

Iwona Olejnik

ZABEZPIECZENIE EMERYTALNE

Modele i determinanty zachowań
polskich gospodarstw domowych

WYDAWNICTWO UEP



UNIwersytet
EKONOMICZNY
W POZNAŃU

Poznań 2016

KOMITET REDAKCYJNY

*Elżbieta Gołomska, Danuta Krzemińska, Emil Panek, Wiesława Przybylska-Kapuścińska,
Jerzy Schroeder (sekretarz), Ryszard Zieliński, Maciej Żukowski (przewodniczący)*

RECENZENCI

Filip Chybalski, Tadeusz Szumlicz

PROJEKT OKŁADKI

AMB Architekci

Marta Brzóstowicz

REDAKCJA

Anna Grześ

KOREKTA

Deal

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Poznań 2016

ISBN 978-83-7417-902-7

WYDAWNICTWO UNIwersytetu EKONOMICZNEGO W POZNANIU

ul. Powstańców Wielkopolskich 16, 61-895 Poznań

tel. 61 854 31 54, 61 854 31 55, faks 61 854 31 59

www.wydawnictwo-ue.pl, e-mail: wydawnictwo@ue.poznan.pl

adres do korespondencji: al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań

Skład: Wydawnictwo eMPI²

Reginaldo Cammarano

Druk: Zakład Graficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

ul. Towarowa 53, 61-896 Poznań

tel. 61 854 38 06

Pamięci moich Rodziców

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
1. Zabezpieczenie na starość w ujęciu teoretycznym	15
Wprowadzenie	15
1.1. Istota i sposoby zabezpieczenia na starość	16
1.2. Naturalne zabezpieczenie starości	23
1.2.1. Cechy, rodzaje i przyczyny transferów międzypokoleniowych	25
1.2.2. Potomstwo jako zabezpieczenie na starość	30
1.3. Państwowy system zabezpieczenia emerytalnego	32
1.4. Prywatne zabezpieczenie emerytalne	38
Podsumowanie	45
2. Współczesne zabezpieczenie emerytalne – ewolucja, uwarunkowania	47
2.1. Ewolucja systemów zabezpieczenia na starość	47
2.1.1. Rys historyczny	47
2.1.2. Współczesne systemy emerytalne	51
2.2. System zabezpieczenia emerytalnego w Polsce	57
2.2.1. Rozwój systemu zabezpieczenia emerytalnego w latach 1999–2015 ..	57
2.2.2. Uwarunkowania funkcjonowania systemu emerytalnego w Polsce ...	61
Podsumowanie	68
3. Kompetencje i motywacja w zakresie planowania zabezpieczenia emerytalnego	70
Wprowadzenie	70
3.1. Determinanty postaw i zachowań gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia emerytalnego w świetle badań empirycznych	72
3.2. Metodyka własnych badań empirycznych	84
3.2.1. Metody zbierania danych	85
3.2.2. Metody analizy danych	88
3.3. Świadomość potrzeby zabezpieczenia emerytalnego	90
3.4. Wiedza o zabezpieczeniu emerytalnym	100
3.4.1. Wiedza subiektywna i obiektywna	100
3.4.2. Poziom wiedzy o zabezpieczeniu emerytalnym – wyniki badań	103
3.4.3. Źródła informacji a poziom wiedzy o zabezpieczeniu emerytalnym ..	109
3.5. Motywy oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne	114
3.5.1. Motywy oszczędzania	114

3.5.2. Motywy oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne – wyniki badań	115
Podsumowanie	118
4. Postawy wobec zabezpieczenia na okres starości	121
Wprowadzenie	121
4.1. Postawy wobec transferów międzypokoleniowych w rodzinie	122
4.1.1. Dzieci jako zabezpieczenie starości – wyniki badań	123
4.1.2. Spadek jako element transferów międzypokoleniowych	127
4.1.3. Motyw spadku a postawy wobec potomstwa	131
4.2. Delegowanie odpowiedzialności za zabezpieczenie emerytalne	133
4.3. Czas jako przesłanka zachowań gospodarstw domowych	140
4.4. Model postaw wobec zabezpieczenia na okres starości	148
4.4.1. Założenia metodyczne modelu	148
4.4.2. Model postaw – wyniki analizy czynnikowej	150
4.4.3. Determinanty postaw wobec zabezpieczenia na okres starości	154
4.4.4. Postawy wobec zabezpieczenia na okres starości – segmentacja	159
Podsumowanie	161
5. Dodatkowe oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne	163
Wprowadzenie	163
5.1. Determinanty i modele zachowań gospodarstw domowych w zakresie dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne	164
5.1.1. Determinanty demograficzno-ekonomiczne i psychograficzne	165
5.1.2. Determinanty związane z systemem zabezpieczenia emerytalnego ...	167
5.1.3. Postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego a oszczędzanie	168
5.1.4. Oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne – model zachowań gospodarstw domowych	169
5.2. Plany oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne	172
5.3. Bariery dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne	178
Zakończenie	183
Załącznik 1. Charakterystyka próby badawczej (badania K77)	189
Załącznik 2. Ważniejsze dane dotyczące systemu zabezpieczenia emerytalnego w Polsce	192
Załącznik 3. Zmienne objaśniające wykorzystane w modelowaniu zachowań gospodarstw domowych	194
Załącznik 4. Analiza niezależności i V-Cramera	197
Załącznik 5. Postawy i zachowania w zakresie zabezpieczenia emerytalnego – przykłady badań światowych	202
Bibliografia	205
Spis tabel, wykresów i rysunków	224

WSTĘP

Dualizmem starości zajmowano się już w starożytności. W opinii Platona starość to błogosławieństwo, czas odpoczynku od obowiązków oraz czerpania korzyści z dorobku wypracowanego w ciągu swojego życia, zaś ludzie starzy otaczani są szacunkiem, posiadają władzę i prestiż. Z kolei Arystoteles starości przypisywał negatywne cechy – spadek sił życiowych, pogorszenie zdolności umysłu, nieufność czy bojaźń [Minois 1995, s. 67–72].

Również współcześnie, w dobie powszechnego „kultu” młodości, starość postrzegana jest niejednolicie [Szatur-Jaworska 2000; Kowaleski i Szukalski (red.) 2006]. Trafnie starość podsumowuje M. Dziegielewska [2006 s. 319]: „Starość ma różne oblicza: może być aktywna, pogodna, dająca satysfakcję lub uciążliwa i smutna. Może być najpiękniejszym okresem życia, w którym osiąga się życiową mądrość i czuje prawdziwy smak życia, a to, co się w życiu przeżyło, daje poczucie spełnienia. Może jednak być bolesna, samotna, a nawet tragiczna. Starość jest nieunikniona”.

Niezależnie od czasów oraz postrzegania starości problem materialnego zabezpieczenia potrzeb człowieka w okresie, w którym z racji osiągniętego wieku zmniejszają się jego możliwości osiągnięcia dochodów umożliwiających zaspokojenie tych potrzeb, pozostaje wciąż aktualny. Współcześnie niemal we wszystkich rozwiniętych krajach świata obserwuje się wzrost udziału w populacji osób, które z racji wieku zakończyły karierę zawodową. Implikuje to zwiększenie zainteresowania ostatnią fazą w cyklu życia nie tylko ze strony różnych dziedzin nauki, ale i polityki społecznej oraz gospodarki. Zachodzące zmiany przyczyniają się bowiem do coraz większej finansowej niewydolności państwowych systemów zabezpieczenia emerytalnego. To z kolei determinuje konieczność dokonywania zmian w strukturze dochodów uzyskiwanych na emeryturze – zmniejszenie dominacji świadczeń uzyskiwanych ze strony instytucji państwowych w kierunku prywatnego finansowania starości. Trudno jednak precyzyjnie stwierdzić, jaki udział powinny w tym zabezpieczeniu emerytalnym mieć oszczędności dobrowolne i inne indywidualne sposoby zabezpieczenia starości. Bezdyskusyjny jest fakt, że zbyt niskie oszczędności mogą powodować pogorszenie jakości życia na emeryturze (w przypadku jednoczesnego uzyskiwania niedostatecznych świadczeń z systemu państwowego). Ponadto zmiany ekonomiczne i społeczne, przede wszystkim zachodzące na rynku pracy, wzrost ogólnego dobrobytu, emigracja zarobkowa, ale również przeobrażenia w modelach

rodziny i uregulowaniach prawnych w systemach zabezpieczenia emerytalnego, przyczyniają się do zmian postaw i zachowań gospodarstw domowych w obszarze ich wyborów międzyokresowych.

Równocześnie przewiduje się, że znaczna część pracujących nie posiada lub nie będzie posiadać w przyszłości wystarczających oszczędności – pochodzących zarówno z systemu publicznego, jak i tworzonych w ramach indywidualnej zapobiegliwości – zabezpieczających okres emerytalny życia. W związku z tym bardzo istotne jest pytanie, w jaki sposób powinny być finansowane potrzeby ludzkie w tym okresie życia. Troska o zabezpieczenie emerytalne może być pozostawiona w gestii instytucji państwowych lub też osób zainteresowanych – przyszłych emerytów. W konsekwencji zasygnalizowanych wyżej zmian demograficznych, ekonomicznych i społecznych obserwuje się wzrost niepewności finansowej przyszłości ludzi starszych, którzy z racji osiągniętego wieku emerytalnego zaprzestają pracy zawodowej.

Identyfikacja postaw oraz zachowań gospodarstw domowych dotyczących finansowego zabezpieczenia emerytalnego jest kluczową kwestią nie tylko dla przyszłych emerytów, ale także dla przedsiębiorstw, instytucji systemu emerytalnego, opieki zdrowotnej, podmiotów świadczących usługi finansowe oraz rządu.

Przedmiotem niniejszej monografii są **zachowania gospodarstw domowych¹ ukierunkowane na zabezpieczenie okresu przyszłej starości²**. Rozważania dotyczą

¹ Istotną kwestią w badaniach postaw i zachowań jest określenie podmiotu, w stosunku do którego prowadzone są analizy. W przypadku zagadnień związanych z zabezpieczeniem okresu starości podejmowane działania mogą mieć niekiedy charakter wspólny, np. oszczędzanie na ten cel przez małżonków. W niniejszej monografii zakresem podmiotowym jest przede wszystkim gospodarstwo domowe. Zgodnie z ekonomiczną definicją Głównego Urzędu Statystycznego przez gospodarstwo domowe rozumie się „zespół osób spokrewnionych lub niespokrewnionych, mieszkających razem i wspólnie utrzymujących się. Osoby samotne utrzymujące się samodzielnie tworzą jednoosobowe gospodarstwa domowe”. Definicja ta jest oparta na kryterium wspólnego gospodarowania dochodami, bez względu na źródło ich pochodzenia i „stosowana jest we wszystkich dotychczasowych spisach ludności i mieszkań, jak również – z nieznacznymi modyfikacjami – w badaniach reprezentacyjnych prowadzonych w gospodarstwach domowych” [*Pojęcia stosowane*].

Niekiedy rozważania w niniejszej książce stosowane są bezpośrednio do głowy tego gospodarstwa, czyli osoby dostarczającej najwięcej środków finansowych do jego budżetu [*Pojęcia stosowane*]. Jak wskazuje Wärneryd [2004, s. 559] „trudno jest rozdzielać oszczędzanie gospodarstwa domowego i oszczędzanie jednostki. Miary oszczędzania odnoszą się do gospodarstw domowych, podczas gdy miary psychologiczne – do jednostek”.

² Pojęcie **zabezpieczenia na okres starości** (zabezpieczenie starości, zabezpieczenie na starość) z punktu widzenia jednostki stosowane jest w pracy na określenie całokształtu rozwiązań podejmowanych w okresie aktywności zawodowej, których celem jest zagwarantowanie zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych, zarówno swoich, jak i własnego gospodarstwa domowego, w okresie po zakończeniu pracy zawodowej i przejściu na emeryturę. Obejmuje ono zarówno zabezpieczenie społeczne od ryzyka starości, czyli „całokształt środków i działania instytucji publicznych, za pomocą których społeczeństwo stara się zabezpieczyć swych obywateli przed niezawinionym przez nich niedostatkiem” [Piotrowski 1966, s. 28], jak i wszelkie dodatkowe działania podejmowane przez gospodarstwo domowe. W monografii pojęcia „zabezpieczenie na okres starości”, „zabezpieczenie starości” lub

zatem przede wszystkim zachowań gospodarstw domowych w okresie akumulacji kapitału emerytalnego, tj. w pierwszej fazie występowania tzw. ryzyka starości [Szumlicz 2006a, s. 221]. Faza ta jest związana z możliwością dożycia wieku emerytalnego i utratą dochodów uzyskiwanych z wykonywanej pracy. Ograniczenie tej straty wymaga więc przeniesienia części konsumpcji z okresu aktywności zawodowej (poprzez zgromadzenie oszczędności) na okres przyszłej starości³.

Zachowania gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia przyszłej starości, z racji swojej wieloaspektowości, stanowią szczególny rodzaj zachowań konsumenckich⁴. Przede wszystkim wiążą się z planowaniem, analizą oraz oceną działań w zakresie zarządzania budżetem gospodarstwa domowego – w niniejszej książce będą nazywane zachowaniami w zakresie zabezpieczenia emerytalnego (pojęcie węższe w stosunku do zabezpieczenia na okres starości). Członkowie gospodarstwa domowego podejmują decyzje o alokacji części swojego dochodu rozporządzalnego z finansowania bieżącej konsumpcji na rzecz gromadzenia oszczędności lub niefinansowych aktywów materialnych przeznaczonych na z reguły odległą przyszłość. Nie oznacza to jednak, że zachowania w tym zakresie są tożsame tylko z zachowaniami finansowymi.

Zachowania gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia na okres starości wiążą się bowiem z zaufaniem do publicznego systemu emerytalnego. Osoba pracująca, przynależąc obligatoryjnie do tego systemu, płacąc składki pomniejszające budżet swojego gospodarstwa domowego, wykazuje pewną dozę zaufania, że po zakończeniu aktywności zawodowej uzyska świadczenia umożliwiające zaspokojenie potrzeb w okresie emerytalnym. Brak możliwości rezygnacji z uczestnictwa w publicznych systemach emerytalnych i przymus odprowadzania składek sprawia, że nie można mówić o *stricte* rynkowych zachowaniach finansowych czy oszczędnościowych gospodarstwa domowego. Stąd też interesującą kwestią jest nie tylko identyfikacja zachowań związanych z dodatkowym oszczędzaniem na emeryturę, ale również postaw wobec publicznego systemu zabezpieczenia emerytalnego, który przecież także obejmuje finansowe zabezpieczenie emerytalne.

„zabezpieczenie na starość” będą wykorzystywane w sytuacji, gdy rozważania obejmują szerszy zakres zabezpieczenia przedmiotowego niż *stricte* pieniężne [Żukowski 1997, s. 17].

³ W ramach zabezpieczenia okresu starości duże znaczenie ma także druga faza ryzyka starości – związana z konsumpcją uprawnień, oszczędności i innych zasobów. Jak wskazuje T. Szumlicz [2006a, s. 221], ryzyko starości dotyczy wówczas „możliwości „zbyt długiego” życia po osiągnięciu wieku emerytalnego” i konieczności „rozłożenia konsumpcji zgromadzonych oszczędności na cały okres emerytalny bez względu na realny czas życia”.

⁴ Zdaniem autorki, najbardziej trafna definicja zachowań konsumenta obejmuje czynności (łączone z postawami, motywami i przyczynami) jednostek lub grup dotyczące całego cyklu konsumpcji produktów pochodzących z różnych sektorów, które pozwalają konsumentowi funkcjonować i osiągać swoje cele, a jednocześnie umożliwiają mu osiągnięcie zadowolenia i dobrobytu, z uwzględnieniem skutków krótko- i długofalowych oraz konsekwencji jednostkowych i społecznych [Antonides i van Raaij 2003].

Trzecim obszarem analizowania zachowań gospodarstw domowych są postawy ich członków wobec sposobów zabezpieczenia na okres starości, niezwiązanych z formalnym systemem emerytalnym. Dotyczą one zarówno transferów międzypokoleniowych i formułowania oczekiwań pod adresem potomstwa jako potencjalnego zabezpieczenia własnej starości, jak i postaw wobec odwróconego kredytu hipotecznego (tzw. odwróconej hipoteki) czy kontynuowania pracy zawodowej po osiągnięciu wieku emerytalnego.

Zachowania gospodarstw domowych w Polsce związane z zabezpieczeniem na okres starości właściwie do 1999 r. nie były przedmiotem badań naukowych. Specyfika obowiązującego wówczas systemu emerytalnego nie umożliwiała bowiem dokonywania wyborów – proces podejmowania decyzji był dość prosty.

Powstałe w ostatnich latach opracowania dotyczące postaw i zachowań polskich konsumentów i gospodarstw domowych w zdecydowanej większości dotyczą zagadnień ogólnych, zaś w części empirycznej najczęściej obejmują rynki dóbr materialnych [Gajewski 1994; Mazurek-Łopacińska 2003; Rudnicki 2012; Światowy 2006; Kieźel 2010], rzadziej usług finansowych, a w jeszcze mniejszym zakresie – *stricte* zabezpieczenia na okres starości. Wprawdzie badania dotyczące zachowań gospodarstw domowych na współczesnym rynku usług finansowych w Polsce są prowadzone coraz częściej [Górniak 2000; Smyczek 2007; Fatuła 2010; Bywalec 2012; Białowas 2013; Maison 2013; Wąsowicz-Kiryło 2013; Garczarczyk, Mocek i Skikiewicz 2014], jednak problematyka zabezpieczenia emerytalnego jest w nich ograniczana głównie do postaw wobec pieniądza lub oszczędzania.

W Polsce badania dotyczące zabezpieczenia emerytalnego są prowadzone przede wszystkim w kontekście polityki społecznej, koniecznych reform emerytalnych, wpływu systemu emerytalnego na gospodarkę czy uwarunkowań prawnych, ale również w obszarze medycyny czy socjologii, m.in. przez S. Golinowską [1994, 2002], M. Górę [2003], T. Szumlicza [2004, 2006], M. Żukowskiego [1997, 2004, 2006], I. Jędrasik-Jankowską [2006], G. Uścińską [2013], B. Szatur-Jaworską [2000], H. Worach-Kardas [2004], R. Szarfenberga [2014] czy P. Szukalskiego [2002, 2007].

Zdecydowanie rzadziej problematyka zabezpieczenia emerytalnego jest rozważana z perspektywy gospodarstwa domowego – jego postaw i zachowań związanych z zabezpieczeniem na okres starości. Badania zachowań oszczędnościowych gospodarstw domowych od początku funkcjonowania nowego systemu emerytalnego są prowadzone pod kierunkiem M. Rószkiewicz [Perek-Białas i Rószkiewicz 1999]. Z kolei istotny wkład w rozwój wiedzy o zachowaniach klientów otwartych funduszy emerytalnych mają np. badania F. Chybalskiego [2009] oraz A. Chłoń-Domińczak, M. Kawińskiego i D. Stańko [2013], zaś w obszarze pracowniczych programów emerytalnych badania M. Szczepańskiego [2010]. Ważne znaczenie dla rozwoju wiedzy o postawach i zachowaniach gospodarstw domowych odnośnie do zabezpieczenia emerytalnego mają także badania prowadzone w ramach Diagnozy Społecznej [www.diagnoza.com] oraz publikacje Polskiej Grupy Emerytalnej Szkoły

Głównej Handlowej w Warszawie (http://uczelnia.sgh.waw.pl/pl/uczelnia/badania/grupy_badawcze/ppg/Strony/publikacje_ppg.aspx).

Opracowania dotyczące postaw i zachowań gospodarstw domowych w zakresie szeroko rozumianego zabezpieczenia na okres starości (tzn. uwzględniające, oprócz oszczędzania, również transfery międzypokoleniowe, odwróconą hipotekę, kontynuację pracy po osiągnięciu wieku emerytalnego itd.) znaleźć można przede wszystkim w literaturze światowej. Co oczywiste, dotyczą one jednak postaw i zachowań przedstawicieli gospodarstw domowych w innych państwach [Bayer, Bernheim i Scholz 2008; Börsch-Supan, Reil-Held i Schunk 2008; Chen i Scott 2006; Gough i Hick 2009; Hira, Rock i Loibl 2009; Horioka i in. 2003; Lusardi 2008; Piketty 2015]. Prezentowane w nich wyniki badań empirycznych z natury rzeczy nie uwzględniają specyficznych czynników związanych z zaszczołkami historycznymi, uwarunkowaniami prawnymi czy różnicami kulturowymi mogącymi wpływać na postawy i zachowania gospodarstw domowych w Polsce.

Prezentowana praca jest próbą kompleksowego spojrzenia na problem finansowego i pozafinansowego zabezpieczenia na okres starości. Mimo licznych badań i analiz dotyczących systemu zabezpieczenia emerytalnego wiedza o postawach i zachowaniach gospodarstw domowych w tym obszarze jest wciąż niewielka. Ogniskowanie uwagi na systemie zabezpieczenia emerytalnego jedynie w kontekście wydatków socjalnych czy wysokości świadczeń emerytalnych – dla utrzymania poziomu jakości życia przyszłych emerytów – jest niewystarczające. Problem ograniczonej wiedzy w tym zakresie dotyczy nie tylko Polski. Konieczność prowadzenia badań oraz budowy modeli postaw i zachowań gospodarstw domowych w obszarze zabezpieczenia emerytalnego jest podkreślana również w literaturze zagranicznej [Lusardi 2003; Rickwood i White 2009; Singh i Kumar 2014]. Jak wskazuje N. Barr [2010, s. 130], „ekonomia systemów emerytalnych może prowadzić do nieprawdziwych wniosków, ponieważ ma tendencję do koncentrowania się na aspektach finansowych, jak analiza portfela aktywów”, brakuje natomiast wiedzy o gospodarstwie domowym, kompetencjach finansowych jego członków, postawach i zachowaniach.

Pogłębiona znajomość zachowań różnych grup osób może umożliwić lepsze przewidywania i działania w zakresie polityki społecznej oraz przygotowywania produktów zabezpieczenia emerytalnego dopasowanych do potrzeb gospodarstw domowych. Dlatego też głównym **celem pracy jest skonstruowanie modelu postaw i zachowań gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia na okres starości**. Biorąc pod uwagę złożoność problematyki badawczej, tak w odniesieniu do sfery pojęciowej, jak i zakresów prowadzonych rozważań, zdefiniowano również sześć celów szczegółowych:

- krytyczną analizę teorii ekonomicznych, u których podstaw można oczekiwać wyjaśnień kształtowania postaw i zachowań gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia na okres starości;

- zdiagnozowanie przebiegu procesu planowania zabezpieczenia emerytalnego przez gospodarstwa domowe, w szczególności poziomu kompetencji oraz motywacji w tym zakresie, a także czynników je kształtujących;
 - określenie roli transferów międzypokoleniowych zachodzących na poziomie rodziny w zabezpieczeniu na okres starości;
 - identyfikację kierunku i siły wpływu różnorodnych determinant na postawy i zachowania przedstawicieli gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia na starość;
 - ocenę siły i charakteru zależności pomiędzy poziomem zaufania do państwa a postawami i zachowaniami przedstawicieli gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia emerytalnego;
 - określenie wpływu postaw przedstawicieli gospodarstw domowych na ich decyzje dotyczące dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne.
- W pracy sformułowano następujące hipotezy badawcze:
- H1: istnieje pozytywny związek między skłonnością do pozostawienia spadku a oczekiwaniami uzyskania od potomstwa pomocy w okresie po przejściu na emeryturę;
 - H2: istotnym czynnikiem w modelu postaw wobec zabezpieczenia na okres starości są kompetencje emerytalne;
 - H3: poziom zaufania gospodarstw domowych do państwa, jako instytucji organizującej i zarządzającej publicznym systemem zabezpieczenia emerytalnego, w znaczącym stopniu wpływa na gromadzenie dodatkowych oszczędności emerytalnych;
 - H4: postawy gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia emerytalnego są pozytywnie skorelowane z oszczędzaniem na ten cel.

W książce wykorzystano przede wszystkim literaturę z zakresu teorii polityki społecznej, ekonomii emerytalnej oraz – w obszarze analizy zachowania gospodarstw domowych – finansów behawioralnych, traktując je jako podbudowę teoretyczno-metodyczną prowadzonych badań empirycznych.

W warstwie empirycznej wykorzystano zarówno wtórne, jak i pierwotne źródła danych. Podstawę źródłową autorskich analiz empirycznych stanowiły przede wszystkim wyniki badań przeprowadzonych w Katedrze Badań Rynku i Usług (dawniej: Katedrze Badań Marketingowych) Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Badania te odbywały się pięciokrotnie w latach 2008–2013, w sumie uczestniczyło w nich blisko 3000 respondentów (szczegóły metodyczne – zob. podrozdział 3.2).

Najistotniejsze dla niniejszej monografii są badania z 2014 r. Autorka przeprowadziła je dwufazowo. W fazie I zdecydowano się na eksploracyjne badania jakościowe. Wykorzystując zogniskowane wywiady grupowe, przeprowadzono dyskusje w dziewięciu grupach, do których respondenci zostali dobrani w sposób celowy. W fazie II, mającej priorytetowe znaczenie dla realizacji postawionych zadań i weryfikacji hipotez badawczych, przeprowadzono ogólnopolskie badania

ilościowe na losowo dobranej próbie 1163 dorosłych Polaków. Uzyskaną próbę poddano ocenie jej reprezentatywności. Wyniki badań są reprezentatywne ze względu na następujące cechy: płeć, wiek, wykształcenie głowy gospodarstwa domowego oraz liczba osób i dochody na osobę w gospodarstwie domowym, zaś w zakresie rozkładu przestrzennego: wielkość miejscowości oraz region, w którym zamieszkuje gospodarstwo. Finansowe wsparcie umożliwiające wykonanie badań empirycznych w 2014 r. otrzymano ze strony Narodowego Centrum Nauki (grant pt. Zachowania oszczędnościowe i finansowe zabezpieczenie emerytalne w gospodarstwach domowych – determinanty, postawy, modele, Umowa nr UMO-2012/05/B/HS4/04183). Szczegóły metodyczne przeprowadzanych badań zaprezentowano w podrozdziale 3.2 oraz w załączniku 1.

Z kolei wykorzystane w monografii dane wtórne pochodziły z baz Eurostatu, OECD, Głównego Urzędu Statystycznego, Komisji Nadzoru Finansowego oraz Zakładu Ubezpieczeń Społecznych.

W ramach metod analizowania danych zastosowano: miary statystyki opisowej, korelacje, regresje liniowe i logistyczne oraz w ramach metod klasyfikacyjnych – analizę skupień. Istotne znaczenie dla osiągnięcia celów badawczych miało również modelowanie równań strukturalnych. Przeprowadzono eksploracyjną oraz confirmacyjną analizę czynnikową. W obliczeniach wykorzystano pakiet SPSS oraz oprogramowanie Amos.

Praca składa się ze wstępu, pięciu rozdziałów oraz zakończenia. W pierwszym rozdziale rozważania dotyczą zagadnień o charakterze ontologicznym. Ich celem jest wyjaśnienie istoty współczesnego zabezpieczenia na okres starości jako przedmiotu badań naukowych. Wpisują się one w nurt nauk z zakresu ekonomii emerytalnej i polityki społecznej. Skoncentrowano się na przedstawieniu dwóch podstawowych podejść do problemu zabezpieczenia na starość. Pierwsze, w którym zaspokojenie potrzeb człowieka w okresie starości jest możliwe dzięki jego wcześniejszej indywidualnej zapobiegliwości, oraz drugie, w którym za finansowe zabezpieczenie emerytalne odpowiada państwo. Podejście pierwsze stanowi tzw. naturalny system i obejmuje przede wszystkim transfery międzypokoleniowe oraz dodatkowe oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne. Temu ostatniemu poświęcono osobny podrozdział. Wyjaśnienia zachowań gospodarstw domowych w zakresie oszczędzania można bowiem znaleźć w ekonomicznych, psychologiczno-socjologicznych oraz behawioralnych teoriach oszczędzania. Będą one stanowić fundament rozważań o charakterze empirycznym, podejmowanych w kolejnych częściach pracy. Oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne jest bowiem bardzo trudnym problemem dla przedstawicieli gospodarstw domowych, którzy często zbyt późno podejmują decyzję o dodatkowym zabezpieczeniu, rzadko zmieniają raz podjęte, bywa że dość naiwne, decyzje.

Rozważania prowadzone w drugim rozdziale prezentują zróżnicowanie i ewolucję sposobów zabezpieczenia na okres starości. W tej części przeprowadzono

również analizę rozwoju systemu emerytalnego w Polsce oraz zaprezentowano uwarunkowania jego funkcjonowania.

Identyfikacji mechanizmów kształtowania postaw i zachowań gospodarstw domowych oraz ich wpływu na podejmowane decyzje poświęcono kolejne trzy rozdziały. Zawierają one wyniki autorskich badań jakościowych i ilościowych dotyczących postaw i zachowań w zakresie zabezpieczenia na okres starości.

Celem rozważań w trzecim rozdziale jest empiryczna identyfikacja procesu planowania zabezpieczenia emerytalnego. Planowanie to zależy od wielu czynników charakteryzujących gospodarstwo domowe, zarówno obserwowalnych (demograficzno-ekonomicznych i przestrzennych), jak i ukrytych. Wśród tych drugich wyróżniono tak zwane kompetencje emerytalne oraz motywę oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne. Z racji przyjętego w pracy paradygmatu interpretatywnego, tzn. założenia, że modele zachowań będą odwzorowywać konkretny obraz badanego zjawiska, wnioski wynikające z badań literaturowych oraz przeprowadzonych rozważań w pierwszym punkcie tegoż rozdziału stanowiły podstawę do opracowania koncepcji teoretycznej badania postaw i zachowań gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia na okres starości.

W rozdziale czwartym empirycznie zidentyfikowano postawy gospodarstw domowych oraz ich determinanty wobec różnorodnych aspektów dotyczących zabezpieczenia na okres starości. Określono postawy wobec podmiotów odpowiedzialnych za zabezpieczenie emerytalne, transferów międzypokoleniowych oraz wybranych aspektów związanych z perspektywą czasową oszczędzania. W ostatniej części tego rozdziału, wykorzystując eksploracyjną oraz confirmacyjną analizę czynnikową, zbudowano syntetyczny model postaw gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia na okres starości.

W rozdziale piątym skoncentrowano się na określeniu wpływu różnorodnych determinant na dodatkowe oszczędzanie na emeryturę oraz plany gospodarstw domowych w tym zakresie. Wykorzystując modelowanie ekonometryczne, dokonano formalizacji modelu zachowań wobec zabezpieczenia emerytalnego.

W zakończeniu zamieszczono wnioski z przeprowadzonych badań oraz rekomendacje pod adresem kreatorów polityki społecznej. Wskazano w nim także na dalsze potencjalne kierunki badań postaw i zachowań gospodarstw domowych.

*

Pragnę podziękować recenzentom monografii – Panu Profesorowi Tadeuszowi Szumliczowi ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz Panu Doktorowi habilitowanemu Filipowi Chybalskiemu z Politechniki Łódzkiej za życzliwe, wnikliwe i konstruktywne uwagi. Naturalnie pełną odpowiedzialność za ostateczny kształt opracowania ponosi wyłącznie autorka.

1

ZABEZPIECZENIE NA STAROŚĆ W UJĘCIU TEORETYCZNYM

Wprowadzenie

Niemal do końca XIX w. problematyka zabezpieczenia na okres starości pozostawała na marginesie nauk ekonomicznych. W następnym stuleciu kwestia ta rozpatrywana była przede wszystkim na poziomie makro, tj. analizowano skuteczność i efektywność państwa w zabezpieczeniu emerytalnym jego obywateli. Natomiast współcześnie coraz częściej podmiotem analiz jest poziom mikro, tj. postawy i zachowania gospodarstw domowych odnośnie do indywidualnych działań zmierzających do zabezpieczenia przyszłych potrzeb konsumpcyjnych w ostatniej fazie cyklu życia – starości [Worach-Kardas 2004, s. 9–27].

Celem niniejszego rozdziału jest przegląd i krytyczna analiza teoretycznych zagadnień dotyczących zabezpieczenia na okres starości z perspektywy gospodarstwa domowego. W pierwszej kolejności omówione zostaną jednak fundamentalne pojęcia związane z problematyką zabezpieczenia na okres starości, które będą stanowiły podstawę do rozważań podjętych w kolejnych częściach pracy. Przyjęty układ rozdziału odzwierciedla dwa podstawowe podejścia do zabezpieczenia starości. Pierwsze, w którym uwaga badaczy skupia się na znaczeniu indywidualnej zapobiegliwości człowieka ukierunkowanej na zabezpieczenie własnego życia w okresie emerytalnym, oraz drugie, które dotyczy zaangażowania państwa. Dlatego rozważania obejmują zarówno wybrane aspekty związane z naturalnym systemem zabezpieczenia na okres starości, jak i zadania państwa w zakresie zabezpieczenia emerytalnego. W przypadku naturalnego systemu zabezpieczenia na starość dotyczą one zagadnień związanych z transferami międzypokoleniowymi oraz zachowań gospodarstw domowych w zakresie dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne. Przedstawione zostaną wybrane ekonomiczne, psychologiczno-socjologiczne oraz behawioralne teorie oszczędzania, ze szczególnym ukierunkowaniem na zabezpieczenie emerytalne.

1.1. Istota i sposoby zabezpieczenia na starość

Podstawowym wyznacznikiem egzystencji człowieka, obok płci, jest jego wiek. W danym społeczeństwie przynależność do określonej grupy wiekowej, czy też znalezienie się w konkretnej fazie cyklu życia, jest warunkowane różnymi wyznacznikami. Do ważniejszych zalicza się czynniki społeczno-ekonomiczne, w tym szczególnie możliwość wykonywania pracy zawodowej. Jednak wraz ze wzrostem wieku człowieka jego zdolność do świadczenia pracy i otrzymywania w zamian za nią wynagrodzenia może się zmniejszać [Szatur-Jaworska 2000, s. 26–28]. Odpowiedzią na tę sytuację jest powstanie i upowszechnienie systemów zabezpieczenia emerytalnego. Ponieważ progi rozgraniczające poszczególne fazy cyklu życia często związane są z wiekiem człowieka, w odbiorze społecznym czy też w polityce społecznej państwa istnieje potrzeba określenia punktów granicznych uwzględniających to właśnie kryterium.

W przypadku zabezpieczenia na starość jedną z podstawowych kwestii jest konceptualizacja pojęcia „starości”. Chociaż słowo „starość” stosuje się powszechnie, to nie ma określonego, jednego wieku kalendarzowego, w którym człowiek zaczyna być starym. Według M. Gormana [2000]: „Proces starzenia się jest faktem biologicznym, posiadającym własną dynamikę, znajdującą się w dużej mierze poza kontrolą człowieka [...] W krajach rozwiniętych nadrzędną rolę odgrywa wiek kalendarzowy. Początkiem starości jest w nich wiek 60 lub 65 lat, który w przybliżeniu równa się wiekowi emerytalnemu. Jednak w wielu krajach rozwijających się wiek kalendarzowy dla zrozumienia starości ma niewielkie lub żadne znaczenie”.

W badaniach naukowych dotyczących starości wyróżnia się wiek biologiczny, demograficzny, społeczny, psychiczny, prawny oraz ekonomiczny [Szatur-Jaworska 2000, s. 34–37]. W przypadku tego ostatniego, a będącego przedmiotem zainteresowania w niniejszej monografii, przyjmuje się najczęściej, że starość rozpoczyna się wówczas, gdy człowiek, osiągając ustawowy wiek emerytalny, kończy swoją karierę zawodową i nabywa uprawnienia do uzyskania świadczeń z systemu emerytalnego (z reguły minimum 60 lat)⁵. Definicja ta cechuje się jednak pewnymi ograniczeniami. Dotyczy to sytuacji, gdy świadczenie emerytalne uzyskują osoby

⁵ Wiek emerytalny wynika z wielu czynników, spośród których najważniejsze są uregulowania prawne. Obejmują one z reguły trzy kategorie [Urbaniak 1998]:

- minimalny wiek emerytalny, którego osiągnięcie jest niezbędne do uzyskania świadczenia, najczęściej niepełnego; wiąże się przede wszystkim z przywilejami związanymi z płcią (kobiety), przynależnością do konkretnej grupy pracowniczej (np. służby mundurowe), zasługami (kombatanci wojenni) czy prowadzoną polityką państwa (związaną np. z potrzebą ograniczenia bezrobocia);
- normalny wiek emerytalny, który wiąże się z możliwością uzyskania pełnych uprawnień emerytalnych;
- maksymalny wiek emerytalny, czyli najdłuższy możliwy wiek, którego osiągnięcie obliuguje do przejścia na emeryturę.

uprzywilejowane, które z racji odrębnych przepisów prawa mogą zakończyć wcześniej swoją aktywność zawodową⁶, jak również takie, które pracują jeszcze długo, mimo osiągnięcia ustawowego wieku emerytalnego. Ponadto zmiany ustawowego wieku emerytalnego, związane z jego podnoszeniem lub wyrównywaniem dla obu płci, również nie sprzyjają ujednoczeniu definicji „starości”⁷.

Określając metrykalny próg starości, warto wziąć pod uwagę podejścia wykorzystywane przez organizacje światowe. Jednak i tu nie ma jednorodności. Przykładowo, według Światowej Organizacji Zdrowia starość zaczyna się w wieku 60 lat, przy czym wyróżnia się w niej trzy etapy: 60–74 lat „młoda” starość (trzeci wiek, młodzi starzy), 75–89 lat „dojrzała” starość (czwarty wiek, starsi starzy), 90 lat i więcej – długowieczność (najstarsi starzy, długowieczni). Natomiast w opracowaniach ONZ i statystykach Eurostatu początkiem starości jest 65 lat. Z kolei według Głównego Urzędu Statystycznego „osoby starsze” to ludność w wieku minimum 60 (kobiety) lub 65 lat (mężczyźni) [*Pojęcia stosowane*]⁸.

W literaturze ekonomicznej początkiem fazy starości jest najczęściej 60 lub 65 lat⁹. Oczywiście różni autorzy mogą przyjąć własny początek tej fazy życia. Przykładowo M. Bombol i T. Słaby [2011, s. 8] wskazały jako dolną granicę tego okresu 55 lat, przyjmując skądinąd słusznie, że „granica wieku, od której rozpoczyna się starość, jest kwestią dyskusyjną i traktowaną indywidualnie w zależności

W przedziale określonym między wiekiem minimalnym a maksymalnym występuje wiek rzeczywisty przechodzenia na emeryturę. I znajomość tego ostatniego – rzeczywistego wieku przechodzenia na emeryturę oraz postaw jednostki w tym zakresie, dostarcza wielu informacji niezbędnych w zarządzaniu systemem zabezpieczenia emerytalnego.

⁶ Przykładowo, według uregulowań prawnych obowiązujących w Polsce do końca 2012 r. świadczenie emerytalne z tytułu pracy w służbach mundurowych mogła otrzymać osoba 40-letnia posiadająca minimum 15-letni staż pracy, w przypadku której trudno byłoby stwierdzić, iż rozpoczęła swój okres starości.

⁷ Warto w tym miejscu podkreślić pejoratywny wydźwięk słów „starość” czy „stary człowiek”. Od czasu upowszechnienia publicznych systemów emerytalnych, ale przede wszystkim z racji rosnącego i powszechnego „kultu” nieustannej młodości, stosuje się najczęściej ich synonimy, budzące bardziej pozytywne konotacje [Peace i Holland 2001]. Wśród nich warto wymienić przede wszystkim dla „starości”: jesień życia, druga młodość, złoty wiek życia czy trzeci wiek, zaś dla „starego człowieka”: człowiek starszy, w podeszłym wieku, nestor, senior, emeryt czy też osoba w wieku poprodukcyjnym. Takie też synonimy wykorzystywane będą w niniejszej monografii kontekstualnie w odniesieniu do starości i ludzi starych.

⁸ Jednocześnie z badań GUS wynika, że konsumenci postrzegają jako osoby starsze ludzi powyżej 63 lat [*Jak się żyje* 2012, s. 1].

⁹ W różnych klasyfikacjach „starość” dzielona jest na:

1. wczesną (do 75 roku życia) i późną (powyżej 75 lat);
2. początek starości (60–75 lat), wczesną starość (75–80 lat), starość sędziwą (80–85 lat), osoby długowieczne;
3. początkową starość (60–69 lat), wiek przejściowy między początkową starością a wiekiem ograniczonej sprawności fizycznej i umysłowej (70–74 lata), wiek zaawansowanej starości (75–84 lata), niedołężna starość (85 lat i więcej) [szerzej zob.: Rosset 1967, s. 13–18; Bombol i Słaby 2011, s. 13].

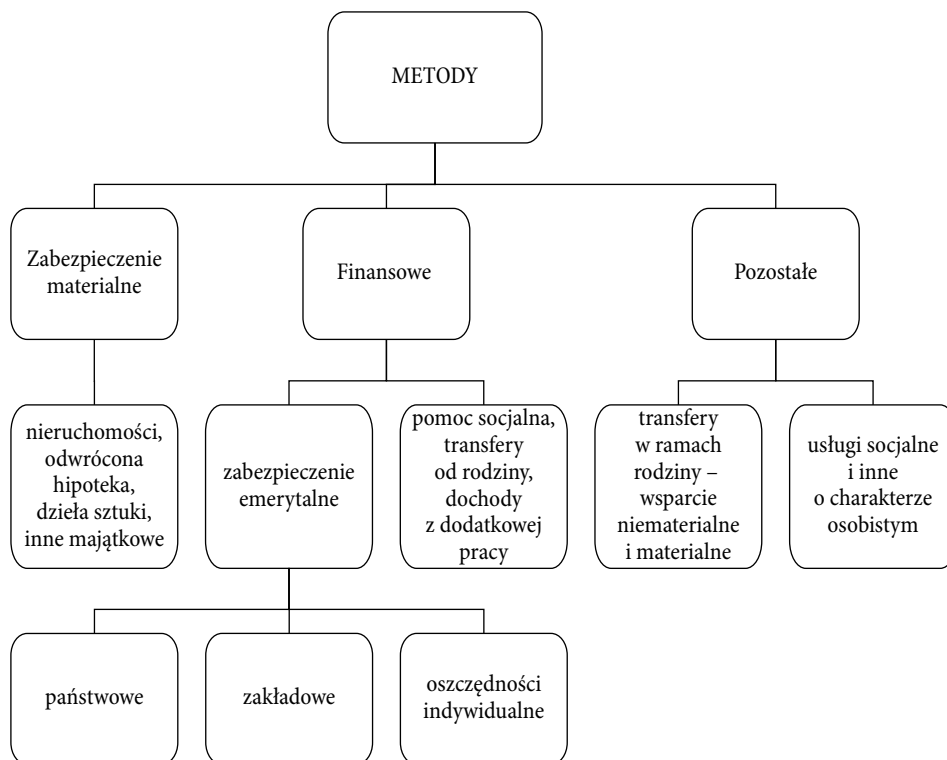
od opracowania”. Ponadto jak słusznie zauważa E. Jerzyk [2013, s. 117], wiek jest taką kategorią społeczną, której percepcja zmienia się wraz z wydłużającym się życiem człowieka.

W niniejszej pracy jako osobę starszą traktuje się konsumenta, któremu osiągnięcie określonego wieku (emerytalnego, poprodukcyjnego) zaczyna ograniczać możliwości kontynuacji pracy zawodowej oraz pozwala na otrzymywanie świadczeń z systemu zabezpieczenia emerytalnego. Ponadto w prowadzonych badaniach empirycznych przyjęto, że z racji wciąż szerokiej możliwości wcześniejszego przechodzenia na emeryturę w Polsce osoba starsza ma minimum 55 lat.

Konsekwencją wejścia w okres starości jest nie tylko powolne pogarszanie sprawności psychofizycznej, ale także brak środków finansowych uzyskiwanych z pracy zawodowej, umożliwiających zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych. Stąd też w okresie aktywności zawodowej człowiek powinien podejmować działania ukierunkowane na zabezpieczenie swojej starości. Zabezpieczenie na starość stanowi składową systemu zabezpieczenia społecznego¹⁰ [szerzej zob.: Żukowski 1997; Szumlicz 2006; Barr 2010; Orczyk 2012] w obszarze zabezpieczenia emerytalnego (systemu emerytalnego). Oprócz tego zabezpieczenie na okres starości z perspektywy gospodarstwa domowego uwzględnia również indywidualne zabezpieczenie materialne oraz transfery międzypokoleniowe występujące na poziomie rodziny (obejmuje pomoc o charakterze finansowym i wsparcie niematerialne). W monografii pominięta zostanie publiczna pomoc *stricte* socjalna (w postaci zasiłków celowych, zapomóg, świadczenia usług opiekuńczych itp.). Biorąc pod uwagę charakter świadczeń, sposoby ich organizacji oraz podmioty uczestniczące, zabezpieczenie na starość może być realizowane różnymi metodami (rysunek 1.1).

Zabezpieczenie emerytalne jest jednym z elementów zabezpieczenia społecznego i dotyczy osób, które ze względu na wiek zakończyły swoją pracę zawodową. Warto w tym miejscu przypomnieć trafną i najbardziej ogólną definicję zabezpieczenia emerytalnego, którą podaje M. Żukowski [1997, s. 17]. Wskazuje on, że jest to „ogół źródeł zabezpieczenia dochodów pieniężnych na okres starości”. Podobnie N. Barr [2010, s. 129] podaje, że „celem systemu emerytalnego jest zabezpieczenie dochodu na starość”. Cytowani autorzy podkreślają w swoich definicjach finansowy aspekt tego zabezpieczenia. Również i w niniejszym opracowaniu rozważania odnoszące się do zabezpieczenia emerytalnego dotyczyć będą przede wszystkim jego form finansowych.

¹⁰ System zabezpieczenia społecznego obejmuje także ochronę przed wieloma rodzajami ryzyka, w tym takimi jak: choroba, macierzyństwo, inwalidztwo, wypadek przy pracy, bezrobocie, śmierć żywiciela, niedołętność, nagły wydatek, niedostatek. Celem tego systemu jest zapewnienie obywatelom „określonego standardu bezpieczeństwa socjalnego, ochrona przed różnymi rodzajami ryzyka społecznego rozumianego jako zagrożenie, którego ewentualne wystąpienie powoduje stratę w zasobach gospodarstwa domowego” [Szumlicz 2006, s. 186 i n.].



Rysunek 1.1. Metody zabezpieczenia na okres starości

Źródło: Na podstawie: [Handschke, Łyskawa i Ratajczak 2005, s. 147]

Idealna jest sytuacja, w której posiadane zabezpieczenie emerytalne gwarantuje osiągnięcie finansowej niezależności w okresie emerytalnym. Oznacza to, że dochody emeryta pochodzące ze świadczeń emerytalnych i (lub) prywatnych oszczędności (majątku, zasobów) umożliwiają zaspokajanie jego potrzeb nie tylko w sposób zadowalający, ale też pozwalający na utrzymanie minimum takiego standardu życia, jak w okresie aktywności zawodowej. Dochody gwarantujące finansową niezależność umożliwiają zatem nie tylko zaspokojenie podstawowych potrzeb (np. wyżywienie, opłaty za mieszkanie, kupno leków), ale również pozwalają na kontynuację hobby, spełnianie marzeń czy dalsze oszczędzanie, a nawet inwestowanie wolnych zasobów finansowych. Przejawem niezależności finansowej jest również sytuacja, w której emeryt kontynuuje lub podejmuje pracę zawodową, ale głównym jej celem nie jest wzrost dochodów, a przede wszystkim przyjemność czy samorealizacja [Olejnik 2011a].

Nie tylko w Polsce, ale i w większości krajów świata osiągnięcie finansowej niezależności nie jest możliwe dzięki państwowym systemom emerytalnym, gdyż te zapewniają najczęściej jedynie poziom tzw. bezpieczeństwa socjalnego. Poziom

świadczeń emerytalnych stanowi z reguły około 50–60% średniego wynagrodzenia otrzymywanego przed przejściem na emeryturę, aczkolwiek prognozy dla Polski przewidują ich znaczne obniżenie [Wysokość emerytur 2003; Herbich 2010]. Satisfakcjonujące zabezpieczenie emerytalne wymaga zatem ze strony gospodarstwa domowego podjęcia dodatkowych działań związanych z oszczędzaniem czy inwestowaniem.

Z pojęciem zabezpieczenia emerytalnego nieodłącznie wiąże się kolejny termin – **oszczędności**. Jest to jedna z podstawowych kategorii ekonomicznych¹¹. Oszczędności gospodarstwa domowego stanowią tę część dochodu, która nie została przeznaczona na konsumpcję, czyli różnicę między dochodami a spożyciem. Jedną z części oszczędności gospodarstwa domowego są **oszczędności emerytalne**. Ich podstawowymi wyznacznikami jest przeznaczenie na ostatnią fazę cyklu życia człowieka – starość – oraz najczęściej długookresowy horyzont gromadzenia.

Zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych w okresie starości wymaga od gospodarstw domowych dokonywania w czasie dystrybucji swoich dochodów – czyli gromadzenia oszczędności. Dochody uzyskiwane po zakończeniu pracy zawodowej pochodzą zatem ze zgromadzonych wcześniej oszczędności – bądź to w systemie zabezpieczenia emerytalnego organizowanego przez państwo, bądź też w jakiegokolwiek indywidualnej formie poza tym systemem. Oszczędności w istotnym stopniu wpływają zatem także na poziom transferów międzypokoleniowych [Korenik 2003; Blackburn 2003; Piketty 2015].

Należy się zgodzić z B. Liberdą [2001, s. 13], która wskazuje, że „oszczędności są kategorią trudną do mierzenia”. Wynika to z kilku powodów. Po pierwsze, w sytuacji traktowania oszczędności nie tylko jako aktywów finansowych, ale także przez pryzmat przyrostu majątku, należałoby znać w poszczególnych okresach wielkość tego majątku w cenach stałych. Nie tylko w skali makroekonomicznej dane takie byłyby niełatwe oraz drogie do pozyskania. Również gospodarstwa domowe nie zawsze mają aktualną wiedzę dotyczącą swojego majątku i jego przyrostu, a także nie zawsze chcą tych informacji badaczom udzielać. Po drugie, przeprowadzane w Polsce zmiany w metodyce szacowania oszczędności (np. w badaniach budżetów gospodarstw domowych czy rachunków narodowych) przyczyniają się do nieporównywalności danych. Ten brak porównywalnych szeregów czasowych wynika przede wszystkim z transformacji ustrojowej w latach dziewięćdziesiątych XX w., a także z racji reformy emerytalnej rozpoczętej w 1999 r. (wcześniej nie badano i nie wyodrębniano oszczędności emerytalnych). Kolejnym problemem jest zakres

¹¹ Należy chociażby podkreślić, że oszczędności gospodarstw domowych, będące efektem osiągniętych dochodów oraz spożycia, stanowią podstawowe i tanie źródło kapitału w gospodarce, wpływają na relacje między tym kapitałem a wydajnością pracy, a także stanowią jedno z ważniejszych źródeł rozwoju gospodarczego [Snyder 1974; Katona 1975; Alguacil, Cuadros i Orts 2004; Owsiak 2005; Harasim 2007; Bywalec 2012; Garczarczyk i in. 2006]. Równocześnie rozwój gospodarczy jest czynnikiem przyczyniającym się do zmian w poziomie oszczędności czy stopach oszczędzania.

przedmiotowy oszczędności, który często jest ograniczany jedynie do oszczędności finansowych [Liberda 2001, s. 13].

Jak można zatem zdefiniować **oszczędności emerytalne**? Jak zauważa J.H. Godfellow [2007, s. 32–48], występujące trudności definicyjne pojęcia „oszczędności emerytalne” wynikają z ich specyfiki – zarówno długiego horyzontu tworzenia, jak i ich konsumowania, dużego ryzyka, ale przede wszystkim różnorodności form. Produkty przeznaczone na zabezpieczenie starości są bardzo złożone i odróżniają się od innych produktów finansowych. Również Harrison [2000] wskazuje, że wśród tych różnic można wymienić: wydłużony łańcuch podaży, najdłużej odroczone w czasie korzyści z ich nabycia, złożoność, brak porównywalności – często są one bardzo spersonalizowane (np. ubezpieczenie rentowe, ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, ubezpieczenie na dożycie).

Jak podkreślano wcześniej, istotnym wyróżnikiem oszczędności emerytalnych jest, w porównaniu do innych oszczędności, najdłuższy horyzont ich gromadzenia. Faza akumulacji kapitału emerytalnego obejmuje bowiem cały okres aktywności zawodowej, czyli przeciętnie trwa od 30 do nawet 50 lat, rozpoczyna się z reguły w momencie podjęcia pracy zawodowej (w przypadku odprowadzania składek emerytalnych w ramach obowiązkowych części systemu emerytalnego). Jednak utrzymanie niezależności finansowej w okresie starości coraz częściej wymaga wcześniejszego gromadzenia dodatkowych oszczędności, czemu, biorąc pod uwagę odległy horyzont konsumpcji, nie sprzyja hedonizm (w tym naturalne zadowolenie z bieżącej konsumpcji) oraz brak pewności co do długości dalszego życia. Co więcej, w przypadku oszczędności gromadzonych w ramach systemu emerytalnego, zarówno tych obowiązkowych, jak i dobrowolnych, ich wypłata przed osiągnięciem wieku emerytalnego jest obwarowana wieloma założeniami i najczęściej niemożliwa.

Oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne cechuje się nie tylko najdłuższym horyzontem celowego oszczędzania, ale także jednym z najdłuższych okresów konsumowania zgromadzonych aktywów. Dalsze trwanie życia po zakończeniu aktywności zawodowej (faza dekumulacji – konsumpcji zgromadzonego kapitału) to kolejne 10–20 lat. Oszczędności na zabezpieczenie emerytalne stanowią zatem najbardziej w czasie odłożoną konsumpcję spośród wszystkich oszczędności gromadzonych przez człowieka, ponieważ przeznaczone są na ostatnią fazę jego życia. Stąd też oszacowanie takiej ich wysokości, która zapewniłaby godne życie na emeryturze, jest bardzo trudne, a tym samym często błędne. Konsekwencją może być m.in. spadek konsumpcji niektórych dóbr (szczególnie wyższego rzędu) po przejściu na emeryturę [Bernheim, Skinder i Weinberg 1997]¹².

¹² Analizując wydatki gospodarstw domowych w Polsce, można zauważyć, że przykładowo w latach 2009–2014 przeciętne miesięczne wydatki gospodarstw emerytów były dość wysokie. Porównując je z pozostałymi grupami społeczno-ekonomicznymi wyróżnianymi w badaniach GUS, większe wydatki ponoszą jedynie gospodarstwa osób pracujących na własny rachunek. Warto jednocześnie zauważyć, że w gospodarstwach emerytów, w porównaniu do pozostałych, odmienna jest struktura

W kontekście długiego horyzontu oszczędzania na emeryturę istotnym zagadnieniem jest kwestia ryzyka [Góra 2003; Szumlicz 2006a; Szczepański 2014]. Jak zauważa M. Góra [2003, s. 83–88], nawet aktywa zgromadzone w instytucjach państwowych nie są pozbawione ryzyka. Wyodrębnia on także takie typy ryzyka występujące w systemach emerytalnych, jak: demograficzne, gospodarcze, nieakceptacji, organizacyjne, nieuczciwości, polityczne oraz hazard moralny.

Z kolei z punktu widzenia gospodarstwa domowego, w rozważaniach dotyczących zabezpieczenia emerytalnego należy uwzględnić paradoks związany ze wspomnianym już we wstępie książki tzw. ryzykiem starości. Jak wskazuje T. Szumlicz [2006a, s. 221–222 i 241–243], można w nim wyróżnić dwie fazy: pierwszą, która „wiąże się z możliwością dożycia wieku emerytalnego”, oraz drugą, związaną z „możliwością «zbyt długiego» życia po osiągnięciu wieku emerytalnego”. Oczywiście zarówno dożycie wieku emerytalnego, jak i długie życie są zjawiskami pozytywnymi i oczekiwanymi, jednak mogą nieść negatywne konsekwencje dla budżetu gospodarstwa domowego. Osiągnięcie wieku emerytalnego i przejście na emeryturę wiąże się bowiem z utratą dochodów uzyskiwanych z wykonywanej pracy. Ograniczenie tej straty wymaga zatem odraczenia konsumpcji w okresie aktywności zawodowej – poprzez zgromadzenie oszczędności – na rzecz konsumpcji przyszłej. Kluczowym problemem w tej fazie ryzyka starości jest zatem określenie sposobów oraz wysokości potrzebnych oszczędności. Natomiast w drugiej fazie ryzyka starości – zbyt długiego życia – problemem jest takie wykorzystanie zgromadzonych oszczędności emerytalnych, które uniemożliwi zbyt wczesne ich skonsumowanie.

Kolejnym aspektem identyfikacji oszczędności emerytalnych są formy/sposoby, w których mogą być one gromadzone. Z jednej strony są to aktywa gromadzone za pośrednictwem instytucji państwowych, w ramach obowiązkowego systemu emerytalnego. Z drugiej strony są to celowo gromadzone i wyraźnie wyodrębnione prywatne aktywa przeznaczone na zabezpieczenie okresu starości. Mogą one być gromadzone zarówno w ramach dobrowolnej części systemu emerytalnego, ale i poza nim, tj. fizyczne aktywa (np. majątek, nieruchomości, dzieła sztuki, złoto, wino), aktywa zgromadzone w instytucjach finansowych, polisy ubezpieczeniowo-inwestycyjne, inwestycje giełdowe, pieniądze przechowywane w domu. Elementem zabezpieczenia na okres starości są również wartości tworzone w ramach systemu naturalnego, niematerialne, np. „inwestowanie” w dzieci, z nadzieją na uzyskanie od nich wsparcia w okresie starości. Każda z wyżej wymienionych form może być postrzegana przez osoby indywidualne jako zabezpieczenie na okres starości.

ponoszonych wydatków. Zdecydowanie większy udział w budżetach gospodarstw domowych emerytów (w stosunku do pozostałych grup), mają opłaty związane z użytkowaniem mieszkania lub domu i nośniki energii oraz wydatki na zdrowie (w tym artykuły farmaceutyczne). Natomiast mniejszy niż przeciętnie udział w portfelu wydatków mają w szczególności koszty związane z transportem, a także wydatki na odzież i obuwie [Sytuacja 2013; 2015].

Biorąc pod uwagę powyższe rozważania, jednoznaczne i pełne zdefiniowanie oszczędności emerytalnych nie jest proste. Uwzględniając różne klasyfikacje oszczędności gospodarstw domowych [Owsiak 2005; Bywalec 2009], można jednak przyjąć, że oszczędności emerytalne cechują się następującymi wyróżnikami:

- mogą być zarówno dobrowolne, jak i przymusowe – w pierwszym przypadku są efektem podjętej decyzji, gromadzone w sposób świadomy, indywidualnie, poprzez rezygnację z części bieżącej konsumpcji, natomiast oszczędności przymusowe nie wynikają z bezpośredniej decyzji o oszczędzaniu, ale są efektem z góry narzuconych przez państwo zasad (np. oszczędności w postaci obowiązkowych składek emerytalnych);
- mają charakter długoterminowy, o horyzoncie oszczędzania sięgającym nawet ponad 40 lat;
- mogą być gromadzone w postaci zasobów finansowych (np. pieniądze przechowywane w domu, na lokatach bankowych), a także jako dobra materialne (np. dzieła sztuki, wina, nieruchomości);
- mogą być gromadzone w formie zinstytucjonalizowanej (w bankach, zakładach ubezpieczeń, funduszach inwestycyjnych, towarzystwach emerytalnych), jak i przechowywane prywatnie (np. w domu, jako majątek ulokowany we własnej firmie);
- są gromadzone na konkretny cel (np. utrzymanie odpowiedniego poziomu życia, zabezpieczenie na wypadek choroby, pozostawienie spadku) oraz bez szczególnego ich przeznaczenia, dla samego posiadania.

Z punktu widzenia gospodarstwa domowego zdefiniowanie oszczędności emerytalnych jest pierwszym krokiem w procesie określania ich niezbędnej wielkości – zarówno już posiadanych aktywów, jak i koniecznych do dalszego zgromadzenia. Z kolei wielkość i strukturę globalnych oszczędności emerytalnych determinują czynniki makroekonomiczne, niezależne od gospodarstwa domowego (np. poziom i tempo wzrostu PKB, inflacji, bezrobocia, polityka pieniężna i fiskalna państwa, poziom opiekuńczości państwa, liczba ludności i jej struktura wiekowa) oraz mikroekonomiczne, zależne od gospodarstwa (np. poziom dochodów i konsumpcji, liczba osób w gospodarstwie, styl życia, poziom kompetencji finansowych, tj. wiedzy i umiejętności członków gospodarstwa domowego, czy dotychczasowe wzorce i doświadczenia związane z oszczędzaniem) [Harasim 2007].

1.2. Naturalne zabezpieczenie starości

Przez całe stulecia zamieszkanie z dorosłymi dziećmi i (lub) wnukami było jedynym – alternatywnym wobec indywidualnego oszczędzania – sposobem zabezpieczenia starości [Cigno 1993, 2006; Adamski 2002, s. 140]. Wielopokoleniowa rodzina, w zamian za pomoc w wychowaniu wnuków czy w pracach w gospodar-

stwie domowym, przekazanie zgromadzonego majątku czy oczekiwany spadek, zapewniała starszym ludziom opiekę [Szweda-Lewandowska 2008, s. 133–135]. Taki sposób zabezpieczenia starości (wraz z indywidualnie zgromadzonymi oszczędnościami) nazywany jest systemem naturalnym¹³.

Współcześnie, identyfikując zachowania gospodarstw domowych w obszarze naturalnego systemu zabezpieczenia na okres starości, ekonomiści zwykle uwzględniają skłonność do oszczędzania oraz poziom finansowych aktywów zgromadzonych na tę fazę życia. Rzadziej analizuje się drugi element tego systemu – występujące w rodzinie transfery międzypokoleniowe [Clark, Ogawa i Mason 2007].

Tymczasem w sytuacji rosnącej niewydolności publicznych systemów zabezpieczenia emerytalnego ranga transferów na poziomie rodziny może wzrastać. Co więcej, uregulowania systemu emerytalnego mogą wpływać nie tylko na motywację w zakresie długości pracy zawodowej czy tworzenia oszczędności przeznaczonych na zabezpieczenie starości, ale również na decyzje dotyczące posiadania dzieci czy też traktowania wydatków ponoszonych na nie jako szczególnego rodzaju inwestycji [Cigno i Werding 2007, s. 93]. Równocześnie zmiany zachodzące w krajach rozwiniętych, w szczególności zmniejszająca się liczba dzieci w rodzinach, zwiększająca się długość życia oraz wynikające z tego problemy systemu zabezpieczenia emerytalnego (zarówno repartycyjnej, jak i kapitałowej jego części), powodują wzrost znaczenia transferów międzypokoleniowych na poziomie rodziny oraz całego społeczeństwa¹⁴.

W literaturze występuje dość duża rozbieżność w szacowaniu transferów międzypokoleniowych mierzonych wielkością przekazywanych spadków. Jak wskazują wyniki badań przeprowadzanych w Japonii, odziedziczony majątek stanowił szacunkowo około 15–30% ogólnej zamożności gospodarstw domowych [Gale i Scholz 1994, s. 145–160; Laitner i Juster 1996, s. 893–908]. Z kolei w Stanach Zjednoczonych szacowana wartość dziedziczonych majątków stanowi 20–30% wszystkich majątków w tym kraju [Modigliani 1988, s. 15–40], aczkolwiek L.J. Kotlifoff

¹³ System taki w niektórych krajach świata obowiązuje również współcześnie, np. w państwach arabskich oraz w krajach słabo rozwiniętych.

¹⁴ V.L. Bengtson [2001, s. 1–16] jako powody wzrostu znaczenia transferów międzypokoleniowych w amerykańskim społeczeństwie wymienia, oprócz rosnącej długości życia, również rosnącą rolę dziadków w rodzinie oraz siłę i trwałość solidarności międzypokoleniowej. Jednocześnie podkreśla, że z racji rosnącej liczby rozwodów, a tym samym dywersyfikacji typów powiązań rodzinnych, również transfery będą coraz bardziej zróżnicowane.

W Europie badania dotyczące transferów prowadzone są w ramach Projektu „SHARE: 50+ in Europe” (Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe). Są to badania panelowe finansowane przez Komisję Europejską, które obejmują różne aspekty związane ze starzeniem się społeczeństw, w tym m.in. sytuację finansową, decyzje emerytalne oraz przepływy międzygeneracyjne. W tym ostatnim przypadku badania wskazują, że istnieją wprawdzie pewne ogólne prawidłowości, jednak cechy społeczno-kulturowe danego kraju wpływają na istotne różnice w formach transferów (zob.: www.share-project.org).

i L.H. Summers [1981, s. 706–732] uważają, że ich udział tworzy aż 70–80% całości majątku. Interesujące i godne podkreślenia są także badania dotyczące transferów prowadzone przez T. Piketty'ego [2015, s. 496–497]. Wskazuje on, że roczny strumień spadkowy we Francji w XIX w. stanowił 20–25% dochodu narodowego, zaś od czasu zakończenia II wojny światowej systematycznie wzrasta, od około 5% do 20% w 2010 r. (spadkowy strumień ekonomiczny wyrażony w procentach dochodu rozporządzalnego). T. Piketty oszacował także strumienie spadków występujące w Wielkiej Brytanii i Niemczech. W latach 2000–2010 strumień spadkowy w Wielkiej Brytanii przekroczył nieco poziom 8%, zaś w Niemczech wynosi około 10–11% dochodu narodowego. Mniejsza rola spadków w Wielkiej Brytanii wynika, jego zdaniem, m.in. ze specyfiki systemu emerytalnego w tym kraju. Brytyjczycy bardziej niż mieszkańcy innych krajów utrzymują bowiem swoje majątki w formie funduszy emerytalnych, które nie podlegają dziedziczeniu. Ponadto mniejszy poziom spadków w tym kraju może być także efektem odmiennych postaw gospodarstw domowych wobec oszczędzania i przekazywania majątku rodzinie. Aczkolwiek, jak zauważa Piketty [2015, s. 526–527], występujące między krajami różnice w pewnym stopniu wynikają z niepełnej porównywalności dostępnych danych statystycznych.

1.2.1. Cechy, rodzaje i przyczyny transferów międzypokoleniowych

Transfery (przepływy) międzypokoleniowe (międzygeneracyjne) oznaczają przekazanie przez jednostkę (grupę jednostek) z jednego pokolenia pewnych zasobów innej jednostce (grupie jednostek), należącej do innego pokolenia. Dotyczą one obszarów związanych z polityką społeczną, opieką zdrowotną, edukacją, a także systemu zabezpieczenia emerytalnego. Transfery te można rozpatrywać:

- na poziomie makro (państwa i zasobów publicznych) – wiążą się z przekazywaniem środków w ramach pomocy społecznej tym grupom, które z różnych względów na taką pomoc zasługują; ich celem jest krótkookresowe wyrównywanie różnic w społeczeństwie (lub w poszczególnych jego segmentach); w przypadku systemu zabezpieczenia emerytalnego oznaczają one redystrybucję dochodów (np. poprzez podatki z wykonywanej pracy, składki płacone na rzecz systemu emerytalnego) realizowaną w ramach solidarności międzypokoleniowej przez pokolenie młodsze na rzecz starszego (co zachodzi przede wszystkim w repartycyjnym systemie emerytalnym);
- na poziomie mikro (rodziny i zasobów prywatnych) – ich celem może być długookresowe ujednoczenie i utrzymanie odpowiedniej jakości życia na poziomie rodziny.

Z punktu widzenia mikroekonomicznego transfery to istotna część naturalnego systemu zabezpieczenia emerytalnego. Oznaczają przepływy prywatnych zasobów

(środków finansowych, dóbr, czasu) najczęściej między członkami różnych generacji tej samej rodziny¹⁵ [Szukalski 2002, s. 16–17].

Mogą to być, po pierwsze, transfery występujące między osobami żyjącymi. Są one z reguły dobrowolne i wiążą się z wzajemnym przekazywaniem dóbr materialnych (żywności, pieniędzy, itd.), wzajemnym zaspokajaniem potrzeb emocjonalnych (obdarowanie wzajemną miłością, dotrzymanie towarzystwa, itd.), jak i wsparciem funkcjonalnym (opieka nad małymi dziećmi vs. opieka w razie niedołęstwa). Po drugie, transfery te mogą mieć charakter zasobów przekazywanych pośmiertnie, tzw. przepływy nieuchronne, w których swoboda dysponowania majątkiem w części może być ograniczona przepisami prawa [Szukalski 2002, s. 16–17]. Jednym z ważniejszych takich transferów jest spadek¹⁶. Jego pozostawienie jest efektem dwóch podstawowych czynników. Pierwszym jest ryzyko wynikające ze stanu zdrowia, niepewności długości życia oraz niezbędnych wydatków na opiekę medyczną [Lockwood 2012, s. 226–243]. Drugi czynnik (często wynikający z pierwszego) to altruizm. Jednostki z reguły nie chcą obciążać swoich dzieci¹⁷ długoterminowymi zobowiązaniami opieki, stąd, szczególnie bogatsi emeryci, oszczędzają nawet po zakończeniu pracy zawodowej [Dyran, Skinner i Zeldes 2004, s. 397–444]. Te dwa zestawy czynników motywujących do pozostawienia spadku mają porównywalne skutki dla oszczędności osób starszych. W efekcie często trudno jest oddzielić ich względne znaczenie [De Nardi, French i Jones 2015]. Pozostawienie spadku, obok zabezpieczenia na wypadek choroby, może być efektem również innych celów odkładania pieniędzy na starość, a nawet dalszego oszczędzania, już po przejściu

¹⁵ Współcześnie transfery międzypokoleniowe nie muszą występować jedynie w obrębie różnych pokoleń jednej rodziny. Dotyczyć mogą także rodzeństwa i krewnych będących w zbliżonym wieku czy też osób bliskich, ale niespokrewnionych (np. przyjaciół).

¹⁶ Motyw spadku w różnych społeczeństwach ma niejednoznaczne znaczenie. Przykładowo w Japonii motyw spadku w procesie oszczędzania na starość ma niewielkie znaczenie. Również proces dekulacji oszczędności jest zgodny z klasycznym modelem cyklu życia (por. rozważania dotyczące spadku w teorii Modiglianego i Brumberga, podrozdział 1.4). Z kolei z badań przeprowadzonych na rynku amerykańskim wynika, że motyw spadku znajduje się w hierarchii motywów oszczędzania Amerykanów na wysokiej pozycji (szczególnie wśród osób najlepiej zarabiających i posiadających majątki). W konsekwencji udział konsumentów, którzy otrzymali, spodziewają się otrzymać lub planują zostawić spadek, jest niższy w Japonii niż w USA, aczkolwiek stosunek wartości spadków do zamożności gospodarstw domowych w obu krajach jest porównywalny. Wynika to z wyższej wartości spadków japońskich [Horioka i in. 2003; Horioka 2014].

¹⁷ W literaturze znaczenie posiadania dzieci dla ważności motywu pozostawienia spadku opisywane jest jednak niejednoznacznie. Jak zauważają W. Kopcuk i J. Lupton [2007, s. 207–235], posiadanie lub brak dzieci nie jest istotnym czynnikiem wpływającym na wystąpienie oraz ważność motywu pozostawienia spadku. Z badań tych autorów wynika natomiast, że siła motywu spadku rośnie wraz ze wzrostem wieku. Z kolei M.D. Hurd [1987, s. 298–312], uwzględniając fazę cyklu życia rodziny, zauważa, że motywem spadku kierują się przede wszystkim osoby posiadające dzieci. Jednocześnie stwierdza on, że takie osoby szybciej dokonują dekulacji swoich aktywów emerytalnych niż gospodarstwa bez dzieci.

na emeryturę (w tym np. chęci utrzymania dotychczasowego standardu życia, posiadania środków na spełnienie marzeń).

Jak wskazuje J.K. Solarz [2012]: „zmiany demograficzne wymagają płynnego przechodzenia między zasobami i strumieniami aktywów finansowych i materialnych gospodarstw domowych”. Mimo że alokacja zasobów w cyklu życia jednostki ma zazwyczaj charakter dynamiczny, międzypokoleniowe transfery odgrywają szczególną rolę w okresie dzieciństwa i wczesnej młodości oraz w najstarszej fazie cyklu życia. Wzrost długości życia i poprawa opieki medycznej zwiększają bowiem prawdopodobieństwo dożycia takiego wieku, w którym niedołęstwo i związana z nim potrzeba opieki ze strony innych są niewykluczone. Jednocześnie wydłuża się zależność finansowa młodszego pokolenia, wynikająca np. z coraz dłuższego okresu edukacji, bezrobocia czy niewysokich dochodów wpływających na trudności w nabyciu własnego mieszkania.

Cechami transferów międzygeneracyjnych jest ich [Szukalski 2002, s. 19]:

- komplementarność – w przypadku zaistnienia faktu otrzymania pomocy, przyjmuje ona najczęściej postać kilku form: podarunków o wysokiej wartości, wsparcia finansowego przy zakupie mieszkania, ponoszenia wydatków edukacyjnych, a także spadku;
- substytucyjność, polegająca przykładowo na niesieniu pomocy niedołącznym rodzicom poprzez osobistą opiekę potomnych, co wiąże się często ze wspólnym zamieszkaniem lub też pomocą finansową związaną z opłacaniem pobytu w domu spokojnej starości;
- przenośność, czyli adaptacja wzorców zachowań między kolejnymi pokoleniami, np. otrzymanie określonej pomocy od swoich przodków zwiększa prawdopodobieństwo udzielenia takiej pomocy swojemu potomstwu, co więcej, forma, w której dokonuje się transferu z pokolenia na pokolenie, często się powtarza.

Jak wcześniej zauważono, transfery międzypokoleniowe mogą mieć charakter materialny i niematerialny, przy czym często są one ze sobą powiązane (tabela 1.1). Do pierwszej grupy zaliczyć można m.in. przekazanie darów w postaci produktów i świadczonych usług oraz wsparcie finansowe, z którego jedną część stanowi pomoc przekazywana za życia darczyńcy, a drugą spadek po jego śmierci. Z kolei transfery niematerialne to kształtowanie wzajemnych relacji międzyludzkich (emocjonalnych) oraz sporadyczna lub regularna pomoc i opieka o charakterze osobistym.

Transfery materialne mają istotne znaczenie zarówno dla gospodarstw domowych, w jakich są dokonywane, jak również w wymiarze makroekonomicznym. Redystrybucja dochodów (majątku) wiąże się bowiem z ponoszeniem określonych kosztów, uzyskiwaniem dochodów czy zmianą poziomu użyteczności. Transfery międzypokoleniowe mogą więc prowadzić do akumulacji kapitału, kształtować rynek pracy czy poziom oszczędności. Równocześnie transfery skierowane do

młodsze pokolenia mogą wpływać niekorzystnie na gromadzenie oszczędności przeznaczonych na emeryturę¹⁸.

Analiza relacji ekonomicznych między pokoleniami wymaga uwzględnienia wymiany nie tylko o charakterze pieniężnym, ale także przepływów innych dóbr materialnych i niematerialnych, korzystania z mieszkania/domu czy też „poświęcenia” czasu przez dziadków na opiekę nad wnukami lub dzieci na opiekę nad osobami starszymi. Ważną kwestią jest także odniesienie tych relacji do jakości interakcji między pokoleniami. Transfery mogą przebiegać w dwóch kierunkach: od przodków do potomków (w dół) lub odwrotnie (w górę).

Tabela 1.1. Klasyfikacja przepływów międzypokoleniowych według źródeł pochodzenia środków, ich charakteru i osób korzystających

Rodzaj transferu	Prywatny		Publiczny	
	korzystający			
	potomek	przodek	potomek	przodek
Materialny	<ul style="list-style-type: none"> – spadki – dary jednorazowe – pomoc finansowa – pożyczki – wydatki edukacyjne 	<ul style="list-style-type: none"> – dary – pomoc finansowa – wydatki na usługi opiekuńcze 	<ul style="list-style-type: none"> – dodatki rodzinne – zasiłki dla bezrobotnej młodzieży – wydatki edukacyjne 	<ul style="list-style-type: none"> – emerytury pomocowe – system emerytalno-rentowy – system opieki zdrowotnej
Niematerialny	<ul style="list-style-type: none"> – udostępnianie mieszkań – usługi opiekuńczo-wychowawcze – opieka nad wnukami – emocjonalne i moralne wsparcie – inna pomoc 	<ul style="list-style-type: none"> – opieka nad chorymi i niepełnosprawnymi – pomoc w różnych czynnościach – emocjonalne i moralne wsparcie – inna pomoc 	<ul style="list-style-type: none"> – przedszkola 	<ul style="list-style-type: none"> – opieka zdrowotna – domy opieki społecznej – domy spokojnej starości

Źródło: Kessler, D., Masson, A., Pestieau, P. (1991), *Trois vues sur l'héritage: la famille, la propriété, l'Etat*, Economie et Prévision, no 100–101, za: [Szukalski 2002, s. 18].

Generalnie wyróżnia się trzy podstawowe przyczyny transferów [Szukalski 2002; Michoń 2012]: altruizm, wzajemność wymiany oraz pragnienie pozostawienia spadku. W pierwszym przypadku zakłada się, że wystąpienie transferu jest dodatnio skorelowane z dochodami i poziomem altruizmu rodzica, zaś ujemnie z dochodem dziecka. Jeśli rodzic ma więcej niż jedno dziecko, to relatywnie bardziej wspomagać może to, które ma niższe dochody [Michoń 2012, s. 240]. Jednocześnie warto wskazać, że bilans transferów między dziećmi i rodzicami najczęściej jest

¹⁸ Potwierdzają to wyniki przeprowadzonych własnych badań jakościowych, podczas których respondenci niejednokrotnie wskazywali, że oszczędziliby na ten cel, gdyby nie konieczność ponoszenia wydatków związanych z wychowaniem dzieci. Szerzej wyniki te zostaną omówione w rozdziałach 3 i 4.

na niekorzyść tych ostatnich. Wynika to z mniejszego kapitału zgromadzonego przez dzieci oraz większej liczby lat życia przed nimi. Należy przy tym zauważyć, że dziedziczenie – jeśli występuje dość wcześnie – może mieć negatywny wpływ na dzieci, przykładowo: otrzymany spadek finansowy może prowadzić do obniżenia chęci samodzielnego zdobywania kapitału [Piketty 2015]. Bardzo często transfery dla potomnych obejmują więc w pierwszej kolejności wspieranie edukacji, wydatki na ochronę zdrowia, następnie pomoc przy zakupie mieszkania/domu, zaś na samym końcu, niejako „naturalnie”, pozostawiany jest spadek.

Drugim czynnikiem wpływającym na wystąpienie transferu jest wzajemność wymiany. Wiąże się to z poczuciem obowiązku rekompensaty (spłaty „długu”) za otrzymane wcześniej transfery, a także oczekiwaniem wdzięczności za dokonane przysługi. Transfer jest swoistą „inwestycją w dziecko”, polegającą na finansowaniu jego edukacji, potrzeb zdrowotnych, wspólnym spędzaniu czasu, dokonanych z nadzieją na wsparcie ze strony dzieci w okresie starości rodziców. Rodzice „inwestują” w dzieci po to, by te w przyszłości im pomagały. Transfery w kierunku rodziców przyjmują wówczas głównie formę poświęconego czasu, świadczenia różnorodnych usług (opiekuńczych, naprawczych) oraz wsparcia finansowego. W przypadku transferów bazujących na wzajemności, odwrotnie niż w przypadku altruistycznych, dla zaistnienia przepływów w kierunku dzieci nie mają znaczenia ani posiadany majątek, ani dochody obu stron. Czynniki te wpływają jednak na formę transferu – przy wysokich dochodach preferowany jest transfer pieniędzy, przy niskich – usług.

Wreszcie trzecią przyczyną transferów jest pragnienie pozostawienia spadku. Obietnica przekazania spadku (lub groźba wydziedziczenia) przez rodziców może się wiązać z chęcią oddziaływania przez nich na określone zachowania dzieci (np. dotyczące określonego wykształcenia, wyboru zawodu, miejsca zamieszkania, małżeństwa czy posiadania własnych dzieci) [Bernheim, Shleifer i Summers 1985, s. 1045–1076]. Wpływ rodziców na postępowanie potencjalnych spadkobierców ma miejsce szczególnie wtedy, gdy tych ostatnich jest co najmniej dwoje, przy czym jest on tym większy, im więcej oszczędności (majątku) zgromadził spadkodawca. W literaturze wyróżnia się kilka kategorii motywów skłaniających ludzi do gromadzenia zasobów przeznaczonych na pozostawienie spadku. Są to [Kohli i Kunemund 2003, s. 123–142]:

- motyw bezpieczeństwa osobistego¹⁹,

¹⁹ Efektem motywu bezpieczeństwa osobistego są tzw. spadki nieplanowane (przypadkowe), wynikające jedynie z potrzeby zapewnienia sobie środków w okresie po zakończeniu pracy zawodowej (ale także – niechęci do pozostawienia długów). Konsekwencją niemożności precyzyjnego określenia długości dalszego trwania życia jest to, że spadek pozostawiany jest poniekąd przez „przypadek”. Ponadto osoby pozostawiające spadek nierzadko z racji pogarszającego się stanu zdrowia nie są w stanie skonsumentować wszystkich posiadanych aktywów emerytalnych. Jest to motyw podkreślany w model cyklu życia Modiglianiego i Brumberga (zob. podrozdział 1.4).

- motyw uwiecznienia posiadanych zasobów²⁰,
- motyw świadomego (planowanego) zabezpieczenia potrzeb innych osób²¹.

Konkludując warto dodać, że transfery międzypokoleniowe o charakterze altruistycznym dotyczą przede wszystkim gospodarstw bardziej zamożnych, natomiast w gospodarstwach mniej zamożnych wynikają one częściej z niewłaściwego oszacowania długości życia czy przezorności [Liberda 2001, s. 9; Lockwood 2010].

1.2.2. Potomstwo jako zabezpieczenie na starość

W literaturze znaczenie potomstwa w kontekście zabezpieczenia okresu starości ujmowane jest w dwojaki sposób: na poziomie rodziny oraz w odniesieniu do całego społeczeństwa. W pierwszym przypadku wzajemne korzystanie z transferów międzypokoleniowych wynika z faktu tworzenia rodziny przez osoby znajdujące się w każdym z trzech okresów życia: młodości, dojrzałości i starości. Osoba dorosła musi z osiągniętych dochodów zaspokoić potrzeby własne i dziecka, a nierzadko również, według przyjmowanych zwyczajowo zasad, wesprzeć finansowo (i (lub) materialnie) swoich niepracujących już rodziców emerytów. To wsparcie na emeryturze bywa niekiedy postrzegane jako główna przyczyna pragnienia posiadania dzieci [Becker 1990].

²⁰ W przypadku tego motywu (tzw. „model dynastii”) spadek jest efektem konieczności przekazania zgromadzonych zasobów (posiadanych oszczędności), które nie były jednak gromadzone w celu zwiększenia spadku dla potomnych, ale dla samego ich powiększenia. Ten motyw dotyczy przede wszystkim osób najbardziej zamożnych, zaś sam spadek jest efektem poczucia satysfakcji z bycia bogatym czy też wysokości odziedziczonego wcześniej majątku. W modelu zachowań gospodarstw domowych kierujących się tym motywem przyjmuje się założenie, że ludzie dbają o uwiecznienie swojego majątku, stąd będą skłonni pozostawić spadek wówczas, gdy ich potomstwo będzie chciało kontynuować rodzinny biznes, nie zmieni miejsca zamieszkania ani modelu życia [Chu 1991].

²¹ Efektem tego motywu są spadki: altruistyczne, retrospektywne, paternalistyczne i egoistyczne (oparte na wymianie). Majątek jest gromadzony i powiększany celowo, z przeznaczeniem dla potomnych na spadek. Pragnienie pozostawienia spadku może jednak wynikać z krańcowo odmiennych pobudek, zarówno altruistycznych, jak i egoistycznych. Podejście altruistyczne [Barro 1974; Becker 1991; Stark 1995] bazuje na założeniu, że najważniejszą przesłanką pozostawienia spadku jest chęć wyrównania lub poprawy jakości życia spadkobierców (dzieci i innych członków rodziny). W tym przypadku spadkodawca z reguły stara się równo obdarować swoich potomnych, często określając zasady podziału jeszcze na długo przed śmiercią. Z kolei motyw egoistyczny wiąże się z obietnicą pozostawienia spadku, która ma zagwarantować spadkodawcy opiekę w okresie swojej starości ze strony obdarowanego. Bernheim, Shleifer i Summers [1985] stawiają hipotezę (hipoteza wymiany spadkowej), że potencjalny spadek może być argumentem „do manipulowania przyszłymi spadkobiercami” [Wärneryd 2004, s. 550]. Potwierdzają to wyniki przeprowadzonych własnych badań jakościowych, podczas których sformułowanie „jak będą się dobrze sprawować...”, wyrażane w odniesieniu do potencjalnych spadkobierców, pojawiało się we wszystkich dyskusjach dotyczących spadku. W skrajnych przypadkach „wymiana spadkowa” może działać także w drugą stronę – to przyszli spadkobiercy (szczególnie jeśli nie ma ich wielu) mogą naciskać, że będą zajmować się starymi rodzicami w zamian za spadek. Natomiast spadki retrospektywne wynikają z faktu bycia wcześniej samemu spadkobiercą. W spadkach paternalistycznych głównym motywem ich przekazania jest przyjemność dokonania tej czynności, ale bez uwzględnienia potrzeb obdarowanego.

Biorąc pod uwagę motywację do posiadania potomstwa, G. Becker [1990] w swojej ekonomicznej teorii dzietności wskazuje, że decyzje dotyczące liczby dzieci są efektem racjonalnych kalkulacji ekonomicznych. W efekcie decyzja o posiadaniu dzieci, oprócz satysfakcji i spełnienia, może podświadomie wynikać z oczekiwania uzyskania od nich wsparcia w okresie swojej starości. Znajduje to swoje odzwierciedlenie w dwóch teoriach.

Według pierwszej potomstwo jest kapitałem o oczekiwanej przez rodziców stopie zwrotu – dzieci są postrzegane jako dobro prywatne, inwestycyjne i ważny sposób zabezpieczenia starości. Rodzice, poświęcając na wychowanie dzieci czas i pieniądze, ufają, że gdy przestaną pracować, dorosłe dzieci będą ich wspierać. Sytuacja ta występuje przede wszystkim w społeczeństwach tradycyjnych, w których głównym źródłem utrzymania jest praca na roli [Willis 1979]. Z kolei według drugiej teorii dzieci są postrzegane jako „dobro konsumpcyjne”, zaś użyteczności dostarcza już sam fakt ich posiadania [Barro i Becker 1988]. Nie oczekuje się z ich strony korzyści finansowych przekazywanych zwrotnie rodzicom.

W naturalnym systemie emerytalnym potomstwo jest zatem postrzegane jako zabezpieczenie dla będących w podeszłym wieku rodziców. Rozpatrując jednak problem z drugiej strony – również dorosłe dzieci mogą czuć moralny obowiązek wspierania swoich starych rodziców. Wsparcie to – poprzez świadczenie usług osobistych (np. opiekuńczych) czy pomoc materialną (np. kupno żywności, odzieży, leków) – może być formą swoistej rekompensaty za wydatki ponoszone w dzieciństwie i wczesnej młodości przez rodziców. To bezinteresowne i nieformalne wsparcie rodziców przez ich dzieci jest w literaturze prezentowane w postaci tzw. modeli obustronnego altruizmu [Yang 2005]. Transfery wewnątrzrodzinne mają zatem raczej charakter wzajemnej wymiany – są korzystne i bezpieczne, jeśli mają charakter dwustronny. W wielu społeczeństwach brak takiego wsparcia w sytuacji, kiedy jest ono niezbędne, spotyka się ze społeczną dezaprobatą [Cigno i Werding 2007]. Co więcej, obowiązek opieki nad starszymi rodzicami regulować mogą przepisy prawa.

Z kolei identyfikując rolę dzieci we współczesnym zabezpieczeniu emerytalnym w kontekście ich znaczenia dla całego społeczeństwa, można stwierdzić, że są one swoistym „dobrem publicznym”. Szczególnie w repartycyjnych systemach emerytalnych „zwrot z inwestycji w dziecko” otrzymują wszyscy członkowie generacji osiągnącej wiek emerytalny, również ci niemający dzieci [Folbre 1994]. Stąd też w skali makro dzieci są dobrem inwestycyjnym, zaś z punktu widzenia jednostki częstym motywem posiadania dziecka jest jego użyteczność jako „dobra konsumpcyjnego”.

W sytuacji istnienia publicznych repartycyjnych systemów emerytalnych traktowanie przez rodzinę dzieci jako sposobu zabezpieczenia starości i w konsekwencji inwestowanie czasu i pieniędzy w ich wychowanie może być zatem postrzegane jako nieracjonalne [Cigno 2007]. Co więcej, przerwy i urlopy w pracy związane z wychowywaniem dzieci w wielu systemach emerytalnych wpływają na obniżenie

przyszłych świadczeń emerytalnych. W rezultacie, jak wskazują Cigno i Werding [2007], istnienie publicznych systemów emerytalnych może wpływać na obniżenie się wskaźników dzietności. W dłuższej perspektywie, szczególnie w systemach repartycyjnych, w skali makro powoduje to wzrost ryzyka demograficznego, tzn. „kolejne pokolenie nie jest wystarczająco liczne, aby udźwignąć ciężar finansowania konsumpcji” [Góra 2003, s. 84].

1.3. Państwowy system zabezpieczenia emerytalnego

Wzajemne relacje między przymusem państwa a wolnością człowieka stanowią jeden z głównych obszarów dyskursu prowadzonego od wieków nie tylko wśród filozofów, polityków, prawników czy socjologów, ale również ekonomistów. Wśród tych ostatnich spory na tym tle prowadzili przede wszystkim M. Friedman [2008], F. von Hayek [2006], K. Marks [2013], J.M. Keynes [2013], A. Smith [2013] oraz J.S. Mill [1966]. Większość wymienionych ekonomistów wskazuje, choć nie w pełni akceptuje, że jedną z funkcji przypisywanych państwu jest kształtowana przez stulecia jego funkcja socjalna (opiekuńcza). Jej przejawem są zadania wykonywane przez państwo w ramach polityki społecznej. Należy przy tym zauważyć, że postrzeganie poziomu zaangażowania państwa w formy czy wymiar realizacji pomocy udzielanej jego obywatelom nie jest już jednomyślne.

W literaturze przedmiotu wyróżniane są różnorakie koncepcje państwa opiekuńczego (inaczej: państwa dobrobytu, bezpieczeństwa socjalnego)²². Według F. von Hayeka [2006, s. 254–255] państwo opiekuńcze to „państwo, które «troszczy się» w jakiś sposób o problemy inne niż utrzymanie prawa i porządku”, zaś G. Esping-Andersen [2010, s. 34] wskazuje, że państwo opiekuńcze „to takie państwo, które bierze na siebie odpowiedzialność za zapewnienie swoim obywatelom podstawowego, skromnego poziomu życia”.

²² Warto w tym miejscu zauważyć za N. Luhmannem [1994], że w zakresie systemu zabezpieczenia emerytalnego państwo powinno zapewniać bezpieczeństwo socjalne. Zapewnienie tego bezpieczeństwa nie jest jednak równoznaczne z „państwem opiekuńczym czy socjalnym – jest to coś więcej niż tylko opieka socjalna”. Jak pisze N. Luhmann [1994, s. 19–20], „do najbardziej widocznych i najtrudniejszych problemów społecznych należą zwłaszcza te, w których jakąś rolę odgrywa motywacja pokrzywdzonych – czy to w związku z poniesionymi stratami, czy też skutecznością pomocy”. Szczególnie odnosi się to do relacji między pomocą społeczną a motywacją do pracy. Aby rozwiązać problem, podkreśla on, że pomoc powinna się wiązać ze „zmianą osobowości, struktur poznawczych i motywacyjnych w stosunku do otaczającego świata i aspiracji, musi się dopasować do sytuacji indywidualnych, a to stawia przed państwem bezpieczeństwa socjalnego problem techniczny granic jego możliwości oraz problem moralny uzasadnienia jego interwencjonizmu”. Istotnym argumentem, aby roli państwa bezpieczeństwa socjalnego nie sprowadzać do państwa opiekuńczego, są wzrastające koszty państwa bezpieczeństwa socjalnego prowadzące do „zacierania podziału na system polityczny i gospodarczy”, co prowadzi do wystąpienia w systemie emerytalnym zbyt dużych skutków ryzyka politycznego.

Zabezpieczenie społeczne państwa obejmuje ochronę obywateli przede wszystkim w zakresie takich rodzajów ryzyka, jak: choroba, bezrobocie, bezdomność, analfabetyzm, a także starość. W przypadku niedostatecznego bezpłatnego dostępu lub poziomu jakościowego świadczeń służby zdrowia, edukacji czy świadczeń emerytalnych możliwości skorzystania z nich lub utrzymanie oczekiwanego poziomu jakości życia są determinowane własną zapobiegliwością jednostki. Zaspokojenie potrzeb w tych obszarach umożliwiają wówczas posiadane oszczędności lub inne formy zabezpieczenia prywatnego. Należy zauważyć, że poszczególne państwa w różny sposób pełnią funkcje zabezpieczenia społecznego swoich obywateli.

Typologie odzwierciedlające rzeczywistą jakość prowadzonej polityki społecznej uwzględniają nie tylko udział wydatków na ten cel w PKB, ale także kryteria jakościowe w postaci np.: warunków dostępu oraz jakości świadczeń, poziomu powszechności czy sposobów finansowania. Jednymi z pierwszych modeli polityki społecznej państwa, które w kolejnych latach były w literaturze rozwijane i modyfikowane, są propozycje R.M. Titmussa, N. Furnissa i T. Tiltona oraz G. Esping-Andersena [Książkowski 2007, s. 144–145]. Stanowią one punkt wyjścia do porównań z innymi rozwiązaniami, jednak ich mankamentem jest to, że koncentrują się one na polityce społecznej prowadzonej przez wysokorozwinięte kraje świata, szczególnie europejskie.

Analizując relacje między polityką społeczną a gospodarką rynkową, R.M. Titmuss wyodrębnił trzy teoretyczne modele: marginalny (rezydualny, pomocniczy), motywacyjny oraz instytucjonalny (redystrybucyjny) [1974]. Zdaniem Titmussa, podstawowymi sposobami zaspokajania potrzeb człowieka są rodzina i rynek, zaś ewentualna pomoc państwa powinna mieć charakter incydentalny. Założenie to jest fundamentem modelu marginalnego. W kontekście zabezpieczenia emerytalnego model ten odnosi się przede wszystkim do systemu naturalnego, w którym największa odpowiedzialność za zabezpieczenie starości spoczywa na jednostce.

W drugim jego modelu – motywacyjnym – polityka społeczna państwa w istotnym stopniu uzupełnia funkcjonowanie rynku/gospodarki. Świadczenia społeczne są uzależnione od aktywności zawodowej jednostki i jej udziału w rozwoju gospodarki. Model ten wiąże się z systemami zabezpieczenia emerytalnego przede wszystkim opartymi na zdefiniowanej składce oraz rozwiązaniach kapitałowych. Największe znaczenie polityka społeczna odgrywa w ostatnim z wyróżnionych modeli – instytucjonalnym. Jej celem jest w szczególności redystrybucja dochodów i gwarantowanie wszystkim potrzebującym dostępu do świadczeń.

Podobnie jak Titmuss, również N. Furniss i T. Tilton [1977] wyróżnili trzy modele polityki społecznej: państwa pozytywnego, państwa bezpieczeństwa socjalnego oraz państwa dobrobytu społecznego. W przypadku modelu państwa pozytywnego ryzyko społeczne osób pracujących (choroba, bezrobocie, starość) jest przenoszona na całe społeczeństwo, zaś sposobem osiągnięcia tego jest rozwój ubezpieczeń społecznych. Z kolei państwo bezpieczeństwa socjalnego gwarantuje minimalne

dochody wszystkim obywatelom, zaś celem państwa dobrobytu jest wyrównywanie poziomu życia ludności powyżej minimum socjalnego.

Opierając się na klasyfikacji Titmussa, G. Esping-Andersen [2010, s. 44–47] wyróżnił trzy tzw. „porządki” („reżimy”) państwa opiekuńczego, na które wpływają: poziom zależności między państwem a rynkiem w zakresie świadczenia usług społecznych, warunki dostępu do tychże usług, a także polityka społeczna oddziałująca na tworzenie warstw w społeczeństwie oraz podział władzy. Są to państwa funkcjonujące według „porządku”:

- liberalnego, w których pomoc socjalna jest na niskim poziomie i korzystają z niej przede wszystkim osoby o niewielkich dochodach; rolą państwa jest w tym przypadku stymulowanie prywatnych sposobów ochrony przed ryzykiem społecznym (zarówno poprzez ograniczanie dostępu do i tak już minimalnych świadczeń społecznych, jak i subsydiowanie prywatnych form zabezpieczeń);
- socjaldemokratycznego – w tym przypadku państwo obejmuje swoją opieką wszystkie osoby, tzn. z pomocy socjalnej, która jest na dość wysokim poziomie, korzystają nie tylko najubożsi; reżim ten ma więc na celu zapewnienie swoim obywatelom równego i szerokiego udziału w dochodzie społeczeństwa;
- konserwatywnego (konserwatywno-korporacyjnego), w których państwo jest traktowane jako instytucja pomocnicza w gwarantowaniu świadczeń socjalnych; niewielkie znaczenie posiadają tu ubezpieczenia prywatne.

Przedstawione powyżej podstawowe „porządki” państwa opiekuńczego uwzględniają z jednej strony dominującą rolę wolnego rynku i indywidualną odpowiedzialność jednostki za zaspokojenie jej potrzeb, zaś z drugiej – bardzo dużą ingerencję państwa w zakresie funkcji społecznych. Pomiędzy tymi skrajnymi modelami występują oczywiście rozwiązania pośrednie²³.

Analizując wpływ państwa i rynku na system zabezpieczenia emerytalnego oraz przywileje emerytalne, opierając się na danych empirycznych, G. Esping-Andersen [2010, s. 117–118] dokonał także klasyfikacji „porządków emerytalnych”. Wyróżnił on systemy emerytalne: korporatystyczne, rezydualne i uniwersalistyczne²⁴. Cechą charakterystyczną systemów korporatystycznych jest przeważający udział państwa oraz bardzo niewielka rola prywatnych zabezpieczeń emerytalnych. W tych systemach w istotnym stopniu rozwinięte są przywileje emerytalne dla wybranych grup zawodowych, szczególnie dla pracowników służb cywilnych. W rezydualnych

²³ W literaturze znaleźć można szereg innych klasyfikacji modeli polityki społecznej. Zasadniczo w polityce społecznej poszczególnych państw wyróżnia się dwie jej kategorie lub więcej. Przykładowo, A. Giddens [2012] wyróżnia cztery modele państw opiekuńczych: prorynkowy, prorynkowy z polityką konsensusu, proetatystyczny oraz zreformowane państwo opiekuńcze. Z kolei Sapir [2005] dzieli modele na: kontynentalny (uznając go za najbardziej sprawiedliwy; pomoc udzielana jest w momencie wystąpienia takiej potrzeby), nordycki (najbardziej efektywny), anglosaski oraz śródziemnomorski. Przegląd modeli polityki społecznej [szerzej: Księżopolski 2007].

²⁴ Inne klasyfikacje porządków emerytalnych znaleźć można także w pracach: Rhodes i Natali [2003] oraz Soede i Vrooman [2008].

systemach emerytalnych kluczowe znaczenie mają natomiast rozwiązania rynkowe (czyli prywatne inwestycje i prywatne emerytury), zaś ograniczone są ubezpieczenia społeczne oraz przywileje dla pracowników wybranych grup zawodowych. Ostatni, uniwersalistyczny system emerytalny, cechuje przede wszystkim kontrolna rola państwa. W systemie tym prawa socjalne obejmują wszystkich obywateli, zaś przywileje emerytalne są w znacznym stopniu ograniczane.

Wśród modeli polityki społecznej opracowanych w Polsce godnymi podkreślenia są modele zaproponowane przez T. Szumlicza [1994]. Wyróżnia on modele: interwencji społecznej, dystrybucji społecznej oraz antycypacji społecznej. Pierwszy z nich koncentruje się wokół problemów „najważniejszych i drażliwych”, obejmując działania ukierunkowane na „usuwanie negatywnych zjawisk i rozładowywanie napięć społecznych”. Z kolei model dystrybucji społecznej „odnosi się zarówno do procesów *stricte* gospodarczych, jak i do szerzej rozpatrywanych stosunków społecznych. Realizacja modelu dystrybucji społecznej polega na wyznaczeniu instytucjonalnych ram sfery podziału, na wytyczeniu swoistej «drogi do konsumpcji»” [Szumlicz 2006, s. 50–56]. Natomiast podstawą modelu antycypacji społecznej jest przewidywanie i zapobieganie ryzyku, które może wystąpić w społeczeństwie. Polega na wprowadzaniu rozwiązań w postaci obligatoryjnych ubezpieczeń oraz elementów o charakterze opiekuńczym i zaopatrzeniowym, których zadaniem jest zabezpieczenie przed ekonomicznymi konsekwencjami niekorzystnych wydarzeń (starość, choroba). Jak wskazuje T. Szumlicz [2006, s. 51, 55], „antycypacja społeczna oznacza w tym rozumowaniu zapobiegliwość zbiorową popartą świadomością społeczną”, zaś rolą państwa jest wówczas zapewnienie bezpieczeństwa socjalnego oraz bycie „animatorem przezorności zbiorowej”.

Identyfikując znaczenie państwa w finansowym zabezpieczeniu emerytalnym obywateli, ważną kwestią jest określenie poziomu jego zaangażowania, a następnie relacji między państwową a indywidualną zapobiegliwością na starość [Barr i Diamond 2006, s. 15–39]. W rozwiniętych krajach świata pozostawienie tego problemu jedynie w gestii rynku/jednostki nie jest dobrym rozwiązaniem. Jak wskazuje S. Golinowska [2005, s. 2–4], we współczesnym świecie odpowiedzialność państwa za zabezpieczenie emerytalne jest jego trwałą powinnością i nie można przenieść jej w całości na pracującego. Wprawdzie przymus oszczędzania środków finansowych na starość oznacza w pewnym sensie ograniczenie wolności jednostki, jednak jego brak, w połączeniu z niedostateczną indywidualną motywacją do samodzielnego oszczędzania na ten cel, mógłby prowadzić do ryzyka wystąpienia „hazardu moralnego” [Góra 2003]. Ponadto, z racji podejmowania decyzji o zabezpieczeniu emerytalnym w warunkach niepewności i niedoskonałej informacji, indywidualne formy zabezpieczenia emerytalnego mogą się okazać nieefektywne. Ta niepewność dotyczy zarówno państwa, jak i jednostki. W pierwszym przypadku wiąże się ona przede wszystkim ze zmianami demograficznymi i zakłóceniami makroekonomicznymi, a w drugim – z ryzykiem długowieczności. Jednostka nie jest bowiem w stanie przewidzieć długości trwania swojego życia po przejściu na emeryturę

(czyli daty śmierci) i związanej z tym niezbędnej wysokości zgromadzonych na ten okres zasobów. Natomiast przewidywanie oczekiwanej długości życia większej grupy osób oraz ogólnej sumy wpłaconych przez nich oszczędności jest obarczone mniejszą niepewnością i stanowi podstawowe uzasadnienie istnienia zbiorowych systemów emerytalnych. Pozwalają one obniżyć ryzyko długowieczności oraz ochronić ludzi przed brakiem środków w okresie starości.

Państwo odgrywa ważną rolę w zabezpieczeniu emerytalnym niezależnie od tego, czy system emerytalny w danym kraju ukierunkowany jest bardziej na zabezpieczenie publiczne, czy prywatne. Jak zauważa N. Barr [2010, s. 171–172]: „Problem niedoskonałości państwa jest najbardziej oczywisty w przypadku systemów reparycyjnych stworzonych na fiskalnie nieodpowiedzialnych obietnicach połączonych z niemożnością ściągnięcia składek. Skutkami takiej polityki są presja inflacyjna oraz niestabilność polityczna. Jednak prywatne emerytury są również wrażliwe na działania nieodpowiedzialnego rządu. Brak rozważliwej polityki fiskalnej powoduje inflację, która może doprowadzić do dekapitalizacji prywatnych funduszy emerytalnych”.

Definiując rolę państwa w zabezpieczeniu emerytalnym, należy uwzględnić problem zaufania, czyli określonego poziomu wiary (przeświadczenia) w rzetelność deklarowanych intencji innych osób (ale też instytucji, systemów) co do rezultatów określonych działań lub wydarzeń [Giddens 1990; Fronstin 1999; O’Neill 2002; Sztompka 2007]. Zaufanie jest zatem czynnikiem niezbędnym do osiągnięcia założeń i celów danego systemu zabezpieczenia emerytalnego – czyli jego skuteczności i efektywności²⁵. Wynika to z kilku powodów [Taylor-Gooby 1999]. Z punktu widzenia jednostki zaufanie umożliwia przeniesienie odpowiedzialności za podejmowane decyzje w obszarach, w których nie zawsze jest ona wystarczająco kompetentna, a do takowych z całą pewnością należą decyzje dotyczące finansowego zabezpieczenia emerytalnego. Tym samym zaufanie zmniejsza dyskomfort ryzyka podjęcia nieoptymalnego wyboru²⁶. Jest więc ono niezbędne wówczas, gdy poziom wiedzy w danym temacie wymaga udziału ekspertów i innych osób związanych z zarządzaniem instytucjami społecznymi, w tym z zabezpieczeniem emerytalnym [Giddens 1990, s. 89]. Równocześnie zaufanie daje psychologiczne poczucie bezpieczeństwa finansowego dotyczącego bardzo odległej przyszłości [Hyde i Dixon 2010, s. 276]. Z kolei dla kreatorów polityki społecznej zaufanie jest kluczowym czynnikiem umożliwiającym prowadzenie efektywnych działań w zakresie zabezpieczenia emerytalnego. Jak można zatem zdefiniować zaufanie wobec systemu emerytalnego? Pojęcie to wiąże się z indywidualną psychiką i relacjami społecznymi, wiedzą lub wiarą, że przyszłe świadczenia uzyskiwane w okresie emerytalnym okażą się zgodne z oczekiwaniami zarówno co do wysokości, jak i gwarancji ich otrzymania.

²⁵ Szerzej na temat efektywności i skuteczności systemu emerytalnego zob. [Chybalski 2012, s. 87 i n.].

²⁶ Zagadnienie to wpisuje się także doskonale w problematykę ekonomii behawioralnej. Zmniejszeniu ryzyka podjęcia nietrafnej decyzji sprzyjają tzw. heurystyki wyboru, tj. uproszczone reguły pomijające część danych wejściowych w procesie podejmowania decyzji [Czerwonka i Godlewski 2008].

Zaufanie wobec państwowego systemu emerytalnego jest także nieodłącznie związane z solidarnością społeczną. W przypadku publicznych systemów obejmuje odpowiedzialność państwa i wszystkich obywateli związaną z efektywnym, bezpośrednim zarządzaniem tymi systemami przez instytucje państwowe. Zwolennicy państwowych systemów emerytalnych wskazują, że przyjęte w tym obszarze rozwiązania powinny mieć charakter uniwersalny i obejmować w równym stopniu wszystkich obywateli (bez istnienia przywilejów emerytalnych) oraz bazować na redystrybucji [Rothstein i Uslaner 2005; Esping-Andersen 2010]. U podstaw systemów państwowych winno się znajdować altruistyczne zainteresowanie dobrem społeczeństwa i poczucie, że płacone podatki/składki na ten cel są konieczne (solidarność międzypokoleniowa) [Taylor-Gooby 1999, s. 97–98].

Równocześnie, zdaniem zwolenników udziału państwa w zabezpieczeniu emerytalnym, aktywa emerytalne zarządzane prywatnie budzą często mniejsze zaufanie, gdyż są przypisane w większym stopniu do oszczędzających i nie uwzględniają ogólnego dobrobytu w społeczeństwie. Są one bardziej „liberalne”, zmuszają do indywidualnej troski o przyszłość, są bardziej niepewne oraz wpływają na rozwarstwienie społeczeństwa [Esping-Andersen 2010]. Warunki, które powinny stanowić podstawę analiz związanych z zaufaniem do instytucji zarządzającymi aktywami emerytalnymi, to m.in. przejrzystość organizacyjna, gwarancja uzyskania świadczeń w przyszłości czy też stabilność finansowa związana z poziomem możliwej do uzyskania stopy zastąpienia [Hyde i Dixon 2010]. Powinny być one uwzględnione w ocenie zdolności instytucji emerytalnych do osiągnięcia zaufania społecznego.

Badania dotyczące zaufania wobec systemu emerytalnego, a także zaufania wobec państwa w tym zakresie, prowadzone są w wielu krajach. Bardzo często dotyczą one czynników, które determinują to zaufanie, a także jego wpływu na konkretne decyzje w zakresie oszczędzania na starość²⁷. Badania takie dotyczą również *stricto* roli państwa w zabezpieczeniu emerytalnym [Loretto, White i Duncan 2001, s. 397].

Funkcjonowanie państwowych systemów emerytalnych może zmniejszać motywację gospodarstw domowych do dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie starości. Zgodnie bowiem z hipotezą M. Feldsteina [Feldstein 1979] w krajach, w których stopy zastąpienia są wysokie, osoby pracujące w mniejszym stopniu dodatkowo oszczędzają na starość niż w systemach mniej opiekuńczych. Teoria ta była przedmiotem wielu badań, w których zweryfikowano ją zarówno pozytywnie [Kotlikoff 1979; Esping-Andersen 2010], jak i negatywnie [Euwals 2000].

²⁷ Dla przykładu, w badaniach nad zaufaniem emerytalnym Amerykanów Kim, Kwon i Anderson [2005, s. 81–82] skonstruowali miarę syntetyczną opinii konsumentów wykorzystując sześć zagadnień (ocenianych w czterostopniowej skali Likerta). Było to: zaufanie dotyczące posiadania wystarczającej ilości pieniędzy, by komfortowo żyć na emeryturze; zaufanie, że jest się finansowo przygotowanym do emerytury; zaufanie, że ma się dość pieniędzy na wydatki medyczne; zaufanie, że ma się dość pieniędzy na podstawowe wydatki; zaufanie, że posiadane środki wystarczą na długi czas oraz zaufanie, że posiadanych oszczędności nie zabraknie do końca życia. Warto zaznaczyć, że zaufanie to dotyczy kwestii związanych bardziej z zabezpieczeniem emerytalnym w ogóle niż wobec państwa.

Publiczne systemy zabezpieczenia emerytalnego wielu rozwiniętych państw świata dotyka coraz częściej problem niewypłacalności. Przeprowadzane w tych krajach w ostatnich latach reformy emerytalne mają ograniczyć rolę instytucji państwowych w zabezpieczeniu materialnym starości. Konsekwencją może być wzrost znaczenia dobrowolnych oszczędności emerytalnych. Aby to zaistniało, jednym z ważniejszych zadań państwa jest stworzenie systemu zachęt do dodatkowego oszczędzania na emeryturę. Istotną kwestią jest także prowadzenie edukacji emerytalnej [Gough i Hick 2009, s. 488–497]. Jednak w przypadku wielu krajów, mimo wprowadzenia systemów zachęt mających na celu stymulowanie wzrostu oszczędności przeznaczonych na zabezpieczenie emerytalne, działania te nie w pełni umożliwiły utrzymanie dotychczasowego poziomu życia oszczędzających po ich przejściu na emeryturę [Grace, Weaven i Ross 2010, s. 175]. Z perspektywy gospodarstwa domowego, często poniewczasie dostrzega ono, że wskutek niewystarczającego planowania finansowego może doświadczać niższej jakości życia na emeryturze. Dlatego też, jak wskazują Grace, Weaven i Ross [2010, s. 176 i n.], ten obszar planów finansowych gospodarstw domowych powinien stanowić podstawę szerszych badań. Ich efektem powinny być komplementarne strategie tworzenia dochodów przeznaczonych na zabezpieczenie okresu starości. W tym celu potrzebne jest wspomniane wcześniej szerokie wsparcie zarówno ze strony władz publicznych, jak i instytucji związanych z systemem zabezpieczenia emerytalnego.

1.4. Prywatne zabezpieczenie emerytalne

Zachowania gospodarstw domowych w zakresie gromadzenia oszczędności emerytalnych stanowią integralną część postaw i decyzji oszczędnościowych ogółem. Teoretyczne podstawy ekonomiczne w zakresie oszczędzania gospodarstw domowych stworzyli m.in. J.M. Keynes [2013], F. Modigliani i R. Brumberg [1954] oraz M. Friedman [1957].

Zdecydowana większość autorów, analizując teoretyczne aspekty oszczędzania, rozpoczyna od rozważenia hipotezy dochodu absolutnego J.M. Keynesa [Liberda 2001, s. 4; Rószkiewicz 2004, s. 675; Bywalec 2012; Garczarczyk, Mocek i Skikiewicz, 2014, s. 14]. Według koncepcji J.M. Keynesa poziom konsumpcji globalnej w danym okresie jest funkcją bieżącego dochodu, aczkolwiek „ludzie są skłonni zwiększać swoją konsumpcję wraz ze wzrostem dochodów, jednak nie o tyle, o ile wzrasta dochód” [Keynes 2013, s. 56], a oszczędności są pochodną konsumpcji. Znając skłonność do oszczędzania wynikającą z różnych motywów (w przypadku emerytury to szczególnie przewidywania i chęć podnoszenia standardu przyszłej konsumpcji) oraz rozmiar dochodu, można określić skłonność do konsumpcji, czyli „niezaoszczędzonego dochodu”. Wśród wskazanych ośmiu subiektywnych czynników wpływających na powstrzymanie się od bieżącej konsumpcji wyróżnił on

dwa, skłaniające do gromadzenia oszczędności, które mogą zostać przeznaczone na zabezpieczenie starości. Są to: przezorność (w tym świadomość innej niż obecnie relacji dochodów do wydatków, co może wynikać z niemożności wykonywania pracy) oraz – w mniejszym stopniu – duma i związana z nią chęć pozostawienia po śmierci spadku [Keynes 2013, s. 56].

W ramach **teorii neoklasycznych** związanych z finansowymi zachowaniami konsumentów należy wymienić w szczególności teorię cyklu życia rodziny, której podstawy sformułowali F. Modigliani i R. Brumberg [1954], a następnie rozwinęli A.K. Ando i F. Modigliani [1963], oraz teorię dochodu permanentnego zaproponowaną przez M. Friedmana [1957]. Podstawowym założeniem obu teorii są zmiany dochodów w czasie współlistniejące z chęcią wyrównania konsumpcji, tj. utrzymania określonego jej poziomu/standardu w całym życiu człowieka. Gromadzenie oszczędności jest w nich uzależnione od poziomu dochodów oraz wieku i oczekiwanego dalszego trwania życia po przejściu na emeryturę. Cytowani autorzy odrzucili natomiast założenie J.M. Keynesa o liniowych funkcjach konsumpcji i oszczędności względem dochodu.

W teorii cyklu życia F. Modigliani, R. Brumberg oraz A.K. Ando podjęli próbę wyjaśnienia prawidłowości kształtujących indywidualne oszczędności. Przyjęli, że głównym czynnikiem wpływającym na bieżącą konsumpcję jest wysokość dochodu rozporzadzalnego oraz posiadany majątek, a także założyli, że ludzie, biorąc pod uwagę użyteczność przyszłej konsumpcji, starają się wyrównać jej poziom w ciągu całego życia. Konsumentci dokonują zatem przeniesienia części swoich dochodów z okresu, kiedy są aktywni zawodowo, na okres starości. Podstawowym motywem oszczędzania jest utrzymanie względnie stałego standardu swojego życia przez całe jego trwanie.

Autorzy tej teorii wskazują, że konsumpcja i zachowania oszczędnościowe zależą przede wszystkim od wieku konsumenta. Młodzi ludzie zwykle zarabiają relatywnie mniej, zaciągają więc kredyty (na przykład na zakup nieruchomości lub samochodu). Wydają zatem często więcej, niż zarabiają, stąd ich oszczędności są ujemne i w konsekwencji nie gromadzą aktywów emerytalnych. Decyzje i działania związane z oszczędzaniem na starość podejmowane są dopiero w wieku średnim. Konsumentci osiągną wówczas relatywnie najwyższe dochody, a ich oszczędności są dodatnie i wysokie. Natomiast po zakończeniu pracy zawodowej – w fazie starości – ludzie finansują bieżące wydatki przy pomocy środków zgromadzonych na wcześniejszych etapach życia, a tym samym ich oszczędności znowu stają się ujemne. Zgodnie z hipotezą Ando, Modiglianiego oraz Brumberga średni poziom dochodu netto (czyli po uwzględnieniu podatków) w okresie aktywności zawodowej danej osoby, pomniejszony o oszczędności, powinien równoważyć średni dochód netto uzyskiwany w okresie emerytalnym.

Rozwinięciem teorii cyklu życia jest teoria dochodu permanentnego M. Friedmana [1957]. M. Friedman podzielił dochód konsumenta na dwie części: permanentny (rozumiany jako przeciętny dochód uzyskiwany w ciągu całego życia) oraz przejściowy (tymczasowy, losowy). Stwierdził on, że jednostka kieruje się w swoich

decyzjach tzw. dochodem permanentnym, który determinuje poziom konsumpcji, natomiast oszczędności tworzone są przede wszystkim z dochodu przejściowego. W sytuacji kiedy konsumenci osiągają wyższe dochody, nadwyżka jest przeznaczana na oszczędności, natomiast w sytuacji odwrotnej – korzystają ze zgromadzonych aktywów.

Z racji upraszczających założeń powyższe teorie poddawane są w literaturze krytyce [Wärneryd 2004, s. 533–536]. Szczególnie krytykowana jest teoria cyklu życia, gdyż niektóre jej założenia są zbyt upraszczające i nie w pełni odzwierciedlają rzeczywiste zachowania jednostki [m.in. Carrol i Summers 1987; Auerbach i Kotlikoff 1987]. Po pierwsze, celem oszczędzania nie musi być chęć odłożenia na starość. Niektórzy w ogóle nie oszczędzają lub czynią to w bardzo ograniczonym zakresie, polegając jedynie na zabezpieczeniu społecznym, oferowanym przez państwowy system emerytalny. Jednocześnie często oszczędzają także ludzie młodzi, zaś emeryci nie konsumują całości zgromadzonego w ciągu życia majątku, a nawet dalej oszczędzają i pozostawiają spadki. Po drugie, o ile oszczędności rosną wraz ze wzrostem gospodarczym, o tyle nie zawsze ich spadek powodowany jest obniżeniem stopy wzrostu (czy też obniżenie stopy wzrostu nie zawsze wywołuje spadek oszczędności). Ponadto coraz ważniejszą rolę w procesie zabezpieczenia starości odgrywa motyw chęci pozostawienia spadku dla potomnych. W omawianej teorii jej autorzy zakładają natomiast, że człowiek oszczędzając na starość, czyni to na rzecz zabezpieczenia własnych potrzeb. Ewentualny pozostawiony spadek ma charakter niezamierzony i może wynikać z niemożliwości oszacowania długości dalszego życia oraz kosztów opieki medycznej [Kotlikoff 1989]. Może być również efektem umowy między pokoleniem starszym i młodszym, zgodnie z zasadą „coś za coś”, tzn. pokolenie młodsze otrzyma spadek w zamian za zapewnienie opieki, wsparcie finansowe dla pokolenia starszego, aż do śmierci [Bernheim, Shleifer i Summers 1985]. Model cyklu życia zakłada zatem, że ludzie pozostawią spadek tylko wtedy, gdy ich dzieci zapewnią im opiekę i (lub) wsparcie finansowe w czasie starości. W końcu, w przypadku kontynuacji pracy zarobkowej już po przejściu na emeryturę, uzyskiwane dochody będą pochodziły zarówno z posiadanych oszczędności (obowiązkowych i dobrowolnych), jak i z dodatkowej pracy.

Teorie Ando, Modiglianiego i Brumberga oraz Friedmana stały się w kolejnych latach podstawą badań wzbogacających je o elementy pominięte. Po pierwsze, uwzględniono występowanie niepewności co do wielkości dochodów [Hall 1978]. Po drugie, uchylono nierealistyczne założenia, tj. równomierne rozłożenie wydatków konsumpcyjnych przez całe życie, gromadzenie oszczędności adekwatnych do długości życia na emeryturze, brak oszczędności emerytalnych w fazie młodości, ujemne oszczędności w fazie starości czy też brak działań zmierzających do pozostawienia spadku²⁸.

²⁸ Interesujące są m.in. badania oszczędności gospodarstw domowych przeprowadzone w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–1990 [Browning i Lusardi 1996]. Zauważono w nich, że modele bazujące na hipotezie cyklu życia nie wyjaśniają w jednoznaczny sposób zachowań oszczędnościowych

Podstawowym założeniem zachowań oszczędnościowych w **teoriach psychologicznych i socjologicznych** jest zmienny charakter preferencji konsumentów. Katona [1975] oraz Antonides i van Raaij [2003] wskazują, że preferencje te wynikać mogą jednocześnie z wielu różnorodnych czynników (np. ekonomicznych, demograficznych, społecznych, ale także postaw i oczekiwań). Na skłonność do oszczędzania mogą wpływać ponadto zdolności i chęć oszczędzania [Katona 1975], silna wola i determinacja [Beverly i Sherraden 1999], posiadane wzorce [Brandstatter i Guth 2000, s. 466], rodzina [Cohen 1994], grupy odniesienia [Duesenberry 1952].

G. Katona [1975] uważał, że zachowania kształtowane są nie tylko przez tak oczywiste zmienne jak dochody czy ceny rynkowe, ale również przez postawy i oczekiwania. Autor ten zauważa, że człowiek racjonalny podejmuje decyzje poprzez analizę możliwości, poszukiwanie informacji w różnych źródłach (zarówno wśród rodziny, przyjaciół, jak i grup odniesienia, instytucji publicznych itp.). W przypadku oszczędzania podkreśla, że większość jednostek postrzega ten proces nie tylko jako powstrzymanie się od wydawania pieniędzy, ale jako coś pozytywnego – wysiłek, którego ostatecznym celem jest osiągnięcie ważnych celów życiowych. W swoim modelu Katona uwzględnił zarówno „skłonność”, jak i „możliwości” oszczędzania, podkreślając w tym drugim przypadku fakt, że subiektywne oceny osiąganego dochodu mogą się różnić od rzeczywistych (obiektywnych) danych. Stąd też przykładowo osoby osiągające bardzo wysokie dochody (i obiektywnie mające możliwości oszczędzania), a postrzegające je jako niewystarczające, mogą nie posiadać żadnych (lub relatywnie niewielkie w stosunku do dochodów) oszczędności.

G. Katona [1975, s. 231] wyróżnił trzy typy oszczędzania: kontraktowe, dobrowolne i resztowe. W przypadku oszczędzania kontraktowego jednostka zawiera długookresową umowę (np. z bankiem, zakładem ubezpieczeń, pracodawcą), na której podstawie dokonuje regularnego oszczędzania (np. na indywidualnym koncie emerytalnym, przystępuje do programu emerytalnego itp.). Z kolei oszczędzanie dobrowolne jest efektem nadwyżek dochodów ponad podstawowe potrzeby. Oszczędności mogą być tworzone na różne cele, ale zdaniem Katony większość z nich akumulowana jest na tzw. „czarną godzinę”. Motyw ten jest na tyle istotny, że nawet w sytuacji utraty pracy czy poniesienia kosztów leczenia jednostki niechętnie naruszają takie oszczędności, przede wszystkim z obawy przed dalszym pogorszeniem swojej sytuacji. Na drugim miejscu w hierarchii motywów oszczędzania według Katony występuje motyw oszczędzania na emeryturę i starość. Natomiast ostatni typ oszczędzania – resztowe – stanowią działania, które nie są planowane. Oszczędzanie jest wówczas efektem przypadku i może wynikać z potrzeby posiadania gotówki.

Inną ważną koncepcją ujmującą w sposób kompleksowy zachowania finansowe konsumentów jest model A. Lindqvista [1981, za: Rószkiewicz 2004, s. 677].

konsumentów, stąd w analizach należy uwzględniać także czynniki psychologiczne. Czynniki te stały się podstawą przedstawionej w dalszej części teorii perspektywy Kahnemana i Tversky'ego (1979).

Wyodrębniono w nim cztery obszary zachowań finansowych (kolejne poziomy) występujące w porządku hierarchicznym, według ich ważności w zarządzaniu budżetem gospodarstwa domowego:

- zarządzanie gotówką, obejmujące finansowanie bieżących potrzeb; efektem tego zarządzania jest dodatnie lub ujemne saldo, które skutkuje odpowiednio tzw. oszczędnościami resztowymi lub niezamierzoną pożyczką;
- tworzenie oszczędności buforowych (poprzez świadome ograniczanie bieżącej konsumpcji), które mogą być przeznaczone na finansowanie niespodziewanych sytuacji (utrata pracy, choroba itp.)²⁹;
- finansowanie celów życiowych – wymaga to wcześniejszego oszczędzania, ewentualnego skorzystania ze źródeł zewnętrznych (np. kredytów lub pożyczek);
- zarządzanie majątkiem, które wiąże się z inwestowaniem, spekulacjami, obrotem nieruchomościami.

Przejście przez kolejne poziomy, od zarządzania gotówką do zarządzania majątkiem, jest warunkowane przede wszystkim wzrostem dochodów i tradycyjnie często wiąże się z kolejnymi fazami cyklu życia gospodarstwa domowego [por. teoria cyklu życia F. Modiglianego i R. Brumberga]. Niebagatelne znaczenie w tym zakresie mają także przepływy międzypokoleniowe, w szczególności ewentualne spadki. Mogą one bowiem pozwalać na zarządzanie majątkiem niezależnie od wcześniejszych poziomów zachowań finansowych.

J.S. Duesenberry [1952, s. 26] w swojej teorii dochodu względnego (relatywnego) wskazał, że zachowania konsumentów są wypadkową z jednej strony chęci natychmiastowej poprawy dotychczasowego standardu życia (konsumpcja bieżąca), ale z drugiej – pragnieniem wysokiej jakości życia w przyszłości (i koniecznością oszczędzania na ten cel). Podkreślił on, że w celu wyrównania poziomu konsumpcji z gospodarstwami zasobniejszymi w dobra materialne gospodarstwa o stosunkowo niższych dochodach preferują bieżącą konsumpcję, a nie oszczędzanie. Myślenie o zabezpieczeniu przyszłości i oszczędzaniu pojawia się wraz ze wzrostem zamożności. J.S. Duesenberry wskazał na istotne znaczenie efektów zewnętrznych dla konsumpcji, wynikających ze wzajemnych relacji między konsumentami. Człowiek, zaspokajając potrzeby, porównuje swoją konsumpcję z innymi, co powoduje dążenie do podniesienia standardu życia oraz wzrostu ilości i jakości posiadanych dóbr. Jednocześnie satysfakcja konsumentów ze spożywanych dóbr jest odwrotnie proporcjonalna do rozmiarów konsumpcji innych osób. Stopa oszczędności może być natomiast całkowicie niezależna od absolutnego poziomu dochodów – jeśli rosną dochody i stan posiadania wszystkich jednostek w takim samym tempie, to relatywna pozycja każdego z nich się nie zmienia. Uważał on, że również oczekiwania gospodarstw domowych w zakresie

²⁹ Poziom ten jest związany z tzw. teorią oszczędności rezerwowych, która jest oparta na motywie przeczności wynikającym z ograniczeń w płynności gospodarstwa domowego, jak i niepewności w zakresie przyszłych dochodów, długości życia czy poziomu zdrowia (i związanych z nim ewentualnych wydatków) [Carroll 1992; Deaton 1992].

dochodów wynikają z zamożności grupy społecznej, do której należą. Oszczędności są zatem pochodną zestawienia własnych dochodów z konsumpcją osiąganą w grupie społecznej, do której gospodarstwo domowe należy lub aspiruje. Z kolei w przypadku obniżenia dochodów spadek konsumpcji może zostać odnotowany dopiero w długim okresie (po wykorzystaniu posiadanych oszczędności).

Głównym założeniem **teorii behawioralnych** jest to, że jednostki charakteryzują się brakiem lub niedostatecznym poziomem wiedzy dotyczącej oszczędzania oraz nie zawsze ich zachowania są racjonalne (np. nie dostrzegają korzyści długookresowych, preferują mniejsze, ale natychmiastowe zyski). W teoriach tych uwzględnia się relatywną stałość wzorów konsumpcji zmieniających się wolniej od dochodów. Podkreśla się także znaczenie majątku jako determinanty oszczędzania, gdy jest on traktowany jako dobro specjalne wpływające na status społeczny, władzę, prestiż [Browning i Lusardi 1996; Liberda 2001, s. 8]. Ponadto istotnym obszarem zainteresowań badaczy jest analiza motywów i zasad działania konsumentów w warunkach niepewności i znacznej złożoności otoczenia³⁰.

W nurcie finansów behawioralnych, w obszarze obejmującym badania nad zachowaniami jednostek, wyróżnia się teorię perspektywy, efekt predyspozycji oraz tzw. heurystyki [Czerwonka i Godlewski 2008, s. 42]. Kluczowe dla rozwoju teorii behawioralnych były badania D. Kahnemana i A. Tversky'ego [1979], które dotyczyły wyborów dokonywanych w warunkach niepewnej przyszłości. Kahneman i Tversky [1979, s. 263–291] w swojej teorii perspektywy podważyli obraz człowieka racjonalnego (*homo oeconomicus*), wyjaśniając, dlaczego zachowania jednostek nie są zgodne z aksjomatami modelu oczekiwanej użyteczności. Wskazali, że nie są one konsekwentne w swoich wyborach, zaś decyzje podejmują przede wszystkim pod wpływem emocji, ale także postaw, błędnej percepcji (iluzji poznawczej) czy też kontekstu sytuacyjnego, co świadczy o ich nieracjonalności [Zaleśkiewicz 2008, s. 39]. Założenia teorii D. Kahnemana i A. Tversky'ego są następujące:

- jednostka postrzega dane zjawisko relatywnie, względem jakiegoś punktu odniesienia; oznacza to, że nośnikiem subiektywnej użyteczności jest nie absolutny poziom, np. majątku, bogactwa czy oszczędności, ale zachodzące w nim zmiany; ponadto ten sam poziom ocenianych przez jednostkę oszczędności, wynagrodzeń czy świadczeń emerytalnych dla jednych może oznaczać krańcowe bogactwo, a dla innych skrajny niedostatek;

³⁰ Należy w tym miejscu zgodzić się z W. Sieczkowskim [2015, s. 141–154], że w empirycznej weryfikacji zasad sformułowanych w ramach teorii finansów behawioralnych należy uwzględnić faktyczne możliwości oszczędzania (związane z dobrobytem mieszkańców danego kraju i poziomem dochodu do dyspozycji), model polityki społecznej oraz konstrukcję systemu emerytalnego obowiązujące w danym państwie, zachęty podatkowe ukierunkowane na oszczędności emerytalne, poziom edukacji finansowej (w tym emerytalnej) oraz strategie (promocji, sprzedaży) prowadzone przez instytucje umożliwiające gromadzenie dodatkowych oszczędności emerytalnych. Szerzej o ograniczeniach w bezpośrednim zastosowaniu teorii finansów behawioralnych w identyfikowaniu dodatkowych oszczędności gromadzonych na zabezpieczenie emerytalne w: [Sieczkowski 2015].

- decyzje cechuje malejąca wrażliwość na zmiany poziomu bodźca zewnętrznego oraz awersja do strat; oznacza to, że jednostka silniej odczuwa stratę (co powoduje jej większą skłonność do ryzyka) niż zysk (co wpływa na wzrost ostrożności);
- w przypadku oceny sytuacji rzeczywistej jako niepewnej jednostka przewartościowuje niskie prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia, zaś niedoszacowuje prawdopodobieństwo średnie i wysokie; przykładem może być preferowanie niewielkiej (ale pewnej) straty w postaci kosztu polisy ubezpieczeniowej, aby zabezpieczyć się przed dużą stratą (ale mało prawdopodobną).

D. Kahneman i A. Tversky wskazali, że jednostki, podejmując decyzje, nie zawsze postępują racjonalnie i zgodnie z logiką ekonomiczną, szczególnie nie przestrzegają zasady spójności i stałości preferencji, zaś ostateczny wybór zależy od sposobu zaprezentowania sytuacji decyzyjnej. Ludzie wykorzystują w procesie decyzyjnym proste, intuicyjne reguły wnioskowania, tzw. zniekształcenia heurystyczne. Należą do nich m.in. sentyment inwestycyjny, nadmierna pewność siebie, złudzenie kontroli, efekt myślenia wstecznego, heurystyka zakotwiczenia, heurystyka dostępności i in. [Zielonka 2004, s. 344–349].

W ramach teorii behawioralnych warto wymienić także behawioralną hipotezę cyklu życia H. Shefrina i R. Thaler [1981, s. 164–187]. Według niej kluczowym elementem w procesie oszczędzania jest motywacja. Powstrzymanie się od konsumpcji jest rzeczą trudną, a wydawanie pieniędzy jest z reguły przyjemiejsze niż ich oszczędzanie. Tworząc tę teorię, jej autorzy wprowadzili pojęcia „samokontrola” i „system kont mentalnych”. Wskazują oni, że w każdym człowieku występują jednocześnie dwie rozbieżne osobowości: nastawiony na bieżącą konsumpcję hedonista (realizujący tym samym cele krótkookresowe) oraz perspektywicznie myślący o przyszłości i oszczędzaniu strateg (ukierunkowany na realizację celów długookresowych). Istotną i zarazem trudną kwestią jest zapewnienie równowagi w osiągnięciu celów zarówno krótko-, jak i długookresowych. W celu ułatwienia oszczędzania strateg może wykorzystywać różne rozwiązania, które pomagają w powstrzymaniu się od wydawania pieniędzy (np. automatyczne zlecenia przelewów na cel emerytalny zdefiniowane na koncie bankowym, realizowane w dniu otrzymania wynagrodzenia). Sprzyja temu także tzw. system kont mentalnych (inaczej: umysłowego księgowania majątku), który obejmuje źródła dochodów oraz cele, na które są one przeznaczane. Tworzą go [Shefrin i Thaler 1988, s. 616–617]:

- konto I (*current income*), na którym znajdują się bieżące dochody finansujące bieżące wydatki;
- konto A (*asset account*), obejmujące bieżące aktywa i oszczędności na cele inne niż emerytura;
- konto F (*future income*), związane z oszczędnościami emerytalnymi (dochody oraz wydatki rozpatrywane w perspektywie długookresowej).

Tworzenie oszczędności emerytalnych (konto F), szczególnie tych o charakterze dobrowolnym, jest przesuwane w czasie (odkładane „na potem”, na bliżej

nieokreśloną przyszłość). Stąd też utrzymanie zrównoważonego poziomu konsumpcji podczas całego życia wymaga podziału uzyskiwanych dochodów na wszystkie trzy konta, co w efekcie powoduje stan ciągłej „sprzeczności interesów” między strategiem a hedonistą. Ponieważ jednak we współczesnym świecie samokontrola jest niewystarczająca – szczególnie w kontekście długiego horyzontu oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne – konieczne jest jej wzmocnienie poprzez zinstytucjonalizowane formy obowiązkowe, najczęściej zarządzane przez państwo. W teorii Shefrina i Thalera znaleźć można zatem uzasadnienie istnienia konieczności obligatoryjnego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne.

H. Shefrin i R. Thaler [1988] wskazują także na występujący w zachowaniach jednostek w zakresie oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne tzw. nawyk zapobiegliwości. Powoduje on kontynuację oszczędzania przez jednostki, które przeszły już na emeryturę. Jest to efektem narzuconego sobie wcześniej zobowiązania i niechęci zerwania z tym nawykiem. Jednostka skłonna jest bowiem trzymać się „zasad” – bycie strategiem często nie wymaga większego wysiłku i umożliwia utrzymanie poziomu oszczędzania zarówno przed, jak i po przejściu na emeryturę.

Konsekwencją księgowania umysłowego dochodów oraz celów ich przeznaczenia są określone zachowania, wśród których warto wymienić efekty: posiadania, *status quo*, przywiązania, dyspozycji, krótkowzrocznego unikania strat czy też dysonans poznawczy³¹.

Podsumowanie

Zagadnienie zabezpieczenia na okres starości ma charakter niezwykle wielowymiarowy. Złożoność ta wynika z jego istoty, możliwych i dostrzeganych przez gospodarstwa domowe sposobów zabezpieczenia, trudności oszacowania wielkości niezbędnych aktywów przeznaczonych na okres starości, a w końcu z wielości zaangażowanych w ten proces podmiotów.

Przez całe stulecia podstawę zabezpieczenia materialnego oraz socjalnego dla osoby starszej stanowiła rodzina wielopokoleniowa. Zachodzące zmiany, m.in. w modelu rodziny, sprawiają, że jedna z jej podstawowych ról – opieka na osobami w podeszłym wieku – w krajach rozwiniętych jest realizowana w coraz bardziej ograniczonym stopniu [Kotowska 2002, s. 2–7; Szukalski 2007, s. 50–53].

W związku z tym wydaje się, że zagadnienia związane z transferami międzypokoleniowymi w rodzinie będą stanowić coraz częściej istotny obszar zainteresowań ekonomistów i kreatorów polityki społecznej, co jest związane z koniecznością wprowadzania alternatywnych wobec systemów publicznych rozwiązań

³¹ Szerzej na temat poszczególnych efektów zob. [Zielonka 2004, s. 352–357]. Wybrane z nich zostaną omówione w kolejnych rozdziałach, w ramach empirycznej weryfikacji zachowań gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia emerytalnego.

zabezpieczających starość [Bombol i Słaby 2011, s. 39]. Transfery pokoleniowe w postaci spadków wiążą się bowiem z dystrybucją bogactwa, podatkami (np. od spadków i darowizn oraz nieruchomości), istotne są także dla przewidywania aktywności/działalności charytatywnej czy wspomnianych wcześniej wydatków na ochronę zdrowia [Piketty 2015]. Przytoczone w rozdziale teoretyczne rozważania w zakresie motywów pozostawienia spadku oraz postrzeganej roli potomstwa w zabezpieczeniu emerytalnym mogą mieć zatem bardzo ważne implikacje dla relacji społecznych oraz dobrobytu gospodarstw domowych. Empiryczna weryfikacja zaprezentowanych rozważań dotyczących transferów międzypokoleniowych w rodzinie będzie celem analiz w rozdziale 4.

Analizy dotyczące roli państwa w zakresie zabezpieczenia emerytalnego wyraźnie wskazują, że mimo rosnącego problemu niewypłacalności systemów publicznych i wprowadzania uregulowań ograniczających znaczenie instytucji państwowych nieracjonalna byłaby całkowita rezygnacja z rozwiązań publicznych³². Jednak instrumenty społeczne nie umożliwiają osiągnięcia wysokiego poziomu życia – to można osiągnąć poprzez rozwiązania ekonomiczne. Stąd jednym z ważniejszych zadań państwa jest stworzenie całego systemu zachęt do dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne. Powinny one uwzględniać szczególnie założenia ekonomii behawioralnej. Zachowania oszczędnościowe wspierają bowiem podkreślane w teoriach finansów behawioralnych: automatyzm, kształtowanie trwałych nawyków, a także prostota i przyjemność oszczędzania. Biorąc pod uwagę bardzo długi horyzont czasowy oszczędzania na emeryturę, nawet niewielkie kwoty systematycznie odkładane na ten cel mogą w istotny sposób zwiększyć kapitał emerytalny. Z kolei uwzględniając fakt, że ważnym warunkiem wzrostu skłonności do oszczędzania na starość jest prostota oferowanych rozwiązań, niezbędne są zrozumiałe dla gospodarstw domowych zasady funkcjonowania produktów/funduszy umożliwiających oszczędzanie na ten cel (np. poprzez automatyczne zlecenia przelewu środków finansowych na rachunek oszczędnościowy/fundusz emerytalny). Ważną kwestią jest także element przyjemności z tytułu gromadzenia oszczędności. Decyzja o przeznaczaniu części każdego dodatkowych dochodów na oszczędności towarzyszy życiowym okolicznościom (wydarzeniom), zarówno o charakterze pozytywnym, jak i negatywnym. Korzystne wydarzenia w życiu człowieka (np. wzrost wynagrodzenia) mogą wpływać na wzrost oszczędności na zabezpieczenie starości, a tym samym być może również na wzrost pozytywnych emocji związanych z faktem wzrostu aktywów emerytalnych.

³² Potwierdzają to również wyniki badań prowadzonych przez F. Chybalskiego, który analizując adekwatność systemów zabezpieczenia emerytalnego w Unii Europejskiej, wyraźnie podkreśla, że systemami gwarantującymi zapewnienie świadczeń emerytalnych na odpowiednim poziomie są systemy mieszane, tzn. takie, w których istotną rolę odgrywa zarówno państwo, jak i rynek [Chybalski 2011].

2

WSPÓŁCZESNE ZABEZPIECZENIE EMERYTALNE – EWOLUCJA, UWARUNKOWANIA

2.1. Ewolucja systemów zabezpieczenia na starość

2.1.1. Rys historyczny

Analizując ewolucję systemów zabezpieczenia na starość w Europie warto zauważyć, że przez wieki pojawiały się bardzo różnorakie rozwiązania. Pierwsze zabezpieczenia materialne dla osób, które nie mogły dłużej pracować, istniały już w starożytnym Rzymie. Objęci byli nimi weterani wojenni, których wynagrodzenia stanowiły element gry politycznej. W 13 r. n.e. cesarz Oktawian August uregulował prawnie tę kwestię – pierwszy system emerytalny powstał zatem już dwa tysiące lat temu [Szaleniec 2006].

Generalnie zabezpieczenie starości pozostawało początkowo w gestii osobistej odpowiedzialności pracujących, zaś państwo nie zajmowało się tym obszarem życia społecznego. Ludzie pracowali tak długo, jak pozwalała im na to kondycja fizyczna i zdrowie – często do końca swojego życia. Wielopokoleniowe rodziny mieszkające w jednym domu, a także specyfika warunków pracy – dominacja rolnictwa oraz rzemiosła – i wynikający z niej zwyczaj przekazywania majątku potomnym, wpływały na to, że osobami starszymi, które nie mogły już kontynuować pracy, zajmowali się najbliżsi [Smith 1974, s. 164–171]. Zatem w takiej sytuacji zabezpieczeniem było zgromadzenie odpowiedniej wartości aktywów przeznaczonych na ten okres życia i (lub) wsparcie rodziny/znajomych.

W średniowieczu ludźmi w podeszłym wieku, którzy byli niezdolni do dalszej pracy, zajmował się, w budowanych przez siebie szpitalach i przytułkach, Kościół. Również w Polsce pomoc społeczna osobom starszym miała swój początek w działalności filantropijnej. Pierwotnie bazowała na więziach rodzinnych i (lub) sąsiedzkich, natomiast wraz z przyjęciem chrześcijaństwa i przybywaniem do Polski

duchownych [Góra 1989] od XII w. zaczęły się pojawiać finansowane i prowadzone przez nich pierwsze instytucje charytatywne (szpitale, przytułki). Działalność tych instytucji była jednak ukierunkowana na udzielanie pomocy nie tylko osobom starszym, ale wszystkim potrzebującym ubogim. Starość sama w sobie nie była zatem determinantą uzyskania wsparcia. W XV w. w niemal całej Europie nastąpił zasadniczy przełom w podejściu do pomocy ubogim. Powstawały, niekiedy utopijne, plany objęcia opieką ubogich, potrzebujących, a następnie również osób starszych [Szalencic 2006].

Trzeci etap rozwoju systemów zabezpieczenia starości wiąże się z rewolucją przemysłową. Spowodowała ona, że pod koniec XVIII w., wskutek dynamicznego rozwoju cech rzemieślników, gildii handlowców, kas brackich w górnictwie i hutnictwie czy też kas wzajemnej pomocy w przemyśle, powstały pierwsze zawodowe organizacje zabezpieczające potrzeby ich uczestników oraz rodzin (na wypadek kalectwa, chorób, śmierci głównego żywiciela rodziny). Następował przy tym także dalszy rozwój opieki i pomocy dla ludzi starych [Nawrocka-Szczerbik 2007, s. 8 i n.]. Nie oznaczało to jednak, że dostęp do świadczeń był powszechny – pomoc otrzymywali nieliczni. W niektórych krajach warunkiem uzyskania zapomogi czy zasiłku zabezpieczającego potrzeby w okresie starości było bowiem osiągnięcie określonego wieku, z reguły dość wysokiego (np. 70 lat), którego dożywało niewielu. Wysokość tej pomocy nie była jednak uzależniona od wysokości wpłaconych składek, nie gwarantowała także pełnego zaspokojenia nawet podstawowych potrzeb człowieka. Niejednokrotnie otrzymanie wsparcia publicznego nie zwalniało starszego człowieka z dalszej pracy, korzystania z własnych oszczędności lub pomocy ze strony rodziny. Wzrost uprzemysłowienia pod koniec XIX w. wpłynął również na powstanie i rozwój firm ubezpieczeniowych. Pracownicy osiągający swoje dochody z pracy najemnej uzyskali możliwość realokacji potencjalnego ryzyka – kalectwa, starości, śmierci głównego żywiciela rodziny – u ubezpieczycieli [Williams, Smith i Young 2002, s. 186].

W Polsce, po utracie niepodległości, pomoc społeczna wobec osób starszych odbywała się według zasad poszczególnych zaborców. W zaborze rosyjskim opieką charytatywną objęto osoby ubogie, zaś obowiązkowe ubezpieczenia z tytułu choroby i nieszczęśliwych wypadków wprowadzono dopiero w 1912 r. [Leś 2001]. Z kolei w zaborze pruskim obowiązek ubezpieczenia od podeszłego wieku wprowadzono w 1880 r. Natomiast w zaborze austriackim udzielaniem pomocy najbiedniejszym zajmowały się organizacje charytatywne, a gdy te nie robiły tego w sposób wystarczający, w ostateczności obowiązek ten spoczywał na gminach.

Kolejnym etapem rozwoju systemów zabezpieczenia starości, który rozpoczął się w końcu XIX w., było powstanie państwowych systemów zabezpieczenia emerytalnego. Było to odpowiedzią m.in. na rosnące niezadowolenie społeczne wynikające z braku powiązania wysokości świadczeń uzyskiwanych z systemów zakładowych z wysokością wcześniej dokonanych wpłat. Osoby, które zarabiały więcej, wpłacały większe składki, ale świadczenia emerytalne okazywały się dla

wszystkich niewystarczające. Powiązanie wysokości wpłacanych składek z poziomem otrzymywanych świadczeń oraz poprawa gwarancji ich uzyskania stanowiły główny cel wprowadzanych zmian. Pierwszym europejskim systemem gwarantującym ubezpieczonym pracownikom wypłatę przez państwo świadczeń emerytalnych były rozwiązania wprowadzone w 1880 r. przez Otto von Bismarcka w Niemczech. Był to system obowiązkowy dla wszystkich robotników powyżej 16. roku życia oraz nisko uposażonych pracowników umysłowych [Żukowski 1997]. Składki były potrącane z pensji robotników, a świadczenia emerytalne wypłacane przez państwo mogli otrzymać wszyscy ubezpieczeni, którzy odprowadzali składki przez minimum 30 lat i ukończyli 70. rok życia. Warto zauważyć, że niemal do końca lat 70. XX w. system ten, będący wzorem dla wielu innych krajów, był bardzo efektywny, co wynikało z dość szybkiego rozpoczynania pracy zawodowej, niewielkiej szansy osiągnięcia wieku emerytalnego (średnia długość życia wynosiła około 45 lat), a także szybkiego rozwoju gospodarczego kraju [Góra 2003, s. 49]. Należy dodać, że system wprowadzony przez Otto von Bismarcka stanowił podstawę współczesnego państwa opiekuńczego, a jednocześnie w istotnym stopniu wspomagał naturalny system emerytalny (czyli zabezpieczenie własnej starości przez zgromadzone oszczędności, majątek oraz pomoc dorosłych dzieci).

W kolejnych latach (1891–1910) następne kraje europejskie – Dania, Austria, Belgia, Islandia, Wielka Brytania i Irlandia, a potem (1911–1920) Francja, Włochy, Holandia, Szwecja, Hiszpania, Rumunia, Luksemburg – wprowadzały dla swoich obywateli rozwiązania zabezpieczające ich byt w okresie starości [Szubert 1987, s. 14 i n.; Żukowski 2006, s. 15; Nawrocka-Szczerbik 2007, s. 11, 35 i n.]. Wprowadzane rozwiązania były dość różnorodne tak w zakresie osób objętych zabezpieczeniem (np. w zależności od poziomu wynagrodzeń czy wykonywanego zawodu), sposobu finansowania składek (z podatków, składek celowych), wysokości wypłat (równych lub różnych dla ubezpieczonych; powiązanych lub niepowiązanych z wysokością składek), jak i warunków przyznawania świadczenia (np. brak lub niedostateczny poziom innych źródeł utrzymania, wcześniejsze niekorzystanie z zasiłków z pomocy społecznej).

Systemom emerytalnym wprowadzanym na początku XX w. towarzyszyły w wielu krajach istotne zmiany sytuacji demograficzno-społecznej. Konieczność tworzenia rozwiązań umożliwiających finansowe zabezpieczenie sytuacji ludzi starszych wynikała w szczególności z rozpadu wielopokoleniowej rodziny i wydłużania dalszego trwania życia, a także ze zmian zachodzących na rynku pracy (np. wzrost udziału robotników najemnych, zmniejszanie liczby osób pracujących w rolnictwie, wykluczanie z rynku pracy ludzi starszych, wzrost znaczenia związków zawodowych). Głównym celem wprowadzanych systemów emerytalnych, obok ograniczania ubóstwa wśród osób starych, było także zmniejszenie roli ruchów robotniczych i związków zawodowych. Natomiast najważniejszym problemem okazywała się ich niewypłacalność, wynikająca m.in. z wahań koniunktury czy też strajków pracowniczych.

W okresie międzywojennym w poszczególnych państwach europejskich (ale i w Stanach Zjednoczonych) tworzone były systemy emerytalne dla różnych, wybranych grup pracowników, szczególnie z administracji publicznej (nauczyciele, pracownicy samorządów lokalnych, pracownicy służb publicznych, w tym komunikacji miejskiej, kolejarze, pracownicy gazowni czy dostawy energii) [Esping-Andersen 2010, s. 128]. Systemy te przyczyniły się również do intensywnego rozwoju rynku prywatnych ubezpieczeń emerytalnych, wspieranych polityką podatkową poszczególnych państw. Jednak zarówno z publicznych, jak i prywatnych programów emerytalnych w dalszym ciągu korzystała jedynie niewielka część zatrudnionych, stąd znaczna część osób musiała korzystać ze wsparcia opieki społecznej, rodziny czy organizacji dobroczynnych. Co więcej, nawet tym, którzy korzystali z systemów emerytalnych, wypłacane świadczenie (renta) emerytalne często nie wystarczało na zaspokojenie podstawowych potrzeb³³.

W Polsce po zakończeniu I wojny światowej, oprócz organizacji dobroczynnych, prawo do pomocy społecznej każdemu potrzebującemu przyznała Konstytucja z 1921 r. Odpowiedzialność za realizację opieki społecznej przejęło państwo, zaś funkcje wykonawcze pełniły jednostki samorządu terytorialnego. Ważnym etapem w rozwoju sposobów zabezpieczenia starości było także Rozporządzenie Prezydenta RP z 24 listopada 1927 r. o ubezpieczeniu społecznym pracowników umysłowych, które uzależniało nabycie prawa do renty starczej od osiągnięcia wieku 65 lat (tak dla kobiet, jak i dla mężczyzn) [Jackowiak 1991].

Momentem przełomowym w rozwoju europejskich systemów zabezpieczenia emerytalnego było zakończenie II wojny światowej. Od tego czasu można było zaobserwować jednoczesny rozwój systemów państwowych oraz prywatnych. W przypadku systemów państwowych w poszczególnych krajach rozwijany był z reguły jeden z dwóch następujących sposobów zabezpieczenia finansowego na okres starości:

- uniwersalne świadczenia emerytalne (renta), wypłacane w takiej samej, niskiej wysokości dla wszystkich beneficjentów, będące uzupełnieniem świadczeń otrzymywanych z prywatnych systemów;
- świadczenia wypłacane z systemu ubezpieczeń społecznych, których wysokość była uzależniona od wielkości wpłaconych składek; podobnie jak w przypadku świadczeń uniwersalnych świadczenia te były z reguły na bardzo niskim poziomie.

W Polsce po II wojnie światowej działalnością socjalną zajmowały się przede wszystkim zakłady pracy, wprowadzono także państwowe obowiązkowe ubezpieczenia społeczne. Dekret z 25 czerwca 1954 r. o powszechnym zaopatrzeniu

³³ Odsetek osób w wieku 65 lat i więcej otrzymujących emeryturę tuż przed rozpoczęciem II wojny światowej wynosił średnio około 40%, ale w poszczególnych krajach był dość zróżnicowany – przykładowo w Stanach Zjednoczonych i Szwajcarii wynosił 5%, we Włoszech 16%, w Austrii 35%, Holandii 52%, zaś najwyższy w Szwecji – 79%. Średnia stopa zastąpienia netto (jako % przeciętnego wynagrodzenia robotnika) w tym czasie wynosiła 15,5%, przy czym najwyższa była w Danii – 22% i Stanach Zjednoczonych – 21% [Esping-Andersen 2010, s. 129–134].

emerytalnym pracowników i ich rodzin stanowił podstawę do wprowadzenia powszechnego i jednolitego systemu emerytalnego, którym objęto wszystkich pracowników (z wyjątkiem żołnierzy zawodowych i funkcjonariuszy służb mundurowych) (Dz.U. nr 30). Rentę starczą pracownik mógł otrzymać po osiągnięciu określonego wieku (uzależnionego od rodzaju wykonywanej pracy) oraz przepracowaniu odpowiedniego okresu. Kolejnym ważnym dokumentem regulującym system zabezpieczenia emerytalnego była Ustawa o powszechnym zaopatrzeniu emerytalnym pracowników i ich rodzin z 23 stycznia 1968 roku (Dz.U. nr 3). Istotną zmianą było wprowadzenie dodatkowych, bardziej liberalnych warunków przejścia na emeryturę, w tym np. zaliczania do stażu pracy okresów nieskładkowych, czy rozbudowanie przywilejów niektórych grup pracowników ze względu na szczególny charakter ich pracy (co skutkowało szerokimi możliwościami przejścia na emeryturę przed osiągnięciem ustawowego wieku emerytalnego).

2.1.2. Współczesne systemy emerytalne

Współczesny system emerytalny z perspektywy indywidualnego uczestnika jest „narzędziem alokacji jego dochodu w cyklu życia” [Góra 2003], czyli przesunięcia części dochodu uzyskiwanego w okresie aktywności zawodowej na okres, kiedy – z racji osiągniętego wieku – nie może on już pracować. Według T. Szumlicza [2006a, s. 243] system zabezpieczenia emerytalnego to: „rozwiązania instytucjonalne, zmierzające – na ogół poprzez ustanowienie zasad: 1) gromadzenia oszczędności emerytalnych oraz 2) dokonywania wypłat świadczeń emerytalnych – do zapewnienia uczestnikom systemu niezarobkowych odpowiednich środków utrzymania na okres starości”. System emerytalny tworzą zatem:

- uregulowania prawne, normujące jego funkcjonowanie;
- instytucje zarządzające i nadzorujące prawidłowe jego działanie;
- osoby pracujące, które opłacają (lub za które są opłacane) składki emerytalne lub też dodatkowo oszczędzają na zabezpieczenie swojej starości;
- beneficjenci pobierający świadczenia emerytalne.

Problem zabezpieczenia na okres starości w rozwiniętych krajach świata znajduje się w gestii państwa, pracodawców i osób indywidualnych. Z racji przejmowania przez państwo funkcji społecznych, najczęściej spoczywa na nim również obowiązek podstawowego zabezpieczenia obywateli na okres ich starości. Obok odpowiedzialności za część podstawową (tzw. bazową) systemu emerytalnego państwo z reguły jest także regulatorem, a niekiedy i organizatorem dodatkowych form zabezpieczenia emerytalnego [Żukowski 1997]. Systemy zabezpieczenia emerytalnego funkcjonujące w poszczególnych rozwiniętych krajach świata różnią się między sobą zarówno co do sposobów ich finansowania, charakteru i zakresu uczestnictwa, jak i aspektów związanych z wypłatą świadczeń. Współczesne systemy można sklasyfikować według wielu kryteriów. Wyodrębnione w literaturze przedmiotu podejścia zaprezentowano w tabeli 2.1.

Tabela 2.1. Klasyfikacje systemów zabezpieczenia emerytalnego

Kryterium podziału	Rodzaje	Główne cechy
Metoda finansowania systemu	naturalny	bazuje na transferach międzypokoleniowych w rodzinie oraz indywidualnym, celowym gromadzeniu aktywów na zabezpieczenie starości
	niefinansowy (repartycyjny)	<ul style="list-style-type: none"> – oparty na zobowiązaniach międzypokoleniowych (ryzyko starości rozkładane między pokolenia) – bieżące emerytury są finansowane ze składek osób obecnie pracujących – podstawą do nabycia uprawnień emerytalnych w postaci emerytury są wpłacane wcześniej składki – dominuje w publicznych systemach emerytalnych, zwykle prowadzony przez państwo
	finansowy (kapitałowy)	<ul style="list-style-type: none"> – wpłacane składki są inwestowane w aktywa finansowe – wysokość świadczenia emerytalnego zależy od wysokości wpłaconych składek, stopy zwrotu z inwestycji oraz kosztów obsługi systemu
Charakter uczestnictwa	obowiązkowy	– uczestnictwo w systemie jest obligatoryjne dla osób podejmujących pracę zawodową
	dobrowolny	– uczestnictwo w systemie wynika z nieprzymuszonej woli jego członka
Zakres podmiotowy	powszechny	– w systemie uczestniczyć może większość pracujących
	branżowy	– do systemu należy określona grupa zawodowa, np. w Polsce rolnicy, przedstawiciele służb mundurowych, prokuratorzy, sędziowie
Zależność między składkami a świadczeniami*	o zdefiniowanej składce (DC – <i>defined contribution system</i>)	<ul style="list-style-type: none"> – wysokość składki jest określona „z góry” (np. jako część wynagrodzenia lub zysku przedsiębiorstwa) – wysokość świadczenia określa się na podstawie wysokości zgromadzonych składek (uwzględniając waloryzację lub uzyskane zyski z ich inwestowania) oraz oczekiwanej długości okresu pobierania świadczenia
	o zdefiniowanym świadczeniu (DB – <i>defined benefit system</i>)	– wysokość świadczenia jest ustalona nie na podstawie wielkości zgromadzonego kapitału, lecz „z góry” – na podstawie algorytmu, np. kwotowo, albo jako udział w dotychczasowych zarobkach z określonego czasu pracy (ostatniego roku lub kilku lat przed zakończeniem pracy) lub też liczby przepracowanych lat
Warunki uzyskania prawa do emerytury, sposób ustalania i funkcje świadczeń	pomoc społeczna	<ul style="list-style-type: none"> – świadczenia są przyznawane na podstawie wysokości dochodów (i (lub) posiadanego majątku) – świadczenia otrzymują tylko osoby o najniższych dochodach – świadczenia są na bardzo niskim poziomie, z reguły zapewniają jedynie minimum egzystencjalne
	emerytury obywatelskie	<ul style="list-style-type: none"> – świadczenia są przyznawane po osiągnięciu wieku emerytalnego – wysokość świadczenia jest taka sama dla wszystkich osób, które przez określony czas przed przejściem na emeryturę zamieszkiwały i pracowały na terenie danego państwa – świadczenia są na niskim poziomie, z reguły zapewniają jedynie minimum egzystencjalne
	oparty na zatrudnieniu	<ul style="list-style-type: none"> – prawo do emerytury mają osoby, które były aktywne zawodowo – wysokość świadczenia zależy najczęściej od poziomu wynagrodzeń lub wysokości wpłaconych składek (uwzględniających indeksację lub stopę zwrotu) oraz oczekiwanej długości okresu pobierania emerytury – świadczenia pozwalają (nie zawsze) na utrzymanie poziomu życia z okresu przed przejściem na emeryturę

Kryterium podziału	Rodzaje	Główne cechy
	bazujący na ubezpieczeniach grupowych	<ul style="list-style-type: none"> – prawo do świadczeń mają osoby pracujące w wybranych zawodach, przedsiębiorstwach, branżach – wysokość świadczenia zależy najczęściej od poziomu wynagrodzeń lub wysokości wpłaconych składek (uwzględniających indeksację lub stopę zwrotu) oraz oczekiwanej długości okresu pobierania emerytury – świadczenia umożliwiają (z reguły) utrzymanie poziomu życia z okresu przed przejściem na emeryturę
	bazujący na ubezpieczeniach indywidualnych	<ul style="list-style-type: none"> – prawo do emerytury mają osoby (i (lub) ich bliscy), które indywidualnie gromadziły kapitał emerytalny – wysokość świadczenia zależy od wysokości wkładów oraz wyników inwestycyjnych – świadczenia umożliwiają (z reguły) utrzymanie poziomu życia z okresu przed przejściem na emeryturę

* Biorąc pod uwagę metodę finansowania oraz podstawę kalkulacji świadczeń, wyróżnić można także następujące szczególne rodzaje systemów DC i DB: NDC – niefinansowy system ze zdefiniowaną składką, NDB – niefinansowy system ze zdefiniowanym świadczeniem, FDC – finansowy system ze zdefiniowaną składką oraz FDB – finansowy system ze zdefiniowanym świadczeniem [Barr i Diamond 2014].

Źródło: Na podstawie: [Salminen 1993; Żukowski 1997; *Bezpieczeństwo* 2001; Żukowski 2006; Barr 2010; Barr i Diamond 2014].

Wśród różnych koncepcji konstrukcji systemów zabezpieczenia emerytalnego na uwagę zasługują rozwiązania rekomendowane przez Bank Światowy, Komisję Europejską, Międzynarodową Organizację Pracy oraz Europejskie Stowarzyszenie Zabezpieczenia Emerytalnego. W każdym przypadku proponowany system zabezpieczenia emerytalnego jest konstrukcją złożoną z kilku elementów [Rutecka 2012, s. 67–78]. Poniżej omówione zostaną bardziej szczegółowo rekomendacje Banku Światowego oraz Komisji Europejskiej³⁴.

Najbardziej rozbudowaną koncepcją kształtowania współczesnych systemów emerytalnych na świecie jest koncepcja Banku Światowego. Bank Światowy promuje system wielofilarowy (*Averting* 1994, s. 28), przy czym w latach 90. XX w. był to system trój-³⁵, zaś obecnie pięcioletni. W koncepcjach tych poszczególne części

³⁴ Międzynarodowa Organizacja Pracy propaguje następujące trzy części systemu zabezpieczenia emerytalnego: 1. Filar publiczny i powszechny, finansowany z podatków; jego celem jest zapewnienie minimalnego świadczenia, zaś skierowany jest do osób osiągających najniższe dochody. 2. Publiczny filar, zapewniający emeryturę podstawową, funkcjonujący na zasadach repartycji. 3. Filar tworzony przez dobrowolne i dodatkowe oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne. Z kolei według Europejskiego Stowarzyszenia Zabezpieczenia Emerytalnego elementami systemu zabezpieczenia emerytalnego powinny być: 1. Publiczny system emerytalny stanowiący pierwszy filar. 2. Filar drugi, czyli prywatne, obowiązkowe lub dobrowolne plany zakładowe/pracownicze. 3. Indywidualne dodatkowe zabezpieczenie emerytalne, tj. trzeci filar.

³⁵ W trójfilarowej koncepcji Banku Światowego [*Averting* 1994] pierwszy filar to repartycyjny obowiązkowy system emerytur jednolitych, którego celem jest zapobieganie ubóstwu, filar drugi to

są względem siebie komplementarne. Na system pięcioletni składa się kombinacja następujących elementów [Holzmann, Hinz i Dorfman 2008]:

- filar zerowy, niepowiązany z wysokością składek wpłaconych do systemu emerytalnego; świadczenie wypłacane jest z budżetu państwa, ma charakter redystrybucyjnego programu pomocy społecznej dla najuboższych (renty socjalnej), zapewniającej minimalny – podstawowy poziom dochodów (ochrony przed ubóstwem); podstawowe wsparcie dla osób starszych z tej części, szczególnie w krajach niezbyt zamożnych, może nie gwarantować zabezpieczenia przed ubóstwem, gdyż w wydatkach państwowych „konkuruje” ono ze wsparciem dla dzieci czy osób niepełnosprawnych;
- filar pierwszy, obowiązkowy, w którym składka jest płacona od poziomu wynagrodzenia; ma on charakter repartycyjny;
- filar drugi, obowiązkowy, bazujący na indywidualnych kontach oszczędnościowych, ma charakter kapitałowy;
- filar trzeci, dobrowolny, który może przybierać różnorodne formy (indywidualne lub zakładowe plany emerytalne);
- filar czwarty, dobrowolny, który tworzą nieformalne sposoby zabezpieczenia emerytalnego, bazuje na indywidualnych aktywach, w tym np. wsparciu rodziny i transferach międzypokoleniowych, dostępie do opieki zdrowotnej, możliwości skorzystania z odwróconej hipoteki.

Według modelu Banku Światowego różnorodność źródeł finansowania emerytury jest dobrym gwarantem osiągnięcia podstawowych celów stawianych systemom emerytalnym, tzn. ogranicza ryzyko ubóstwa wśród najstarszych oraz pozwala na konsumpcję w całym cyklu życia. Równocześnie dywersyfikacja sprzyja minimalizacji ryzyka związanego z systemem emerytalnym³⁶ i niebezpieczeństwa obniżenia dochodów emerytalnych, przede wszystkim ryzyka: demograficznego (w szczególności z filaru repartycyjnego – w przypadku wzrostu relacji liczby osób pobierających świadczenie do płacących składki), ekonomicznego (głównie z filaru kapitałowego – w sytuacji pogorszenia koniunktury) oraz politycznego (z filaru zerowego – przy niedostatecznej waloryzacji świadczeń emerytalnych, wynikającej z ograniczenia wydatków publicznych).

Prawidłowo skonstruowany system emerytalny winien się charakteryzować wiarygodnością, zaś przeprowadzane zmiany powinny być długotrwałe. Bank Światowy wskazuje, że pożądanymi cechami współczesnych systemów emerytalnych jest stabilność i efektywność finansowa oraz adekwatność.

Stabilność finansowa systemu emerytalnego oznacza odporność na zmiany demograficzne, polityczne oraz kryzysy na rynkach kapitałowych. Systemy emerytalne

obowiązkowe fundusze emerytalne o charakterze kapitałowym, zaś dobrowolne pracownicze programy emerytalne lub indywidualne oszczędzanie to filar trzeci.

³⁶ Szerzej o ryzykach w systemie emerytalnym zob.: [Góra 2003, s. 83 i n.; Barr 2010, s. 132–133; Domański 2011; Rutecka 2012, s. 15 i n.; Stańko 2013; Szumlicz 2013].

powinny zatem gwarantować wypłaty zarówno bieżących, jak i przyszłych świadczeń. Dlatego przeprowadzane reformy powinny być poprzedzane wiarygodnymi prognozami finansowymi: przychodów w postaci składek, rozchodów, tzn. wypłat świadczeń emerytalnych oraz oczekiwanych stóp zwrotu (w systemach kapitałowych).

Efektywność finansowa to z kolei równoważenie wpływów i wydatków systemu emerytalnego. Efektywny system nie powinien również powodować wzrostu obciążeń fiskalnych przeznaczanych na opiekę socjalną państwa, np. w ramach wydatków ponoszonych w programach walki z ubóstwem emerytów.

Trzecia cecha – adekwatność – oznacza zapewnienie świadczeń emerytalnych na poziomie umożliwiającym zaspokojenie podstawowych potrzeb osób uzyskujących świadczenie emerytalne. Świadczenia takie powinny ograniczać ryzyko ubóstwa emerytów i umożliwiać utrzymanie poziomu konsumpcji z okresu aktywności zawodowej.

Ważnym wyzwaniem współczesnych systemów emerytalnych podkreślanym przez Bank Światowy jest ujednoczenie i włączenie do systemu powszechnego dotychczas odrębnych części, np. systemu zabezpieczenia emerytalnego rolników, urzędników służby cywilnej itd. Konieczne jest także ograniczanie kosztów administracyjnych systemu, wydatków marketingowych, kosztów transferów między funduszami emerytalnymi oraz opłat za zarządzanie aktywami. Równocześnie systemy emerytalne powinny być w długim okresie stabilne pod względem legislacyjnym oraz finansowym. Ponadto Bank Światowy wskazuje, że rosnące obciążenia dla budżetów państw wydatkami związanymi z systemem emerytalnym wymuszają konieczność prowadzenia dalszych reform. Stąd promowane jest podejście wielofilarowe, które daje szansę na zmniejszenie ryzyka ubóstwa w okresie starości. Natomiast w państwach, w których funkcjonuje już taki system, istotną kwestią i wyzwaniem jest poprawa dostępności do filarów dobrowolnych, umożliwiających gromadzenie dodatkowych oszczędności na zabezpieczenie starości.

Istotny wkład w kształtowaniu współczesnych systemów emerytalnych w Europie ma Komisja Europejska [Szarfenberg 2014]. Wprowadzie polityka społeczna Unii Europejskiej pozostaje w kompetencji państw członkowskich, ale jednocześnie, z racji sprzężenia zwrotnego między nią a polityką gospodarczą oraz wzrostu mobilności ludności, coraz częściej postuluje się potrzebę głębszego ujednoczenia również w obszarze zabezpieczenia emerytalnego. Ten ostatni postulat dotyczy przede wszystkim dodatkowych, prywatnych form zabezpieczenia emerytalnego.

Zabezpieczenie starości jest jednym z priorytetów europejskiej polityki społecznej, wskazywanym w tzw. Otwartej Metodzie Koordynacji [*Social Policy* 2001]. Wyodrębniono trzy podstawowe obszary wraz z podporządkowanymi im celami, które powinny być osiągnięte przez systemy emerytalne. Są to wskazane powyżej: adekwatność i stabilność finansowa, a także konieczność modernizacji tych systemów.

W ramach adekwatności systemów emerytalnych (czyli zapewnienia świadczeń emerytalnych na odpowiednim poziomie) Unia Europejska promuje przede wszystkim gwarancję minimalnego zabezpieczenia poziomu życia w okresie starości, zapobiegającego ubóstwu i wykluczeniu społecznemu. Celem systemów emerytalnych w krajach unijnych powinno być również wspieranie solidarności wewnątrz- i międzypokoleniowej, a także zapewnienie dostępu do publicznych i prywatnych systemów emerytalnych. Koordynacja systemów zabezpieczenia społecznego w Unii Europejskiej gwarantuje, że osoby pracujące w różnych krajach członkowskich, przechodząc na emeryturę, uzyskają adekwatne świadczenia z systemów publicznych. Ich wysokość będzie proporcjonalnie odpowiadać uprawnieniom nabytym w poszczególnych państwach, w których dana osoba świadczyła pracę [Żukowski 2012a; Czepulis-Rutkowska 2013].

Drugim ważnym obszarem związanym z zabezpieczeniem emerytalnym uwzględnionym w Otwartej Metodzie Koordynacji jest zagwarantowanie finansowej wypłacalności systemów emerytalnych. Realizacji tego celu sprzyjać powinno wspieranie jak najdłuższej aktywności osób starszych na rynku pracy (aby utrzymać równowagę między strukturą osób pracujących i emerytów), wzrost znaczenia prywatnych oszczędności emerytalnych oraz odpowiednia polityka fiskalna. Trzecią kwestią jest zwiększenie elastyczności systemów emerytalnych w odniesieniu do zmian zachodzących w społeczeństwie oraz gospodarce. Wiąże się to, przykładowo, z poprawą pewności zatrudnienia czy też koniecznością wzrostu przejrzystości zasad systemów emerytalnych [Żukowski 2012a; Czepulis-Rutkowska 2013].

Na kształtowanie współczesnych systemów emerytalnych w krajach Unii Europejskiej wpływa również kolejny dokument – Biała Księga [White Paper 2012]. Bardzo wyraźnie podkreślono w nim przede wszystkim konieczność działań prowadzących do wydłużenia aktywności zawodowej osób starszych oraz nieodzowność zapewnienia finansowej wypłacalności systemów emerytalnych. W tym drugim przypadku działaniem umożliwiającym osiągnięcie wypłacalności jest zamiana systemów emerytalnych funkcjonujących na zasadach zdefiniowanego świadczenia na systemy o zdefiniowanej składce. Kolejnym obszarem, na który zwraca uwagę Komisja Europejska, jest konieczność zachowania adekwatności świadczeń emerytalnych, co będzie wymagać m.in. systematycznego podnoszenia wieku emerytalnego, ograniczania uprawnień do wcześniejszego przechodzenia na emeryturę, wspierania ustawicznego kształcenia, tworzenia miejsc pracy dla osób starszych oraz zachęty do gromadzenia dodatkowych oszczędności emerytalnych. Warto zauważyć, że cele te są w stosunku do siebie w pewnym stopniu sprzeczne. Jednak osiągnięcie wypłacalności systemu emerytalnego przy jednoczesnej konieczności zapewnienia odpowiedniego poziomu świadczeń, mimo że trudne, jest jednak możliwe do osiągnięcia (np. poprzez odpowiednio ustalony wiek emerytalny).

2.2. System zabezpieczenia emerytalnego w Polsce

2.2.1. Rozwój systemu zabezpieczenia emerytalnego w latach 1999–2015

Zasady funkcjonowania systemu zabezpieczenia emerytalnego w Polsce są regulowane szeregiem ustaw. Wśród najważniejszych, nadających ramy współczesnemu systemowi, wymienić należy Ustawę z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (Dz. U. 1998 nr 137) oraz Ustawę z dnia 28 sierpnia 1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych (Dz.U. 2013 poz. 989)³⁷.

W Polsce w 1999 r. rozpoczęto reformę publicznego systemu zabezpieczenia emerytalnego³⁸. Reforma ta nie jest jednak zakończona, gdyż uregulowania systemu emerytalnego wciąż są modyfikowane, tak w zakresie rozwiązań repartycyjnych, jak i kapitałowych [omówienie zmian wprowadzonych do 2014 r. w: Wiktorow 2014, s. 4–12].

Dotychczasowy system repartycyjny o zdefiniowanym świadczeniu (*defined benefit system*) zastąpiono trójfilarowym – o zdefiniowanej składce (*defined contribution system*). Zasadnicza różnica między tymi systemami polega na odmiennej redystrybucji – w dotychczas obowiązującym systemie (repartycyjnym – o zdefiniowanym świadczeniu) wysokość składek była uzależniona od przewidywanej wysokości wypłat świadczeń emerytalnych. Natomiast we wprowadzonym w 1999 r. systemie o zdefiniowanej składce określono wysokość płaconej składki, zaś wypłacane świadczenie ma charakter wynikowy i jest uzależnione przede wszystkim od wysokości zgromadzonych kapitałów oraz uprawnień emerytalnych. Jak wskazuje T. Szumlicz, zmiana ta „jest na pewno najistotniejszą z dokonanych zmian, gdyż jest przejściem od najbardziej socjalnej do najbardziej ekonomicznej konstrukcji emerytalnej w Europie” [2006a, s. 273] i niesie ona daleko idące konsekwencje dla przyszłych emerytów. Efektem wprowadzonej ekwiwalentności kompensacyjnej, czyli uzależnienia wysokości świadczenia od poziomu wcześniejszych składek (i prognozowanych niższych stóp zastąpienia), jest przede wszystkim absolutna konieczność aktywnego udziału w tym systemie. Wprowadzone zmiany wymagają bowiem

³⁷ Ponadto istotnymi aktami prawnymi kształtującymi współczesny system zabezpieczenia emerytalnego w Polsce są: Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o indywidualnych kontach emerytalnych (Dz.U. 2004, nr 116, poz. 1205), Ustawa z dnia 11 maja 2012 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2012, poz. 637), która wprowadziła stopniowe podnoszenie i wyrównywanie wieku emerytalnego dla obu płci, oraz Ustawa z dnia 6 grudnia 2013 roku o zmianie niektórych ustaw w związku z określeniem zasad wypłaty emerytur ze środków zgromadzonych w otwartych funduszach emerytalnych (Dz.U., 31 grudnia 2013 r., poz. 1717), wskutek której w istotnym stopniu zmieniono zasady wypłat świadczeń ze środków zgromadzonych w otwartych funduszach emerytalnych (OFE).

³⁸ W rozważaniach pominięty zostanie system zabezpieczenia emerytalnego rolników KRUS oraz służb mundurowych.

od zainteresowanych wzrostu kompetencji emerytalnych do podejmowania decyzji w obszarach, które dotychczas najczęściej znajdowały się poza ich zainteresowaniem. Decyzje te dotyczą każdego z trzech filarów i obejmują m.in. zagadnienia związane z podziałem składki emerytalnej między FUS a OFE, wyboru i ewentualnej zmiany funduszu emerytalnego, kwestii dziedziczenia aktywów emerytalnych czy też podjęcia decyzji o dodatkowym oszczędzaniu na zabezpieczenie starości.

Strukturę oraz najważniejsze aspekty organizacyjne funkcjonującego w Polsce systemu zabezpieczenia emerytalnego zaprezentowano w tabeli 2.2.

Tabela 2.2. Struktura systemu zabezpieczenia emerytalnego w Polsce (według stanu na dzień 31 grudnia 2015 r.)

Elementy systemu	System bazowy			Część dodatkowa
	I filar indywidualne konto emerytalne w ZUS	I filar indywidualne subkonto w ZUS	II filar indywidualne konto emerytalne w OFE	III filar
Obligatoryjność udziału	obowiązkowy	obowiązkowy	dobrowolny	dobrowolny
Finansowanie świadczenia	repartycja	repartycja	system kapitałowy	system kapitałowy
Dziedziczenie środków	nie	tak	tak	tak
Wysokość składki* (jako % płacy)	12,22%	4,38%	2,92%	zależy od pracującego
		7,30%	0%	
Opodatkowanie składki	nie	nie	nie	zależy od produktu
Opodatkowanie świadczenia	tak	tak	tak	zależy od produktu
Kapitał emerytalny	składki + waloryzacja	składki + waloryzacja	składki + stopa zwrotu	wkłady + stopa zwrotu
Instytucja gromadząca aktywa	Fundusz Ubezpieczeń Społecznych	Fundusz Ubezpieczeń Społecznych	Otwarte Fundusze Emerytalne	oszczędności i ubezpieczenia dodatkowe
Zarządzający	Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS)	Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS)	Powszechne Towarzystwa Emerytalne (PTE)	Pracownicze Fundusze Emerytalne, PTE, TFI, Banki, Towarzystwa Ubezpieczeń na Życie
Instytucja wypłacająca świadczenie emerytalne	Zakład Ubezpieczeń Społecznych	Zakład Ubezpieczeń Społecznych	Zakład Ubezpieczeń Społecznych	Pracownicze Fundusze Emerytalne, PTE, TFI, Banki, Towarzystwa Ubezpieczeń na Życie

* Od 2014 r. członkowie OFE mogą dokonać wyboru w zakresie podziału składki: na FUS i OFE lub całość pozostawić na subkoncie FUS.

Źródło: Na podstawie: Izba Gospodarcza Towarzystw Emerytalnych, <http://igte.pl/> [dostęp: 31.07.2015].

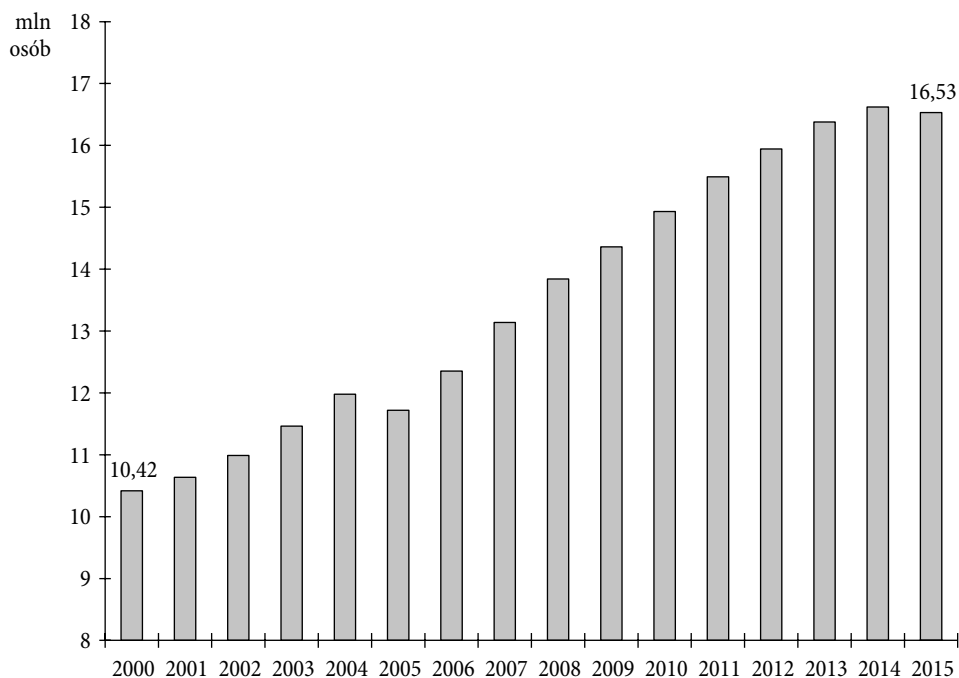
Jednym z najważniejszych wyróżników systemu emerytalnego jest wysokość składki emerytalnej. Według stanu na dzień 31 grudnia 2015 r. łączna składka emerytalna wynosi 19,52% wynagrodzenia, z czego jej połowę opłaca pracownik, a drugą – pracodawca. Analizując najważniejsze dane dotyczące ubezpieczeń społecznych (I filar), warto zauważyć, że świadczenia emerytalne z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych na koniec 2015 r. otrzymywało nieco ponad 5 mln emerytów (zob. załącznik 2). Od 1999 r. systematycznie pogarsza się relacja liczby osób otrzymujących świadczenia emerytalne do liczby ubezpieczonych – z 25% do 34% w 2014 r. Na relatywnie stałym poziomie utrzymuje się natomiast wysokość przeciętnej miesięcznej emerytury w relacji do średniego wynagrodzenia – w analizowanych latach wielkość ta kształtowała się na poziomie między 57,1% (w 2008 r.) do 63,7% (w 2002 r.).

Bardzo istotną kwestią w diagnozowaniu sytuacji w zakresie publicznego systemu zabezpieczenia emerytalnego jest określenie jego wydolności (rozumianej jako poziom zbilansowania dochodów i wydatków). Dla przykładu, w 2014 r. wpływy ze składek i należności pochodnych na Fundusz Ubezpieczeń Społecznych wynosiły 131 mld zł (co w strukturze dochodów stanowiło 71,4%), zaś wydatki ogółem ukształtowały się na poziomie blisko 192 mld zł. Analizując prognozy ZUS dotyczące sytuacji finansowej Funduszu Ubezpieczeń Społecznych w ramach funduszu emerytalnego wyznaczone do 2020 r. (zob. załącznik 2), przewidywana wydolność funduszu emerytalnego będzie się kształtować również na poziomie około 70%.

II filar systemu zabezpieczenia emerytalnego w Polsce tworzą otwarte fundusze emerytalne (OFE), którymi zarządzają powszechnie towarzystwa emerytalne (PTE). W 1999 r. na rynku działalność rozpoczęło 21 OFE, natomiast w toku rozwoju sektora, wskutek łączenia lub przejmowania OFE przez inne, systematycznie zmniejszała się ich liczba, do 12 w 2015 r. (zob. załącznik 2). W pierwszym roku funkcjonowania OFE przystąpiło do nich zdecydowanie więcej osób niż oczekiwano – ponad 9,6 mln – i z roku na rok liczba ta wzrastała o nieco ponad 400 tys. Na koniec 2015 r. do OFE należało 16,5 mln osób (wykres 2.1).

Wartość aktywów netto OFE, którymi zarządzają PTE od początku powstania sektora do 2013 r., systematycznie wzrastała – od 2,9 mld do ponad 299 mld w 2013 r. W 2014 r. wartość ta zmniejszyła się o ponad 150 mld zł (w wyniku przekazania do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych aktywów o wartości 153,2 mld zł oraz prawie 3,7 mld zł w związku z osiągnięciem przez część członków wieku niższego o 10 lat od wieku emerytalnego, w ramach tzw. suwaka bezpieczeństwa) [Rynek 2015, s. 4].

III filar systemu emerytalnego w Polsce umożliwia gromadzenie dobrowolnych dodatkowych oszczędności przeznaczonych na zabezpieczenie emerytalne. Tworzą go: pracownicze programy emerytalne (PPE) funkcjonujące od 1999 r., indywidualne konta emerytalne (IKE) działające od 2004 r. oraz indywidualne konta



Wykres 2.1. Liczba członków otwartych funduszy emerytalnych w latach 2000–2015

Źródło: Na podstawie danych Komisji Nadzoru Finansowego, <http://knf.gov.pl>

zabezpieczenia emerytalnego (IKZE) oferowane dopiero od 2012 r. Analizując rozwój rynku dobrowolnych oszczędności emerytalnych w Polsce, można m.in. zauważyć systematyczne wzrosty:

- wartości zgromadzonych aktywów – w PPE od 4,73 mln zł na koniec 2000 r. do 10,6 mld zł na koniec 2015 r.; a w IKE – od 168,6 mln zł na koniec 2004 r. do 5,68 mld zł na koniec 2015 r.;
- liczby oszczędzających osób – w PPE od 5,39 tys. osób w 2000 r. do 392,6 tys. uczestników w 2015 r.; w IKE – od 175,48 tys. osób na koniec 2004 r. do 858,7 tys. w 2015 r.³⁹;
- liczby podmiotów oferujących możliwość gromadzenia aktywów – na koniec 1999 r. funkcjonowały zaledwie 3 PPE, ale w 2014 r. było ich już 1064 (którymi zarządzało 27 instytucji finansowych), natomiast IKE w 2004 r. oferowało 45 podmiotów, a w 2015 r. – 50 instytucji finansowych.

Statystycznie w 2015 r. na jedną osobę gromadzącą aktywa w PPE przypadało zatem blisko 27 tys. zł oszczędności emerytalnych, a w IKE 6,6 tys. zł. Natomiast IKZE oferowane są przez 36 instytucji finansowych, w których na koniec 2015 r.

³⁹ Odnosząc poziom uczestnictwa w PPE i IKE do poziomu zatrudnienia, przykładowo w 2015 r. członkami PPE było zaledwie 2,24%, a członkami IKE – 4,9% liczby osób aktywnych zawodowo.

swoje rachunki posiadało 597,6 tys. osób, co stanowiło 3,4% liczby osób pracujących. Wartość zgromadzonych w nich aktywów wyniosła 622 mln zł⁴⁰.

W świetle zaprezentowanych powyżej danych można stwierdzić, że Polacy charakteryzują się bardzo niską skłonnością do oszczędzania w ramach III filaru systemu zabezpieczenia emerytalnego. Biorąc pod uwagę niestabilność uregulowań systemu emerytalnego oraz prognozy wskazujące na obniżanie się stóp zastąpienia z bazowej części tego systemu, utrzymanie godziwego poziomu życia przez przyszłych emerytów może się okazać bardzo trudne.

2.2.2. Uwarunkowania funkcjonowania systemu emerytalnego w Polsce

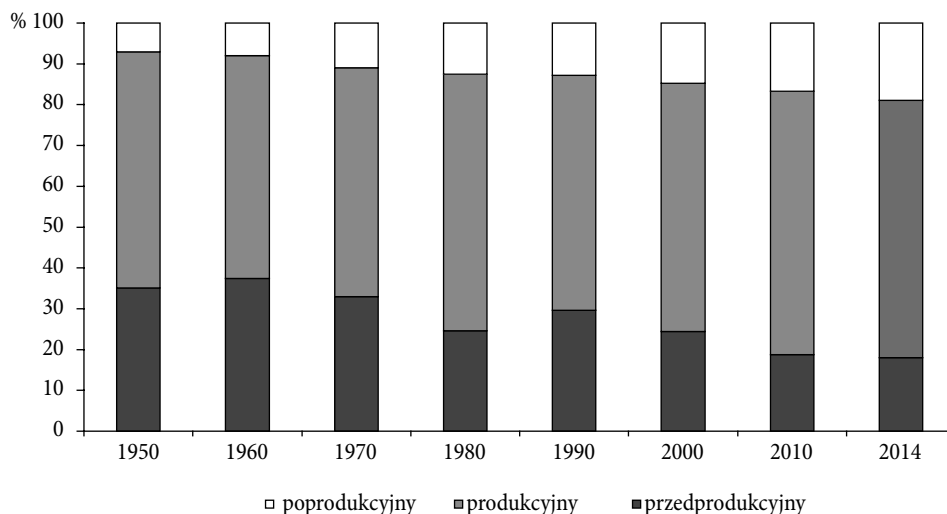
Obok uregulowań prawnych na funkcjonowanie systemu zabezpieczenia emerytalnego wpływa przede wszystkim rozwój gospodarczy kraju. Poziom tego rozwoju determinuje wysokość środków generowanych na cele społeczne, zaś w przypadku kapitałowych części systemu zabezpieczenia emerytalnego – wpływa bezpośrednio na osiągnięte stopy zwrotu z inwestowanych aktywów emerytalnych [Barr 2010]. Kluczowe znaczenie mają także procesy demograficzne, zmiany w formach życia rodzinnego oraz zachodzące na rynku pracy, które w wielu przypadkach są wynikiem globalizacji [Giddens 1990].

Do najważniejszych czynników determinujących funkcjonowanie systemu zabezpieczenia emerytalnego należą **zmiany demograficzne**, w szczególności proces starzenia się społeczeństwa w ramach tzw. drugiego przejścia demograficznego. Do głównych przyczyn tego procesu zalicza się zachodzące paralelnie: spadającą liczbę urodzeń dzieci oraz rosnącą długość trwania życia. Wpływają one nie tylko na efektywność funkcjonowania części repartycyjnej systemu emerytalnego, ale także na część kapitałową [Barr i Diamond 2014, s. 94–96].

W przypadku wskaźnika dzietności (*fertility rate*) w Polsce zaobserwować można systematyczny jego spadek – od 2,98 w 1960 r. do 1,26 w 2013 r. Według prognoz OECD do 2020 r. wskaźnik ten powinien nieco wzrosnąć – do około 1,53 [Pension 2015]. Z kolei analizując średnią długość trwania życia w Polsce, można zauważyć, że w latach 1970–2013 systematycznie się ona zwiększała, w przypadku kobiet od 73,3 do 80,9 lat, a w przypadku mężczyzn od 66,6 do 72,7 lat. Co więcej, w przyszłości długość trwania życia będzie rosła dalej. Według prognoz demograficznych GUS w 2030 r. oczekiwana długość trwania życia dla mężczyzn będzie wynosić nieco ponad 77 lat, a dla kobiet 84 lata, zaś w 2050 r. – odpowiednio 82 i niemal 88 lat [Prognoza ludności 2014, tabl. 12 i 13].

⁴⁰ Biorąc pod uwagę krótki okres funkcjonowania IKZE, relatywnie większe, w porównaniu do PPE i IKE, zainteresowanie Polaków tym rozwiązaniem wynika z przyjętych odmiennych uregulowań prawnych. Zachętą do oszczędzania w IKZE jest zwolnienie z podatku dochodowego wpłat zasilających to konto. Należy dodać, że oszczędzający na emeryturę może posiadać jednocześnie IKE i IKZE.

Analizując zmiany demograficzne w polskim społeczeństwie, które w sposób szczególny determinują stabilność finansową systemu zabezpieczenia emerytalnego, można zaobserwować systematyczny wzrost liczby i udziału osób w wieku poprodukcyjnym (tj. kobiet od 60 lat, mężczyzn od 65 lat)⁴¹. O ile bowiem w 1950 r. ich udział w ogólnej populacji wynosił 7%, w 1990 r. niespełna 13%, to w 2014 r. już 19% (tj. 7,3 mln osób). Należy dodać, że liczba osób w wieku 60/65 lat i więcej w latach 1950–2000 średniorocznie wzrastała o około 80 tys. Natomiast w latach 2000–2014 liczba osób w wieku poprodukcyjnym wzrastała średnio aż o około 112 tys.⁴² (wykres 2.2).



Wykres 2.2. Struktura ludności Polski w wieku przedprodukcyjnym, produkcyjnym i poprodukcyjnym* w latach 1950–2014

* Według GUS przez ludność w wieku przedprodukcyjnym należy rozumieć osoby poniżej 17. roku życia, osoby w wieku produkcyjnym (wieku zdolności do pracy) to mężczyźni w wieku 18–64 lata oraz kobiety w wieku 18–59 lat. Z kolei przez ludność w wieku poprodukcyjnym rozumie się mężczyzn powyżej 65. i kobiety powyżej 60. roku życia [*Pojęcia stosowane*].

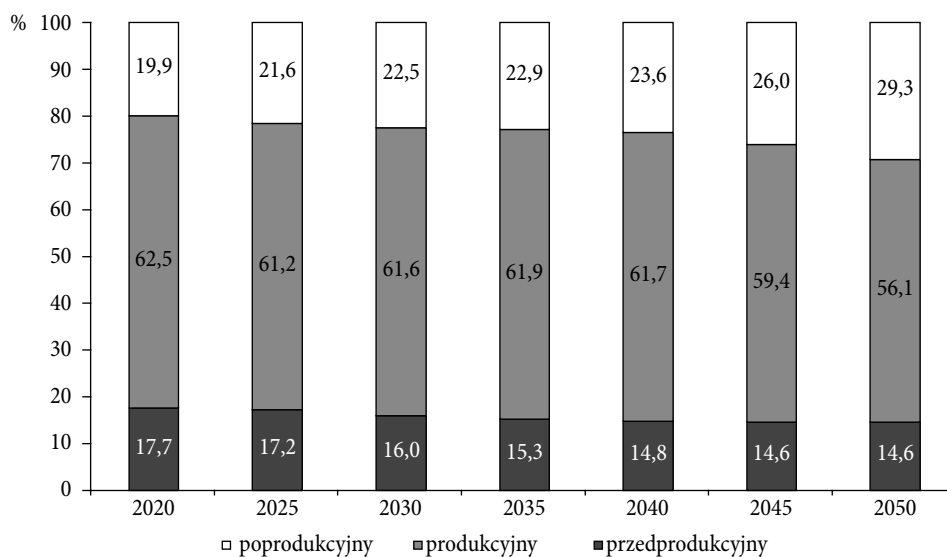
Źródło: Na podstawie danych roczników demograficznych GUS z lat 1951–2015

Równocześnie prognozy demograficzne GUS przewidują dalszy wzrost udziału osób w wieku poprodukcyjnym. W 2025 r. udział ten będzie wynosił prawie 22%, zaś w 2050 r. – niemal 30%⁴³ (wykres 2.3).

⁴¹ Odsetek osób w wieku 65 lat i więcej jest nazywany współczynnikiem starości danej populacji [*Prognoza ludności 2014*, s. 132].

⁴² Oszacowany model liniowej funkcji trendu dla lat 1950–2000 przyjmuje postać: $y = 79,249x + 974,4$, przy $R^2 = 0,992$, gdzie y – liczba ludności w wieku poprodukcyjnym (w tys. osób), natomiast dla lat 2000–2014 $y = 112,29x + 5342,3$, przy $R^2 = 0,919$.

⁴³ Według prognoz demograficznych Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w 2050 r. udział ten będzie wynosił prawdopodobnie nawet 34% [zob. Uścińska i Zalewska 2009].



Wykres 2.3. Prognozy struktury ludności Polski w wieku przedprodukcyjnym, produkcyjnym i poprodukcyjnym na lata 2020–2050

Źródło: Na podstawie: [Ludność według płci 2014]

Jednym z ważniejszych parametrów każdego systemu emerytalnego związanych z długością trwania życia ludności i wpływających na efektywność jego funkcjonowania jest **ustawowy wiek emerytalny**⁴⁴ [Żukowski 2012 s. 5]. Poprawa warunków życia wynikająca z postępu cywilizacyjnego (szczególnie w zakresie medycyny oraz zmiany charakteru, bezpieczeństwa i warunków pracy) oraz rozwój systemów zabezpieczenia społecznego wpłynęły na poprawę stanu zdrowia oraz zwiększenie długości lat życia współczesnych seniorów. Stąd też w wielu krajach europejskich podejmowane są decyzje o zmianach ustawowego wieku emerytalnego⁴⁵. Systematyczne podnoszenie wieku emerytalnego jest, obok wzrostu składki emerytalnej (zwiększenia fiskalizmu) lub obniżenia stopy zastąpienia (co wiąże się ze zmniejsz-

⁴⁴ Rozważania teoretyczne dotyczące wieku emerytalnego koncentrują się w literaturze na dwóch rozwiązaniach: poziomym sztywnym oraz elastycznym. W pierwszym przypadku odgórnie narzucony jest moment zakończenia pracy zawodowej. W sytuacji stale rosnącej długości życia podniesienie wieku emerytalnego stanowi tymczasowe rozwiązanie problemu i budzić będzie protesty społeczne. Wydaje się, że lepszym rozwiązaniem może być elastyczny wiek emerytalny. Przykładowo W. Jackson obok sztywnego wieku emerytalnego podaje kilka możliwości wieku elastycznego. Oprócz pełnej swobody wyboru czasu przejścia na emeryturę, wskazuje on na bardziej elastyczne – stopniowe (skokowe lub płynne) sposoby zakończenia pracy zawodowej. Mogą być one uzależnione np. od przeciętnej długości życia, stanu zdrowia, predyspozycji i chęci do pracy, ale także od uregulowań i sytuacji na rynku pracy zapewniającej możliwości dalszego zatrudnienia [Jackson 1998].

⁴⁵ Szerzej na temat rozwiązań oraz planowanych zmian w zakresie wieku emerytalnego w wybranych krajach europejskich zob.: [Uścińska 2012, s. 32–37].

szeniem wysokości świadczeń emerytalnych), jednym ze sposobów zrównoważenia wpływów między składkami a zobowiązaniami z tytułu wypłat świadczeń emerytalnych. Wzrost ten z reguły nie znajduje jednak wielkiej aprobaty w społeczeństwie, aczkolwiek zwiększanie podatków czy obniżanie świadczeń emerytalnych może budzić jeszcze bardziej gwałtowne sprzeciwy [Jurek 2011, s. 22–24].

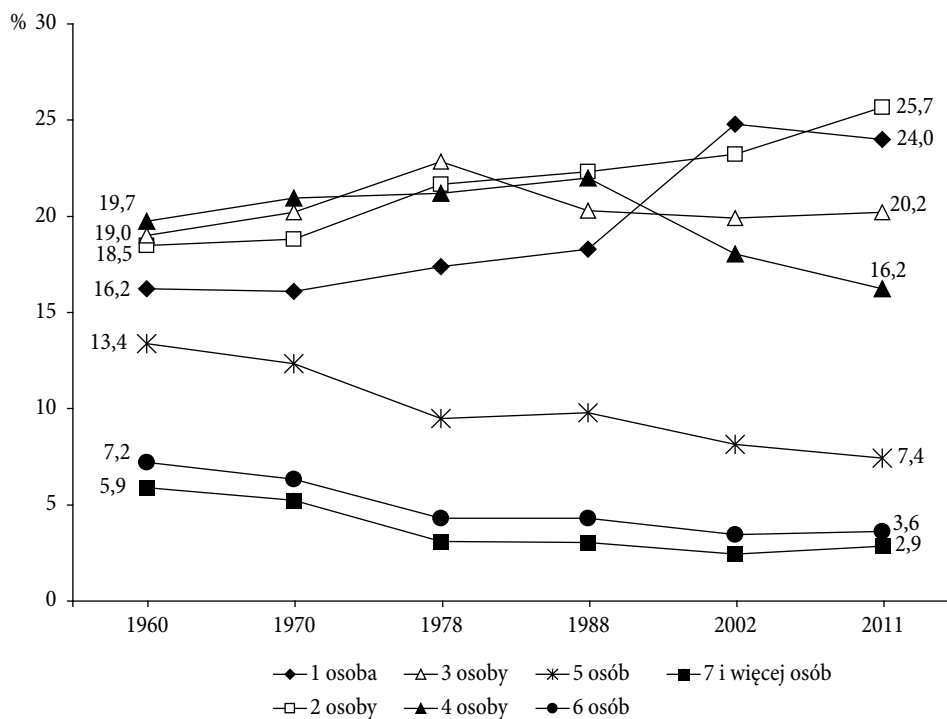
Należy jednak zauważyć, że przy stałym poziomie ustawowego wieku emerytalnego wzrost średniej długości życia wpływa na pogorszenie równowagi finansowej publicznego systemu emerytalnego, szczególnie w jego części repartycyjnej. Bez wątplenia wzrost średniej długości życia jest zjawiskiem pozytywnym, zaś występujące problemy wynikają z uregulowań prawnych i funkcjonalnych systemu emerytalnego. Pogłębiający się kryzys w tym systemie wynika raczej z pogarszającej się relacji między subpopulacją osób w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym (co zostało omówione powyżej). Przyczyną problemów jest również przyjęty poziom ustawowego wieku emerytalnego oraz zdecydowanie wcześniejszy wiek rzeczywistego przechodzenia na emeryturę.

Do 2012 r. w Polsce obowiązywał różny wiek emerytalny dla kobiet i mężczyzn (odpowiednio 60 i 65 lat). Ustawa z dnia 11 maja 2012 r. o zmianie ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2012, poz. 637) wprowadziła stopniowe podnoszenie i wyrównywanie wieku emerytalnego dla obu płci do poziomu 67 lat. Zgodnie z przepisami od 1 stycznia 2013 r. co kwartał o jeden miesiąc podnoszony jest wiek emerytalny dla obu płci. Docelowy wiek emerytalny kobiety osiągną w 2040 r. (dotyczy urodzonych po 30 września 1973 r.), zaś mężczyźni w 2020 r. (dotyczy urodzonych po 30 września 1953 r.). Zmiana ta, skądinąd pożądana, budzi jednak sporo wątpliwości związanych z respektowaniem praw nabytych osób, które podjęły pracę zawodową przed przedstawionymi zmianami. Rozłożenie w dość długim czasie procesu podwyższania wieku emerytalnego i ogólny interes społeczny pozwala jednak stwierdzić, że było to działanie konieczne⁴⁶. Ustawa ta wprowadza też pewną elastyczność w przechodzeniu na emeryturę. Rozwiązanie dotyczy tzw. emerytur częściowych – dla kobiet z co najmniej 35-letnim stażem ubezpieczeniowym (okresy składkowe i nieskładkowe), które ukończą 62 lata i dla mężczyzn kończących 65 lat i z co najmniej 40-letnim stażem ubezpieczeniowym. Świadczenie emerytalne do czasu osiągnięcia wieku emerytalnego będzie na niższym poziomie – 50% pełnej kwoty emerytury z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych.

Na zabezpieczenie emerytalne w okresie starości w istotnym stopniu mogą także wpływać przeobrażenia zachodzące w strukturze gospodarstw domowych, które determinują potencjał opiekuńczy ludzi starych. W analizowanym okresie w bardzo istotnym stopniu zmieniała się struktura gospodarstw według liczby

⁴⁶ Warto w tym miejscu dodać, że według stanu na koniec kwietnia 2016 r. prowadzone są prace w podkomisji sejmowej nad projektem ws. obniżenia wieku emerytalnego (co jest efektem obietnic przedwyborczych aktualnego rządu).

członków. O ile w 1960 r. gospodarstw sześć- oraz siedmio- i więcej osobowych było odpowiednio 7,2% i 5,9%, o tyle w 2011 r. było ich zaledwie 3,6% i 2,9%. Wzrósł natomiast udział gospodarstw małych – jedno- lub dwuosobowych (wykres 2.4). W konsekwencji średnia liczba osób przypadających na jedno gospodarstwo domowe wynosiła według Narodowego Spisu Powszechnego (NSP) z 1960 r. – 3,57 i systematycznie malała – do 2,82 osoby według NSP z 2011 r.⁴⁷



Wykres 2.4. Struktura gospodarstw domowych w Polsce według liczby osób w latach 1960–2011

Źródło: Na podstawie: Spis Powszechny z dnia 6 grudnia 1960 r. Ludność. Gospodarstwa Domowe. Polska, GUS, Warszawa 1965, s.116 i 6 (ludność); Narodowy Spis Powszechny 8 XII 1970 r. Struktura demograficzna i zawodowa ludności. Gospodarstwa domowe. Polska, GUS, Warszawa 1972, s. 412; Narodowy Spis Powszechny 7 XII 1978 r. Ludność, gospodarstwa domowe i warunki mieszkaniowe, GUS, Warszawa 1980, s. 275; Narodowy Spis Powszechny 1988. Gospodarstwa domowe i rodziny. Polska, GUS, Warszawa 1990, s. 67 (spis wg stanu na 6 grudnia); Narodowy Spis Powszechny 2002. Ludność i gospodarstwa domowe. Stan i struktura społeczno-ekonomiczna, GUS, Warszawa 2003, s. 178 (spis wg stanu na 20 maja); Narodowy Spis Powszechny 2011. Gospodarstwa domowe i rodziny. Charakterystyka demograficzna, GUS, Warszawa 2014, s. 98 (spis wg stanu na 31 marca)

⁴⁷ Zmiany wiążą się również z przeobrażeniami w strukturze rodziny, co potwierdzają wyniki badań NSP. Przykładowo, w 1970 r. gospodarstwa dwurodzinne stanowiły 18,7% ogółu gospodarstw domowych, a w 2011 r. – było ich niemal trzykrotnie mniej (6,8%). Zmniejszył się także w sposób istotny udział gospodarstw trzy- i więcej rodzinnych (z 6,2% do 0,6%).

Zachodzące zmiany niosą poważne konsekwencje dla zabezpieczenia emerytalnego – nie tylko rosną koszty stałe utrzymania gospodarstwa domowego (co przy spadku dochodów związanych z przejściem na emeryturę może spowodować istotne obniżenie jakości życia), ale przede wszystkim pogarszają się możliwości potencjalnego wsparcia osób starszych. Potencjał opiekuńczy ludzi starych można przedstawić, wykorzystując całe spektrum wskaźników [World Population]. Prognozy kształtowania się wybranych wskaźników dla Polski zaprezentowano w tabeli 2.3.

Tabela 2.3. Prognozy wybranych wskaźników demograficznych w Polsce do 2050 r.

Rok	Indeks starości*	Współczynnik potencjalnego wsparcia**	Współczynnik potencjalnej opieki nad rodzicami***
2015	1060	439	9
2020	1271	351	11
2030	1781	274	12
2040	2192	233	20
2050	2693	169	38

* Liczba osób w wieku 65 lat i więcej na 1000 osób w wieku 0–14 lat.

** Liczba osób w wieku 15–64 lata na 100 osób w wieku 65 i więcej.

*** Liczba osób w wieku 85 i więcej lat na 100 osób w wieku 50–64 lat.

Źródło: Na podstawie: [Prognoza ludności 2014].

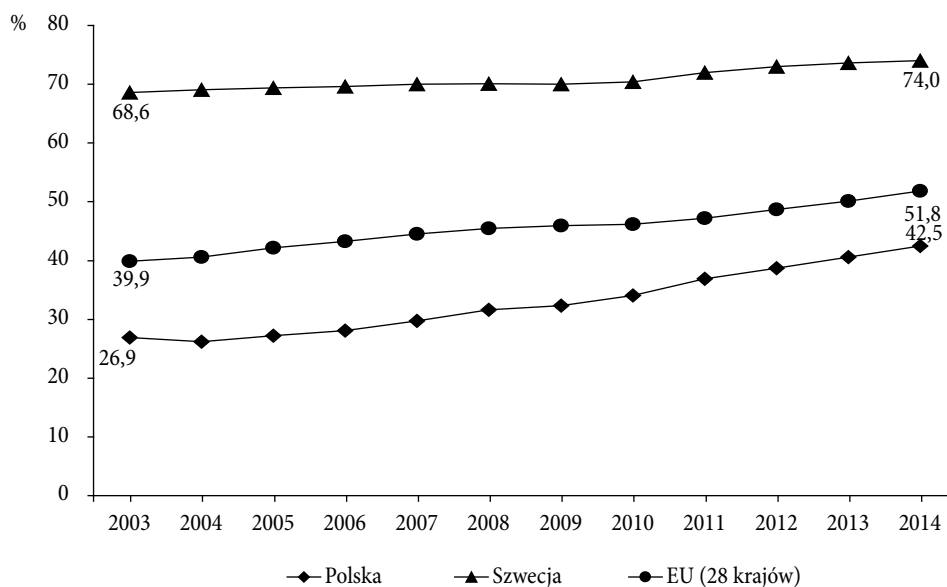
Zgodnie z wynikami prognoz systematycznie będzie wzrastał indeks starości – od 1060 w 2015 r. do 2693 osób starszych w 2050 r. przypadających na 1000 osób w wieku do 14 lat. Z kolei współczynnik potencjalnego wsparcia spadnie z 439 do 169, zaś współczynnik potencjalnej opieki nad rodzicami wzrośnie z 9 do 38⁴⁸. Wskaźniki te potwierdzają, że opieka nad osobami starszymi oraz ewentualne wsparcie materialne będą przypadać na coraz mniej liczne młodsze generacje. Następstwem zmieniającej się struktury wieku oraz wielkości gospodarstw domowych będą z dużym prawdopodobieństwem postępujące zmiany modeli oraz funkcji, które spełniała tradycyjna rodzina.

Kolejnym istotnym czynnikiem wpływającym na funkcjonowanie systemu zabezpieczenia emerytalnego są przemiany na rynku pracy. Ludzie spędzają w pracy mnóstwo czasu, „zależy od niej wiele w naszym życiu – od przyjaciół do sposobów spędzania wolnego czasu” [Giddens 2012, s. 84]. Jednocześnie wielokrotnie zmieniają pracę, nabywają nowe umiejętności i kwalifikacje, zaś formy zatrudniania stają

⁴⁸ Dynamiczny wzrost współczynnika potencjalnej opieki nad rodzicami w kontekście podwyższenia ustawowego wieku emerytalnego wskazuje, że w dość trudnej sytuacji będą szczególnie pracujące kobiety w wieku przedemerytalnym. Z jednej strony muszą one bowiem dłużej pracować zawodowo, a z drugiej oczekuje się od nich opieki nad zaawansowanymi wiekowo rodzicami. Jednocześnie, z racji wydłużania się momentu wejścia na rynek pracy pokolenia młodszego, osoby takie coraz dłużej muszą wspierać również własne dzieci. Grupę tę opisuje się jako „sandwich generation” [Kotowska i Józwiak 2012, s. 25].

się bardziej elastyczne. Ważnym wyznacznikiem zmian jest także systematyczny wzrost udziału kobiet w strukturze zatrudnienia, co m.in. powoduje wspomniane wcześniej przesuwanie w czasie małżeństwa i macierzyństwa. Ponadto istotne znaczenie ma emigracja zarobkowa. W końcu najważniejszym czynnikiem wpływającym w sposób bezpośredni na funkcjonowanie systemu emerytalnego jest atrakcyjność rynku pracy dla osób w wieku przedemerytalnym oraz emerytalnym.

Analizując aktywność zawodową osób starszych (tj. w wieku 55–59/64 lata) w Polsce, można zauważyć, że mimo systematycznego wzrostu współczynnika ich aktywności zawodowej wciąż kształtuje się on na niskim poziomie. Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) Głównego Urzędu Statystycznego wskazują, że w latach 2003–2015 współczynnik ten wzrósł z 37,7% do 55,8%. Na dość stabilnym, ale bardzo niskim poziomie kształtuje się natomiast zatrudnienie osób w wieku 60/65 i więcej – w analizowanym okresie pracowało średnio 7% osób będących w tym wieku [Aktywność ekonomiczna 2015, tabl. 3]. Dla porównania, analizując dane Eurostat, w 2014 r. średnia stopa zatrudnienia osób w wieku 55–64 lata w 28 krajach Unii Europejskiej wynosiła 51,8%, a najwyższa była w Szwecji – 74,0% (wykres 2.5).

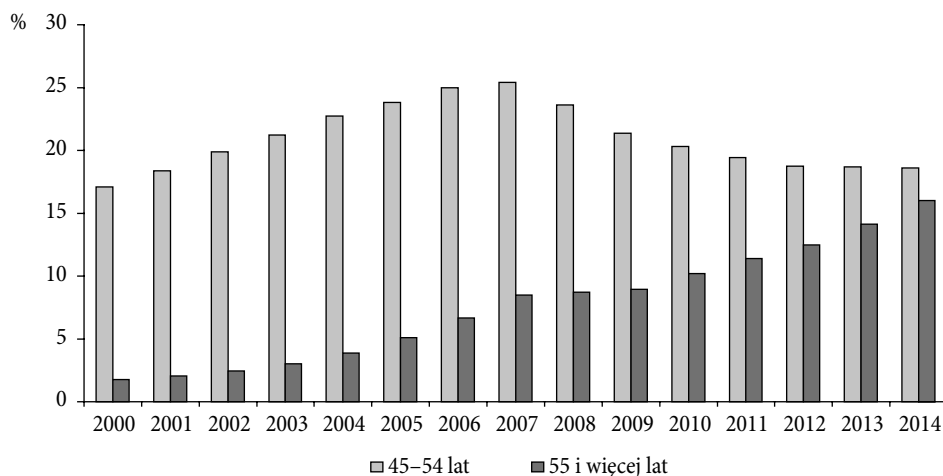


Wykres 2.5. Współczynniki aktywności zawodowej osób w wieku 55–64 lata w Polsce, Szwecji i średnia dla 28 krajów UE w latach 2003–2014

Źródło: Na podstawie: [Employment Rate]

Zjawiskiem powiązanim z aktywnością zawodową jest bezrobocie (wykres 2.6). W latach 2000–2007 następował powolny, ale systematyczny wzrost udziału bezrobotnych w wieku produkcyjnym niemobilnym (45–54 lata) w ogólnej liczbie

bezrobotnych – od 17% do 25%. Wzrost ten w następnych latach został zahamowany i na koniec 2014 r. wynosił 18,6%. Natomiast w przypadku bezrobocia wśród osób starszych (w wieku 55 lat i powyżej) odnotowano zdecydowanie większą dynamikę zmian – do 1,7% w 2000 r. do 16% na koniec 2014 r.



Wykres 2.6. Udział bezrobotnych rejestrowanych w wieku 45–54 oraz 55 i więcej lat wśród ogółu bezrobotnych w Polsce w latach 2000–2014

Źródło: Na podstawie: [Rynek pracy 2015]

Jak wcześniej zauważono, ważnym czynnikiem determinującym obecne oraz przyszłe funkcjonowanie systemu zabezpieczenia emerytalnego są także **zarobkowe migracje zagraniczne**. Według danych NSP z 2002 r. co najmniej 12 miesięcy za granicą przebywało 626 tys. osób, z czego dla około 44% głównym celem wyjazdu była praca zarobkowa. Z kolei według danych z kolejnego NSP z 2011 r. za granicą przebywało już ponad trzykrotnie więcej osób (2018 tys.). Podobnie jak w 2002 r., Polacy najczęściej wyjeżdżali za granicę z zamiarem podjęcia pracy – w tym celu kraj opuściło aż 73% emigrantów [Migracje 2012, s. 54].

Podsumowanie

W rozdziale syntetycznie zaprezentowano ewolucję sposobów zabezpieczenia ludności na okres starości, które wraz z rozwojem ludzkości dynamicznie ewoluowały. Na świecie nie wypracowano jednak systemu, który byłby uniwersalnym i idealnym modelem rekomendowanym dla każdego kraju. Sposoby zabezpieczenia materialnego starości są wciąż zmieniane, ulepszone, dostosowywane do potrzeb współczesnych ludzi i gospodarek.

Równocześnie zachodzące zmiany demograficzne oraz społeczne powodują w wielu krajach coraz większe problemy w zakresie wypłacalności systemów emerytalnych i skutkują koniecznością przeprowadzania w nich reform. W Polsce reformę taką rozpoczęto w 1999 r. W jej efekcie dotychczas obowiązujący system repartycyjny o zdefiniowanym świadczeniu zastąpiono systemem trójfilarowym, repartycyjno-kapitałowym, funkcjonującym na zasadach zdefiniowanej składki (*defined contribution system*). Wprowadzony system wymusza na przyszłych emerytach zdecydowanie większą aktywność w zakresie podejmowania decyzji ukierunkowanych na zabezpieczenie własnej starości.

Niezbędny jest zatem wzrost odpowiedzialności i indywidualnej zapobiegliwości o przyszłe finansowe zabezpieczenie emerytalne. Wynika to m.in. z faktu dalszego starzenia się społeczeństwa, pogarszania wskaźnika dzietności oraz zmian społecznych zachodzących na poziomie rodziny i ograniczania jej tradycyjnych funkcji opiekuńczych. W efekcie wzrastać będzie także popyt na świadczenia państwowej lub prywatnej opieki społecznej (i konieczność rozwijania instytucjonalnych form opieki nad ludźmi starszymi) – a to będzie wymagać posiadania przez gospodarstwo domowe znacznych środków finansowych [*Integration of Health* 1996, s. 18–24; Józwiak i Kotowska, s. 6]⁴⁹.

Istotnym aspektem wpływającym na efektywność systemu zabezpieczenia emerytalnego są także konieczne zmiany na rynku pracy. Obserwowany spadek populacji osób aktywnych zawodowo, pogarszanie się relacji liczby zatrudnionych do liczby emerytów, a także skala emigracji zarobkowej stanowią niepokojące przesłanki efektywnego funkcjonowania systemu emerytalnego w przyszłości. W kontekście zaprezentowanych danych należy zauważyć, że w szczególności istnieje duża potrzeba aktywizacji zawodowej osób starszych. Doświadczenia bardziej rozwiniętych państw wskazują bowiem, że wykorzystanie olbrzymiego potencjału intelektualnego i doświadczenia osób starszych może przynieść duże korzyści nie tylko im samym, ale też całej gospodarce. Bezdyskusyjnie pozytywnie wpływa również na efektywność systemów emerytalnych.

⁴⁹ Zmniejszające się możliwości nieformalnej opieki nad osobami starszymi wynikają także ze zmian społecznych zachodzących w formach życia rodzinnego. Niekorzystny wpływ na zabezpieczenie starości (zarówno materialne, jak i osobowe) będą miały bowiem nie tylko takie zmiany na poziomie rodziny jak spadek dzietności, ale również [Kotowska i Józwiak 2012]:

- coraz późniejsze zawieranie związków małżeńskich, co wiąże się ze wzrostem czasu pozostawania dziecka w domu, a tym samym może prowadzić do późniejszego rozpoczęcia przez rodziców dodatkowego oszczędzania na starość;
- coraz późniejsze rodzenie pierwszego dziecka, co prowadzi do wzrostu odstępu międzygeneracyjnego;
- wzrost procesów destabilizacji rodziny (rozwoły) oraz wzrost zjawiska kohabitacji, które mogą ograniczać wsparcie osobowe na starość;
- wzrost liczby rodzin niepełnych – samotne wychowywanie dziecka, w związku z ponoszonymi na ten cel kosztami, również nie sprzyja dodatkowemu oszczędzaniu na starość.

3

KOMPETENCJE I MOTYWACJA W ZAKRESIE PLANOWANIA ZABEZPIECZENIA EMERYTALNEGO

Wprowadzenie

Z punktu widzenia gospodarstwa domowego proces planowania zabezpieczenia emerytalnego jest bardzo trudny. Wynika to przede wszystkim z konieczności podejmowania decyzji, których efekty są niepewne i wystąpią, z reguły, w bardzo odległej przyszłości. Stąd też już samo planowanie podjęcia takich decyzji nie-rzadko odkładane jest na nieokreśloną przyszłość. Jest to najczęściej rezultatem braku wystarczających kompetencji [Lusardi 2008] oraz niechęci wobec myślenia o odległej przyszłości [Rowlingson 2002, s. 623–642]. Proces planowania zabezpieczenia emerytalnego jest zatem funkcją posiadanych kompetencji finansowych, zaś u jego podstaw znajduje się postrzeganie sensu podejmowania takich działań.

Jak wspomniano we wstępie niniejszej monografii, możliwość dożycia wieku emerytalnego i związana z tym utrata dochodów uzyskiwanych z wykonywanej pracy, które są związane z pierwszą fazą występowania tzw. ryzyka starości, wymaga wcześniejszej przezorności przyszłego emeryta. Przeniesienie części konsumpcji z okresu aktywności zawodowej (poprzez zgromadzenie oszczędności) na okres przyszłej starości jest uzależnione od poziomu kompetencji emerytalnych.

W monografii za podstawową definicję kompetencji emerytalnych przyjęto sformułowanie OECD/INFE (*International Network on Financial Education*) [Atkinson i Messy 2012, s. 14] w odniesieniu do kompetencji finansowych (*financial literacy*). **Kompetencje emerytalne to kombinacja świadomości, wiedzy i umiejętności kształtujących postawy i zachowania konsumentów, niezbędnych do podejmowania racjonalnych decyzji, umożliwiających osiągnięcie indywidualnego dobrobytu finansowego w okresie emerytalnym.**

W kształtowaniu poszczególnych elementów kompetencji w zakresie zabezpieczenia emerytalnego istotnym aspektem jest przede wszystkim budowanie

świadomości emerytalnej (według *Słownika języka polskiego PWN* świadomość to: „zdawanie sobie sprawy z czegoś”). Niedostateczny jej poziom może prowadzić do braku zdolności podejmowania racjonalnych wyborów, nieumiejętności przewidywania ich skutków czy w końcu braku predyspozycji do oceny podejmowanych decyzji oraz bierności wobec zmian zachodzących na rynku [Świecka 2008, s. 237].

Drugi element kompetencji – wiedza o zabezpieczeniu emerytalnym – rozumiana będzie jako ogół wiadomości i informacji (pozyskanych w wyniku procesu uczenia się czy przeprowadzanych badań) oraz ich rozumienia, w obszarze związanym z systemem zabezpieczenia emerytalnego. Wiedza ta może być analizowana zarówno na poziomie subiektywnej oceny, jak i obiektywnej znajomości zagadnień dotyczących systemu emerytalnego.

Z kolei umiejętności finansowe oznaczają praktyczną znajomość aspektów zarządzania finansami gospodarstwa domowego, czyli zdolność wykorzystywania wiedzy w praktyce. W przypadku zabezpieczenia emerytalnego może być to np. umiejętność wyszukiwania informacji, a także zdolność do porównywania bezpieczeństwa i zyskowności różnych sposobów zabezpieczenia emerytalnego.

Pozostałe dwa elementy ujęte w definicji kompetencji finansowych – postawy i zachowania – są ze sobą ściśle związane. Postawę można określić jako „ukrytą predyspozycję do reakcji lub zachowania w określony sposób wobec obiektu postawy” [Alvin i Scott 1996, za: Górniak 2000]. Z kolei według Wojciszke [2003, s. 178] postawa wyraża określone „gotowe i trwałe ustosunkowanie do konkretnych osób i obiektów” i obejmuje elementy poznawcze, czyli przekonania co do cech ocenianego obiektu, jego roli, znaczenia w realizacji celów, emocjonalne, inaczej afektywne, tj. doświadczone pozytywne i negatywne emocje związane z danym obiektem, oraz behawioralne, tj. związane z działaniami, decyzjami, zwyczajami podejmowanymi wobec obiektu postawy [Mika 1984]. Postawy są zatem sądami oceniającymi dany obiekt, cechującymi się teoretycznie stabilnością w czasie, zaś ich wynikiem są określone zachowania konsumentów. Jednak również postawy mogą ewoluować wskutek zachowań. Przykładowo, zmiana okoliczności życiowych (kontekstu społecznego) związana z uzyskaniem większego wynagrodzenia w nowej pracy i dostępnością pracowniczego programu emerytalnego może spowodować przystąpienie do tego programu, co w konsekwencji wpłynie również na zmianę postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego.

Istotnym aspektem w procesie planowania zabezpieczenia emerytalnego jest także motywacja. Według *Słownika języka polskiego PWN* motywacja oznacza „to, co powoduje podjęcie jakichś działań lub decyzji; uzasadnienie czyichś działań lub decyzji; zbiór czynników skłaniających do działania”. Jest to zatem uzasadnienie, wyjaśnienie pobudek określonego działania.

Rozważania w niniejszym rozdziale są ukierunkowane na osiągnięcie jednego z celów sformułowanych we wstępie, którym jest **zdiagnozowanie przebiegu procesu planowania zabezpieczenia emerytalnego przez gospodarstwa domowe,**

w szczególności poziomu kompetencji oraz motywacji w tym zakresie, a także czynników je kształtujących. Określony zostanie zatem wpływ zmiennych charakteryzujących przedstawicieli gospodarstw domowych (demograficzno-ekonomicznych, psychograficznych i behawioralnych) na poziom ich świadomości, wiedzy oraz umiejętności w zakresie zabezpieczenia emerytalnego.

W pierwszej części przeprowadzona zostanie analiza wyników badań empirycznych innych autorów. Uwaga będzie skupiona przede wszystkim na determinantach kształtujących nie tylko kompetencje i motywacje w zakresie planowania zabezpieczenia emerytalnego, ale także postawy i zachowania gospodarstw domowych. Natomiast w dalszej części rozdziału rozważania będą dotyczyły wyników autorskich badań empirycznych. Analiza poprzedzona zostanie przedstawieniem metodyki przeprowadzonych badań.

3.1. Determinanty postaw i zachowań gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia emerytalnego w świetle badań empirycznych

Na świadomość, wiedzę, umiejętności, postawy i zachowania wobec zabezpieczenia emerytalnego wpływać może wiele czynników zarówno zewnętrznych, jak i indywidualnych, tj. związanych z jednostką i od niej zależnych. Czynniki zewnętrzne to takie, na które jednostka nie ma bezpośredniego wpływu. W grupie tej znajdują się m.in.: rozwiązania prawno-organizacyjne systemu emerytalnego w danym państwie (wiek emerytalny, warunki przejścia na emeryturę itp.), średnia oczekiwana długość życia, struktura demograficzna ludności. Są to również czynniki makroekonomiczne związane ze stanem rozwoju gospodarki (wzrost gospodarczy, deficyt budżetowy, inflacja, stopy procentowe, kursy walutowe, stopa bezrobocia, zmiany rynkowe – np. wprowadzane nowe produkty i usługi oraz zmiany zachodzące na rynku pracy⁵⁰, w tym występowanie i rozmiar szarej strefy), jak i rozwiązania oferowane przez instytucje związane z oszczędzaniem (system bankowy, podatkowy, ubezpieczeniowy i inne instytucje finansowe) [Veldhoven i Groenland 1993]. Na decyzje związane z zabezpieczeniem emerytalnym mogą wpływać również prognozy ekonomiczne⁵¹ [Prothero i Beach 1984; Bywalec 2012].

⁵⁰ W przypadku zmian zachodzących na rynku pracy szczególny wpływ na finansowe zabezpieczenie emerytalne mają zmiany wzorców zatrudnienia – wzrost samozatrudnienia, praca na niepełny etat czy na kontraktach terminowych. Innymi czynnikami są przerwy w ciągłości pracy zawodowej, przypadkowe lub zaplanowane. Czynniki te powodują wzrost poczucia braku stabilności pracy, stąd mogą w istotny sposób ograniczać chęć dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego [Loretto, White i Duncan 2001, s. 386–403].

⁵¹ Przykładowo, powstrzymywanie się od przejścia na emeryturę albo wcześniejsze zakończenie kariery zawodowej może się wiązać z prognozami takich wskaźników ekonomicznych jak inflacja,

Przyjęta w książce mikroekonomiczna perspektywa rozważań skłania do szczegółowego przyjrzenia się czynnikom indywidualnym. Analizę ich wpływu na postawy i zachowania finansowe prezentują liczne prace w światowej literaturze przedmiotu [Evans i in. 1985; Hogarth 1991; Taylor i Shore 1995; Li, Montalto i Geistfeld 1996; Mutran, Reitzes i Fernandez 1997; Grable, Lytton i Kratzer 1998; Joo i Pauwels 2002; Taylor i Doverspike 2003; Petkoska i Earl 2009; Singh i Kumar 2014]. Również i w polskiej literaturze znaleźć można opracowania dotyczące determinant postaw i zachowań konsumentów na rynkach finansowych [Górniak 2000; Liberda 2000; Perek-Białas i Rószkiewicz 1999; Fatuła 2010; Smyczek 2012; Bywalec 2012; Białowas 2013; Maison 2013; Wąsowicz-Kiryło 2013; Garczarczyk, Mocek i Skikiewicz 2014].

Analiza literatury przedmiotu pozwala wyróżnić szereg zmiennych charakteryzujących konsumentów lub gospodarstwa domowe, które mogą wpływać na ich postawy oraz zachowania związane z zabezpieczeniem emerytalnym. Są to czynniki⁵²:

- demograficzne, w tym: płeć, wiek, stan cywilny, liczba dzieci, wielkość gospodarstwa domowego, faza cyklu życia rodziny, wykształcenie i jego charakter, zawód, narodowość, rasa;
- ekonomiczne, tj. źródła i wysokość dochodów, poziom oszczędności, posiadany majątek, wyposażenie gospodarstwa domowego w dobra trwałego użytku;
- psychograficzne, w tym m.in. klasa społeczna, styl życia, osobowość;
- behawioralne, tj. okazje, cechy usługi/produktu, postawy wobec produktu/usługi, częstotliwość korzystania, stopień lojalności, poziom świadomości i etapy gotowości do zakupu.

Podstawowym i jednocześnie najczęściej analizowanym w literaturze **czynnikiem demograficznym** wpływającym na postawy i zachowania pracujących wobec zabezpieczenia emerytalnego jest płeć⁵³. W jakim stopniu kobiety i mężczyźni różnią

która wpływa na poziom posiadanych oszczędności emerytalnych (a tym samym finansowe bezpieczeństwo i przyszły poziom życia), czy z prognozami rozwoju giełdy.

⁵² W analizach rynku i segmentacji wyodrębnia się także kryteria geograficzne (region, wielkość miasta, województwo itd.). Jak wskazuje M. Rószkiewicz, „wyróżnienie tego typu cech w analizach rynku odbiorcy wywodzi się z przekonania, że istnieją różnice pomiędzy zachowaniami konsumpcyjnymi mieszkańców poszczególnych krajów (regionów), wynikające z cech fizycznych regionów oraz zaawansowania rozwoju cywilizacyjnego” [Rószkiewicz 2002, s. 215]. Jednak lokalne zróżnicowanie preferencji może stanowić podstawę do podejmowania odmiennych działań przede wszystkim przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność na rynkach dóbr szybkozbywalnych. W kontekście problematyki zabezpieczenia emerytalnego trudno jest się doszukiwać bezpośredniego wpływu zmiennych geograficznych na postawy i zachowania przedstawicieli gospodarstw domowych. Ewentualne zależności mają raczej charakter pozorny – występują bowiem inne czynniki, które różnicują regiony oraz analizowane postawy i zachowania, np. dochody czy wykształcenie. Zaprezentowane w książce odniesienia do kryteriów geograficznych mają jedynie charakter opisowy, bez wskazywania związków przyczynowo-skutkowych.

⁵³ Płeć jest także istotnym czynnikiem, który jest i powinien być w większym stopniu uwzględniany w kształtowaniu zasad funkcjonowania systemów emerytalnych. Przykładowo, w Polsce kobiety

się w postawach i zachowaniach dotyczących planowania zabezpieczenia emerytalnego oraz oczekiwanych świadczeń emerytalnych? W literaturze nie rozstrzygnięto jednoznacznie wpływu płci na postawy i zachowania konsumentów ukierunkowane na zabezpieczenie emerytalne [Bajtelsmit i in. 1999; Gerrans i Clark-Murphy 2004]. Większość autorów wskazuje jednak, że między zachowaniami kobiet i mężczyzn występują zasadnicze różnice [Olsberg 2004]. Z większości przeprowadzonych badań wynika, że bardziej pozytywne nastawienie, wyższy poziom zaufania czy też lepsze przygotowanie (w sensie zgromadzonych oszczędności na zabezpieczenie emerytalne) posiadają mężczyźni niż kobiety [Atchley i Robinson 1982; Behling i Merves 1985; Joo i Pauwels 2002].

Rozbieżności w zachowaniach kobiet i mężczyzn w odniesieniu do zabezpieczenia emerytalnego wynikają z wielu przyczyn. Po pierwsze, mogą być one efektem modeli pracy na danym rynku, np. zatrudniania kobiet na część etatu, przerw w pracy związanych z urodzeniem i wychowywaniem dzieci, mniejszych możliwości awansowania [Weagley i Huh 2004]. Po drugie, różnice wynikają z odmiennego poziomu akceptowalnego ryzyka w odniesieniu do produktów finansowych. Kobiety z reguły wybierają mniej ryzykowne produkty inwestycyjne [Sunden i Surette 1998], stąd ich portfel aktywów emerytalnych będzie się różnił od portfela mężczyzn. Potwierdzają to również wyniki badań zachowań gospodarstw domowych prowadzone na rynku polskim [Białowas 2013, s. 83–96].

Kolejnym powodem odmiennych zachowań kobiet i mężczyzn jest poziom kompetencji finansowych. Generalnie niższym poziomem wiedzy finansowej, w tym znajomości produktów emerytalnych, cechują się kobiety [Euwals i in. 2004; Worthington 2005, 2008]. Wiąże się to również z faktem, że w gospodarstwach domowych ważniejszą rolę w podejmowaniu decyzji związanych z oszczędzaniem czy inwestowaniem pełnią mężczyźni niż kobiety [Białowas 2013]. Kobiety więcej czasu poświęcają wychowaniu dzieci, ufając i powierzając oszczędzanie współmałżonkom [Jefferson i Preston 2005]. Dlatego też mężczyźni charakteryzują się większą niezależnością decyzji i umiejętnościami radzenia sobie z oszczędzaniem oraz inwestowaniem.

Różnice w zachowaniach kobiet i mężczyzn wynikają także z ich odmiennego stosunku do społecznego dobrobytu i sprawiedliwości [Loretto, White i Duncan 2001, s. 399]. Kobiety w większym stopniu niż mężczyźni akceptują przymusowe oszczędności emerytalne oraz rozpoczęcie ich gromadzenia jak najwcześniej. Przyczyną tego jest fakt, że z racji możliwych przerw w pracy zawodowej są one bardziej niepewne swoich dochodów w okresie emerytalnym. Nastawione są zatem bardziej na zabezpieczenie państwowe, mają silniej rozwinięte poczucie solidarności

często mają większe przerwy w pracy zawodowej związane z urodzeniem dzieci, żyją dłużej niż mężczyźni, zaś tablice dalszego trwania życia uwzględniane przy kalkulacji świadczeń emerytalnych są uniwersalne dla obu płci. Wszystkie te przykładowe czynniki mogą negatywnie wpływać na wysokość zgromadzonego kapitału emerytalnego oraz przyszłych świadczeń emerytalnych.

międzypokoleniowej, są bardziej altruistyczne, ale jednocześnie cechują się bardziej realistyczną orientacją. Natomiast mężczyźni wykazują większą pewność siebie i są bardziej skłonni pracować na zasadach samozatrudnienia, stąd też częściej przyjmują bardziej indywidualistyczne podejście do oszczędzania na emeryturę.

Również z badań jakościowych przeprowadzonych przez Grace, Weaven i Ross [2010, s. 174–188] wynika, że sposób, w jaki kobiety i mężczyźni myślą o zabezpieczeniu emerytalnym i swoim życiu po przejściu na emeryturę, znacząco się różni. Kobiety myślą o emeryturze bardziej pragmatycznie. Ich uwaga skupiona jest na planowaniu emerytalnym – zadowolili je, gdy pieniędzy wystarczy „od pierwszego do pierwszego”. Zdają sobie sprawę, że przez różne wydarzenia w życiu, zarówno planowane (np. urodzenie dziecka), jak i inne nieoczekiwane przeszkody, mogą wystąpić przerwy w ich pracy zawodowej. Stąd też częściej niż mężczyźni obawiają się, że nie będą w stanie zgromadzić odpowiedniego kapitału na starość, co z kolei może ograniczyć ich finansową stabilność na emeryturze. Uważają, że emerytura to przede wszystkim ograniczenia. Kobiety mają także bardziej pesymistyczne nastawienie wobec jakości życia na emeryturze – przewidują, że pozostanie ona na niezmiennym poziomie lub się obniży. W konsekwencji częściej niż mężczyźni interesują się rozwiązaniami systemu zabezpieczeń państwowych. Natomiast, zdaniem Grace, Weaven i Ross [2010], mężczyźni przyjmują bardziej indywidualną perspektywę wyboru. Uważają, że składki obowiązkowe oraz możliwości dodatkowego oszczędzania są wystarczające. Nie martwią się o swoje aktywa emerytalne, gdyż mają większą świadomość, że nawet jeśli czasowo ich wartość się obniża (np. ze względu na kryzys na rynkach finansowych), to z racji długookresowego ich charakteru, w wieloletniej perspektywie nie powinni stracić. Ich myślenie jest bardziej abstrakcyjne. Emerytura kojarzy im się z kontynuacją dotychczasowego stylu życia – uważają, że ów raczej po zakończeniu pracy zawodowej się nie zmieni. Nie zakładają, że emerytura będzie ich w jakiś sposób ograniczać i traktują ją jako naturalną fazę życia. Uważają także, że są dużo bardziej niezależni w zabezpieczeniu emerytalnym od państwowych systemów (świadczeń) emerytalnych niż kobiety. Generalnie mężczyźni są bardziej niż kobiety optymistycznie nastawieni odnośnie do jakości swojego życia na emeryturze. Uważają, że się nie zmieni, a nawet poprawi w stosunku do obecnej.

Wykształcenie jest kolejnym czynnikiem wpływającym na postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego. Generalnie im jego poziom jest wyższy, co zwykle przekłada się na wyższy poziom kompetencji finansowych, tym postawy wobec konieczności zabezpieczenia emerytalnego są bardziej pozytywne [Mutran, Reitzes i Fernandez 1997; Joo i Pauwels 2002]. Poziom wykształcenia często wiąże się także z wysokością osiągniętych dochodów. Stąd wraz ze wzrostem wykształcenia zwiększają się także możliwości dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie starości. Zależność tę potwierdzają m.in. badania S. Joo i J.E. Grable'a [2000]. Ponadto autorzy ci wskazują, że pozytywnym postawom wobec dodatkowego oszczędzania

na starość sprzyja także niski poziom zobowiązań finansowych (np. zaciągniętych kredytów). Zmienną silnie związaną z wykształceniem jest wykonywany zawód. Przykładowo, osoby prowadzące własną działalność częściej niż inne wybierają indywidualne zabezpieczenie emerytalne i sądzą, że w ten sposób mogą oszczędzić więcej [Loretto, White i Duncan 2001, s. 397]. Z kolei w badaniach Gallery i in. [2011, s. 286–307] okazało się, że status zawodowy nie wpływa ani na kompetencje emerytalne, ani na decyzje dotyczące zabezpieczenia emerytalnego.

Następnymi czynnikami demograficznymi wpływającymi na postawy i zachowania w zakresie zabezpieczenia emerytalnego są wiek, stan cywilny, liczba osób w gospodarstwie domowym, liczba dzieci oraz faza cyklu życia rodziny. Zmienne te są z reguły bardzo ściśle ze sobą powiązane.

Istotną determinantą postaw i zachowań konsumentów wobec zabezpieczenia emerytalnego jest wiek. Im człowiek jest starszy, tym częściej myśli i podejmuje decyzje dotyczące oszczędzania, w tym także na zabezpieczenie emerytalne. Już w końcu lat 40. ubiegłego wieku R. Harrod [1948, za: Perek-Białas i Rószkiewicz 1999, s. 25] stwierdził, że tzw. „szczyt oszczędzania przypada na ogół na wiek średni jednostki”. Jednak jak wskazują D. Grace, S. Weaven i M. Ross [2010], ludzie bardzo często zaczynają planować swoje zabezpieczenie emerytalne dopiero tuż przed emeryturą, co uniemożliwia zgromadzenie satysfakcjonującego kapitału emerytalnego. Z badań C. Rickwood i L. White [2009, s. 145–153] wynika, że „punktem granicznym” rozpoczęcia dodatkowego oszczędzania z przeznaczeniem na emeryturę jest 40 lat. Wcześniej emerytura jawi się jako zbyt odległy okres życia, by na nią oszczędzać. Wiek wpływa także na postawy wobec podmiotu odpowiedzialnego za zabezpieczenie emerytalne [Loretto, White i Duncan 2001]. Ponadto wraz z jego wzrostem preferencje konsumentów kierują się bardziej ku systemom emerytalnym o zdefiniowanym świadczeniu niż o zdefiniowanej składce [Woerheide 1995].

Zainteresowanie zabezpieczeniem emerytalnym wzrasta wraz z bliskością momentu przejścia na emeryturę [Evans i in. 1985]. Atchley [1991] podkreśla, że to nie wiek, ale bliskość do emerytury jest w tym przypadku istotnym czynnikiem. Relacja między bliskością i postawami wobec emerytury jest jednak niejasna. Przykładowo Streib i Schneider [1971] stwierdzili, że bliskość emerytury ma negatywny związek z postawami w tym zakresie, natomiast Mutran, Reitzes i Fernandez [1997] nie odnotowali znaczącego wpływu bliskości emerytury na postawy i zachowania wobec zabezpieczenia emerytalnego. Warto zauważyć, że czynnik ten jest dość ściśle związany z wiekiem konsumenta. Jednak w przypadku istnienia przywilejów branżowych umożliwiających wcześniejsze zakończenie pracy zawodowej czy też planów kontynuowania aktywności zawodowej nawet po osiągnięciu ustawowego wieku emerytalnego, bliskość momentu przejścia na emeryturę może mieć dla jednostki większe znaczenie niż wiek.

Kolejna determinanta – faza cyklu życia rodziny – była przedmiotem zainteresowania wielu badaczy, weryfikujących zarówno pozytywny związek tej zmiennej

z kompetencjami, postawami i zachowaniami, jak i brak takiej zależności. Badania w tym zakresie prowadzili m.in. Gallery i in. [2011, s. 286–307] oraz Javalgi i Dion [1999]. Wyniki badań Galery i in. wskazują, że faza cyklu życia rodziny nie ma wpływu na kompetencje oraz decyzje związane z zabezpieczeniem emerytalnym. Natomiast w badaniach Javalgi i Dion okazało się, że czynnik ten determinuje finansowe potrzeby i zachowania gospodarstw domowych, zaś tworzeniu długookresowych planów oszczędnościowych sprzyjać może szczególnie zawarcie małżeństwa. Zmiana stanu cywilnego wpływa bowiem często na wzrost odpowiedzialności finansowej, a tym samym przyczynia się do planowania oszczędności emerytalnych [Mutran, Reitzes i Fernandez 1997]. Jednak wzrost liczby osób w gospodarstwie domowym (pojawienie się dzieci) wpływa negatywnie na nastawienie i decyzje wobec zabezpieczenia emerytalnego [Glamser 1976; Joo i Pauwels 2002]. Z badań J.H. Goodfellowa [2007, s. 41] wynika, że wyraźna zmiana w nastawieniu wobec oszczędzania na zabezpieczenie starości występuje wówczas, gdy dzieci usamodzielniają się finansowo. Wydatki wcześniej ponoszone na wychowywanie dzieci często są przeznaczane na oszczędności emerytalne. Niestety, nie zawsze tak się dzieje. Dodatkowy dochód służy niekiedy zaspokajaniu potrzeb wyższego rzędu, dotychczas niedostępnych „luksusów”, np. przeznaczany jest na zakup nowego samochodu, wyjazd na egzotyczne wakacje.

Istotny wzrost świadomości emerytalnej oraz zainteresowania sprawami finansowymi można zaobserwować w okresie przedemerytalnym. Wraz ze zbliżaniem się do osiągnięcia ustawowego wieku emerytalnego konsumenci coraz aktywniej szukają informacji na temat zabezpieczenia finansowego na emeryturze. Jednak wtedy dostępna jest dla nich coraz węższa oferta w zakresie produktów emerytalnych oferowanych przez instytucje finansowe (np. zakładów ubezpieczeń na życie).

W kolejnej fazie osoby przechodzące na emeryturę podejmują decyzje co do formy wypłaty świadczeń emerytalnych (np. jednorazowa czy w ratach). Podejmowane w tej fazie cyklu życia rodziny decyzje dotyczą także innych aktywów, np. właściciele mieszkań, chcąc zwiększyć swoje dochody emerytalne, mogą zmienić mieszkanie na mniejsze, przeprowadzić się w miejsce o niższych kosztach utrzymania czy skorzystać z odwróconej hipoteki.

Na zachowania gospodarstw domowych wpływ może mieć także przynależność do mniejszości etnicznych oraz rasa [Gough i Hick 2009]. Ponieważ Polska jest państwem wysoce homogenicznym narodowościowo, zagadnienie to nie będzie przedmiotem dalszych analiz w niniejszej pracy.

Prócz zmiennych demograficznych, drugą grupą determinant wpływających na postawy oraz zachowania wobec zabezpieczenia emerytalnego są **czynniki ekonomiczne**. Kluczowe znaczenie mają tu dochody gospodarstwa domowego. Intuicyjnie wydaje się, że im wyższe dochody, tym bardziej pozytywne są postawy i większe możliwości tworzenia oszczędności emerytalnych. Jednak wyniki badań empirycznych nie dają w tym zakresie jednoznacznego rozstrzygnięcia. Zdaniem

większości badaczy [Engen, Gale i Uccello 1999; Joo i Pauwels 2002; Dynan, Skinner i Zeldes 2004; Scholz, Seshadri i Khitatrakun 2006; Mastrogiacomo i Alessie 2011; Gallery i in. 2011; Adami, Gough i Theophilopoulou 2013], wyższe dochody sprzyjają pozytywnym postawom i zachowaniom, w tym szczególnie gromadzeniu dodatkowych oszczędności na zabezpieczenie emerytalne. Jednak w badaniach Mutran, Reitzes i Fernandez [1997] okazało się, że wprawdzie wzrost dochodów dodatnio koreluje z gromadzonymi na zabezpieczenie starości oszczędnościami, jednak konsumenci osiągający wyższe dochody mają bardziej negatywne postawy wobec kończenia pracy zawodowej i przechodzenia na emeryturę. Również w badaniach empirycznych prowadzonych np. przez R.N. Mayera, C.D. Zick i M. Marsdena [2011] hipoteza o wzroście skłonności do oszczędzania na emeryturę wraz ze wzrostem zamożności nie została potwierdzona pozytywnie – zależności takiej nie stwierdzono dla gospodarstw domowych, w których głowa rodziny nie ukończyła 40. roku życia⁵⁴.

Analiza wpływu dochodów na tworzenie oszczędności emerytalnych przeprowadzana jest także z uwzględnieniem powiązań z podatkami [Jordan i Treisch 2010, s. 157–184]. Poterba, Venti i Wise [1996] podkreślają, że do wzrostu oszczędności emerytalnych przyczyniają się ulgi podatkowe związane z oszczędzaniem na starość. Mimo że ulgi fiskalne mogą przynosić znaczne korzyści dla osób oszczędzających na emeryturę, wielu badaczy podkreśla jednak, że i tak systemy podatkowe nie wpływają w wystarczającym stopniu na gromadzenie dodatkowych oszczędności emerytalnych [Heim i Lurie 2014, s. 592–617]. Z ulg podatkowych związanych z oszczędzaniem na starość korzystają bowiem przede wszystkim gospodarstwa domowe osiągające wysokie dochody. Istnieje zatem konieczność wprowadzenia stosownych ulg dla gospodarstw osiągających niskie dochody, tak by do oszczędzania na emeryturę zachęcić również ich członków [Heim i Lurie 2014, s. 614; Rutecka 2014]. Ponadto częste zmiany w systemie podatkowym w zakresie produktów umożliwiających oszczędzanie na emeryturę budzą w konsumentach nieufność [Grace, Weaven i Ross 2010]. W rezultacie postrzegają oni finansowe planowanie emerytalne i działania z tym związane jako mniej atrakcyjną opcję inwestycyjną, co wpływa także na wzrost poczucia niepewności przewidywania przyszłych dochodów emerytalnych. A to z kolei implikuje bierność.

Istotnym czynnikiem ekonomicznym determinującym dodatkowe oszczędzanie na zabezpieczenie starości jest posiadanie jakichkolwiek nadwyżek środków finansowych, które można byłoby przeznaczyć na ten cel. Uzyskiwane dochody większości ludziom pozwalają na pokrycie jedynie bieżących wydatków i tworzenie krótkotrwałych oszczędności, zaś aktywa przeznaczone na zabezpieczenie emerytalne cechują się długim horyzontem akumulacji i brakiem możliwości ich wycofania (bez poniesienia straty) przed osiągnięciem wieku emerytalnego. Postawy wobec

⁵⁴ Również w skali makroekonomicznej wielkość dochodu ma wpływ na stopę oszczędzania, ale jedynie przy pewnym przedziale bezwzględego dochodu *per capita* [Liberda 2001, s. 7].

zabezpieczenia emerytalnego mogą także zależeć od wielkości posiadanego majątku. Pomiar tego czynnika nie jest jednak łatwy, gdyż wymaga ustalenia realnej wartości posiadanych dóbr, poczynionych inwestycji czy zysków z posiadanych oszczędności ogółem. Dlatego też określenie relacji między wartością posiadanego majątku a postawami i zachowaniami w zakresie zabezpieczenia emerytalnego nie było dotychczas przedmiotem szerszych badań [Ruhm 1989; Fronstin 1999; Piketty 2015].

W ramach **kryteriów psychograficznych** czynnikami wpływającymi na postawy oraz skłonność do dodatkowego oszczędzania na emeryturę są osobowość jednostki oraz realizowany przez nią styl życia⁵⁵ i związany z tym poziom racjonalności. Biorąc pod uwagę kilkakrotnie już podkreślany długookresowy charakter oszczędności emerytalnych, konsumenci „w rzeczywistości oszczędzają mniej, niż wynika to z ekonomicznie racjonalnych przesłanek” [Perek-Białas i Rószkiewicz 1999, s. 25]. Jest to efektem preferowania przez ludzi natychmiastowej, bieżącej konsumpcji zamiast konsumpcji odłożonej w czasie. Jest to konsekwencją przede wszystkim niepewności co do pozostałej liczby lat życia (czyli ryzyka zgonu i nieskonsumowania posiadanych oszczędności) oraz inflacji zmniejszającej realną wartość oszczędności w przyszłości [Koopmans 1960].

Niebagatelne znaczenie w kształtowaniu postaw i zachowań związanych z zabezpieczeniem emerytalnym ma klasa społeczna, do której należy gospodarstwo domowe, a szczególnie obowiązujące w niej wzorce. Najbliższe otoczenie jest często traktowane jako ważne i wiarygodne źródło informacji, swoisty „punkt odniesienia” podejmowanych decyzji. Jednocześnie w przypadku środowisk raczej niezabezpieczonych finansowo na swoją starość, młodsze pokolenie z reguły nie chce powiełać uboższego stylu życia, który „grozi” ich rodzicom na emeryturze, ale nie zawsze podejmuje działania, by to zmienić [Rickwood i White 2009].

Na postawy i zachowania wobec zabezpieczenia emerytalnego wpływ mogą mieć także postawy wobec oczekiwanego stylu życia na emeryturze. Hanson i Wapner [1994] wyróżniają następujące, związane ze stylem życia, postawy wobec przejścia na emeryturę:

1. Emerytura jako okoliczność sprzyjająca rozpoczęciu nowego życia. Dla osób tworzących ten segment praca zawodowa jest czymś mało satysfakcjonującym. Uważają, że jej zakończenie wprowadza możliwości życia na własnych warunkach, jest początkiem wolności od przymusu narzuconego przez innych. Przejściu na emeryturę towarzyszy poczucie szczęścia, entuzjazmu, ożywienia.
2. Emerytura jako kontynuacja stylu życia z okresu przedemerytalnego. Dla osób z tej grupy przejście na emeryturę nie jest bardzo istotnym wydarzeniem, aczkolwiek towarzyszy temu poczucie satysfakcji i oczekiwania wobec nowych

⁵⁵ Styl życia obejmuje zarówno działania (poziom aktywności życiowej, np. zaangażowanie w pracę zawodową, hobby, członkostwo w klubach, uprawianie sportów, sposób spędzania wakacji itd.), jak i zainteresowania (rodzina, dom, moda, żywność itd.) oraz opinie (o: sobie samym, kwestiach społecznych, ekonomii, polityce, przyszłości itd.) [Rószkiewicz 2002, s. 217–218].

możliwości rozwoju w przyszłości, ale opartych na przeszłych doświadczeniach. Jest to zatem okres kontynuacji aktywności/działań, które były realizowane przed przejściem na emeryturę, nie zaś podejmowania nowych wyzwań.

3. Emerytura jako niepożądane przerwianie dotychczasowego stylu życia. Wśród osób tworzących tę grupę emerytura jest postrzegana jako strata o wysokiej wartości w zakresie dotychczasowej aktywności. Praca zawodowa była jednym z ważniejszych obszarów życia, zaś przejściu na emeryturę towarzyszy poczucie frustracji. Osoby takie próbują znaleźć sobie jakiś substytut pracy.
4. Emerytura jako początek starości. Dla osób w tej grupie praca stanowiła główne źródło zadowolenia, spełnienia, aczkolwiek w okresie przedemerytalnym była źródłem frustracji, nudy i zmęczenia. Przejściu na emeryturę towarzyszy poczucie refleksji nad przeszłością.

Można przyjąć, że osoby należące do segmentu 1 i 2 (pozytywnie nastawione wobec życia na emeryturze) będą oszczędzały częściej niż osoby z pozostałych dwóch grup. Planowany styl życia na emeryturze może zatem wpływać na postawy oraz gromadzenie dodatkowych oszczędności emerytalnych. Sposobem na zachęcenie ludzi do oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne może być więc promowanie różnych pozytywnych aktywności życia w okresie poprodukcyjnym.

Czynnikiem, który może wpływać na postawy oraz poziom zakumulowanego kapitału emerytalnego, jest również oczekiwana długość dalszego życia na emeryturze. Grace, Weaven i Ross [2010, s. 174–188] wskazują, że im jednostki mają bardziej optymistyczne oczekiwania wobec liczby lat życia po zakończeniu pracy zawodowej, tym wykazują bardziej pozytywne postawy oraz częściej akumulują dodatkowe aktywa przeznaczone na zabezpieczenie swojej starości.

Istotnym predyktorem postaw i zachowań wobec zabezpieczenia emerytalnego jest także postrzegany poziom zdrowia [Atchley i Robinson 1982; Beehr 1986; Evans i in. 1985; Taylor i Shore 1995]. Wskazuje się, że im jednostki mają lepsze zdrowie, tym częściej wykazują bardziej pozytywne nastawienie wobec emerytury oraz tym większe jest prawdopodobieństwo gromadzenia dodatkowych oszczędności przeznaczonych na ten okres życia.

Istotną determinantą postaw i zachowań związanych z zabezpieczeniem emerytalnym jest również stosunek do ryzyka [Gilliam i Grable 2010]. Dostrzeganie rodzajów ryzyka związanych z zabezpieczeniem emerytalnym może zarówno ograniczać, jak i sprzyjać podejmowaniu decyzji związanych z oszczędzaniem. Indywidualna percepcja ryzyka związana z brakiem zaufania wobec produktu lub usługodawcy, znaczeniem niekorzystnych konsekwencji podjętych decyzji, zmiennością dochodów w czasie, niedostatecznym poziomem wiedzy i niedoskonałością regulacji prawnych może wpływać na postawy i zachowania w analizowanym obszarze [Diacon i Ennew 2001, s. 389]. Gospodarstwa domowe osób o bardzo niskim poziomie akceptacji ryzyka mogą pozostawać zbyt ostrożne. Zamiast klasycznego zabezpieczenia emerytalnego preferują, ich zdaniem, bardziej pewne aktywa (np. nieruchomości).

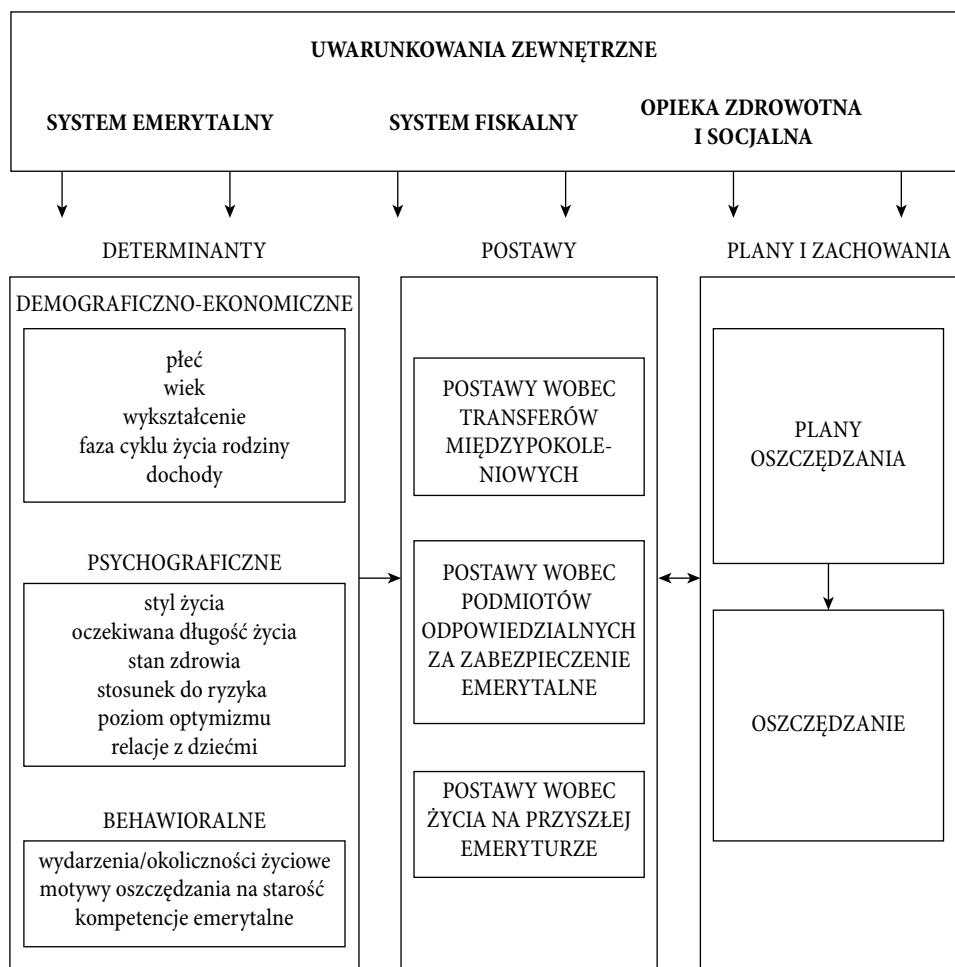
Nierzadko jednak deakumulują je zbyt wcześnie przed przejściem na emeryturę. Bateman i in. [2010, s. 463–482] wskazują także, że gospodarstwa domowe osób młodych i osiągających niskie dochody z reguły wybierają bardziej konserwatywne strategie zarządzania swoimi aktywami emerytalnymi, natomiast gospodarstwa domowe osób starszych lub osiągających wysokie dochody akceptują wyższy poziom ryzyka. Także z badań Hira, Rock i Loibl [2009, s. 293–301] wynika, że postrzegana czy rzeczywista kontrola oraz zdolność do ponoszenia ryzyka (i związane z tym tendencje zachowań, np. w zakresie aktywności inwestycyjnej, regularne oszczędzanie, analiza wyników działalności inwestycyjnej, korzystanie z różnych źródeł informacji) są istotnymi czynnikami wpływającymi na planowanie emerytalne.

Ostatnią grupą analizowanych zmiennych wpływających na postawy i zachowania przedstawicieli gospodarstw domowych są **czynniki behawioralne**. Wśród nich wyróżnić można np. mniej lub bardziej przewidywalne wydarzenia/okoliczności zachodzące w życiu człowieka [Veldhoven i Groenland 1993]. Wydarzenia typu: zawarcie małżeństwa, narodziny dziecka, rozwód, choroba, śmierć bliskiej osoby, wygrane na loterii, dodatkowe premie, utrata lub zmiana pracy, oddziałują na dochody, a w konsekwencji mogą kształtować postawy oraz zainteresowanie sposobami zabezpieczenia emerytalnego.

Istotny wpływ na zachowania przedstawicieli gospodarstw domowych ma postrzeganie samego aktu oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne. Oszczędzanie może być bowiem traktowane np. jako zachowanie związane lub niezwiązane z naturą człowieka, który ogranicza się w zakresie konsumpcji i oszczędza dla „samego oszczędzania” [Barlow 1966]. W przypadku pozytywnych postaw wobec oszczędzania konkretne zachowania mogą być determinowane jego celami i motywami, np. inne mogą być w przypadku altruistycznego pragnienia pozostawienia spadku, a inne w przypadku chęci aktywnego spędzania czasu na emeryturze.

Czynnikiem wpływającym na postawy i zachowania jest także związany z kompetencjami emerytalnymi poziom świadomości i wiedzy o możliwościach oszczędzania oraz ich postrzeganie (w tym np. zaufanie do instytucji i produktów finansowych) [Veldhoven i Groenland 1993]. W badaniach empirycznych Perry i Morris [2005] stwierdzili dodatnią zależność między wiedzą finansową a zachowaniami w zakresie odpowiedzialnego zarządzania budżetem gospodarstwa domowego – jednostki posiadające wyższe kompetencje finansowe częściej nabywają produkty i usługi zabezpieczające finansową przyszłość emerytalną.

Schematyczne ujęcie zależności między determinantami a postawami wobec zagadnień związanych z zabezpieczeniem starości oraz ich wpływem na dodatkowe oszczędzanie na emeryturę zaprezentowano na rysunku 3.1. Ujęcie to będzie stanowić podstawę rozważań w kolejnych częściach monografii.



Rysunek 3.1. Determinanty a postawy i zachowania w zakresie zabezpieczenia emerytalnego – ujęcie schematyczne

Zaprezentowany na rysunku 3.1 schemat obejmuje dwie grupy czynników mogących wpływać na postawy i zachowania (rozumiane jako plany oraz rzeczywiste oszczędzanie) w zakresie zabezpieczenia emerytalnego:

- uwarunkowania zewnętrzne, które są niezależne od gospodarstwa domowego; należą do nich uregulowania prawne dotyczące systemu emerytalnego oraz fiskalnego, a także poziom opieki zdrowotnej i socjalnej ukierunkowanej na ludzi starszych (nie będą one przedmiotem dalszych szczegółowych rozważań);
- determinanty związane z gospodarstwem domowym, w tym czynniki bezpośrednio obserwowalne, do których zaliczono zmienne demograficzno-ekonomiczne, oraz bezpośrednio nieobserwowane, a które mogą wpływać na postawy

i zachowania gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia emerytalnego; ich przykładem są relacje z dziećmi, stosunek do ryzyka finansowego, oczekiwania co do długości życia czy też kompetencje emerytalne.

W schemacie przyjęto dwukierunkowy charakter zależności między postawami a planami i oszczędzaniem na zabezpieczenie emerytalne. Z jednej strony założono, że postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego mogą (ale nie muszą⁵⁶) wpływać na zachowania gospodarstw domowych w zakresie oszczędzania na okres starości. Z drugiej strony również postawy mogą być kształtowane przez określone zachowania. Jak wcześniej wspomniano, początkowo negatywne postawy wobec konieczności gromadzenia oszczędności na zabezpieczenie emerytalne pod wpływem zaistniałych okoliczności (np. przystąpienia do udostępnionego w zakładzie pracy atrakcyjnego pracowniczego programu emerytalnego, itp.) mogą ulec zmianie. Teoretyczne założenie, że cechą postawy jest jej stabilność w czasie, niekoniecznie bowiem musi być adekwatne do problematyki związanej z zabezpieczeniem emerytalnym. Wynika to przede wszystkim ze złożoności zagadnienia, ale także z faktu, że „[...] postawy nie zawsze istnieją w pamięci czekając na to, by do nich sięgnięto, lecz mogą być konstruowane na żądanie, w odpowiedzi na poszukiwanie informacji, albo wewnętrznie wygenerowane przez konsumenta, albo wywołane zewnętrznie, na przykład przez kwestionariusz do badania rynku” [Wilson i Hodges, za: Górniak 2000, s. 61].

Reasumując należy podkreślić, że jednoczesny wpływ wszystkich omówionych powyżej zmiennych na postawy i podejmowane decyzje w badaniach dotyczących finansowego zabezpieczenia emerytalnego jest rozpatrywany w literaturze dość rzadko. W różnych badaniach analizowano wpływ niektórych zmiennych na postawy oraz podejmowane decyzje, np. wiedzy [Byrne 2005; Howcroft i in. 2003; Perry i Morris 2005], płci, stanu cywilnego, wieku, wykształcenia [Gough i Sozou 2005] czy postrzeganego ryzyka [Diacon i Ennew 2011]. Analizowane było także znaczenie bezpośrednich źródeł informacji (takich jak przyjaciele, krewni, współpracownicy, pracownicy urzędów państwowych, naukowcy, prawnicy). Niewiele jest także opracowań ujmujących wpływ postrzeganego ryzyka na decyzje zakupowe produktów/usług ukierunkowanych na zabezpieczenie emerytalne [Rickwood i White 2009, s. 146]. W literaturze podkreśla się jednak, że usługi związane z zabezpieczeniem emerytalnym, charakteryzują się wyższym poziomem postrzeganego ryzyka niż standardowe usługi finansowe (lokaty, konta bankowe, pożyczki finansowe) i dobra materialne [Lovelock 2001; Mitchell i Greatorex 1993; Zeithaml i in. 1985]. Bezpośrednio i dodatnio koreluje to z poszukiwaniem informacji i podejmowaniem decyzji. Im wyższy poziom postrzeganego ryzyka, tym większe znaczenie informacji [McCull-Kennedy i Fetter 1999] i tym większa

⁵⁶ Zachowania oszczędnościowe są w bowiem w istotnym stopniu determinowane możliwościami finansowymi gospodarstw domowych.

możliwość opóźniania podejmowanych decyzji. Przykłady badań gospodarstw domowych przeprowadzonych w różnych krajach, dotyczące ich postaw i zachowań wobec zabezpieczenia emerytalnego, a jednocześnie ukazujące wieloaspektowość zagadnienia, zaprezentowano w załączniku 5.

Również w Polsce podejmowane były próby budowy modeli postaw i zachowań gospodarstw domowych, ale dotyczyły one przede wszystkim rynków finansowych. Warto wskazać w szczególności modele postaw wobec pieniędzy [Górniak 2000; Wąsowicz-Kiryło 2013], modele dotyczące zachowań oszczędnościowych [Smyczek 2007, 2012; Fatuła 2010; Białowąs 2013] czy modele obejmujące zachowania konsumentów na rynku usług bankowych i ubezpieczeniowych [Garczarczyk, Mocek i Skikiewicz 2014].

3.2. Metodyka własnych badań empirycznych

Dotychczas prowadzone w Polsce badania na temat zabezpieczenia emerytalnego przez różnych autorów miały z reguły charakter jednorazowy, najczęściej wycinkowy zakres przedmiotowy lub podmiotowy, np. badania prowadzone przez M. Szczepańskiego dotyczące pracowniczych programów emerytalnych [Szczepański 2010]; badania D. Cichońskiej i P. Iltcheva realizowane wśród 200 studentów [Cichońska i Iltchev 2011], czy też stosowano w nich podejście sondażowe [CBOS, Instytut Homo Homini na zlecenie Deutsche Bank PBC; TNS Pentor i in.]. Badania te z reguły nie dostarczały też informacji o wielu aspektach postaw i zachowań gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia emerytalnego. Wiele opracowań dotyczących rynku polskiego bazuje także tylko na danych wtórnych, opartych np. na statystykach Komisji Nadzoru Finansowego. Wyjątkiem są badania prowadzone w ramach Diagnozy Społecznej [<http://www.diagnoza.com>] oraz badania prowadzone przez M. Rószkiewicz [np. w ramach grantu NCN 2011–2013, Uwarunkowania zabezpieczania starości w polskich gospodarstwach domowych]. Godne uwagi są także wcześniejsze badania prowadzone przez M. Rószkiewicz oraz J. Perek-Białas [1999, 2004, 2006], które dotyczyły zachowań gospodarstw domowych w zakresie dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne.

Identyfikacja zachowań gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia na okres starości jest procesem wieloaspektowym i trudnym do mierzenia. Wynika to, po pierwsze, z tego, że definicja „zabezpieczenia starości” jest agregatem wielu różnych metod zapewnienia sobie godnego życia po zakończeniu kariery zawodowej. Są to sposoby kontrowersyjne (dzieci jako „inwestycja” zabezpieczająca starość), niecałkiem akceptowane (odwrócona hipoteka) czy też nie do końca zrozumiałe w swojej konstrukcji (np. jakie są różnice między IKE i IKZE). Po drugie, trudność pomiaru zabezpieczenia starości wynika z faktu, że dotyczy on z reguły odległego

w czasie okresu życia człowieka, o którym niechętnie się myśli. Po trzecie, istotnym elementem zabezpieczenia emerytalnego są jego finansowe aspekty, a taka tematyka budzi wśród respondentów niechęć do udziału w badaniach czy też chęć udzielania nie zawsze zgodnych z prawdą odpowiedzi. W końcu istotnym problemem badań zachowań gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia emerytalnego są częste zmiany przepisów prawa regulujących zasady funkcjonowania systemu emerytalnego, które mogą wpływać na poziom stałości postaw i zachowań. Ten ostatni aspekt jest – z punktu widzenia badań zachowań w turbulentnym otoczeniu – niezwykle interesujący.

3.2.1. Metody zbierania danych

Celem holistycznej identyfikacji postaw i zachowań wobec oszczędzania na starość w procesie gromadzenia danych zastosowano procedurę triangulacji metod badawczych. Wykorzystano zarówno metodologię badań jakościowych, jak i ilościowych. Badania własne, których wyniki zostały zaprezentowane w tym i kolejnych rozdziałach, realizowane były w latach 2008–2014.

I faza badań

W fazie pierwszej – do 2012 r. – przeprowadzono pięć badań ilościowych. Ich głównym celem, oprócz pozyskania danych dotyczących postaw i zachowań gospodarstw domowych w zakresie różnych aspektów związanych z zabezpieczeniem emerytalnym, było także testowanie narzędzi badawczych. Badania te były przeprowadzone na terenie trzech województw: wielkopolskiego, lubuskiego i kujawsko-pomorskiego. Przeprowadzono je z wykorzystaniem metody wywiadu bezpośredniego (technika PAPI – *paper and pen interview*) za pomocą standaryzowanych kwestionariuszy wywiadu. Dobór próby we wszystkich tych przypadkach miał charakter kwotowy (uwzględniono wiek, wykształcenie i wielkość zamieszkiwanej miejscowości). Szczegółową charakterystykę poszczególnych badań – zakres przedmiotowy i wielkości prób – zaprezentowano w tabeli 3.1.

Tabela 3.1. Charakterystyka badań ilościowych zachowań gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia starości – faza I

Symbol badania*	Czas realizacji	Wielkość próby	Zakres przedmiotowy
K58	2008	760	postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego – 16 twierdzeń ocenianych w 5-stopniowej skali Likerta
K63	2009	513	<ul style="list-style-type: none"> – ocena stanu wiedzy dotyczącej systemu emerytalnego – preferencje dotyczące III filaru (pracowniczych programów emerytalnych oraz IKE) – ocena zaufania i postrzeganie zyskowności instytucji systemu zabezpieczenia emerytalnego – postawy wobec dodatkowego oszczędzania na emeryturę

Symbol badania*	Czas realizacji	Wielkość próby	Zakres przedmiotowy
K67	2010	453	<ul style="list-style-type: none"> – oszczędzanie na zabezpieczenie starości (korzystanie z produktów zabezpieczenia emerytalnego) – postawy wobec odwróconej hipoteki (8 twierdzeń weryfikowanych w 4-stopniowej skali Likerta)
K71 <i>badanie wśród emerytów</i>	2011	633	<ul style="list-style-type: none"> – formy aktywności codziennej emerytów – korzystanie z nowoczesnych produktów i usług – opinie w zakresie zmian w systemie emerytalnym oraz we własnym życiu po przejściu na emeryturę – 14 twierdzeń ocenianych w 4-stopniowej skali Likerta – proces przejścia na emeryturę – warunki ewentualnej kontynuacji pracy po osiągnięciu wieku emerytalnego – źródła przychodów gospodarstwa domowego i ich ocena – ocena możliwości uzyskania wsparcia finansowego ze strony dzieci – finansowe zabezpieczenie starości na tle innych potrzeb gospodarstwa domowego
K74	2012	493	<ul style="list-style-type: none"> – oszczędności emerytalne na tle innych potrzeb gospodarstwa domowego – znaczenie podmiotów, które powinny się troszczyć o emeryturę – moment rozpoczęcia dodatkowego oszczędzania na emeryturę – oszczędzanie na zabezpieczenie starości (korzystanie z produktów zabezpieczenia emerytalnego) – postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego – 11 twierdzeń ocenianych w 5-stopniowej skali Likerta – preferowany wiek przejścia na emeryturę – oczekiwania co do wysokości świadczenia emerytalnego

* Niniejsze symbole wykorzystano w opracowaniu celem wskazania, z którego badania pochodzą analizowane dane. Poszczególne numery są oznaczeniem kolejności badań ogółem realizowanych w Katedrze Badań Rynku i Usług UEP.

II faza badań

W drugiej fazie procesu badawczego przeprowadzone zostały badania jakościowe. Ich celem było rozwinięcie i pogłębienie wyników uzyskanych we wcześniejszej fazie oraz ostateczne wygenerowanie hipotez, które były testowane w badaniach ilościowych realizowanych w fazie trzeciej. Zostały one przeprowadzone przez autorkę w 2013 i 2014 r., w laboratorium badań jakościowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Celami szczegółowymi przeprowadzonych badań jakościowych były:

- eksploracja postaw, motywów i zachowań wobec zabezpieczenia starości;
- identyfikacja poziomu wiedzy i zainteresowania oszczędzaniem na emeryturę;
- określenie okoliczności, w których ujawniają się zachowania oszczędnościowe w zakresie zabezpieczenia emerytalnego oraz uwarunkowań podejmowania decyzji o oszczędzaniu na okres starości – rzeczywistych i planowanych.

Badania te przeprowadzone zostały w dwóch etapach. Najpierw (marzec-kwiecień 2013 r.) przeprowadzono dwa pilotażowe zogniskowane wywiady grupowe (FGI – *focus group interview*) wśród studentów (pierwszą grupę stanowiły osoby niepracujące, a drugą – pracujące) oraz osiem indywidualnych wywiadów pogłębiorych (IDI – *individual in-depth interview*) wśród celowo dobranych emerytów.

Następnie (2014 r.), w zasadniczej fazie badania jakościowe zostały zrealizowane za pomocą dziewięciu zogniskowanych wywiadów grupowych, w których uczestniczyły w sumie 54 osoby. Aby zidentyfikować percepcję problemów zabezpieczenia emerytalnego, przeprowadzono je wśród osób z różnych pokoleń – licealistów, młodzieży stojącej u progu kariery zawodowej (dwie grupy studentów – pracujących i niepracujących), osób, które relatywnie niedawno weszły na rynek pracy (30–35 lat), ludzi o ugruntowanej pozycji zawodowej (36–45 lat, dwie grupy), osób w wieku przedemerytalnym (50–55 lat) oraz emerytów (62–83 lata, dwie grupy).

Narzędziem pomiaru wykorzystywanym w FGI był scenariusz, w którym wyróżniono następujące zagadnienia poruszane w dyskusji:

- znajomość i ocena sposobów zabezpieczenia starości, metod oszczędzania na tę fazę życia oraz przyczyny nieoszczędzania;
- rola państwa i jednostki w zabezpieczeniu starości;
- rola czasu w oszczędzaniu na starość (okoliczności rozpoczęcia oszczędzania oraz horyzont wykorzystania pieniędzy przeznaczonych na zabezpieczenie emerytalne);
- spadek jako motyw oszczędzania na starość;
- odwrócona hipoteka – warunki skorzystania, wady, zalety;
- źródła informacji o zabezpieczeniu emerytalnym.

Zastosowanie badań jakościowych pozwoliło na określenie indywidualnych decyzji dotyczących finansowego planowania emerytalnego, co stworzyło solidną platformę dla przygotowania kluczowych (dla osiągnięcia celów pracy) badań ilościowych przeprowadzonych w trzeciej fazie.

III faza badań

W kolejnej, zasadniczej fazie procesu badawczego, w 2014 r., przeprowadzono ilościowe badania ogólnopolskie (symbol badania: K77) z wykorzystaniem metody wywiadu bezpośredniego. Metodyka i narzędzia badawcze zostały przygotowane przez autorkę niniejszej książki. Przeprowadzenie wywiadów w terenie zlecono Głównemu Urzędowi Statystycznemu.

Próba dobrana została w sposób losowy, zaś ostateczna jej liczebność wyniosła 1163 respondentów – dorosłych Polaków. Reprezentatywność badania zweryfikowano biorąc pod uwagę takie cechy, jak: płeć, wiek i wykształcenie głowy gospodarstwa, a także liczbę osób w gospodarstwie domowym, zaś w zakresie rozkładu przestrzennego: klasę miejscowości oraz region, w którym zamieszkuje gospodarstwo domowe.

Narzędziem wykorzystywanym w badaniu był standaryzowany kwestionariusz wywiadu bezpośredniego składający się z 14 pytań zasadniczych (w wielu przypadkach bardzo rozbudowanych) oraz metryczki (13 pytań).

Zasięg poruszanych zagadnień obejmował w szczególności:

- subiektywną ocenę poziomu wiedzy oraz poziom wiedzy obiektywnej o zabezpieczeniu emerytalnym;
- motywy oszczędzania na zabezpieczenie okresu starości;
- źródła informacji o zabezpieczeniu emerytalnym;
- zagadnienia weryfikujące postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego (twierdzenia oceniane w 5-punktowej skali Likerta);
- ocenę alternatywnych sposobów zabezpieczenia starości (oprócz FUS i OFE, respondenci oceniali m.in. produkty III filaru systemu emerytalnego, odwróconą hipotekę);
- podejmowane decyzje dotyczące oszczędzania na emeryturę.

Szczegółową charakterystykę uzyskanej próby badawczej zaprezentowano w załączniku 1.

3.2.2. Metody analizy danych

Po ocenie jakości zebranego materiału dokonano identyfikacji postaw i zachowań gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia starości, wykorzystując odpowiednie metody analizowania danych⁵⁷. W przypadku badań jakościowych, opierając się na wnioskach uzyskanych z obserwacji bieżącej (podczas realizowanych przez autorkę badań) oraz transkrypcjach, dokonano analizy treści zebranego materiału. Analizę przeprowadzono według zasad opracowanych przez M. Milea i M. Hubermana [1984]. Wnioski z badań jakościowych zaprezentowano w postaci opisowej, wykorzystując także cytaty wypowiedzi respondentów⁵⁸.

Z kolei w przypadku materiału empirycznego pochodzącego z badań ilościowych zastosowano różnorakie metody analiz komparatywnych [Mynarski 2000]. Warto w tym miejscu podkreślić, że zastosowanie konkretnej metody analizowania danych jest konsekwencją wykorzystania w badaniach określonego poziomu pomiaru. Należy zauważyć, że w analizie wyników badań empirycznych dość powszechny jest szczególnie problem traktowania poziomu porządkowego pomiaru

⁵⁷ Szczegóły dotyczące wybranych właściwości poszczególnych metod zostały przedstawione przy prezentacji wyników z zastosowaniem tych metod.

⁵⁸ Warto w tym miejscu zauważyć, że pewnym mankamentem badań jakościowych jest subiektywizm analizy pojedynczych wypowiedzi respondentów. Jednak specyficzną cechą prezentacji uzyskanych podczas takich badań wyników jest wykorzystywanie cytatów, które najczęściej charakteryzują się potocznym (nienaukowym) językiem [Silverman 2007; Maison 2010]. Biorąc pod uwagę fakt, że badania jakościowe, które z założenia mają charakter eksploracyjny, wzbogacają i rozszerzają wyniki badań ilościowych, przyjęto, że wyraźne zaznaczenie tekstu będącego cytatem wypowiedzi respondenta nie umniejsza w znaczącym stopniu naukowego charakteru książki.

jako poziomu ilościowego. W tym przypadku przyjmuje się założenie o liniowej relacji oraz równych odległościach między poszczególnymi stopniami skali, co nie zawsze jest zgodne z rzeczywistymi warunkami rynkowymi. Wprawdzie podejście takie jest często krytykowane, jednak nierzadko w praktyce stosowane [zob. np. Górniak 2000; Smyczek 2012; Mastrogiacomio i Alessie 2015].

W przeprowadzonych badaniach własnych powyższy problem dotyczy przede wszystkim pytań wykorzystanych w identyfikacji postaw i zachowań przedstawicieli gospodarstw domowych, które zostały zastosowane w analizie czynnikowej (przy konstrukcji modelu postaw) oraz w modelach regresji liniowej. Pytania te były wyskalowane na skali Likerta – respondenci udzielali odpowiedzi, wybierając jedną z uporządkowanych kategorii. Kategoriom tym przypisano *a priori* arbitralnie kolejne liczby naturalne (rangi), traktując uzyskane wyniki jako efekt pomiaru na poziomie przedziałowym. Założono, że w tej skali odstęp między poszczególnymi wariantami są jednakowe.

W analizach danych pochodzących z badań ilościowych, obok miar statystyki opisowej, dokonano analizy niezależności. Jej celem było wykrycie obszarów separowalności w zbiorze danych. Ponieważ w badaniach zastosowano skale wyrażone na różnych poziomach pomiaru (od nominalnego do ilorazowego), w analizach wykorzystano najczęściej stosowany w takiej sytuacji test niezależności χ^2 Pearsona. Stosuje się go do weryfikacji hipotezy zerowej (H_0) o braku istotnych statystycznie różnic między analizowanymi cechami niemierzalnymi lub w przypadku badania niezależności cechy jakościowej z ilościową. Zbiorcze wyniki przeprowadzonej analizy niezależności zaprezentowane zostały w załączniku 4.

W przeprowadzonych badaniach wykorzystano także analizę zależności korelacyjnych, której celem było określenie stopnia i kierunku powiązań między badanymi zmiennymi (cechami). W tym obszarze wykorzystano następujące miary korelacji: V-Cramera – dla zmiennych wyrażonych na poziomie nominalnym, R-Spearmana – w przypadku porządkowego poziomu pomiaru oraz R-Pearsona – dla zmiennych, których pomiaru dokonano na poziomie ilościowym (obliczeń dokonano dla poziomu istotności $\alpha = 0,05$ oraz $\alpha = 0,01$). Zależności korelacyjne wykorzystano, prezentując wyniki badań w rozdziałach 3, 4 oraz 5.

W identyfikacji postaw i zachowań gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia emerytalnego zastosowano także modelowanie ekonometryczne. Celem była budowa modeli obrazujących kierunek i siłę wpływu poszczególnych cech gospodarstw domowych oraz ich postaw wobec zabezpieczenia starości na:

- zamiary skorzystania z pomocy dorosłych dzieci przez ich rodziców emerytów; zmienna objaśniana została wyrażona na porządkowym poziomie pomiaru (od 1 – zdecydowanie nie, do 5 – zdecydowanie tak) (zaprezentowany w rozdziale 4);
- oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne, gdzie zmienna objaśniana przyjmuje wartość 1 – oszczędza i 0 – nie oszczędza (rozdział 5);

- plany gospodarstw domowych w zakresie dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego poprzez oszczędzanie w III filarze systemu emerytalnego; zmienna objaśniana została wyrażona na porządkowym poziomie pomiaru (od 1 – zdecydowanie nie planuję, do 5 – zdecydowanie zamierzam) (rozdział 5);
- plany gospodarstw domowych wobec dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego poprzez korzystanie z form pozasystemowych; zmienna objaśniana została wyrażona na porządkowym poziomie pomiaru (od 1 – zdecydowanie nie planuję, do 5 – zdecydowanie zamierzam) (rozdział 5).

Z kolei wybór zmiennych objaśniających wynikał z dokonanego przeglądu literatury, podczas którego zidentyfikowano cechy mogące wpływać na postawy i zachowania gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia na starość. Wykaz zmiennych wraz z ich krótką charakterystyką zaprezentowano w załączniku 3. Zmienne te poddano wstępnej standardowej analizie statystycznej (weryfikacja poziomu zmienności i wzajemnego skorelowania).

Biorąc pod uwagę charakter zmiennych objaśnianych, w modelowaniu zastosowano modele regresji liniowej (dla zmiennych wyrażonych na co najmniej porządkowym poziomie pomiaru) oraz logistycznej (dla zmiennych dychotomicznych). Następnie zbudowane modele poddano weryfikacji (na poziomie istotności $\alpha = 0,05$). Z modeli usunięto zmienne, które okazały się nieistotne, oraz te, dla których nie zachodził warunek koincydencji.

Ostatnią z wykorzystanych metod analizy danych była analiza czynnikowa – eksploracyjna oraz confirmacyjna. Szerzej na temat zastosowanej metodyki w zakresie tej metody zob. rozdz. 4.4.

Obliczeń dokonano z wykorzystaniem programu IBM SPSS Statistics oraz oprogramowania Amos.

3.3. Świadomość potrzeby zabezpieczenia emerytalnego

Świadomość emerytalna może być rozpatrywana na trzech poziomach:

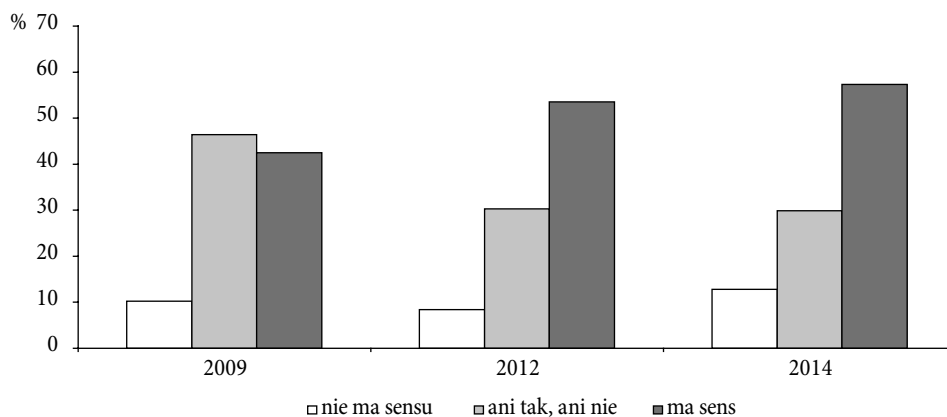
- istnienia konkretnej potrzeby, tj. zabezpieczenia dochodów na okres starości;
- występowania danej kategorii produktu, np. świadomość istnienia indywidualnych kont zabezpieczenia emerytalnego czy dostępności pracowniczego programu emerytalnego w zakładzie pracy;
- istnienia konkretnych produktów i świadomości co do możliwości ich nabycia, np. warunków przystąpienia do pracowniczego funduszu emerytalnego oferowanego w ramach pracowniczego programu emerytalnego.

Potrzeba zabezpieczenia starości jest potrzebą istniejącą od wieków. Brak świadomości konieczności indywidualnej troski o zabezpieczenie emerytalne, podkreślany obecnie przez wielu badaczy [Rószkiewicz 2004; Barr 2010; Maison 2013; Pleśniak 2013], może skutkować obniżeniem jakości życia po przejściu na emeryturę.

Nieświadome potrzeby dodatkowego oszczędzania gospodarstwa domowe nie będą szukały informacji, a w konsekwencji nie będą też korzystały z rozwiązań umożliwiających dodatkowe zabezpieczenie emerytalne. Braki elementarnej wiedzy w tym zakresie ograniczają nie tylko wybór sposobu, ale także ewentualne zmiany usługi czy usługodawcy.

Empiryczna weryfikacja stopnia świadomości przedstawicieli gospodarstw domowych została dokonana w pierwszej kolejności poprzez ocenę poziomu ich **przekonania o potrzebie oszczędzania na emeryturę**⁵⁹. Postawy wobec tego zagadnienia były weryfikowane w badaniach własnych trzykrotnie – w 2009 r., 2012 r. oraz w 2014 r.

Przekonanie o konieczności dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne zwiększało się w każdym kolejnym badaniu – od 42% do 57% wskazań. Jednak na relatywnie stałym poziomie utrzymywał się odsetek osób będących przeciwnego zdania (wykres 3.1).



Wykres 3.1. „Oszczędzanie na emeryturę ma sens” – poziom akceptacji twierdzenia

Źródło: Badania własne K63 (2009 r.), K74 (2012 r.) i K77 (2014 r.). W dalszej części monografii, w przypadku odwoływania się do konkretnych badań, wykorzystane zostaną odnoszące się do nich oznaczenia K63, K71,... itd.

Biorąc pod uwagę fakt, że powyższe opinie dotyczą tylko postrzegania samego sensu gromadzenia dodatkowych oszczędności, czyli nie jest to nawet deklaracja skłonności do oszczędzania (nie wspominając o rzeczywistym odkładaniu środków finansowych na ten cel), można stwierdzić, że świadomość potrzeby zabezpieczenia emerytalnego jest niedostateczna.

Zgodnie z rozważaniami zaprezentowanymi w pierwszej części niniejszego rozdziału pozytywne nastawienie wobec celowości oszczędzania na emeryturę powinno korelować z preferowanym wiekiem przejścia na emeryturę czy oczekiwaną

⁵⁹ W celu określenia poziomu przekonania o potrzebie oszczędzania na emeryturę, respondenci wyrażali swoją opinię wobec sformułowania: „oszczędzanie na emeryturę ma sens”, wykorzystując 5-stopniową skalę Likerta (od 1 – całkowicie się nie zgadzam, do 5 – całkowicie się zgadzam).

długością życia. W tabeli 3.2 zestawiono zależności między świadomością konieczności dodatkowego oszczędzania na emeryturę a czynnikami mogącymi tę świadomość kształtować.

Świadomość konieczności dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne pozytywnie i w istotny statystycznie sposób wiąże się przede wszystkim z poziomem relacji z dziećmi oraz poziomem optymizmu. W nieco mniejszym stopniu pozytywne nastawienie wobec oszczędzania koreluje także z preferowaną długością pracy zawodowej⁶⁰ oraz samooceną stanu zdrowia. Natomiast zaskakujący brak zależności odnotowano między przekonaniem o potrzebie oszczędzania na starość a oczekiwaną długością życia (zarówno szacowaną według GUS, jak i dokonaną oceną przedstawicieli gospodarstw domowych). Zależności takich nie stwierdzono również w odniesieniu do postrzeganego wieku, w którym warto rozpocząć oszczędzanie na emeryturę, oraz poziomu akceptacji ryzyka finansowego.

Tabela 3.2. Świadomość konieczności oszczędzania na emeryturę a wybrane determinanty postaw

Wyszczególnienie	Korelacje rho Spearmana
Postrzegany wiek, w którym trzeba rozpocząć oszczędzanie na emeryturę	-0,076
Preferowany wiek przejścia na emeryturę (liczba lat)	0,138*
Oczekiwana długość życia wg GUS	0,063
Subiektywna oczekiwana długość życia	0,065
Subiektywna ocena poziomu zdrowia	0,108*
Subiektywna ocena relacji z dziećmi	0,181**
Poziom akceptacji ryzyka	-0,035
Poziom optymizmu	0,158**

* Korelacja jest istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie).

** Korelacja jest istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie).

Sposób mierzenia wyszczególnionych w tabeli (i w kolejnych rozważaniach) determinant objaśniono w załączniku 3.

Źródło: Badania własne K77.

Kontynuując rozważania odnoszące się do planowania działań w zakresie zabezpieczenia emerytalnego, zbadano postrzegany przez przedstawicieli gospodarstw domowych **najlepszy moment rozpoczęcia** dodatkowego oszczędzania na emeryturę. Teoretycznie najbardziej sprzyjającą okolicznością jest początek kariery zawodowej. Nawet minimalne oszczędności, ale tworzone w długim horyzoncie, pozwoliłyby

⁶⁰ Dodatnia korelacja między preferowanym wiekiem przejścia na emeryturę a przekonaniem o konieczności oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne jest nieoczekiwana. Może ona wynikać np. z dużego poziomu wiedzy emerytalnej czy też pesymistycznych oczekiwań wobec wysokości przyszłych świadczeń emerytalnych.

na zgromadzenie znacznych aktywów emerytalnych. Oczywiście w kontekście zagadnień zaprezentowanych w rozdziale 1 sytuacja taka jest trudna do osiągnięcia.

Potwierdzają to wyniki przeprowadzonych autorskich badań jakościowych. Respondenci zgodnie przyznają, że oszczędzanie na emeryturę teoretycznie najlepiej jest rozpocząć z chwilą podjęcia pracy zawodowej, cyt: „*Na emeryturę trzeba zacząć oszczędzać jak najwcześniej, trzeba trzeźwo myśleć, państwo nic nie daje*” (kobieta, lat 32). Jednak optymalnym „realnym” wiekiem rozpoczęcia oszczędzania na ten cel jest około 35–40 lat. Wiek ten wiąże się najczęściej z ustabilizowaniem sytuacji rodzinnej i zawodowej. Osoby pracujące uważają, że oszczędzanie na emeryturę należy rozpocząć po kilku latach od rozpoczęcia pracy zawodowej. Wcześniej bowiem, ich zdaniem, młodzi ludzie powinni kształcić się, inwestować w siebie, nabywać trwałe dobra materialne oraz ponosić koszty wychowania dzieci. Postawy te są zatem zgodne z założeniami hipotezy cyklu życia Ando i Modiglianiego [1954].

Preferowany wiek rozpoczęcia dodatkowego oszczędzania na emeryturę zweryfikowano także podczas przeprowadzonych badań ilościowych (K77). Okazuje się, że średni wiek, w którym najlepiej jest rozpocząć odkładanie pieniędzy na emeryturę, to 34 lata⁶¹, przy czym występuje w tym zakresie dość duża rozbieżność opinii przedstawicieli gospodarstw domowych (współczynnik zmienności wynosi 27%, pozostałe statystyki opisowe zaprezentowano w tabeli 3.3). Poziom tego optymalnego wieku wzrasta wraz ze wzrostem wieku głowy gospodarstwa domowego (korelacja między wskazywanym wiekiem rozpoczęcia oszczędzania na zabezpieczenie starości a wiekiem respondenta jest bardzo słaba, ale statystycznie istotna, r -Pearsona = 0,089).

Tabela 3.3. „Dobry wiek” rozpoczęcia dodatkowego oszczędzania na emeryturę – miary statystyki opisowej

Średnia		34,2
Mediana		30,0
Dominanta		30,0
Std. odchylenie		9,40
Rozstęp		40,0
Minimum		20,0
Maksimum		60,0
Percentyle	25	25,4
	50	30,0
	75	40,0

Źródło: Badania własne K77.

⁶¹ Należy podkreślić, że jest to wiek preferowany, a nie rzeczywisty rozpoczęcia gromadzenia oszczędności przeznaczonych na zabezpieczenie emerytalne. Ten drugi jest znacznie wyższy. E. Wójcik [2007] wskazuje, że wiek, w którym w Polsce zaczynają być tworzone oszczędności emerytalne, to okres po 45. roku życia.

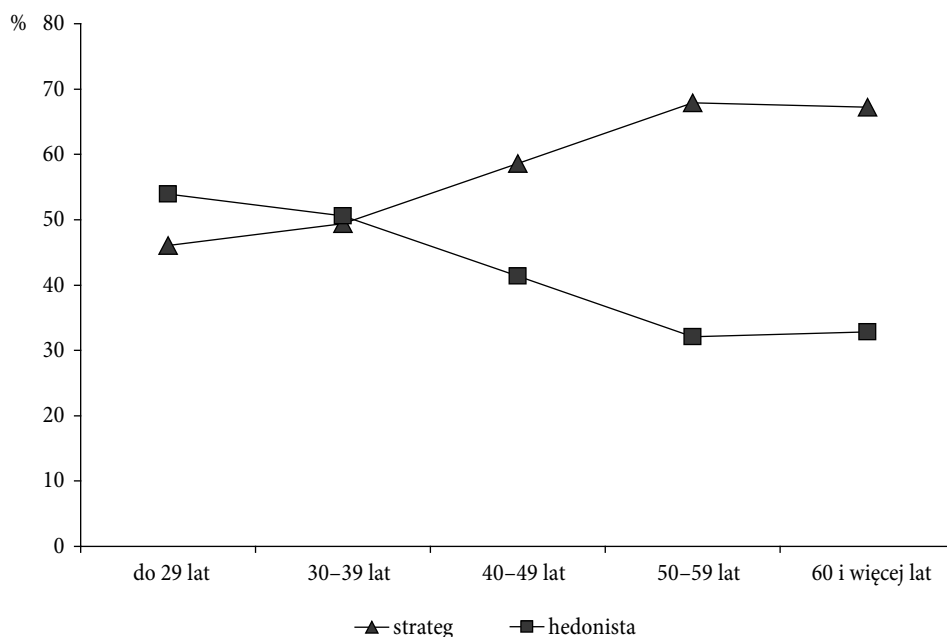
Opinia dotycząca wieku, w którym powinno się rozpocząć oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne, nie znajduje przełożenia na faktycznie podejmowane działania⁶². Wskazują nań przytoczone w dalszej części uwarunkowania towarzyszące rzeczywistemu rozpoczęciu oszczędzania na dodatkową emeryturę. Przyczyny rozbieżności między deklaracjami a rzeczywistymi zachowaniami zaprezentowano w podrozdziale 5.3.

Kwantyfikując podejście gospodarstw domowych do konieczności zabezpieczenia emerytalnego, rozważania oparto również na behawioralnej hipotezie cyklu życia Shefrina i Thaler [1981, s. 392–406]. Przeprowadzone własne badania ilościowe (K74) wykazały, że postawę stratega przyjmuje 58% przedstawicieli gospodarstw domowych, zaś wśród pozostałych występuje przewaga nastawienia hedonistycznego. W tym drugim przypadku trzy na cztery osoby planują dodatkowe oszczędzanie na emeryturę wówczas, gdy uda im się najpierw zaspokoić inne potrzeby. Warto zauważyć, że deklaracja ta niekoniecznie musi znaleźć swoje odzwierciedlenie w rzeczywistych działaniach. W perspektywie długookresowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne człowiek często będzie wskazywał na istnienia innych, pilniejszych potrzeb [Clery, McKay i Phillips 2007, s. 119].

Założenie Shefrina i Thaler, że postawy wobec oszczędzania na zabezpieczenie starości (strateg vs. hedonista) uzależnione są od wieku, okazało się prawdziwe (wykres 3.2). Rzeczywiście, wraz z wiekiem głowa gospodarstwa domowego w coraz mniejszym stopniu jest nastawiona na bieżącą konsumpcję hedonistą, zaś coraz bardziej dominuje w niej ukierunkowany na osiągnięcie celów długookresowych strateg. Co ciekawe, „zrównanie” tych dwóch rozbieżnych osobowości występuje średnio w okolicy 38 lat. Analizowana zależność między wiekiem a postawami jest istotna statystycznie.

Z autorskich badań jakościowych wynika, że planowaniu oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne, obok wzrostu wieku głowy gospodarstwa domowego, sprzyjają także różnorakie wydarzenia. Okoliczności te mogą mieć charakter nie tylko pozytywny (np. ustabilizowanie sytuacji finansowej, zawodowej, rodzinnej gospodarstwa domowego), ale i negatywny. Wystąpienie niekorzystnego bodźca sprzyjającego rozpoczęciu oszczędzania może być np. związane z czasowym obniżeniem dochodów gospodarstwa domowego wynikającym z utraty pracy jego członka. Pogorszenie sytuacji finansowej może skutkować tym, że po znalezieniu nowej pracy gospodarstwo zaczyna w większym niż dotychczas stopniu oszczędzać – również na emeryturę.

⁶² Podczas przeprowadzanych badań jakościowych osoby młode, jeszcze niepracujące zawodowo, określając spontanicznie swoje przyszłe cele oszczędzania, w ogóle nie wspomniały o oszczędzaniu ukierunkowanym na zabezpieczenie emerytalne. Dopiero po rozpoczęciu dyskusji na temat dodatkowego oszczędzania na starość wskazały, że oszczędzać na emeryturę, nawet „małe kwoty”, należałoby od samego początku pracy zawodowej.



Wykres 3.2. Postawy Polaków wobec oszczędzania na emeryturę w kontekście behawioralnej hipotezy cyklu życia (odsetek wskazań według wieku)

Źródło: Badania własne K74

Istotnym czynnikiem wpływającym na rozpoczęcie gromadzenia dodatkowych oszczędności na emeryturę są przełomowe wydarzenia w rodzinie towarzyszące z reguły wejściu w kolejną fazę cyklu życia. Często jest to rozpoczęcie tzw. fazy pustego gniazda. Opinię tę podczas przeprowadzonych badań wyrażały zarówno osoby, które jeszcze swojej rodziny nie założyły, jak i te, które znajdują się w kolejnych fazach cyklu życia. Wśród tego typu wydarzeń wskazano np. na ślub osoby decydującej się na oszczędzanie, cyt: „*Jak wzięłam ślub z żoną, wtedy wzrosła jakaś odpowiedzialność. Stwierdziłam, że warto nas zabezpieczyć*” (mężczyzna, lat 37), a także zawarcie związku małżeńskiego przez najmłodsze potomstwo, cyt: „*Jak młodszy syn zawarł związek małżeński, to od tego momentu zaczęłam definitywnie oszczędzać myśląc o swojej emeryturze. Już mam dzieci usamodzielnione i teraz myślę o sobie*” (kobieta, lat 59).

Ważnym impulsem do rozpoczęcia myślenia o potrzebie dodatkowego oszczędzania na przyszłą emeryturę są także informacje wysyłane przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych, powszechne towarzystwa emerytalne lub przekazywane przez mass media. Informacje dotyczące wysokości stanu konta emerytalnego oraz prognozowanej hipotetycznej wielkości przyszłego świadczenia emerytalnego otrzymywane od instytucji związanych z systemem emerytalnym wpływają przede

wszystkim na kształtowanie świadomości, niestety, często powodują jedynie krótkotrwałą obawę, cyt: „Przeraziłam się, jak porównałam dzisiejszą pensję z tym, co dostanę za parę lat. A czy naprawdę potrzeby będę miała aż tylokrotnie niższe? Po prostu na niewiele rzeczy mnie będzie stać” (kobieta, 56 lat, rozpoczęła dodatkowo oszczędzać na emeryturę około 6 lat wcześniej), „Jak usłyszałam wiadomości, to od razu stwierdziłam, że trzeba sobie odkładać, bo ci nasi ministrowie i posłowie jak zaczęli mówić, co to będzie, to stwierdziliśmy, że trzeba po prostu oszczędzać. Umiesz liczyć, licz na siebie” (kobieta, lat 57, oszczędza na emeryturę około 10–15 lat)⁶³.

Determinantą wpływającą na rozpoczęcie gromadzenia dodatkowego kapitału emerytalnego mogą być także kluczowe zmiany w przepisach prawa. Szczególny wpływ na świadomość emerytalną i podejmowane decyzje miało wprowadzenie w 1999 r. nowego systemu emerytalnego, w tym III filaru, umożliwiającego instytucjonalne gromadzenie dodatkowych oszczędności emerytalnych, cyt: „Samemu ciężko oszczędzać, więc podjęliśmy z mężem przemyślaną decyzję, i tego się trzymamy” (kobieta, 55 lat, oszczędza na IKE). Zmiany, które powodowały wzrost świadomości emerytalnej, to także podwyższanie ustawowego wieku emerytalnego rozpoczęte od 2014 r., przesunięcie aktywów z OFE do FUS czy zniesienie obligatoryjności przekazywania składek z FUS do OFE. Zdaniem respondentów, rolą państwa podczas przeprowadzania takich radykalnych reform jest pokazanie w prosty sposób społeczeństwu konsekwencji wynikających z nich zmian, cyt: „Nasze społeczeństwo jest takie, że jak porządnego szturchańca nie dostanie, to się nad tym nie zastanowi” (mężczyzna, lat 40).

Jak już podkreślano, świadomość emerytalna obejmuje także kwestie dotyczące znajomości sposobów zabezpieczenia starości. Formy gromadzenia kapitału emerytalnego, według respondentów, powinna charakteryzować dywersyfikacja oraz minimalizowanie ryzyka. Powinny one także umożliwiać systematyczne oszczędzanie, oferując atrakcyjne warunki (np. ulgi fiskalne).

Poziom świadomości sposobów dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne w Polsce jest niewielki. W badaniach ilościowych (K77) spontanicznej świadomości istnienia sposobów oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne⁶⁴ zaledwie 16% osób trafnie wymienia przynajmniej jedną z form akumulacji kapitału emerytalnego dostępnych w ramach funkcjonującego systemu, tj. FUS, fundusze

⁶³ Informacja przesyłana przez ZUS, poza tym, że jest bardzo istotnym impulsem do rozpoczęcia myślenia o potrzebie dodatkowego oszczędzania na starość, a w konsekwencji niekiedy także do podejmowania rzeczywistych działań w tym zakresie, powoduje także inne reakcje. Obok najbardziej klasycznych, czyli sprawdzenia, czy w każdym z miesięcy zaksięgowane zostały składki, porównania wysokości konta do kont innych osób, jest to także swoiste „odpychanie” od siebie myślenia o emeryturze, cyt: „Nawet nie otworzyłem tej koperty, nie chcę psuć sobie nastroju” (mężczyzna, lat 40), albo po sprawdzeniu stanu konta, wyrzucenie przesyłki do kosza i cyt: „Otworzenie butelki wina z przerażenia” (kobieta, lat 32). Zdarza się także, że koperta z informacją z ZUS jest odkładana bez czytania „Nie analizuję, bo się na tym nie znam, nie wiem o co chodzi” (kobieta, lat 45).

⁶⁴ Świadomość istnienia różnych sposobów zabezpieczenia starości była identyfikowana w badaniach ilościowych poprzez znajomość spontaniczną (pytanie otwarte).

emerytalne, otwarte fundusze emerytalne, IKZE, IKE, PPE, odwróconą hipotekę. Zdecydowana większość osób (2/3), wymieniając znane sobie sposoby oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne, wskazała na produkty oferowane na rynku finansowym niezwiązane w sposób bezpośredni z tworzeniem funduszy emerytalnych, ale umożliwiające oszczędzanie również na inne cele (produkty bankowe, papiery wartościowe, fundusze inwestycyjne, produkty ubezpieczeniowe, inwestowanie w nieruchomości). W ostatniej, trzeciej grupie znalazło się 17% przedstawicieli gospodarstw domowych o niskim poziomie świadomości, którzy określając spontanicznie możliwości finansowego zabezpieczenia okresu starości wskazywali sposoby niezwiązane w bezpośredni sposób z oszczędzaniem czy inwestowaniem pieniędzy.

Postrzeganie alternatywnych sposobów zabezpieczenia starości zostało empirycznie zweryfikowane również podczas przeprowadzonych przez autorkę badań jakościowych. Przedstawiciele gospodarstw domowych wyrazili opinie m.in. wobec akcji i obligacji, usług bankowych, zakupu nieruchomości i odwróconej hipoteki. Akcje i inne papiery wartościowe jako sposób gromadzenia oszczędności na emeryturę preferują przede wszystkim osoby najmłodsze. Osoby starsze (w wieku przedemerytalnym oraz emeryci) oceniają papiery wartościowe jako zbyt ryzykowny sposób zabezpieczenia starości. Ich zdaniem, można w nie inwestować wtedy, gdy dysponuje się wysokimi dochodami i posiada dużą wiedzę.

Natomiast gromadzenie kapitału emerytalnego za pomocą klasycznej oferty produktowej oferowanej przez banki jest rozwiązaniem akceptowanym głównie przez osoby najstarsze. Wynika to przede wszystkim z wysokiej oceny bezpieczeństwa tej formy oszczędzania. Dostrzeganą wadą jest natomiast niewielka możliwość osiągnięcia zysków. Dla osób najstarszych najbardziej akceptowalną alternatywą wobec oszczędzania w bankach jest przechowywanie środków finansowych w swoim domu.

Kolejnym sposobem zabezpieczenia emerytalnego jest zakup gruntu lub mieszkania np. z przeznaczeniem na wynajem. Nabycie nieruchomości jest najlepiej postrzeganą i najbardziej preferowaną – we wszystkich grupach dyskusyjnych – metodą zabezpieczenia starości. Wynika to głównie z niskiego poziomu zaufania do publicznego systemu emerytalnego. Zakup nieruchomości jest oceniany jako rozwiązanie pewniejsze niż oszczędzanie w ramach III filaru, którego cyt: *„Koszty obsługi pokrywane są z oszczędzanych pieniędzy, a więc przyszły emeryt otrzyma ich mniej”* (kobieta, lat 57)⁶⁵.

Stosunkowo nowym rozwiązaniem w polskim systemie emerytalnym jest odwrócona hipoteka⁶⁶. Jest to rozwiązanie relatywnie mało znane, co więcej, w badaniach

⁶⁵ Również z badań przeprowadzonych w Wielkiej Brytanii wynika, że posiadanie nieruchomości jest postrzegane jako dobra inwestycja oraz zabezpieczenie kapitału przed inflacją, jednak Brytyjczycy niechętni są traktowaniu nieruchomości jako zabezpieczenia przyszłości emerytalnej – woleliby pozostawić ją jako spadek dla dzieci [Goodfellow 2007, s. 42].

⁶⁶ Szerzej na temat postaw wobec odwróconej hipoteki, zidentyfikowanych podczas przeprowadzonych własnych badań ilościowych [zob. Olejnik 2011a].

spontanicznej znajomości tego pojęcia budzi raczej negatywne skojarzenia. Niechęć do skorzystania z odwróconej hipoteki wynika przede wszystkim z nieznamomości tego rozwiązania, cyt: „*Starzy ludzie się boją, bo nie wiadomo co podpisują. Te umowy są skonstruowane przez prawników tak, żeby laik ich nie rozumiał*” (kobieta, lat 28). Ponadto, jak wynika z przeprowadzonych badań jakościowych, rozwiązanie to jest postrzegane jako „ostateczność”, zarówno od strony rachunku ekonomicznego (wysokość świadczenia w stosunku do wartości mieszkania oceniana jest jako nieadekwatna), jak i z racji braku zaufania do instytucji oferujących ten produkt, a wręcz postrzegania ich jako nieuczciwych.

Generalnie niemal wszyscy respondenci, a szczególnie posiadający dzieci, chcieliby pozostawić po sobie przede wszystkim mieszkanie/dom. Stąd też uważają, że odwrócona hipoteka jest dobrym rozwiązaniem jedynie dla osób samotnych, które nie mają komu zostawić majątku albo nie mogą liczyć na pomoc swoich dzieci⁶⁷.

Jednocześnie odwrócona hipoteka może być swoistego rodzaju „ostatnią deską ratunku” w sytuacji, w której brakowałoby pieniędzy na lekarstwa, wyjazdy czy jedzenie. Osoby młodsze nie postrzegają jednak tego rozwiązania jako jednego ze sposobów zabezpieczenia na okres starości. Podkreślają bowiem, że nie ma pewności, czy w momencie przechodzenia na emeryturę ta usługa będzie jeszcze dostępna lub też instytucje finansowe – z racji starzenia się społeczeństwa – będą wciąż zainteresowane jej oferowaniem. Interesujący jest fakt, że najbardziej pozytywne nastawienie do ewentualnego skorzystania z tego produktu deklarują osoby w wieku przedemerytalnym i emeryci. Podkreślają jednak konieczność zdecydowanie lepszego uregulowania prawnego umów zawieranych w tym zakresie oraz lepszej ochrony konsumenta.

Mniej konwencjonalnym sposobem finansowego zabezpieczenia przyszłości emerytalnej jest również inwestowanie w siebie. Wiąże się to z nabyciem pewnych, coraz bardziej unikatowych umiejętności, np. spawanie, malowanie, naprawianie samochodów, ślusarstwo. Takie dodatkowe kompetencje umożliwią świadczenie usług i możliwość uzyskania dodatkowych środków finansowych już po przejściu na emeryturę, cyt: „*Nawet jak będę miał 60–70 lat to mogę to robić, zawsze sobie coś tam dorobię*” (mężczyzna, lat 40). Kolejnymi sposobami wskazanymi podczas badań jakościowych, pozwalającymi na utrzymanie odpowiedniej jakości życia w wieku emerytalnym, może być posiadanie dobrze prosperującej własnej firmy, przynoszącej profity również po przejściu na emeryturę, powiększanie majątku poprzez np. zakup dzieł sztuki, a także przeprowadzka do innego kraju, w którym koszty utrzymania są niższe.

⁶⁷ Oceny postrzegania odwróconej hipoteki przez gospodarstwa domowe dokonano także podczas realizacji badań ilościowych (badania K67). Przedstawiciele gospodarstw domowych przede wszystkim uważają, że jest to dobre rozwiązanie szczególnie dla osób samotnych, nieposiadających rodziny (88% wskazań). Równocześnie aż ¾ gospodarstw wskazuje, że odwrócona hipoteka nie jest dobrym rozwiązaniem z racji silnych więzi rodzinnych oraz ewentualnych konfliktów, które na jej tle mogą się pojawiać.

Postrzegane przez respondentów zalety i wady różnych sposobów dodatkowego, poza obowiązkowym systemem publicznym, zabezpieczenia na okres starości, zostały zaprezentowane w tabeli 3.4. Obejmują one zarówno postrzeganie możliwości regularnego oszczędzania, np. za pomocą indywidualnych kont emerytalnych, zakładanie lokat bankowych, jak i jednorazowe większe inwestycje, np. zakup nieruchomości⁶⁸.

Tabela 3.4. Zalety i wady metod zabezpieczenia na okres starości

Metoda	Zalety i wady
Formy zinstytucjonalizowane: – indywidualne konta emerytalne – indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego – pracownicze programy emerytalne	+ zbędny lub minimalny kapitał początkowy + możliwość skorzystania z zachęt podatkowych +/- brak konieczności systematycznego oszczędzania – spadek wartości w okresie dekonjunkury – raczej niewielkie zyski
Oszczędzanie w instytucjach bankowych	+ zbędny lub minimalny kapitał początkowy +/- brak konieczności systematycznego oszczędzania – raczej niewielkie zyski – bardzo łatwa możliwość wypłaty zgromadzonych oszczędności przed przejściem na emeryturę
Polisy ubezpieczeniowe na dożycie	+/- konieczność systematycznego oszczędzania – wysokie koszty utrzymania lub rezygnacji z usługi – możliwa utrata składek w przypadku przedwczesnej śmierci ubezpieczonego (ale istnieje opcja częściowego zwrotu wpłaconych składek)
Aktywne zarządzanie inwestycjami kapitałowymi, np. akcje, obligacje	+ znaczna szansa na duże zyski + zbędny duży kapitał początkowy – dość duże ryzyko poniesienia straty – niezbędna wyspecjalizowana wiedza
Wynajem mieszkań	+ znaczna szansa na duże zyski + raczej niewielkie ryzyko poniesienia straty – czasochłonność zarządzania wieloma mieszkaniami – niezbędny znaczny kapitał początkowy

⁶⁸ Również w innych krajach sposoby zabezpieczenia starości są przez konsumentów traktowane dość szeroko i obejmują bardzo różnorodne formy. Przykładowo, w Wielkiej Brytanii konsumenci wskazują zarówno na formalne sposoby, ale także inwestowanie w zakup majątku, założenie firmy, rozwijanie własnych umiejętności tak, by móc pracować również w okresie starości. Co ciekawe, w badaniach mniejszości etnicznych prowadzonych przez Gough i Hicka [2009, s. 493] sposobem na zabezpieczenie starości jest także zawarcie związku małżeńskiego z osobą z innego kraju. Wśród innych sposobów zabezpieczenia starości Brytyjczycy wskazują na tzw. turystykę socjalną, tzn. akceptują przeprowadzkę na okres starości do innego kraju, w którym koszty utrzymania są niższe niż w Wielkiej Brytanii, lub też w przypadku emigrantów – na powrót do kraju rodzinnego. Z kolei z badań prowadzonych w Holandii wynika, że większość mieszkańców tego kraju preferuje jako zabezpieczenie emerytalne gromadzenie oszczędności na kontach bankowych lub inwestowanie w nieruchomości [Mastrogiacomo i Alessie 2011].

Metoda	Zalety i wady
Inwestowanie w potomstwo	<ul style="list-style-type: none"> + szansa na wsparcie nie tylko finansowe - dość duże ryzyko co do rezultatu - konieczne początkowe (przez długi okres) „nakłady inwestycyjne” na wychowanie i edukację - zmniejszanie dochodów pracujących dzieci
Inne, np. dzieła sztuki, dobra luksusowe, precjoza	<ul style="list-style-type: none"> + znaczna szansa na duże zyski - inwestycja o charakterze długoterminowym – zyski często osiągnięte dopiero w kolejnych pokoleniach - dość duże ryzyko poniesienia straty - niezbędny znaczny kapitał początkowy

Źródło: Na podstawie przeprowadzonych badań jakościowych.

Podsumowując rozważania dotyczące świadomości emerytalnej Polaków, należy podkreślić, że kształtuje się ona na poziomie przeciętnym. Generalnie występuje niski poziom przekonania co do konieczności dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne. Wprawdzie preferowany wiek rozpoczęcia gromadzenia dodatkowych oszczędności na emeryturę jest dość niski, ale w przypadku podejmowania decyzji o rozpoczęciu oszczędzania pozostaje na poziomie deklaratywnym. Niedostateczny poziom świadomości w przypadku zabezpieczenia emerytalnego wpływać może na niską skłonność do oszczędzania na starość, błędne decyzje w zakresie wyboru instrumentów oszczędnościowych, a w rezultacie pogorszenie poziomu jakości życia po przejściu na emeryturę. Brak świadomości emerytalnej gospodarstw domowych ma wpływ nie tylko na przyszłą ich sytuację finansową, ale może również nieść konsekwencje dla systemu usług społecznych, w szczególności systemu emerytalnego oraz ochrony zdrowia.

3.4. Wiedza o zabezpieczeniu emerytalnym

3.4.1. Wiedza subiektywna i obiektywna

Jednym z czynników wpływających na postawy oraz zachowania gospodarstw domowych wobec gromadzenia dodatkowych oszczędności przeznaczonych na zabezpieczenie starości – na oczekiwanym poziomie i o preferowanym tempie ich wzrostu – jest posiadana wiedza. Wiedza o zabezpieczeniu emerytalnym umożliwia bowiem określanie realistycznych celów oszczędzania na emeryturę oraz podejmowanie racjonalnych wyborów⁶⁹.

⁶⁹ Zagadnienie to jest niezwykle istotne nie tylko w Polsce. Jak wskazuje A. Lusardi, również w bogatym społeczeństwie amerykańskim wzrost edukacji finansowo-emerytalnej jawi się jako bezwzględna konieczność, szczególnie jeśli weźmie się pod uwagę fakt, że około 30% gospodarstw domowych, w których głowa jest w wieku tuż przedemerytalnym, dysponuje niewielkimi oszczędnościami lub nawet nie posiada w ogóle dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego [Lusardi 2003].

Poziom wiedzy jako istotnego czynnika wpływającego na kształtowanie i podejmowanie racjonalnych decyzji jest podstawą tradycyjnych modeli zachowań konsumentów [Alba i Hutchinson 2000]. Według Schwartza [1986] nabywcy, którzy mają pełną informację o cechach produktów, są zdolni do przetwarzania posiadanych danych, a w konsekwencji potrafią określać swoje preferencje dotyczące poszczególnych dóbr. Jednak już na przełomie lat 70. i 80. XX w. niektórzy badacze zaczęli wskazywać, że nie wszyscy konsumenci aktywnie szukają informacji [Beales i in. 1981, s. 11–22], a w rezultacie w niewystarczającym stopniu angażują się w podejmowanie optymalnych decyzji o zakupie. Wśród różnych powodów tej sytuacji wymienia się: brak wiedzy umożliwiającej zdobycie informacji, niedostępność adekwatnej bądź zbyt dużą ilość informacji, nabyty wcześniej – często pozornie wystarczający – zasób posiadanych informacji lub dotychczasowych doświadczeń, a także brak wiedzy umożliwiającej przetworzenie posiadanej już informacji.

Przeprowadzane w wielu krajach świata badania wskazują, że bardzo wielu konsumentów posiada elementarne braki wiedzy w zakresie zabezpieczenia emerytalnego⁷⁰. Jak wskazuje N. Barr [2010, s. 136], nie tylko niewiele osób rozumie ogólne działanie systemu emerytalnego, ale występuje w tym obszarze wręcz „ignorancja o charakterze wrodzonym”. Oznacza to według cytowanego autora, że można posiadać „wyrafinowaną wiedzę finansową” i jednocześnie być źle poinformowanym konsumentem w zakresie zabezpieczenia emerytalnego. Jest to efektem zbyt skomplikowania produktów emerytalnych oraz braku umiejętności ich oceny i porównywania⁷¹.

W badaniach dotyczących wiedzy konsumentów rozróżnia się jej dwa typy. Jest to wiedza oceniana subiektywnie przez samych konsumentów – wiedza subiektywna – oraz konkretna wiedza o produkcie/usłudze będąca w ich pamięci – wiedza

⁷⁰ Niewystarczająca jest wiedza dotycząca zarówno ogólnych podstaw, w tym też umiejętności dokonywania prostych obliczeń finansowych [Bernheim 1998; Moore 2003; Jappelli 2005], jak i w zakresie konkretnych produktów czy usług [Benartzi i Thaler 2001, s. 78–98; Choi, Laibson i Madrian 2005, s. 151–198; Lusardi i Mitchell 2007, s. 35–44; Lusardi 2008]. Konsumenci mają niewielką wiedzę, szczególnie w odniesieniu do takich instrumentów finansowych, jak akcje, obligacje, kredyty hipoteczne oraz fundusze emerytalne [Miles 2004; Białowąs 2013]. Co więcej, nawet jeśli korzystają z tych usług finansowych, to i tak nie znają podstawowych ich cech umożliwiających ocenę, podjęcie decyzji o zmianie usługi lub usługodawcy czy w ogóle – rezygnację.

⁷¹ Podjęcie optymalnej decyzji wymaga nie tylko posiadania informacji, ale też jej właściwego zrozumienia. Badania poświęcone zachowaniom finansowym wskazują, że nawet w sytuacji gdy konsumentowi dostarczona zostanie pełna, ale niezrozumiała informacja, podejmowane przez niego decyzje i tak mogą być irracjonalne [McKenzie i Liersch 2011, s. 1–13; Fernandes, Lynch i Netemeyer 2012]. Potwierdzają to także wyniki badań Benartzi i Thalara [2001, s. 79–98], którzy stwierdzili, że nawet w warunkach pełnej informacji konsumenci mają silną tendencję w kierunku dywersyfikacji lokowania pieniędzy w ich emerytalnych planach oszczędnościowych. Tendencja ta może prowadzić do takiego wyboru portfolio, które jest możliwie najprostsze (alokując swoje pieniądze w podstawowych instrumentach finansowych) lub też w zbyt dużym stopniu zależne od sugestii sprzedawcy [Langer i Fox 2012].

obiektywna [Alba i Hutchinson 2000, s. 123–156; Bearden, Hardesty i Rose 2001, s. 121–134; Moorman i in. 2004, s. 347–356; Carlson i in. 2009, s. 864–876]⁷².

Analizując relacje między wiedzą subiektywną a obiektywną, teoretycznie można oczekiwać, że będą one ze sobą silnie i pozytywnie skorelowane. Jednak taki związek nie zawsze występuje [Radecki i Jaccard 1995, s. 107–138]. Ponadto wiedza subiektywna może silniej wiązać się z dotychczasowymi doświadczeniami korzystania z produktu i zaufaniem do własnych zdolności podjęcia efektywnej decyzji. Jest to związane z pojęciem tzw. „zaufania do wiedzy”. Natomiast wiedza obiektywna bazuje w większym stopniu na specjalistycznych umiejętnościach, których rezultatem jest tzw. „zaufanie do podjęcia decyzji” [Parker i in. 2011]. Rozbieżności między wiedzą subiektywną a obiektywną dotyczą także odmiennych ich konsekwencji wykorzystywania w poszukiwaniu informacji, planów podejmowania decyzji oraz rzeczywiście dokonywanych wyborów [Radecki i Jaccard 1995, s. 107–138].

Decyzje podejmowane przez konsumentów są w istotnym stopniu determinowane przede wszystkim wiedzą subiektywną. Może ona z większą siłą wpływać na podejmowane wybory niż wiedza obiektywna, przy założeniu stałego poziomu tej ostatniej [Bearden, Hardesty i Rose 2001, s. 121–134; Fox i Weber 2002, s. 476–498]. Co więcej, wiedza subiektywna wiąże się także z akceptowalnym poziomem ryzyka. Zdaniem Heath i Tversky'ego [1991, s. 7], „Ludzie skłonni są do większego ryzyka wówczas, gdy uważają się za poinformowanych czy kompetentnych, niż wtedy, gdy uważają się za ignorantów czy niedoinformowanych”. Ponadto przypisują oni preferencje w zakresie dokonywanych wyborów w warunkach ryzyka dwóm źródłom:

- kognitywnej tendencji do uogólniania zasady, że podejmą trafniejszą decyzję w sytuacji, w której będą lepiej rozumieli zagadnienie, którego ta decyzja dotyczy;
- motywacji do ochrony przeciwko rekryminacji, tzn. osoby posiadające dużą wiedzę rzeczywistą przypisują dobre rezultaty podejmowanych decyzji swoim umiejętnościom, zaś złe wyniki – przypadkowi (ryzyku), podczas gdy ludzie z ograniczonym poziomem rozumienia zagadnień finansowych przypisują dobre wyniki szczęściu, zaś złe – brakowi umiejętności.

Badania empiryczne bazujące na założeniach przyjętych przez Heath i Tversky'ego przeprowadzili także Hadar, Sood i Fox [2013, s. 303–316]. Podkreślają oni duże znaczenie wiedzy subiektywnej, zauważając że: „Chęć konsumentów do inwestowania w warunkach niepewności rośnie wraz z poziomem ich wiedzy subiektywnej o możliwościach inwestowania, niezależnie od poziomu wiedzy obiektywnej”. Decyzje finansowe są podejmowane bez kompletnej informacji o prawdopodobieństwie rozkładu możliwych wyników, a niepewność ta występuje nie tylko w poziomie wiedzy obiektywnej, ale także subiektywnej. Dlatego konsumenci standardowo

⁷² Ocena obiektywnego poziomu wiedzy finansowej może być uzależniona od skali trudności pytań weryfikujących ten stan wiedzy. W przypadku badań edukacji związanej z kształtowaniem kompetencji finansowych prace nad tworzeniem kwestionariuszy podjęło OECD [Atkinson i Messy 2012].

podjmują decyzje w warunkach niedoskonałej wiedzy zarówno obiektywnej, jak i umiarkowanie niższej subiektywnej. Skłonni są także alokować środki finansowe w te instrumenty, w zakresie których czują, że mają większą wiedzę subiektywną (niezależnie od poziomu wiedzy obiektywnej). Preferują wówczas produkty finansowe obciążone większym ryzykiem.

Natomiast biorąc pod uwagę relację poziomu wiedzy subiektywnej do obiektywnej, można wyróżnić trzy sytuacje. Pierwsza to sytuacja równowagi, w której poziom wiedzy subiektywnej odpowiada poziomowi wiedzy obiektywnej. Można przypuszczać, że podejmowane decyzje będą wówczas najbardziej adekwatne do posiadanej wiedzy. Kolejne dwie sytuacje to przewaga wiedzy subiektywnej nad obiektywną oraz przewaga wiedzy obiektywnej nad subiektywną⁷³.

3.4.2. Poziom wiedzy o zabezpieczeniu emerytalnym – wyniki badań

Identyfikacja poziomu wiedzy przedstawicieli gospodarstw domowych jako czynnika wpływającego na ich postawy oraz zachowania w zakresie zabezpieczenia emerytalnego została dokonana przez pryzmat zarówno wiedzy subiektywnej, jak i obiektywnego jej stanu⁷⁴. Subiektywny poziom wiedzy na temat systemu zabezpieczenia emerytalnego zweryfikowano w dwojaki sposób. Po pierwsze, respondenci dokonali oceny swojego poziomu ogólnej wiedzy o systemie emerytalnym, korzystając ze skali porządkowej 5-stopniowej, od 1 – wiem bardzo mało, do 5 – wiem bardzo dużo. Badania w tym zakresie przeprowadzono dwukrotnie: w 2009 r. (K63) i 2014 r. (K77). Drugim zagadnieniem weryfikującym poziom wiedzy była subiektywna ocena znajomości poszczególnych sposobów zabezpieczenia emerytalnego. Przedstawiciele gospodarstw domowych ocenili poziom swojej wiedzy, postrzegane bezpieczeństwo oraz możliwe do osiągnięcia zyski w przypadku wyboru danego sposobu zabezpieczenia emerytalnego (FUS, OFE, PPE, IKE, IKZE i odwrócona hipoteka).

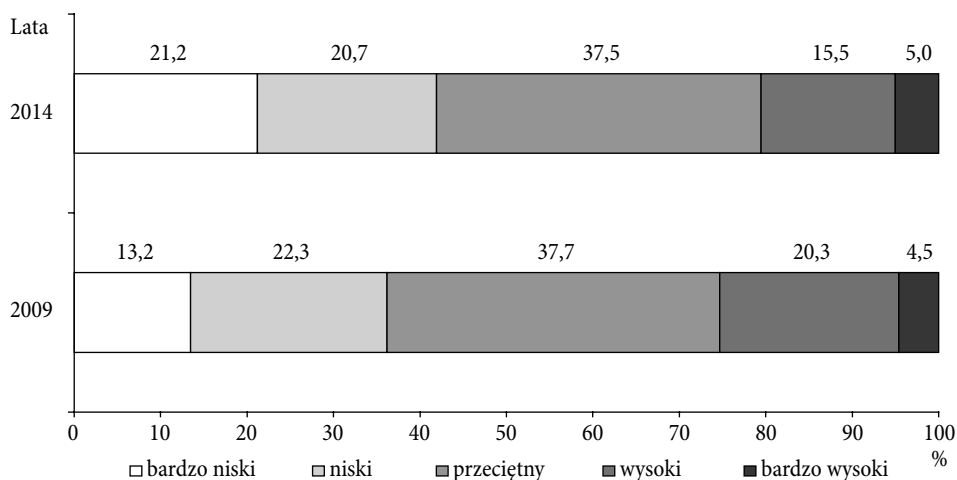
Z kolei w zdiagnozowaniu poziomu wiedzy obiektywnej wykorzystano następujące zagadnienia, będące przykładowym odzwierciedleniem rzeczywistej wiedzy o systemie emerytalnym:

⁷³ Jeśli jednostki cechują się wysokim poziomem wiedzy obiektywnej, ale mają poczucie, że jest ona niewystarczająca, będą skłonni wybierać bezpieczniejsze i bardziej znane rozwiązania, mimo że inne produkty być może w większym stopniu zaspokajałyby ich potrzeby. Z kolei w drugim przypadku będą skłonni działać bardziej ryzykownie (nawet jeśli bezpieczniejsze czy bardziej znane produkty w lepszym stopniu zaspokajałyby ich potrzeby). Rzadziej wtedy poszukują informacji o produkcie, a także są mniej skłonni przyswajać wiadomości o nowych produktach niż jednostki o umiarkowanym poziomie wiedzy [Alba i Hutchinson 2000, s. 123–156].

⁷⁴ Należy w tym miejscu podkreślić, że wyniki badań dotyczących obiektywnego poziomu wiedzy są zawsze obciążone błędem pomiaru wynikającym z poziomu trudności sformułowanego pytania. Stąd też celem oceny poziomu wiedzy obiektywnej tworzone są wskaźniki będące składowymi kilku różnych zagadnień badających ten poziom wiedzy [Atkinson i Messy 2012].

- liczbę filarów, z których składa się polski system emerytalny (K63);
- spontaniczną znajomość sposobów umożliwiających oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne (K63 i K77);
- średni poziom wysokości świadczenia emerytalnego uzyskiwanego z powszechnego systemu emerytalnego (K77).

Poziom wiedzy, tak subiektywnej, jak i obiektywnej, nie jest z reguły zjawiskiem stałym⁷⁵. Przeprowadzone badania wskazują jednak, że subiektywny poziom wiedzy o systemie emerytalnym jest oceniany przez przedstawicieli gospodarstw domowych na dość niskim, jednak raczej stałym poziomie. Średnia ocena wiedzy subiektywnej w obu badaniach zmniejszyła się, ale w niewielkim stopniu i wynosiła: 2,72 (2009 r.) i 2,62 (2014 r.) na maksimum 5 punktów (różnica nieistotna statystycznie). Najczęściej wiedza o systemie emerytalnym subiektywnie została oceniona na poziomie przeciętnym – odsetek ten w obu badaniach jest taki sam i wynosi 38% (wykres 3.3).



Wykres 3.3. Subiektywna ocena poziomu wiedzy na temat systemu emerytalnego w Polsce

Źródło: Badania własne K63 i K77

Stażość przytoczonych średnich ocen, biorąc pod uwagę bardzo istotne zmiany w systemie emerytalnym (przeprowadzone między pierwszym a drugim badaniem), może być nieco zaskakująca. Przyjrzało się zatem także zmianom w pozostałych

⁷⁵ Zmiany poziomu wiedzy mogą wynikać z szeregu przyczyn. Jedną z nich są gruntowne zmiany zasad prawnych regulujących podstawowe zasady funkcjonowania tego systemu. W tym kontekście zweryfikowano także, czy i w jaki sposób na poziom wiedzy wpłynęły zmiany przeprowadzone w systemie w 2014 r. (rozpoczęcie podnoszenia wieku emerytalnego, przesunięcie aktywów z OFE do ZUS oraz zlikwidowanie obligatoryjności przynależności do OFE).

grupach ocen. Okazuje się, że na stałym poziomie utrzymał się także odsetek osób, które oceniły swoją wiedzę bardzo wysoko (co dwudziesty respondent). Natomiast zaobserwować można istotny statystycznie wzrost udziału osób, które oceniają swoją wiedzę emerytalną na bardzo niskim poziomie (zmiana o 8 p.p.), przy jednoczesnym spadku oceniających ją na poziomie wysokim (o 5 p.p.).

Interesującą kwestią jest odpowiedź na pytanie, czy na obniżenie subiektywnie postrzeganego poziomu wiedzy w tym zakresie mogły wpłynąć zmiany przeprowadzone w systemie emerytalnym. Wydaje się, że odpowiedź na to pytanie może być twierdząca. Jak niejednokrotnie podkreślano wcześniej, wzrost poziomu skomplikowania rozwiązań w systemie emerytalnym niewątpliwie nie sprzyja budowaniu kompetencji emerytalnych. Takim czynnikiem są również częste zmiany w przepisach prawa, które sprawiają, że jednostka ogranicza poszukiwania nowych informacji i porzestaje na dotychczas posiadanej wiedzy.

Subiektywna ocena poziomu ogólnej wiedzy o systemie emerytalnym jest w sposób istotny statystycznie uzależniona od niemal wszystkich analizowanych zmiennych, z wyjątkiem wielkości gospodarstwa domowego oraz faktu posiadania kredytu hipotecznego (związki istotne dla $p < 0,05$, na podstawie testu niezależności χ^2 , weryfikowano dla 17 zmiennych segmentacyjnych). Zależności te wraz ze charakterystyką osób oraz reprezentowanych przez nie gospodarstw domowych zostały przedstawione w tabeli 3.5.

Tabela 3.5. Ocena poziomu wiedzy subiektywnej według cech gospodarstwa domowego

Zmienna	Najwyższe oceny	Najniższe oceny
Płeć głowy gosp. domowego	mężczyźni (2,76)	kobiety (2,49)
Wiek głowy gosp. domowego	60–69 lat (2,84)	do 29 lat (2,43)
Zawód głowy gosp. domowego	służby mundurowe (2,86) prywatni przedsiębiorcy (2,78)	niepracujący zawodowo (2,24) robotnicy (2,50)
Wykształcenie głowy	wyższe (2,91)	podstawowe i zawodowe (2,52)
Charakter wykształcenia głowy	ekonomiczne (2,88)	nieekonomiczne (2,60)
Liczba osób w gospodarstwie domowym	1–2 osoby (2,67)	5 i więcej osób (2,44)
Status gospodarstwa domowego	puste gniazdo (2,82)	osoby samotne (2,45)
Dochody na osobę w gospodarstwie domowym	najwyższe (2,85)	najniższe (2,34)
Posiadanie nieruchomości	2 i więcej nieruchomości (2,84)	brak nieruchomości (2,43)
Korzystanie z kredytu hipotecznego	posiada (2,71)	nie posiada (2,61)
Wielkość miejscowości	do 20 tys. mieszkańców (2,87)	wieś (2,54)
Region kraju	region południowy (2,70)	region północny (2,40)
Ocena stanu zdrowia	dobrze (2,74)	bardzo źle (2,36)
Ocena relacji z dziećmi	bardzo dobrze i dobrze (2,75)	źle i bardzo źle (2,67)

Zmienna	Najwyższe oceny	Najniższe oceny
Poziom optymizmu	optymiści (2,71)	pesymiści (2,44)
Poziom akceptacji ryzyka	największa akceptacja (3,14)	największa awersja (2,42)
Subiektywna oczekiwana długość życia	raczej dłużej niż inni (3,17)	zdecydowanie krócej niż inni (2,21)

W nawiasach podano średnią ocenę (zakres skali od 1 do 5 punktów).

Źródło: Badania własne K77.

Kontynuując rozważania odnoszące się do subiektywnego poziomu wiedzy, zbadano także postrzeganie znajomości zasad funkcjonowania, oceny bezpieczeństwa oraz zyskowności sposobów zabezpieczenia emerytalnego (tabela 3.6). Analiza średnich ocen wskazuje, że najbardziej znany jest publiczny, bazowy system zabezpieczenia emerytalnego, tj. fundusz ubezpieczeń społecznych zarządzany przez ZUS. Jednocześnie odprowadzanie składek do FUS jest oceniane jako bezpieczny sposób odkładania środków finansowych na emeryturę, aczkolwiek raczej w niewielkim stopniu zyskowny. Najmniej znanymi sposobami zabezpieczenia emerytalnego są indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego (IKZE) oraz pracownicze programy emerytalne (PPE). Można zauważyć, że przedstawiciele gospodarstw domowych postrzegają na wyższym poziomie swoją wiedzę o odwróconej hipotezie niż o rozwiązaniach oferowanych w III filarze. Odwrócona hipoteka oceniana jest jednak jako rozwiązanie najmniej bezpieczne i nieopłacalne.

Tabela 3.6. Oceny sposobów zabezpieczenia emerytalnego

Sposoby	Znajomość zasad		Bezpieczeństwo		Zyskowność	
	średnia	odchylenie standardowe	średnia	odchylenie standardowe	średnia	odchylenie standardowe
FUS	4,01	1,045	3,47	1,117	2,27	0,982
OFE	3,06	1,331	2,87	0,978	2,51	0,914
IKE	2,36	1,280	2,89	1,037	2,63	0,978
IKZE	1,84	1,045	2,63	1,008	2,46	0,941
PPE	1,81	1,056	2,55	0,985	2,34	0,892
Odwrócona hipoteka	2,28	1,299	2,29	1,078	2,19	1,028

Poszczególne aspekty oceniono w skali od 1 – zdecydowanie nie, do 5 – zdecydowanie tak.

Źródło: Badania własne K77.

Zależność między postrzeganiem poszczególnych sposobów zabezpieczenia emerytalnego a wybranymi czynnikami mogącymi wpływać na postawy i zachowania wobec zabezpieczenia emerytalnego zweryfikowano empirycznie za pomocą współczynnika korelacji rho Spearmana (tabela 3.7). Zmiennymi, które w największym stopniu są skorelowane z ocenami sposobów zabezpieczenia emerytalnego,

są: poziom optymizmu, stosunek do ryzyka, ocena stanu zdrowia oraz oczekiwana długość życia według GUS. Z kolei na postrzeganie sposobów oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne w najmniejszym stopniu wpływają preferowany wiek przejścia na emeryturę oraz ocena relacji z dziećmi.

Tabela 3.7. Ocena poziomu wiedzy, zyskowności i bezpieczeństwa sposobów zabezpieczenia emerytalnego a wybrane determinanty postaw (korelacje rho Spearmana)

Sposób	Kryterium oceny	1	2	3	4	5	6	7	8
FUS	Znajomość	0,003	0,071 [*]	0,178 ^{**}	-0,063	-0,118 ^{**}	0,118 ^{**}	-0,081 ^{**}	-0,091 ^{**}
	Bezpiecz.	0,053	0,053	0,188 ^{**}	0,052	-0,119 ^{**}	0,040	-0,130 ^{**}	-0,087 ^{**}
	Zysk	0,072 [*]	-0,044	0,149 ^{**}	0,022	-0,076 [*]	0,046	-0,120 ^{**}	-0,050
OFE	Znajomość	-0,076 [*]	-0,013	-0,154 ^{**}	-0,137 ^{**}	0,120 ^{**}	0,088 ^{**}	0,137 ^{**}	0,157 ^{**}
	Bezpiecz.	-0,025	-0,011	-0,093 ^{**}	0,007	0,140 ^{**}	0,105 ^{**}	0,067 [*]	0,155 ^{**}
	Zysk	0,010	-0,045	-0,020	0,022	0,070 [*]	0,028	0,093 ^{**}	0,119 ^{**}
IKE	Znajomość	-0,086 ^{**}	0,009	-0,164 ^{**}	0,051	0,124 ^{**}	0,056	0,144 ^{**}	0,180 ^{**}
	Bezpiecz.	-0,098 ^{**}	0,032	-0,160 ^{**}	0,193 ^{**}	0,119 ^{**}	0,031	0,113 ^{**}	0,166 ^{**}
	Zysk	-0,075 [*]	-0,026	-0,053	0,158 ^{**}	0,138 ^{**}	0,037	0,121 ^{**}	0,129 ^{**}
IKZE	Znajomość	-0,039	0,033	-0,148 ^{**}	0,006	0,114 ^{**}	0,019	0,177 ^{**}	0,152 ^{**}
	Bezpiecz.	-0,078 [*]	0,042	-0,133 ^{**}	0,203 ^{**}	0,112 ^{**}	-0,001	0,098 ^{**}	0,176 ^{**}
	Zysk	-0,051	-0,021	-0,083 ^{**}	0,121 [*]	0,120 ^{**}	0,003	0,121 ^{**}	0,182 ^{**}
PPE	Znajomość	0,031	0,028	-0,108 ^{**}	-0,009	0,037	0,079 [*]	0,091 ^{**}	0,135 ^{**}
	Bezpiecz.	0,015	0,054	-0,107 ^{**}	0,139 ^{**}	0,074 [*]	0,068	0,119 ^{**}	0,138 ^{**}
	Zysk	0,087 ^{**}	-0,045	0,024	0,086	0,060	0,063	0,073 [*]	0,086 ^{**}
Odwrócona hipoteka	Znajomość	-0,014	0,002	-0,063 [*]	0,067	0,041	0,019	0,021	0,107 ^{**}
	Bezpiecz.	0,007	-0,015	-0,090 ^{**}	0,209 ^{**}	0,102 ^{**}	-0,023	0,043	0,164 ^{**}
	Zysk	0,002	-0,058	-0,015	0,103 [*]	0,074 [*]	-0,011	0,076 [*]	0,103 ^{**}

1 – postrzegany wiek, w którym trzeba rozpocząć oszczędzanie na emeryturę,

2 – preferowany wiek, do którego chciałby pracować zawodowo,

3 – oczekiwana długość życia wg GUS,

4 – subiektywna oczekiwana długość życia,

5 – ocena poziomu zdrowia,

6 – ocena relacji z dziećmi,

7 – poziom akceptacji ryzyka (finansowego w ogóle),

8 – poziom optymizmu.

** Korelacja jest istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie).

* Korelacja jest istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie).

Źródło: Badania własne K77.

Korelacje pomiędzy poszczególnymi ocenami kryteriów odnoszących się do różnych sposobów zabezpieczenia emerytalnego nie zawsze są jednokierunkowe. Wyraźne różnice występują szczególnie w przypadku publicznego bazowego zabezpieczenia emerytalnego (FUS) a pozostałymi sposobami. Przykładowo, wzrostowi poziomowi optymizmu, poziomowi zdrowia czy też akceptacji ryzyka towarzyszą

malejące oceny znajomości, bezpieczeństwa czy zyskowności systemu publicznego, zaś wzrostowi oczekiwanej długości życia – wzrost ocen. Dokładnie odwrotne relacje występują w odniesieniu do pozostałych form zabezpieczenia emerytalnego. Odmienny kierunek zależności wynika przede wszystkim z postrzeganego ryzyka długowieczności – świadczenie otrzymywane z publicznej części systemu emerytalnego jest wypłacane dożywotnio. Natomiast dochody emerytalne pochodzące z aktywów tworzonych dobrowolnie są wypłacane do wysokości wniesionych składek i ewentualnych wypracowanych przez instytucję zarządzającą zysków. Interesująco na tym tle kształtują się oceny OFE. Pomimo możliwości uzyskiwania dożywotnich świadczeń emerytalnych, aktywa w nich zgromadzone postrzegane są przez gospodarstwa domowe jako prywatne (co jest efektem kapitałowego charakteru tego filaru). Stąd też kierunek zależności ocen jest zbliżony do relacji występujących między dobrowolnymi sposobami zabezpieczenia emerytalnego a badanymi zmiennymi.

Identyfikacji poziomu wiedzy obiektywnej dokonano poprzez ocenę spontanicznej znajomości produktów emerytalnych umożliwiających oszczędzanie na zabezpieczenie starości (co zaprezentowano we wcześniejszym podrozdziale) oraz wiedzy o poziomie średniego miesięcznego świadczenia emerytalnego w Polsce (K77)⁷⁶. Oba zagadnienia wykorzystano do konstrukcji syntetycznego wskaźnika poziomu wiedzy obiektywnej⁷⁷.

Analizując wyznaczony wskaźnik, wysokim poziomem wiedzy obiektywnej legitymuje się co trzecia osoba, średnim – 42,4% osób, zaś pozostałe – bardzo niewielką znajomością zagadnień. Poziom wiedzy obiektywnej uzależniony jest od mniejszej

⁷⁶ W okresie kiedy przeprowadzano badania średnia wysokość świadczenia emerytalnego wypłacanego przez ZUS wynosiła brutto 1954,2 zł, czyli netto 1624,34 zł. Przyjęto, że osoby, które określa wysokość świadczenia na poziomie rzeczywistej wielkości +/-10% charakteryzują się „eksperckim” poziomem wiedzy o systemie emerytalnym; osoby, których błąd mieścił się w granicach +/-20% wartości średniego świadczenia – cechują się średnim poziomem wiedzy, +/-30-procentowym odchyleniem – niskim poziomem wiedzy, zaś powyżej 30% – brakiem wiedzy.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, co trzecia osoba posiada „ekspercki” poziom wiedzy i potrafi z dużym prawdopodobieństwem określić aktualny poziom świadczeń emerytalnych, 27,4% charakteryzuje się średnim poziomem wiedzy, 18,7% – niskim, zaś 18,4% – brakiem wiedzy w tym zakresie. Poziom tej wiedzy jest w sposób istotny statystycznie uzależniony od wieku, charakteru wykształcenia i wykonywanego zawodu, wielkości gospodarstwa domowego, jego statusu oraz regionu kraju.

Dla porównania, prawidłową wiedzę w zakresie dość łatwego zagadnienia – liczby filarów systemu emerytalnego w Polsce posiadało 80% respondentów. Jednocześnie w przypadku znajomości metod oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne co dziewiąta osoba nie potrafiła spontanicznie wymienić żadnego sposobu (badania K63) [Olejnik 2009; 2009a].

⁷⁷ Zgodnie z dwoma ocenianymi obszarami wiedzy obiektywnej (znajomość sposobów zabezpieczenia emerytalnego oraz wysokości świadczenia) przy konstrukcji wskaźnika syntetycznego każdemu respondentowi przypisano punkty (od 0 do 3 dla wiedzy o sposobach oszczędzania na emeryturę i od 0 do 2 dla szacowanego poziomu świadczeń). W rezultacie suma punktów między 4 a 5 wskazuje na wysoki poziom wiedzy obiektywnej, od 2 do 3 – średni, i od 0 do 1 – niski.

liczby zmiennych niż poziom wiedzy subiektywnej. Statystycznie istotny związek odnotowano dla 10 z 18 analizowanych zmiennych (zob. załącznik 4). Na poziom wiedzy obiektywnej o systemie emerytalnym wpływają takie cechy, jak: poziom i charakter wykształcenia, wykonywany zawód, status gospodarstwa domowego, dochody oraz posiadanie nieruchomości. Istotnymi zmiennymi są także poziom akceptacji ryzyka, subiektywnie oczekiwana długość życia i preferowany wiek przejścia na emeryturę.

Jak wcześniej zauważono identyfikując relacje między wiedzą subiektywną a obiektywną, teoretycznie można oczekiwać, że będą one ze sobą silnie i pozytywnie skorelowane. Okazało się jednak, podobnie jak w badaniach Carlsona i in. [2009, s. 864–876] oraz Radeckiego i Jaccarda [1995, s. 107–138], że w przypadku polskich konsumentów taka koincydencja nie występuje. Związek między syntetycznym wskaźnikiem wiedzy obiektywnej a poziomem wiedzy subiektywnej w zakresie systemu zabezpieczenia emerytalnego okazuje się bowiem nieistotny statystycznie. Jednak dezagregacja tego wskaźnika i wyznaczenie korelacji między poszczególnymi jego elementami a poziomem wiedzy subiektywnej pozwala na pewną modyfikację powyższego wniosku. Analizując bowiem korelację między poziomem wiedzy subiektywnej, a relatywnie łatwiejszym z elementów wskaźnika wiedzy obiektywnej, tj. znajomością sposobów zabezpieczenia starości, odnotowano bardzo niewielką, ale statystycznie istotną zależność (ρ Spearmana wynosi 0,059)⁷⁸.

3.4.3. Źródła informacji a poziom wiedzy o zabezpieczeniu emerytalnym

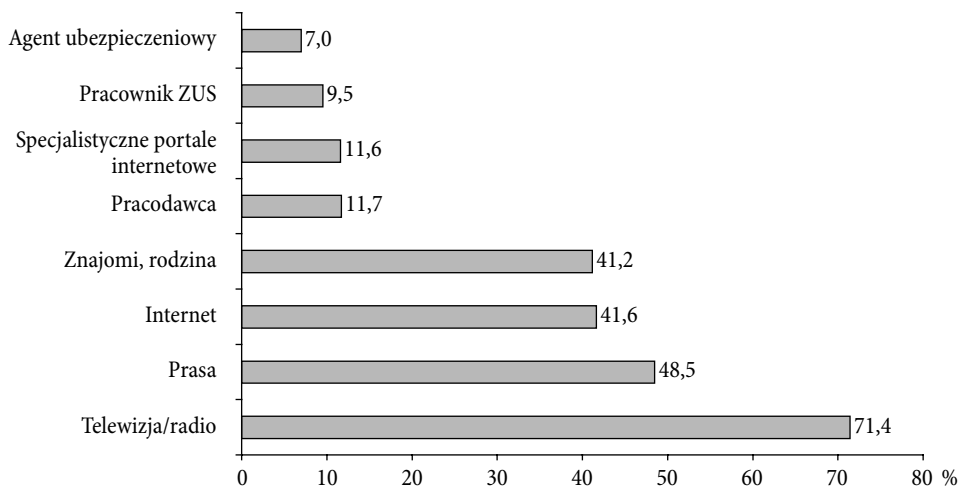
Czynnikiem determinującym poziom świadomości i wiedzy o systemie zabezpieczenia emerytalnego są źródła informacji, z których korzystają gospodarstwa domowe. Źródła te można podzielić na trzy grupy: publiczne, formalne oraz nieformalne⁷⁹ [Olsen i Whitman 2007].

Informacje o systemie emerytalnym gospodarstwa domowe w Polsce czerpią przede wszystkim ze źródeł publicznych. Największe znaczenie ma telewizja lub radio (71% wskazań), ale także prasa i ogólnoinformacyjne strony internetowe (49% i 42%). Istotne są także informacje pozyskane w sposób nieformalny – od

⁷⁸ Dla porównania, w badaniach K63 zależność między samooceną poziomu wiedzy subiektywnej a spontaniczną znajomością sposobów oszczędzania na emeryturę okazała się zdecydowanie silniejsza (ρ Spearmana wyniósł 0,334).

⁷⁹ Źródła publiczne zawierają informacje otrzymywane z czasopism/gazet, telewizji, radio, Internetu, są to także reklamowe materiały pocztowe. Z kolei źródła formalne pozwalają na uzyskanie bardziej specjalistycznych i bezstronnych informacji. Zalicza się do nich informacje uzyskiwane od pracowników instytucji państwowych związanych z zabezpieczeniem emerytalnym (np. ZUS) prawników, księgowych, pracowników banków, brokerów, doradców finansowych, agentów ubezpieczeniowych, a także materiały uzyskiwane w pracy, kontakty biznesowe, seminaria szkoleniowe. Natomiast źródła nieformalne obejmują porady od przyjaciół, krewnych, partnera, współmałżonka.

znajomych, rodziny (41%)⁸⁰. Z kolei relatywnie najrzadziej wykorzystywanymi źródłami informacji na temat systemu emerytalnego są źródła formalne. Korzystała z nich zaledwie co dziesiąta osoba (wykres 3.4).



Wykres 3.4. Źródła informacji o systemie zabezpieczenia emerytalnego

Odpowiedzi nie sumują się do 100, gdyż respondent mógł wskazać trzy źródła, z których najczęściej korzysta

Źródło: Badania własne K77

Dominiacja publicznych źródeł informacji na temat systemu emerytalnego wskazuje, że problem zabezpieczenia na starość jest dla gospodarstw domowych wciąż zbyt mało istotny. Informacje o zabezpieczeniu emerytalnym przekazywane w mediach mogą bowiem wywoływać co najwyżej „myśli, by coś zacząć robić w zakresie oszczędności emerytalnych”, natomiast rzadko wpływają na podjęcie konkretnych działań [Rickwood i White 2009, s. 145–153]. Korzystanie ze źródeł publicznych sugeruje także, że Polacy są raczej biernymi odbiorcami informacji o systemie emerytalnym niż szukają ich samodzielnie.

Dla procesu podejmowania decyzji o dodatkowym oszczędzaniu na emeryturę ważniejsze są źródła nieformalne, przede wszystkim członkowie rodziny [File i Prince 1992, s. 25–29; Rickwood i White 2009]. Źródła te są postrzegane jako bardziej godne zaufania niż rady profesjonalnych sprzedawców i doradców finansowych⁸¹ [Olsen i Whitman 2007].

⁸⁰ Częstotliwość rozmów z bliskimi na ten temat jest większa niż np. w Stanach Zjednoczonych. Z badań Lusardi i Mitchel [2006] wynika, że na temat planowania oszczędzania na zabezpieczenie starości z rodziną lub przyjaciółmi rozmawia co czwarty – piąty Amerykanin.

⁸¹ Istotnym warunkiem przypisania danego źródła informacji o zabezpieczeniu emerytalnym do grupy źródeł formalnych jest to, by uzyskiwane stąd informacje były bezstronne, łatwo dostępne i relatywnie tanie.

W celu określenia zależności między korzystaniem ze źródeł informacji a świadomością i wiedzą przedstawicieli gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia emerytalnego w pierwszej kolejności dokonano podziału źródeł na dwie grupy: formalne i masowe. Wśród źródeł formalnych znalazło się pozyskiwanie informacji od pracodawcy, na specjalistycznych portalach internetowych, od pracowników ZUS oraz agentów ubezpieczeniowych. Natomiast źródła nieformalne (rodzina i znajomi) oraz publiczne (telewizja, radio, prasa, ogólnoinformacyjne strony internetowe) zaliczono do grupy źródeł masowych⁸².

Analizę zależności między korzystaniem z formalnych i masowych źródeł informacji a zagadnieniami obrazującymi poziom świadomości oraz wiedzy subiektywnej i obiektywnej zaprezentowano w tabeli 3.8.

Tabela 3.8. Źródła informacji o systemie zabezpieczenia emerytalnego a świadomość oraz wiedza subiektywna i obiektywna (korelacje rho Spearmana)

Wyszczególnienie	Liczba formalnych źródeł informacji	Liczba masowych źródeł informacji
Akceptacja twierdzenia: „oszczędzanie na emeryturę ma sens”	0,023	0,062
Optymalny wiek, by zacząć oszczędzać dodatkowo na emeryturę	-0,129**	0,095**
Subiektywna ocena poziomu wiedzy ogółem o systemie emerytalnym	0,196**	0,031
Subiektywny poziom wiedzy o ZUS/KRUS/MON	0,017	-0,001
Subiektywny poziom wiedzy o OFE	0,191**	-0,006
Subiektywny poziom wiedzy o IKE	0,203**	0,004
Subiektywny poziom wiedzy o IKZE	0,139**	-0,033
Subiektywny poziom wiedzy o PPE	0,127**	-0,017
Subiektywny poziom wiedzy o polisach ubezpieczeniowych na dożycie	0,106**	0,016
Subiektywny poziom wiedzy o odwróconej hipotece	0,122**	0,066*
Wiedza obiektywna: spontaniczna znajomość sposobów oszczędzania związanych z systemem emerytalnym	0,078**	-0,010
Wiedza obiektywna: spontaniczna znajomość innych sposobów oszczędzania na starość	0,050	0,094**
Wiedza obiektywna: wysokość świadczeń emerytalnych	0,037	0,016
Wiedza ogółem: subiektywna i obiektywna	0,148**	0,023

** Korelacja jest istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie).

* Korelacja jest istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie).

Źródło: Badania własne K77.

⁸² Ponieważ respondenci mogli wskazać trzy najważniejsze źródła informacji (pomiar na poziomie nominalnym), dlatego w celu dalszych analiz przypisano każdemu respondentowi liczbę źródeł profesjonalnych oraz masowych, z których deklarował, że korzysta (w przypadku każdej grupy źródeł respondent mógł otrzymać od 0 do 4 punktów; poziom ilościowy pomiaru).

Wśród 28 par wyznaczonych zależności wyraźnie częściej istotne i silniejsze statystycznie związki występują między korzystaniem z formalnych źródeł informacji a elementami kompetencji emerytalnych (10 istotnych statystycznie korelacji), niż analogicznie w odniesieniu do masowych źródeł informacji (3 istotne statystycznie korelacje). Niemal wszystkie istotne korelacje są dodatnie (choć niewielkie), co oznacza, że wzrostowi liczby źródeł informacji, z których korzystają gospodarstwa domowe, towarzyszy wyższy poziom subiektywnej i obiektywnej wiedzy związanej z wybranymi aspektami systemu zabezpieczenia emerytalnego. Jedyna ujemna zależność występuje między korzystaniem z formalnych źródeł a optymalnym wiekiem rozpoczęcia dodatkowego oszczędzania na starość. Zależność ta jest jednak logiczna – osoby szukające informacji w źródłach profesjonalnych cechują się z reguły większą wiedzą, zdają więc sobie sprawę z konieczności jak najwcześniejszego rozpoczęcia oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne.

W kontekście aplikacyjnego wymiaru przeprowadzonych rozważań dotyczących wiedzy z zakresu zabezpieczenia emerytalnego należy zwrócić uwagę na problem edukacji emerytalnej. Biorąc pod uwagę zaprezentowane wyniki badań dotyczące niskiego poziomu świadomości i wiedzy na ten temat, jednym z kluczowych warunków finansowego zabezpieczenia gospodarstwa domowego (po zakończeniu pracy zawodowej jego członków) jest bowiem wcześniejsza edukacja finansowa i emerytalna⁸³. Jej celem jest upowszechnianie wiedzy i wykształcenie pozytywnych nawyków prowadzących do podejmowania właściwych decyzji w zakresie zarządzania finansami osobistymi [Iwanicz-Drozdowska 2009, s. 9]. Jak wskazuje N. Barr [2010, s. 136], ponieważ „Konsument nie jest wystarczająco silną stroną na rynku emerytalnym”, nie posiada dostatecznej informacji, nie ma też wpływu na warunki umowy międzypokoleniowej w zakresie zabezpieczenia emerytalnego, dlatego niezbędne są w tym obszarze działania edukacyjne państwa i innych podmiotów (pracodawców, instytucji finansowych, szkolnictwa).

Skuteczna edukacja finansowa w obszarze zabezpieczenia emerytalnego powinna spełniać szereg warunków. Po pierwsze, z racji społeczno-ekonomicznego znaczenia proces edukacji powinien być realizowany z zastosowaniem zasad społecznej odpowiedzialności biznesu. Powinien być zatem uczciwy, bezstronny i odróżniać się od komercyjnego doradztwa inwestycyjnego.

Po drugie, z racji dynamicznych zmian zachodzących na rynkach finansowych edukacja taka powinna mieć charakter regularny. W przypadku zagadnień dotyczących zabezpieczenia emerytalnego na pierwszym etapie (kształcenia na poziomie szkół ponadgimnazjalnych czy studentów) celem takiej edukacji winno być przede wszystkim budowanie ogólnej świadomości dotyczącej konieczności

⁸³ Edukacja emerytalna rozumiana jest jako ogół działań, których celem jest kształtowanie świadomości, wiedzy i umiejętności konsumentów w zakresie zabezpieczenia emerytalnego. Szerzej o konieczności edukacji konsumentów zob.: [Dąbrowska, Janoś-Kresło i Ozimek 2005].

systematycznego oszczędzania, prowadzącej również do zrozumienia istoty oszczędności emerytalnych. Świadomość wpływu inflacji, stylu życia czy stanu zdrowia na poziom oszczędności przeznaczonych na starość jest bowiem kluczowa dla podejmowania w przyszłości racjonalnych decyzji finansowych.

Na kolejnym etapie proces edukacji powinien być prowadzony – w szczególności przez pracodawcę – w miejscu pracy⁸⁴. Może wówczas obejmować podstawową terminologię emerytalną i inwestycyjną, w tym zasady alokacji środków finansowych, zagadnienia związane z ryzykiem, celami oszczędzania na emeryturę, oczekiwaną długością życia czy wysokością niezbędnych oszczędności. Warto, by edukacja ta uwzględniała zmienne demograficzne pracowników, w szczególności wiek i związany z nim poziom rozwoju kariery zawodowej. Dlatego też wśród osób rozpoczynających pracę powinno się kłaść nacisk na zachęcanie do oszczędzania na emeryturę oraz na problemy wyboru i zmiany produktów oszczędnościowo-emerytalnych. Z kolei informacje przekazywane osobom będącym blisko zakończenia pracy zawodowej powinny uwzględniać nie tylko analizę korzyści z wyboru możliwych sposobów pobierania świadczeń (raty, wypłata jednorazowa) czy metody alternatywnego dalszego oszczędzania itp., ale także wspierania jak najdłuższego okresu pracy zawodowej (wymaga to jednak wprowadzania rozwiązań umożliwiających elastyczność w przechodzeniu na emeryturę) [Olsen i Whitman 2007, s. 53–72]. Z kolei po zakończeniu aktywności zawodowej edukacja emerytalna może dotyczyć zarządzania budżetem gospodarstwa domowego, powinna także uwzględniać zmiany zachodzące na rynku finansowym oraz produktów emerytalnych.

Trzecim aspektem związanym z edukacją emerytalną jest poziom trudności przekazu. Informacja nie może być prezentowana w zbyt technicznym formacie, gdyż może zniechęcać do pogłębiania wiedzy, a nawet prowadzić do wyboru gorszej możliwości czy niepodejmowania decyzji w ogóle [Hadar, Sood i Fox 2013, s. 313]. Z badań OECD dotyczących wpływu edukacji finansowej na wykluczenie finansowe [Atkinson i Messy 2012] wynika bowiem, że istnieje wzajemna relacja nie tylko między poziomem wiedzy finansowej a świadomością istnienia określonych produktów finansowych, ale także pomiędzy wiedzą a posiadaniem produktów finansowych. Również inni badacze wskazują na pozytywne efekty wpływu edukacji emerytalnej na decyzje finansowe [Bayer, Bernheim i Scholz 2008; Lusardi i Mitchell 2007; Lusardi 2008], aczkolwiek badania te najczęściej były realizowane na próbach niereprezentatywnych i dotyczyły intencji, a nie rzeczywistych zachowań.

⁸⁴ Edukacja emerytalna prowadzona przez pracodawcę może stanowić element motywacji pozafinansowej pracowników oraz budowania ich lojalności. Pracodawca, komunikując np. konkretne wartości z posiadania dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego, okazuje bowiem zainteresowanie dobrobytem pracowników również po zakończeniu przez nich pracy zawodowej [Bernheim i Garrett 2003, s. 1487–1519; Szczepański 2010].

3.5. Motywy oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne

3.5.1. Motywy oszczędzania

Motywy oszczędzania stanowiły przedmiot wielu badań [Katona 1975; Browning i Lusardi 1996; Xiao i Anderson 1997; Canova i in. 2005; Devaney, Anong i Whirl 2007; Rószkiewicz 2008; Smyczek 2010; Mastrogiacomo i Alessie 2011; Białowas 2013; Maison 2013]. Koncepcje wyjaśniające to zagadnienie bazują przede wszystkim na teorii potrzeb Masłowa oraz hipotezie cyklu życia Modiglianiego, Brumberga i Ando.

W przypadku koncepcji opartych na teorii potrzeb Masłowa zakłada się, że motywy oszczędzania wynikają z potrzeb człowieka i charakteryzują się strukturą hierarchiczną. Przykładowo, na najniższym, ale najważniejszym poziomie piramidy znajduje się potrzeba zapewnienia bezpieczeństwa finansowego, którą zaspokaja np. zapłata bieżących rachunków (motyw zapewnienia płynności finansowej), zaś na najwyższym poziomie występują potrzeby samorozwoju i osiągnięć, których zaspokojenie umożliwia np. inwestowanie i zarządzanie papierami wartościowymi czy nieruchomościami na wynajem [Xiao i Anderson 1997]. Xiao i Anderson wskazują, że ważność poszczególnych motywów w tej hierarchii wzrasta wraz z dochodami gospodarstwa domowego – od motywu bezpieczeństwa, przez zabezpieczenie od niespodziewanych zdarzeń, emeryturę, aż do oszczędzania, którego celem jest sfinansowanie wydatków ponoszonych np. na hobby czy wakacje. Podejście takie jest również prezentowane w hierarchicznym modelu zachowań finansowych Wahlunda i Wärneryda [1988]. Motywy oszczędzania na zabezpieczenie starości i pozostawienie spadku klasyfikują się w tych modelach na poziomach finansowania celów życiowych oraz zarządzania majątkiem.

Istotne znaczenie dla rozwoju badań nad motywami oszczędzania wśród konsumentów ma także teoria cyklu życia rodziny Modiglianiego, Brumberga i Ando. Według jej założeń głównym motywem oszczędzania jest zabezpieczenie na starość. Jak podkreślano w rozdziale 1, wielu autorów wskazuje, że empiryczna weryfikacja tej teorii podważa jej założenia teoretyczne [Horioka i Watanabe 1997, s. 537–552; Browning i Crossley 2001, s. 3–22; Antonides i van Raij 2003, s. 445]. Motyw zabezpieczenia starości niekoniecznie musi być najważniejszy, ale jego ranga wzrasta wraz z przechodzeniem do kolejnej fazy cyklu życia rodziny [Rószkiewicz 2006]. Również dekulacja oszczędności po przejściu na emeryturę nie następuje zgodnie z przewidywaniami tego modelu, ale zdecydowanie wolniej. Wynika to z faktu zdawania sobie przez ludzi sprawy z istnienia ryzyka dłuższego życia niż przewidują oraz związanego z tym ryzyka wzrostu wydatków medycznych [Palumbo 1999]. Niemniej jednak Palumbo wskazuje, że „nawet połączenie tych zagrożeń nie wyjaśnia powolnego tempa dekulacji oszczędności”. Rozwiązania można szukać jeszcze w istnieniu motywu spadku.

Próbę pogłębienia motywów oszczędzania ograniczonych do zabezpieczenia starości podjęli A. Börsch-Supan, A. Reil-Held oraz D. Schunk [2007]. Określili

oni cele szczegółowe oszczędzania na zabezpieczenie starości w niemieckim programie emerytalnym „Riester pension”. Program ten został wprowadzony w 2001 r., zaś jego głównym zadaniem jest wspieranie za pomocą ulg podatkowych gromadzenia prywatnych oszczędności emerytalnych⁸⁵. Wśród analizowanych celów oszczędzania znalazły się: zakup nieruchomości, zabezpieczenie niespodziewanych wydarzeń, spłata długów, zabezpieczenie późnej starości (w tym pokrycie kosztów opieki, świadczeń medycznych), finansowanie wyjazdów wakacyjnych, większe zakupy, pokrycie kosztów edukacji wnuków lub dzieci, pozostawienie spadku oraz zwiększenie poziomu świadczenia oczekiwanego z publicznej części systemu emerytalnego. W efekcie empirycznej weryfikacji dokonanej za pomocą analizy probitowej okazało się, że wyniki ich badań są nieco odmienne od zaprezentowanych w kolejnej części rozważań rozważań, a dotyczących polskich gospodarstw domowych. Celami oszczędzania Niemców na zabezpieczenie starości są bowiem przede wszystkim dwa ostatnie z analizowanych: zwiększenie świadczenia emerytalnego oraz spadek. Nieco mniej ważne, ale również istotne statystycznie okazały się zabezpieczenie późnej starości oraz zakup nieruchomości. Natomiast pozostałe cele nie mają wpływu na gromadzenie dodatkowych oszczędności emerytalnych [Börsch-Supan, Reil-Held i Schunk 2007, s. 25–26].

3.5.2. Motywy oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne – wyniki badań

Nie sposób rozprawić o motywach związanych z oszczędzaniem ukierunkowanym na ostatnią fazę w cyklu życia człowieka bez odniesienia się do pozostałych motywów oszczędzania. Identyfikacja znaczenia motywu oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne zostanie zatem poprzedzona określeniem jego miejsca w hierarchii motywów oszczędzania ogółem⁸⁶.

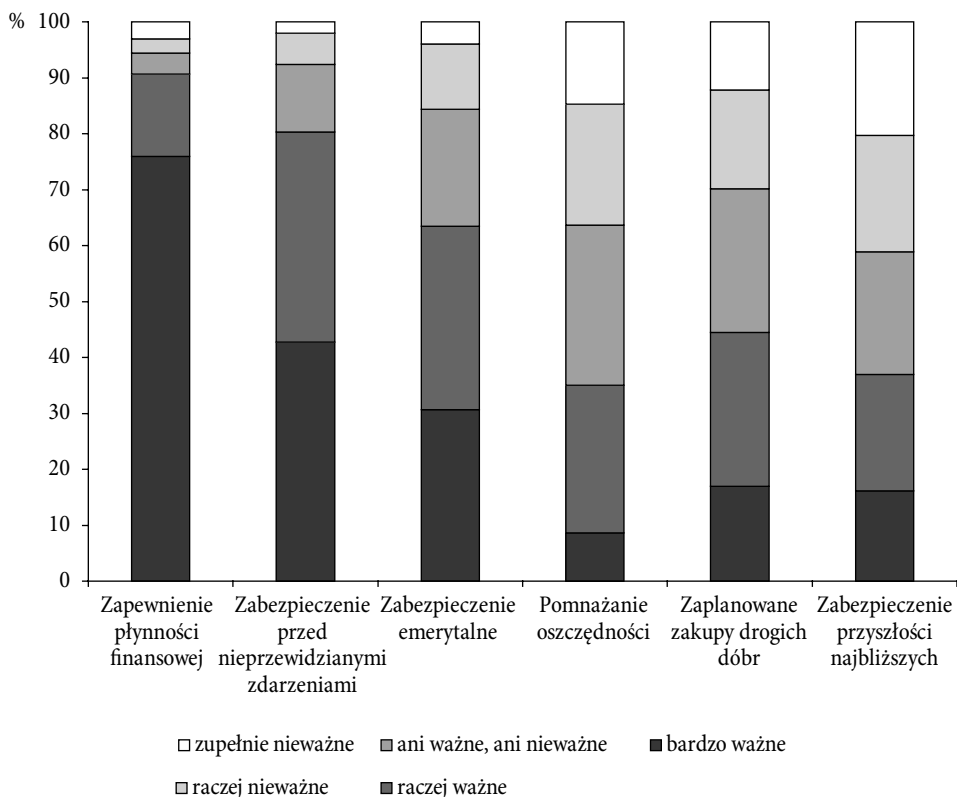
Najważniejszym motywem oszczędzania przez gospodarstwa domowe w Polsce jest zapewnienie płynności finansowej (4,58 na maksimum 5 punktów) oraz zabezpieczenie przed nieprzewidywanymi zdarzeniami⁸⁷ (4,13 punktu) (badania

⁸⁵ A. Börsch-Supan, A. Reil-Held A. i D. Schunk [2008] wskazują, że „*Riester pension*” jest efektem starzenia się społeczeństw, co powoduje redukcję poziomu świadczeń emerytalnych z repartycyjnych systemów państwowych w niemal wszystkich rozwiniętych krajach. W efekcie „rządy dążą do wypełniania powstałej luki subsydując prywatne, dobrowolne emerytury, ukierunkowane w szczególności na gospodarstwa domowe osiągające niższe dochody”. Podkreślają także, że dzięki zachętom podatkowym, po początkowym małym zainteresowaniu, popyt konsumentów na prywatne plany emerytalne dość szybko wzrasta, chociaż zachęty te są za mało skuteczne wśród gospodarstw o niskich dochodach.

⁸⁶ W identyfikacji hierarchii motywów oszczędzania wykorzystano podejście zaproponowane przez Białowąsa [2013, s. 50].

⁸⁷ Jak wynika z przeprowadzonych badań (K77), takimi zdarzeniami w kontekście zabezpieczenia starości jest przede wszystkim duże prawdopodobieństwo pojawienia się chorób.

K77). Oszczędzanie celem zabezpieczenia emerytalnego (w tym utrzymania standardu życia) znalazło się w tej hierarchii na miejscu trzecim (3,75 punktu). Mniej istotnymi motywami oszczędzania są: pomnażanie oszczędności (3,19), odkładanie na drogie zaplanowane zakupy (2,93) oraz zabezpieczenie przyszłości rodziny (poprzez np. pozostawienie spadku⁸⁸) (2,92) (wykres 3.5)⁸⁹.



Wykres 3.5. Hierarchia ważności motywów oszczędzania wśród polskich gospodarstw domowych

Źródło: Badania własne K77

⁸⁸ Szerzej o oszczędzaniu w kontekście pozostawienia spadku zob. rozdz. 4.

⁸⁹ Odnosząc uzyskane wyniki do celów oszczędzania Polaków wskazywanych w badaniach przeprowadzanych w ramach Diagnozy Społecznej, można zauważyć pewne podobieństwa. W hierarchii celów na pierwszym miejscu już od 2000 r. znajduje się rezerwa na sytuacje losowe. Ważnymi celami oszczędzania w 2013 r. były także: zabezpieczenie na starość, bieżące wydatki konsumpcyjne, wypoczynek oraz leczenie [Diagnoza, s. 68]. Z kolei analizując strukturę wartości zgromadzonych oszczędności według celów, największy udział miało zabezpieczenie na starość (18,9%), a następnie rezerwa na sytuacje losowe (18%) oraz zakup nieruchomości (10,3%). Szerzej zob. [Diagnoza, s. 74].

Motywy oszczędzania mają charakter komplementarny, tzn. osoby oszczędzające czynią to, kierując się najczęściej różnymi powodami. Oszczędzanie na zabezpieczenie starości lub rodziny również charakteryzuje się współwystępowaniem z innymi motywami. W tabeli 3.9 zaprezentowano korelacje między ważnością obu tych motywów oszczędzania z pozostałymi.

Tabela 3.9. Ważność motywów oszczędzania na zabezpieczenie starości i zabezpieczenie rodziny (spadek) a pozostałe motywy (korelacje rho Spearmana)

Motywy	Zabezpieczenie starości	Zabezpieczenie rodziny (w tym spadek)
Płynność finansowa	0,156**	0,124**
Niespodziewane zdarzenia	0,385**	0,160**
Zabezpieczenie starości	1,000	0,258**
Spekulacyjny (pomnażanie oszczędności)	0,294**	0,383**
Transakcyjny (odkładanie na drodze zaplanowane zakupy)	0,059*	0,148**
Zabezpieczenie rodziny (spadek)	0,258**	1,000

** Korelacja jest istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie).

* Korelacja jest istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie).

Źródło: Badania własne K77.

Oszczędzanie kierowane motywem zabezpieczenia starości w największym stopniu koreluje z motywem zabezpieczenia przed niespodziewanymi zdarzeniami oraz spekulacyjnym. Oczywisty i istotny statystycznie związek występuje również z motywem zabezpieczenia rodziny (np. w postaci spadku), a także zapewnieniem płynności finansowej. Natomiast mniej silną korelację odnotowano z motywem transakcyjnym. W przypadku motywu zabezpieczenia przyszłości najbliższych najsilniejszą zależność korelacyjną odnotowano z motywem spekulacyjnym (pomnażania oszczędności).

Oszczędzanie wynikające z chęci zabezpieczenia poziomu jakości życia na emeryturze wiąże się z 10 na 18 analizowanych determinant (zob. załącznik 4). Co zaskakujące, nie stwierdzono związku między ważnością tego motyw a płcią, charakterem wykształcenia (ekonomiczne, nieekonomiczne) oraz posiadaniem kredytu hipotecznego i preferowanym wiekiem przejścia na emeryturę⁹⁰. Ważność motywu

⁹⁰ Korzystając ze współczynnika korelacji Spearmana można stwierdzić, że najsilniejszy związek ważności tego motywu odnotowano z wiekiem głowy gospodarstwa domowego. Również z badań J. Perek-Białas i M. Rószkiewicz [1999, s. 93] wynika, że najważniejszą determinantą, która kształtuje przynależność gospodarstwa domowego do segmentu gospodarstw kierujących się (lub nie) w oszczędzaniu potrzebą zabezpieczenia starości, jest wiek (za siłę dyskryminacji przyjęto wartość bezwzględna współczynnika korelacji Pearsona między wartością funkcji dyskryminacyjnej i badaną cechą). W dalszej kolejności kierowanie się w oszczędzaniu motywem zabezpieczenia starości jest w cytowanych badaniach uzależnione od liczby małoletnich dzieci na utrzymaniu oraz źródeł dochodów.

Dla porównania, w badaniach zachowań holenderskich konsumentów w zakresie zabezpieczenia emerytalnego Mastrogiacomo i Alessie [2015], na podstawie wyników analizy czynnikowej, wyróżnili cztery czynniki – motywy oszczędzania na starość: przezorność, spadek, cykl życia, emerytura. Czyn-

oszczędzania, jakim jest pragnienie utrzymania odpowiedniego poziomu jakości życia po przejściu na emeryturę, rośnie wraz z wykształceniem głowy gospodarstwa domowego (od 57% do 65%). Motyw ten jest także istotny dla osób w wieku 40–49 lat (65%), mieszkających z partnerem i nieposiadających dzieci (67%) oraz bardzo dobrze oceniających stan swojego zdrowia (66%). Jego znaczenie rośnie również wraz ze zwiększaniem się dochodów gospodarstwa domowego (od 46% do 76%).

Dość wysoka istotność motywu gromadzenia oszczędności przeznaczonych na zabezpieczenie starości potwierdza podstawowe założenie koncepcji cyklu życia Modiglianiego, Brumberga i Ando. Wyniki badań wskazują, że gospodarstwa domowe starają się wyrównać poziom konsumpcji w całym swoim życiu, stąd wysokie znaczenie tego motywu oszczędzania. Wskazuje to również na dość realistyczne oczekiwania wobec poziomu świadczenia emerytalnego z systemu publicznego, który nie gwarantuje odpowiedniego standardu życia.

Jak wcześniej wspomniano, oszczędzanie kierowane motywem zabezpieczenia starości w największym stopniu koreluje z motywem zabezpieczenia przed niespodziewanymi zdarzeniami (w okresie starości takim zdarzeniem może być przede wszystkim pojawienie się różnych chorób związanych z wiekiem). W kontekście przeprowadzonych badań ilościowych można więc zauważyć, że oszczędzanie motywowane ewentualnymi chorobami związanymi ze starością jest szczególnie istotne dla przedstawicieli gospodarstw znajdujących się w fazie tzw. pustego gniazda. Ponadto istotność tego motywu wzrasta wraz z wiekiem (od 53% do 85%), ale maleje wraz ze wzrostem wykształcenia (od 73% do 58%) oraz dochodów (od 78% do 54%). Ważność tego celu oczywiście jest uzależniona także w sposób istotny statystycznie od oceny poziomu stanu zdrowia – im jest ona wyższa, tym rzadziej oszczędza się na starość z analizowanego powodu (od 88% źle oceniających własny stan zdrowia, do 47% oceniających go dobrze). Gromadzenie dodatkowych oszczędności przeznaczonych na pokrycie ewentualnych kosztów leczenia jest przejawem motywu bezpieczeństwa i przezorności. Starzeniu się człowieka często towarzyszy bowiem pogorszenie stanu zdrowia, stąd też chęć posiadania oszczędności na wypadek ponoszenia kosztów związanych z chorobą świadczy o perspektywnym i racjonalnym myśleniu.

Podsumowanie

Jak wynika z zaprezentowanych w rozdziale wyników przeprowadzonych badań, poziom wiedzy o systemie emerytalnym – zarówno obiektywnej, jak i subiektywnej – jest niewielki. Delegowanie odpowiedzialności w zakresie zabezpieczenia emerytalnego z instytucji państwa na jednostkę powoduje konieczność wzrostu

niki te w istotnym statystycznie stopniu korelują z takimi zmiennymi, jak: wiek, aktywność zawodowa oraz poziom wykształcenia głowy gospodarstwa domowego, wielkość oraz dochody gospodarstwa domowego.

kompetencji przedstawicieli gospodarstw domowych w obszarach, w których dotychczas nie były one potrzebne. Kluczową kwestią jest jednak nie tylko posiadanie odpowiedniego poziomu świadomości i wiedzy w zakresie zabezpieczenia emerytalnego, ale też umiejętności ich wykorzystania w procesie podejmowania optymalnych decyzji.

Niebagatelne znaczenie dla kształtowania kompetencji emerytalnych przez kreatorów polityki społecznej i gospodarczej ma wiedza o tym, jakie są determinanty tychże kompetencji. Ponadto ważną kwestią jest również określenie czynników wpływających na motywy oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne. Zbiorcze podsumowanie wpływu analizowanych w rozdziale determinant świadomości i wiedzy przedstawicieli gospodarstw domowych oraz ich motywów oszczędzania zaprezentowano w tabeli 3.10.

Tabela 3.10. Kompetencje emerytalne i motywy oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne a wybrane cechy gospodarstw domowych

Cechy głowy gospodarstwa domowego i gospodarstwa domowego	Kompetencje emerytalne					Motywy	
	1	2	3	4	5	6	7
Płeć		*			*		
Wiek		*		*	*	*	*
Wykształcenie		*	*	*	*	*	*
Charakter wykształcenia		*	*	*			
Liczba osób w gospodarstwie domowym	*			*			*
Faza cyklu życia gospod. domowego		*	*		*	*	*
Zawód		*	*	*	*		*
Dochody netto na os. w gospod. dom.		*	*	*	*	*	
Posiadanie nieruchomości	*	*	*	*	*	*	*
Posiadanie kredytu hipotecznego							
Wielkość miejscowości		*		*	*		*
Region	*	*	*	*	*	*	*
Ocena relacji z dziećmi	*	*		*	*	*	*
Ocena poziomu zdrowia	*	*		*	*	*	*
Stosunek do ryzyka finansowego	*	*	*	*		*	*
Poziom optymizmu		*		*	*	*	*
Subiektywna oczekiwana długość życia	*	*	*		*		*
Preferowany wiek przejścia na emeryturę	*	*	*		*		

- 1 – świadomość konieczności dodatkowego oszczędzania,
- 2 – poziom wiedzy subiektywnej,
- 3 – poziom wiedzy obiektywnej,
- 4 – korzystanie z profesjonalnych źródeł informacji,
- 5 – korzystanie z masowych źródeł informacji,
- 6 – ważność motywu utrzymania poziomu życia,
- 7 – ważność motywu spadku.

Źródło: Badania własne K77.

Przeprowadzone testy niezależności chi-kwadrat pomiędzy zestawem charakterystyk cechujących przedstawicieli gospodarstw domowych a kompetencjami emerytalnymi i motywami oszczędzania wskazują, że najczęściej odpowiedzi respondentów różnicują regiony, w których mieszkają, oraz stan majątkowy (wyrażony poprzez posiadanie lub nieposiadanie nieruchomości). Kompetencje emerytalne oraz motyw oszczędzania na starość są również uzależnione od wykształcenia głowy gospodarstwa domowego oraz czynników psychograficznych – subiektywnej oceny relacji z dziećmi, poziomu stanu zdrowia i stosunku do ryzyka finansowego. Natomiast nie potwierdził się szeroko opisywany w literaturze wpływ płci konsumenta na jego kompetencje finansowe i motyw. Płeć determinuje jedynie poziom wiedzy subiektywnej o systemie zabezpieczenia emerytalnego oraz korzystanie z masowych źródeł informacji.

Reasumując, znajomość czynników, które skłaniają gospodarstwa domowe do odkładania pieniędzy na zabezpieczenie emerytalne, jest podstawową kwestią nie tylko z punktu widzenia polityki społecznej, ale i gospodarczej. Wiedza na temat motywów stanowi podstawę dla przygotowania skutecznych programów, których celem byłoby efektywne kreowanie i pobudzanie określonych zachowań gospodarstw domowych ukierunkowanych na oszczędzanie. Z kolei z punktu widzenia gospodarstwa domowego poziom kompetencji głowy gospodarstwa i istnienie jasno określonych motywów oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne stanowią podstawę podejmowania decyzji o dodatkowym odkładaniu środków finansowych przeznaczonych na starość.

4

POSTAWY WOBEC ZABEZPIECZENIA NA OKRES STAROŚCI

Wprowadzenie

Postawa jednostki wobec zabezpieczenia na okres starości wyraża jej określone relatywnie trwałe ustosunkowanie do konkretnych aspektów związanych z postzeganiem, a następnie planowaniem działań ukierunkowanych na zaspokojenie potrzeb po przejściu na emeryturę. Postawy gospodarstw domowych mogą, ale nie muszą, wpływać na ich zachowania w zakresie oszczędzania na okres starości. Analogicznie również na postawy mogą, ale nie muszą, wpływać zachowania.

Wprawdzie kluczowym czynnikiem wpływającym na oszczędzanie są realne możliwości odkładania części dochodów, ale jeśli gospodarstwo domowe nie oszczędza, pozytywne jego postawy wobec oszczędzania (w przypadku poprawy sytuacji materialnej) mogą sprzyjać podjęciu takiej decyzji. Stąd też głównym celem rozważań w niniejszym rozdziale jest budowa modelu postaw gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia na okres starości. Ponadto celami szczegółowymi prowadzonych analiz są:

- określenie roli transferów międzypokoleniowych zachodzących na poziomie rodziny w zabezpieczeniu na okres starości;
- identyfikacja postaw wobec delegowania odpowiedzialności za zabezpieczenie emerytalne;
- identyfikacja kierunku i siły wpływu różnorodnych determinant na postawy gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia na okres starości.

W rozdziale podjęta zostanie próba weryfikacji dwóch hipotez sformułowanych we wstępie, a mianowicie:

- H1: Istnieje pozytywny związek między skłonnością do pozostawienia spadku a oczekiwaniami uzyskania od potomstwa pomocy w okresie po przejściu na emeryturę;

- H2: istotnym czynnikiem w modelu postaw wobec zabezpieczenia na okres starości są kompetencje emerytalne.

Mając na uwadze powyższe stwierdzenia oraz rozważania przeprowadzone w rozdziale 3, uzasadnione wydaje się zbudowanie empirycznego modelu postaw uwzględniającego omówione dotychczas zagadnienia. W tym celu zostanie wykorzystana analiza czynnikowa, zarówno eksploracyjna (EFA, ang. *exploratory factor analysis*), jak i confirmacyjna (CFA, ang. *confirmatory factor analysis*).

4.1. Postawy wobec transferów międzypokoleniowych w rodzinie

Empiryczna identyfikacja postaw gospodarstw domowych wobec transferów międzypokoleniowych zachodzących w rodzinie obejmuje dwa obszary:

- określenie oczekiwań rodziców wobec dorosłych dzieci w zakresie korzystania z ich pomocy, w tym postaw wobec „inwestowania” w dzieci jako gwarancji uzyskania od nich pomocy w przyszłości;
- określenie postaw wobec zabezpieczenia rodziny (w tym szczególnie poprzez pozostawienie spadku) jako jednego z motywów oszczędzania na starość.

Przyjęcie takich założeń wynika z teorii cyklu życia człowieka, rodzajów transferów międzypokoleniowych mających miejsce w rodzinie (zaprezentowanych w rozdziale 1), a także przeprowadzonych autorskich badań jakościowych. Przedmiotem rozważań są zatem transfery materialne, wśród których, jak wynika z własnych badań jakościowych, istotna jest przede wszystkim pomoc *stricte* pieniężna (w obu kierunkach i w różnych formach, w szczególności ofiarowanie pieniędzy, nieoprocentowane pożyczki, a także dofinansowanie zakupu mieszkania, kosztów utrzymania czy kształcenia), drogie dary (opłacenie wyjazdu wakacyjnego, kupno mieszkania, auta) oraz spadek⁹¹. Analizując bilans transferów,

⁹¹ Podczas badań respondenci wygenerowali także zdecydowanie dłuższą listę transferów niematerialnych. Jednak z racji tego, że stanowią one przede wszystkim przedmiot badań socjologii i psychologii, ich szczegółowa analiza w niniejszym opracowaniu zostanie pominięta. Niemniej warto zauważyć, że na ich czele znajduje się, cyt.: „miłość, duma oraz po prostu bycie wtedy, kiedy trzeba” (kobieta, lat 17). Ponadto są to:

- w przypadku transferów od potomków do przodków: wsparcie w chorobie, poświęcenie czasu na odwiedzin i rozmowę, przekazywanie wiedzy i umiejętności w zakresie nowych technologii (np. obsługi komputera, telefonu komórkowego itp.) oraz pomoc w różnych pracach w gospodarstwie domowym (np. w mieszkaniu, ogrodzie, piwnicy);
- w przypadku transferów od przodków do potomków: emocjonalne i moralne wsparcie w trudnych sytuacjach życiowych, dzielenie się własnymi doświadczeniami żywymi oraz pracą na rzecz rodziny (w tym np. przekazywanie przepisów kulinarnych, gotowanie posiłków, dzielenie się umiejętnościami w zakresie majsterkowania, przekazywanie pamiątek rodzinnych, zdjęć, historii itp.), poświęcenie czasu na opiekę nad dziećmi i wnukami, dzielenie się wiedzą i umiejętnościami (np. pomoc przy odrabianiu zadań domowych).

niemal wszyscy uczestnicy badań jednomyślnie wskazali, że w ostatecznym rozrachunku w większym stopniu z transferów korzystają ludzie młodzi (dzieci, wnuki) niż starsi.

4.1.1. Dzieci jako zabezpieczenie starości – wyniki badań

Z przeprowadzonych badań wynika, że „inwestowanie” przez rodziców w wychowanie i dobrą edukację dzieci, a następnie (po przejściu na emeryturę) oczekiwanie w zamian wsparcia jest najbardziej kontrowersyjnym i wzbudzającym najwięcej emocji sposobem zabezpieczenia starości⁹². Niezależnie od wieku respondentów uczestniczących w badaniach jakościowych metoda ta oceniana jest jako rozwiązanie niemalże nieakceptowane. Wśród przyczyn awersji do tego sposobu zabezpieczenia znalazły się:

- niechęć do korzystania z pomocy dorosłych dzieci, która jest postrzegana jako „narzucanie się im”, obciążanie swoją starością, cyt.: *„Nie wyobrażam sobie, żebym miała prosić dzieci o cokolwiek. O pieniądze? To by było dla mnie upokarzające”* (kobieta, lat 59);
- ryzyko braku wsparcia będące efektem czynników obiektywnych, np. niedostatecznych dochodów dorosłych dzieci uniemożliwiających wspomaganie rodziców będących na emeryturze, przeprowadzenie się dzieci zagranicę itp.,
- ryzyko braku wsparcia będące efektem relacji rodzinnych, w tym innych celów (priorytetów) wydawania pieniędzy przez potomstwo, ewentualnych kłótni rodzinnych, braku pewności co do zachowania drugiego człowieka w określonej sytuacji (np. nawet gdyby potomstwo chciało wspierać rodziców, to niewykluczone, że ich małżonek byłby temu przeciwny);
- samodzielność oraz niezależność dorosłych dzieci i rodziców *„Rodzice w nas inwestują, ale później każdy jest kowalem swojego losu”* (kobieta, lat 21), *„Dzieci muszą mieć swoje życie, nie można ich swoją starością obarczać”* (mężczyzna, lat 59).

Podczas prowadzonych badań jakościowych „inwestowanie” w dzieci w kontekście zabezpieczenia emerytalnego nazwane zostało nie tylko *„najbardziej ryzykowną inwestycją na starość”* (kobieta, lat 39), ale nawet, przytaczając literaturowy przykład historii z powieści Honoriusza Balzaka *Ojca Goriot*, *„najprostszą drogą do bankructwa”* (kobieta, lat 19).

Czy można zatem jednoznacznie stwierdzić, że dzieci postrzegane są jako „dobro” konsumpcyjne, a nie inwestycyjne? Przyznanie się do postrzegania dzieci jako swoistej „polisie na starość” może być, po pierwsze, nieakceptowane społecznie. W nieanonimowej dyskusji grupowej konsumentom trudno jest się bowiem przyznać do takiego *homo oeconomicus* tkwiącego w nich samych, który traktowałby

⁹² Respondenci podczas badań wyrażali także swoje opinie na temat innych alternatywnych wobec systemu emerytalnego, form zabezpieczenia starości – zostały one omówione w rozdziale 3.

potomstwo w kategorii dobra inwestycyjnego. Po drugie, ludzie pragną postrzegać dzieci jako dobro konsumpcyjne i podświadomie odrzucają argumenty, że może być inaczej. Jednak przechodząc na poziom ukrytych motywów (analizując wypowiedzi uczestników dyskusji „między wierszami”), można dostrzec, że konsumenci chcieliby móc liczyć na wsparcie ze strony swoich dorosłych dzieci, ale tylko wtedy, gdyby taka potrzeba się pojawiła i nie wpłynęłoby to na pogorszenie sytuacji finansowej potomstwa. Warto bowiem zauważyć, że oczekiwany brak wsparcia ze strony dorosłych dzieci jest równocześnie postrzegany jako negatywny syndrom zmian zachodzących we współczesnym świecie, w szczególności rozpadu rodziny, cyt.: *„Dzisiaj, matka potrafi utrzymać sześcioro dzieci, nawet gdy jest sama, a sześcioro dzieci nie potrafi utrzymać jednej matki”* (kobieta, lat 69).

Powyższe wnioski potwierdzają wyniki własnych badań ilościowych. Analizując korzystanie z pomocy dorosłych dzieci, deklarację uzyskiwania już od nich wsparcia składa co piąta osoba powyżej 50. roku życia⁹³. Na korzystanie z tej pomocy istotny statystycznie wpływ ma niewiele zmiennych. Najważniejszym predyktorem jest wiek głowy gospodarstwa domowego. Wraz z jego wzrostem zwiększa się udział osób starszych korzystających z pomocy swoich dorosłych dzieci – od 12% wśród osób w wieku 50–59 lat, przez 21% wśród osób 60–69-letnich do 37% wśród osób najstarszych. Ponadto istotny jest także status zawodowy głowy gospodarstwa domowego – częściej niż przeciętnie z pomocy potomstwa, oprócz osób będących już na emeryturze lub rencie, korzystają także przedstawiciele wolnych zawodów oraz właściciele przedsiębiorstw. Wydaje się, że w tym ostatnim przypadku uzasadnieniem może być chęć przekazania prowadzonego przedsiębiorstwa swoim potomnym.

Postrzeganie „inwestowania” w dzieci jako potencjalnego sposobu zabezpieczenia okresu starości zbadano także przez pryzmat atrybutów, według których można ocenić metody oszczędzania i inwestowania kapitału⁹⁴, tj.: oceny bezpieczeństwa (tzn. pewności tego, że dorosłe dziecko zajmie się rodzicem będącym na emeryturze) oraz zyskowności (tzn. że nakłady poniesione na wychowanie potomstwa okażą się opłacalne – dorosłe dziecko „odwdzięczy” się, wspierając w wystarczającym stopniu finansowo swojego rodzica).

Posiadanie potomstwa jako „bezpiecznego” sposobu zabezpieczenia własnej starości, ocenione zostało na 3,05 punktu na 5 możliwych. Niższa jest postrzegana „zyskowność inwestowania w dzieci”, która została oceniona średnio 2,52 punktu. W tym drugim przypadku jedynie 7,1% uważa, że inwestowanie w dzieci, które w przyszłości mogą wesprzeć rodziców, jest zdecydowanie opłacalnym sposobem zabezpieczenia starości, ale co czwarta osoba twierdzi, że jest to metoda bardzo

⁹³ Analizę korzystania z pomocy dzieci przeprowadzono dla osób powyżej 50. roku życia.

⁹⁴ Ocena dzieci według kryteriów stosowanych w ocenach metod oszczędzania czy inwestowania kapitału może budzić zastrzeżenia natury etycznej. W badaniach, kierując się naukowym dystansem [Becker 1990], podjęto jednak próbę zastosowania tego podejścia. Prezentowane w dalszej części wyniki dotyczą ocen wystawionych zarówno przez pracujących, jak i emerytów.

nierentowna. Interesujące jest to, że istotny statystycznie wpływ na powyższe oceny mają: poziom wykształcenia, faza cyklu życia gospodarstwa domowego, posiadanie na własność nieruchomości, ocena relacji z dziećmi oraz region zamieszkania. Ponadto na oceny „bezpieczeństwa” wpływ mają także wiek oraz zawód głowy gospodarstwa, zaś na oceny „zyskowności” – wielkość gospodarstwa domowego.

Z kolei z pomocy dorosłych dzieci w okresie emerytalnym w przyszłości⁹⁵ zdecydowanie chcieliby skorzystać co dziesiąte gospodarstwo domowe, a kolejne 14% również taką możliwość dopuszcza. Natomiast nieco ponad połowa gospodarstw deklaruje bycie przeciwnikiem tego sposobu zabezpieczenia starości (w tym 33% zdecydowanie odrzuca ten pomysł, a 22% raczej nie chciałoby korzystać z pomocy swoich dorosłych dzieci).

Celem uzyskania pełnego obrazu determinant polegania rodziców na dorosłych dzieciach w przyszłości przeprowadzono analizę korelacji i regresji. Do analizy przyjęto wyjściowy zestaw zmiennych objaśniających wymienionych w załączniku 3 (uwaga: wyeliminowano zmienne wyrażone na nominalnym poziomie pomiaru).

Analiza korelacji zamiarów skorzystania na emeryturze z pomocy dorosłych dzieci wskazuje, że plany te są związane z postrzeganym wiekiem, w którym należy zacząć oszczędzać na emeryturę (tabela 4.1) – im jest on wyższy, tym częściej oczekuje się pomocy ze strony dzieci. Dodatnią zależność odnotowano także dla oceny relacji z dziećmi oraz subiektywnie oczekiwanej długości życia. W zakresie cech demograficzno-ekonomicznych można zauważyć ujemne korelacje z wiekiem głowy gospodarstwa domowego, liczbą osób oraz dochodem przypadającym na osobę w gospodarstwie. Wbrew oczekiwaniom (założono, że chęć korzystania z pomocy dzieci będzie rosła wraz z wiekiem) postrzeganie inwestycyjnego charakteru dzieci jest więc silniejsze wśród gospodarstw osób młodszych. Może to wynikać z faktu, że osoby takie rozpatrują problem udzielania ewentualnej pomocy rodzicom bardziej z perspektywy dawcy, zaś wraz ze wzrostem wieku (tj. przybliżaniem się do bycia biorcą) maleje skłonność do korzystania z tej pomocy, aczkolwiek wzrasta konieczność. Zgodne z oczekiwaniami są natomiast kierunki zależności w przypadku liczby osób w gospodarstwie domowym oraz dochodów. Ponadto warto zauważyć, że dodatnie korelacje odnotowano także w przypadku poziomu optymizmu oraz subiektywnie oczekiwanej długości życia.

W analizie przyjęto założenie o kierunkowym charakterze zależności i wykorzystano model regresji liniowej⁹⁶, który zaprezentowano w tabeli 4.2. W uzyskanym modelu znalazły się cztery zmienne: wiek, dochody oraz oceny „bezpieczeństwa” i „zyskowności” dzieci jako sposobu zabezpieczenia emerytalnego.

⁹⁵ W identyfikacji zamiarów skorzystania ze wsparcia ze strony dorosłego potomstwa wykorzystano porządkowy poziom pomiaru, od 1 – zdecydowanie nie, do 5 – zdecydowanie tak.

⁹⁶ Szacując model regresji, przyjęto uproszczenie o występowaniu równości odstępów między wariantami cechy mierzonej na porządkowym poziomie pomiaru (zamiar skorzystania z pomocy dorosłych dzieci).

Tabela 4.1. Zależności między zamiarami skorzystania z pomocy dorosłych dzieci a wybranymi zmiennymi

Zmienne	Korelacje rho Spearmana
Wiek	-0,097**
Wykształcenie (mierzone jego poziomem)	-0,038
Liczba osób w gospodarstwie domowym	0,145**
Dochód netto na osobę	-0,103**
Wielkość miejscowości	-0,039
Subiektywna ocena poziomu zdrowia	0,059
Subiektywna ocena relacji z dziećmi	0,088**
Poziom wiedzy o systemie emerytalnym	0,010
Postrzegany wiek, w którym trzeba rozpocząć oszczędzanie na emeryturę	0,117**
Kwota, którą należy dodatkowo oszczędzać, by godnie żyć na emeryturze	0,015
Poziom akceptacji ryzyka	0,054
Subiektywna oczekiwana długość życia	0,145**
Poziom optymizmu	0,127**
Postrzeganie potomstwa jako bezpiecznego sposobu zabezpieczenia emerytalnego	0,525**
Postrzeganie potomstwa jako zyskowego sposobu zabezpieczenia emerytalnego	0,544**

** Korelacja istotna statystycznie na poziomie 0,01 (dwustronnie).

* Korelacja istotna statystycznie na poziomie 0,05 (dwustronnie).

Źródło: Badania własne K77.

Tabela 4.2. Zamiary korzystania z pomocy dorosłych dzieci (model regresji liniowej)

Wyszczególnienie	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	<i>t</i>	Istotność
	<i>B</i>	std. błąd	rozkład beta		
Stała	1,363	0,256		5,315	0,000
Wiek głowy gospodarstwa	-0,013	0,004	-0,140	-3,381	0,001
Dochody na osobę (w tys.)	-0,138	0,062	-0,108	-2,636	0,009
Ocena „zyskowności” dzieci	0,407	0,058	0,375	7,054	0,000
Ocena „bezpieczeństwa” dzieci	0,325	0,054	0,320	5,997	0,000

Źródło: Badania własne K77.

Ujemnie na zmienną objaśnianą oddziałuje wiek oraz osiągnięte w gospodarstwie domowym dochody *per capita*. Natomiast wzrostowi ocen „zyskowności” oraz „bezpieczeństwa” dzieci odpowiada wzrost deklaracji chęci skorzystania z ich pomocy w okresie emerytalnym. Porównanie parametrów standaryzowanych (rozkład beta) pozwala stwierdzić zdecydowanie większą wrażliwość badanej zmiennej na zmiany ocen dzieci niż zmiennych wiek oraz dochody.

Model regresji jest w całości statystycznie istotny ($F = 64,612$, $p < 0,000$) i tłumaczy 41,7% zmienności zjawiska ($R^2 = 0,417$). Testy VIF oraz „tolerancja” nie wykazują współliniowości zmiennych⁹⁷. Model posiada także własność koincydencji – występuje zgodność znaków ocen parametrów i znaków współczynników korelacji.

Porównując powyższy model z zależnościami między dotychczasowym korzystaniem z pomocy dzieci a wiekiem, akcentowanymi nieco wcześniej, warto zwrócić uwagę na odmienny kierunek oddziaływania zmiennej wiek. W przypadku rzeczywistego korzystania z pomocy dorosłych dzieci kierunek zależności z wiekiem jest dodatni. Natomiast zamiary skorzystania z pomocy potomstwa uwidaczniają się mocniej w młodszych gospodarstwach i obniżają się wraz z wiekiem głowy gospodarstwa domowego. Potwierdza to omówiony wcześniej naturalny spadek akceptacji korzystania z pomocy dzieci wraz z wiekiem (i chęcią jak najdłuższego – w procesie starzenia się – samodzielnego funkcjonowania), a z drugiej strony przykrą konieczność korzystania ze wsparcia rodziny.

4.1.2. Spadek jako element transferów międzypokoleniowych

Motyw zabezpieczenia rodziny poprzez pozostawienie spadku jest w hierarchii motywów oszczędzania ogółem relatywnie jednym z mniej istotnych (szerzej zob. rozdz. 3.5). Oszczędzanie na ten cel przedstawiciele gospodarstw domowych oceniają jako średnio ważne (średnia wynosi 2,92 punktu na maks. 5 punktów, zaś mediana oraz dominanta – 3,0; przy czym dla 16,2% osób jest to motyw bardzo ważny, a dla co piątej osoby – zupełnie nieistotny)⁹⁸. Wyjaśnienie przyczyn tego stanu uzyskano podczas autorskich badań jakościowych. Małego znaczenia motywu zabezpieczenia rodziny poprzez spadek można upatrywać w postrzeganiu go przede wszystkim w kategoriach pieniężnych. Posiadany majątek trwały nie jest przez gospodarstwa domowe brany pod uwagę jako potencjalne zabezpieczenie emerytalne (np. mieszkanie, z którego posiadania w ramach odwróconej hipoteki można uzyskać dodatkowe dochody), ale jako coś, co standardowo należy lub warto pozostawić dzieciom. Jednocześnie paradoksalnie nie postrzega się tego majątku w kategoriach spadku.

Zależność ważności motywu zabezpieczenia rodziny poprzez przekazanie spadku potomnym od cech gospodarstw domowych zidentyfikowano, wykorzystując test niezależności chi-kwadrat (zob. załącznik 4). Łącznie zdiagnozowano 13 (z 18 możliwych) statystycznie istotnych zależności. Profile gospodarstw domowych, dla których pozostawienie spadku jest najważniejsze i najmniej ważne, zaprezentowano w tabeli 4.3.

⁹⁷ Wskaźniki VIF (ang. *variance inflation factor*) oraz „tolerancja” służą do oceny współliniowości predyktorów, przy czym VIF pokazuje, ile razy wariancja predyktora jest większa od wartości niezakłóconej współliniowości, zaś „tolerancja” – ile jeszcze procent wariancji zmiennej zależnej nie jest wyjaśnione przez pozostałe zmienne objaśniające [Aczel 2000, s. 595].

⁹⁸ Respondenci oceniali znaczenie pozostawienia spadku jako motywu oszczędzania w skali od 1 – zupełnie nieważne, do 5 – bardzo ważne.

Tabela 4.3. Istotność motywu pozostawienia spadku a wybrane cechy gospodarstw domowych

Zmienna	Ważność motywu	
	bardzo ważny	bardzo nieważny
Wiek głowy gospodarstwa	powyżej 60 lat (18,6%)	do 29 lat (33,5%)
Wykształcenie głowy gospodarstwa	podstawowe i zawodowe (18,3%)	wyższe (28,3%)
Zawód głowy gospodarstwa	emeryt, rencista (20,6%) wolny zawód (20,4%)	nauczyciel, pracownik naukowy (35,5%)
Wielkość gospodarstwa	3 osoby (22,5%)	1–2 osoby (26,1%)
Status gospodarstwa	najmłodsze dziecko/dzieci ma 7 lat lub więcej (21,1%)	osoba mieszkająca z partnerem, bez dzieci (34,3%)
Wielkość miejscowości	20,1–50 tys. mieszkańców (20,5%) wieś (19,8%)	pow. 200 tys. mieszkańców (27,2%)
Posiadanie nieruchomości	2 i więcej nieruchomości (24,1%)	brak (30,9%)
Ocena stanu zdrowia	dobry (19,0%)	bardzo zły (27,3%)
Poziom optymizmu	optymiści (19,3%)	pesymiści (24,8%)
Subiektywna oczekiwana długość życia	zdecydowanie dłużej niż inni (43,5%)	zdecydowanie krócej niż inni (25,6%)
Poziom akceptacji ryzyka	bardzo niewielki (20,4%)	bardzo duży (29,7%)

W tabeli zestawiono skrajne charakterystyki respondentów – tych, dla których spadek jest bardzo ważnym motywem oszczędzania, i tych, dla których motyw ten jest zupełnie nieistotny.

Źródło: Badania własne K77.

Interesujące może być bliższe przyjrzenie się w szczególności zależności pozostawienia spadku i subiektywnej oczekiwanej długości życia. Obserwowana zależność cechuje się najsilniejszym poziomem korelacji wśród wszystkich analizowanych w tym zakresie związków. Kierując się hipotezą L. Kotlikoffa⁹⁹ [1989, s. 28], pod uwagę wzięto dwa wskaźniki: statystyczną oczekiwaną długość życia wyznaczoną przez GUS oraz subiektywną – uzyskaną podczas badań własnych (postawa wobec twierdzenia „będę żyć dłużej niż ludzie z mojego rocznika”). W obu przypadkach uzyskano statystycznie istotne korelacje z ważnością motywu pozostawienia spadku (słabą dla danych statystycznych i nieco mocniejszą dla danych pochodzących z badań własnych). Warto także dodać, że wraz ze wzrostem subiektywnie oczekiwanej długości życia wzrasta znaczenie chęci pozostawienia spadku – od 2,60 punktu wśród osób, które wskazują, że będą żyły stanowczo krócej niż inne osoby będące w ich wieku, do 3,32 punktu wśród osób, które oczekują, że będą żyły zdecydowanie dłużej.

⁹⁹ „Długość życia jest niepewna, w różnych momentach ustala się inny poziom spadku: to znaczy, że nie ma jednej ostatecznie zaplanowanej wartości spadku, a raczej wiele poziomów, stosownie do tego, jaki wiek śmierci rozważa się w danym momencie życia” [Kotlikoff 1989, s. 28].

Kontynuując rozważania dotyczące motywu oszczędzania na starość celem pozostawienia spadku, należy zauważyć, że może on wynikać z różnych powodów jednocześnie. Największe znaczenie ma bezpieczeństwo osobiste (którego efektem są spadki przypadkowe wynikające z niepewności długości życia) oraz świadome zabezpieczenie innych osób [Lockwood 2012]. W związku z tym ludzie dzielą mentalnie posiadany (lub potencjalny) majątek na kilka części, starając się, aby każdy z celów choć w jakimś stopniu został osiągnięty. Potwierdzają to w znacznej części także wyniki autorskich badań jakościowych przeprowadzonych w Polsce. We wszystkich badanych grupach wiekowych konsumenci wielokrotnie wskazywali również przykłady różnych interakcji między pokoleniami wpływającymi na zamiar (lub jego brak) pozostawienia spadku. Ponieważ jedną ze zmiennych najsilniej determinującą potrzebę pozostawienia spadku jest wiek, postrzeganie i postawy wobec spadku zaprezentowane zostaną w poszczególnych grupach wiekowych¹⁰⁰.

W hierarchii celów oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne oszczędzanie w celu pozostawienia spadku dla osób młodych (w wieku 18–25 lat) znajduje się na ostatnim miejscu. Pozostawienie spadku uzależniają one od stylu swojego życia w okresie aktywności zawodowej. Jeżeli przed przejściem na emeryturę cechowałby się on aktywnością, to z większym prawdopodobieństwem chciałyby pozostawić spadek. Natomiast jeśli w okresie aktywności zawodowej nie miałyby na „przyjemności życia” czasu, to na starość chciałyby to „nadrobić” i niekoniecznie wówczas będą myślały o zostawieniu spadku, cyt.: *„Jeżeli ciężko pracowałabym i przez całe życie inwestowała w dzieci, nie miałabym czasu na jakieś swoje przyjemności, to wtedy zostawiony spadek byłby mniejszy”* (kobieta, lat 23). Ponadto pozostawienie spadku uzależniają od właściwego jego wykorzystania przez spadkobierców. W tej grupie osób jako przyczynę pozostawienia spadku wskazano na świadome zabezpieczenie potrzeb innych osób, w tym: altruizm (aby poprawić sytuację materialną potencjalnych spadkobierców) oraz egoizm (pozostawienie spadku spowoduje, że cyt.: *„Potomni będą nas lepiej pamiętać”*).

Osoby młode pracujące (w wieku 25–35 lat) uważają, że spadki mają przede wszystkim charakter nieplanowany. Są one efektem oszczędzania celem osiągnięcia bezpieczeństwa osobistego, co wynika z:

- poczucia zagrożenia w zakresie ewentualnego pogorszenia stanu własnego zdrowia – spadek stanowi nieskonsumowane oszczędności, które miały zostać przeznaczone na prywatną opiekę medyczną, leki; ich zdaniem, osoby starsze nie chcą być „obciążeniem” dla rodziny w zakresie potencjalnych kosztów ponoszonych w tym obszarze;
- niemożności oszacowania długości dalszego życia, cyt.: *„Mogę żyć jeszcze 5 lat albo dożyć do 95 lat, nie wiadomo, jak to rozłożyć w czasie, może się okazać, że ta skarpetka jest pusta, a przede mną jeszcze 8 lat życia”* (kobieta, lat 30).

¹⁰⁰ Szerzej wyniki prezentowanych w niniejszym fragmencie badań jakościowych dotyczące motywu pozostawienia spadku zostały opublikowane w: [Olejnik 2015].

Oszczędności tworzące spadek nieplanowany mogą także wynikać z posiadanych przez osoby starsze nadwyżek pieniędzy wynikających ze zmniejszających się potrzeb konsumpcyjnych, cyt: „*Starsi mają inną konsumpcję i mniejsze potrzeby*” (mężczyzna, 35 lat). Z kolei motywem celowego oszczędzania na spadek w tej grupie respondentów okazało się świadome zabezpieczenie potrzeb innych osób – w tym przypadku wyraźnie podkreślony został altruizm.

W kolejnym segmencie (36–45 lat) konsumenci podkreślali, że pozostawienie spadku jest konsekwencją kontynuacji oszczędzania po przejściu na emeryturę. Może to wynikać z wykształconych nawyków oszczędzania emerytów¹⁰¹, cyt: „*To jest pokolenie wojenne, które chomikuje i oszczędza*” (kobieta, lat 40), „*Doświadczyli ciężkich czasów i w związku z tym wiedzą, jak może być źle i że trzeba zawsze oszczędzać*” (mężczyzna, lat 40). Osoby 36–45-letnie wskazują także na spadki nieplanowane, będące efektem przeszacowania długości własnego życia i oszczędzania celem zapewnienia osobistego bezpieczeństwa, na tzw. „czarną godzinę”. Wskazują również, że mimo malejących potrzeb konsumpcyjnych w okresie starości emeryci coraz częściej podróżują, zwiedzają świat i generalnie są aktywni. Dlatego pozostawienie spadku nie jest ważnym motywem ich oszczędzania. W analizowanej grupie wiekowej, jako jedynej, wskazano też na spadki retrospektywne, cyt: „*Na spadek oszczędzają ci, którzy kiedyś też dostali i czują się w obowiązku, żeby dalej to przekazać*” (mężczyzna, lat 40).

Dla osób w wieku przedemerytalnym¹⁰² najbardziej preferowaną formą pozostawienia spadku jest przede wszystkim posiadana nieruchomości, zaś niekoniecznie pieniądze. Należy zauważyć, że począwszy od osób w wieku przedemerytalnym, **uwidacznia się wyraźna różnica postrzegania przedmiotu spadku – o ile dla młodszych były to przede wszystkim pieniądze, o tyle dla osób starszych są to rzeczy *stricte* materialne.**

Bardzo wyraźnie ujawnił się także motyw świadomego zabezpieczenia potrzeb innych osób w postaci spadku altruistycznego: „*Po to te dzieci mam, żeby im w życiu było lepiej, żeby coś z tego, czego rodzice się dorobili, zostało dla dzieci*” (kobieta, lat 51). Przy chęci pozostawienia spadku altruistycznego wyrażano równocześnie pogląd, że spadku nie powinno się zostawiać za wszelką cenę, tak by ograniczało to zaspokojenie potrzeb emeryta. Osoby w wieku przedemerytalnym wskazały

¹⁰¹ Zachowanie takie jest zgodne z omówionymi w rozdziale 1 rozważaniami H. Shefrina i R. Thaler [1988] dotyczącymi nawyku zapobiegliwości. Osoby, które oszczędzały na emeryturę podczas swojej pracy zawodowej, po zakończeniu kariery z reguły, jeśli tylko mogą, kontynuują oszczędzanie. Jest to motywowane potrzebami zabezpieczenia się np. na wypadek długiego życia, chęcią uniknięcia ubóstwa czy też chęcią pozostawienia spadku.

¹⁰² Osoby w wieku przedemerytalnym oraz emerytalnym poświęciły na omawiane zagadnienie zdecydowanie więcej czasu niż osoby młodsze. Respondenci po 50. roku życia rozpatrywany problem mieli już bardziej przeanalizowany i „przemyślany”, ich wypowiedzi były rozszerzone i bardziej pogłębione niż wśród młodszych uczestników badań. Ponadto w wypowiedziach mówili o sobie, a nie o swoich rodzicach czy też dziadkach.

także na zagadnienie pozostawienia spadku opartego na wymianie. Wprawdzie wyraźnie podkreśliły, że nie chciałyby obarczać dzieci swoją starością, być obciążeniem, aczkolwiek podświadomie liczą na ich pomoc, cyt: „*Mój majątek to jest mieszkanie – jak będą się dobrze spisywać, to zostawię je dzieciom*” (kobieta, lat 56).

Tezę o wzroście znaczenia motywu pozostawienia spadku wraz z wiekiem potwierdzają także wyniki badań uzyskane w najstarszych grupach. Pozostawienie spadku wskazane zostało przez emerytów jako jedna z rzeczy najbardziej kojarzących się z oszczędzaniem ogółem (obok takich skojarzeń jak ubezpieczenia życiowe i rozważne gospodarowanie swoimi finansami) oraz jeden z ważniejszych jego celów.

Emeryci wykazują dość zróżnicowane postawy wobec formy pozostawienia spadku. Przede wszystkim przekazałyby potomnym nieruchomości, stąd niechętnie skorzystałyby z odwróconej hipoteki, cyt: „*W mieszkaniu będę mieszkać do końca życia, a jak umrę, to obligatoryjnie dostaną je nasze dzieci*” (mężczyzna, lat 68). Uważają także, że bardzo ważną kwestią jest bezpieczeństwo finansowe w okresie starości, dlatego pieniężna forma spadku wynikać może głównie z przeszacowania długości dalszego trwania życia (spadek nieplanowany), cyt: „*Jeżeli jakieś pieniądze zostaną, to zostaną, natomiast jeśli nie, to w spadku będzie właśnie to mieszkanie*” (kobieta, lat 67). Podobnie jak osoby w wieku przedemerytalnym, nie chcieliby zatem za wszelką cenę zostawić spadku finansowego, gdyby musieli kosztem tego ograniczać jakieś swoje dotychczasowe potrzeby. Ponadto wyraźnie wskazują na negatywne skutki pieniędzy pozostawionych w spadku, przede wszystkim to, że mogłyby skłócić rodzinę. Osoby starsze podkreśliły także, że niekiedy pozostawienie spadku jest rzeczą zbędną, bezsensowną, gdyż nie musi on być dla potencjalnego spadkobiercy (np. mającego bardzo dobrą sytuację materialną albo przebywającego daleko za granicą kraju) atrakcyjny, cyt.: „*Nie będę przymierać z niedostatku licząc na to, że dzieci przyjdą i się tu tym zajmą – starym domem zachłyszną*” (kobieta, 60 lat).

4.1.3. Motyw spadku a postawy wobec potomstwa

W kontekście powyższych rozważań interesujące wydaje się określenie zależności między postawami wobec dorosłych dzieci jako sposobu zabezpieczenia na okres starości a ważnością motywu oszczędzania ukierunkowanego na pozostawienie spadku. W tym celu przeprowadzono analizę korelacji. Zestaw zmiennych objaśniających stanowiło pięć zagadnień¹⁰³:

- plany skorzystania z pomocy dorosłych dzieci,
- postrzeganie dzieci jako bezpiecznego sposobu zabezpieczenia emerytalnego,
- postrzeganie dzieci jako zyskowego sposobu zabezpieczenia emerytalnego,

¹⁰³ Analizowane zagadnienia były oceniane przez respondentów z wykorzystaniem porządkowego poziomu pomiaru.

- subiektywna ocena relacji z dziećmi,
- oczekiwania wobec regularnej pomocy pieniężnej ze strony dorosłych dzieci (uzyskiwanej na emeryturze).

Wyniki analizy korelacji między ważnością motywu oszczędzania wynikającego z potrzeby pozostawienia spadku a zmiennymi objaśniającymi zaprezentowano w tabeli 4.4.

Tabela 4.4. Zależności między ważnością motywu pozostawienia spadku a wybranymi zmiennymi

Zmienne	Korelacje rho Spearmana
Ocena relacji z dziećmi	0,160**
Postrzeganie potomstwa jako bezpiecznego sposobu zabezpieczenia okresu starości	0,281**
Postrzeganie potomstwa jako zyskownego sposobu zabezpieczenia okresu starości	0,200**
Plany skorzystania z pomocy dzieci	0,177**
Oczekiwania wobec regularnej pomocy pieniężnej ze strony dzieci uzyskiwanej na emeryturze	0,096*

** Korelacja istotna statystycznie na poziomie 0,01 (dwustronnie).

* Korelacja istotna statystycznie na poziomie 0,05 (dwustronnie).

Źródło: Badania własne K77.

Przeprowadzone rozważania pozwalają na pozytywną weryfikację hipotezy H1 postawionej we wstępie monografii. Istnieje bowiem statystycznie istotna zależność między oczekiwaniami wsparcia rodziców przez jego potomstwo a motywem oszczędzania na okres starości związanym z pragnieniem pozostawienia spadku. Związek ten ma charakter dodatni, przy czym silniejszy jest dla poziomu relacji międzyludzkich niż oczekiwań w zakresie uzyskiwania regularnego finansowego wsparcia ze strony dorosłego potomstwa.

Zaprezentowane wyniki badań dotyczące wymiany międzypokoleniowej wskazują, że ma ona w pewnym stopniu charakter ekwiwalentny. **Postrzeganie dzieci jako sposobu zabezpieczenia starości sprzyja pozytywnym postawom wobec pozostawienia spadku.** Dodatkowo warto zauważyć, że zgodnie z wynikami badań jakościowych, nawet jeśli przedstawiciele gospodarstw domowych deklarują wyraźny motyw altruistyczny pozostawienia spadku, to i tak wskazują na warunki ograniczające całkowicie bezinteresowne przekazanie swojego majątku.

Pomoc uzyskiwaną od dorosłych dzieci oraz spadek jako formy transferów międzypokoleniowych warto rozpatrywać, biorąc również pod uwagę poziom państwowych zabezpieczeń społecznych ukierunkowanych na starość. Sytuacja systemu emerytalnego w Polsce i pesymistyczne prognozy dotyczące stopy zastąpienia pozwalają stwierdzić, że wraz ze zmniejszaniem się pewności co do otrzymania godziwego świadczenia emerytalnego zwiększać się będzie potrzeba dodatkowego

oszczędzania na starość. Biorąc zaś pod uwagę nieprzewidywalność dalszego trwania życia na poziomie jednostki, rosnącą mobilność społeczeństwa czy zmiany w rodzinie (np. wzrost liczby rozwodów), ranga transferów międzypokoleniowych na poziomie rodziny będzie wzrastać.

4.2. Delegowanie odpowiedzialności za zabezpieczenie emerytalne

W krajach charakteryzujących się wysoką stopą zastąpienia (lub zwrotu) w bazowym systemie zabezpieczenia emerytalnego pracujący z reguły w mniejszym stopniu dodatkowo oszczędzają na starość niż w państwach, w których stopy te są niskie [Esping-Andersen 2010]. Z racji przeprowadzanych w ostatnich latach w wielu krajach reform emerytalnych ograniczających rolę instytucji państwowych w finansowym zabezpieczeniu starości interesującą kwestią jest identyfikacja podstaw gospodarstw domowych wobec oczekiwanej przez nich zależności między publicznym a indywidualnym zabezpieczeniem emerytalnym.

Biorąc pod uwagę rozwiązania stosowane w systemach emerytalnych na świecie, podmiotami odpowiedzialnymi za finansowe zabezpieczenie emerytalne mogą być:

- państwo,
- jednostka, tj. każdy pracujący indywidualnie,
- pracodawca.

Empiryczna identyfikacja relacji między publicznym a indywidualnym poziomem zapobiegliwości w zakresie zabezpieczenia emerytalnego wymaga w pierwszej kolejności określenia granicy między nimi. Jako publiczne elementy systemu emerytalnego traktowane będą zatem te, które są zarządzane bezpośrednio przez państwo¹⁰⁴. Z kolei za prywatne (indywidualne) zabezpieczenie emerytalne uznaje się oszczędzanie w ramach dobrowolnych rozwiązań oferowanych przez system emerytalny (IKE, IKZE, PPE), jak i poza tym systemem.

Oceny postrzeganej przez gospodarstwa domowe roli podmiotów odpowiedzialnych za zabezpieczenie emerytalne dokonano w trzech fazach. W pierwszej przeprowadzono badania ilościowe (K71 i K74), w drugiej, poprzez weryfikację dyskursywną podczas badań jakościowych, dokonano pogłębienia uzyskanych wcześniej wyników, zaś w trzeciej fazie uzyskane wnioski potwierdzono podczas badań ilościowych (K77).

¹⁰⁴ W prowadzonych badaniach przyjęto za publiczne również te elementy systemu zabezpieczenia emerytalnego, w których zakresie państwo przekazało sektorowi prywatnemu gromadzenie i inwestowanie składek. Otwarte fundusze emerytalne zarządzane przez powszechne towarzystwa emerytalne zaliczono zatem do publicznego systemu emerytalnego.

Analizę ról przypisywanych państwu, pracodawcy oraz indywidualnej zapobiegliwości w zakresie zabezpieczenia emerytalnego¹⁰⁵ rozpoczęto od zweryfikowania poziomu zależności pomiędzy tymi podmiotami (tabela 4.5). Wyniki badań ilościowych wskazują, że istnieją statystycznie istotne korelacje w przypadku każdej z par podmiotów, przy czym najsilniejsze są w relacji „państwo-jednostka”, zaś najsłabsze w relacji „pracodawca-jednostka”. Warto zauważyć, że występuje dość duża stabilność wyników w czasie

Tabela 4.5. Rola państwa, jednostki i pracodawcy – porównanie korelacji trzech pomiarów (rho Spearmana)

Wyszczególnienie	Badanie K71 n = 633	Badanie K74 n = 493	Badanie K77 n = 1163
Państwo-jednostka	-0,741	-0,764	-0,831**
Państwo-pracodawca	-0,557	-0,445	-0,391**
Pracodawca-jednostka	-0,145	-0,134	-0,172'

** Korelacja istotna statystycznie na poziomie 0,01 (dwustronnie).

' Korelacja istotna statystycznie na poziomie 0,05 (dwustronnie).

Badania K71 i K74 przeprowadzane były na próbach nielosowych, stąd nie oceniono istotności współczynników korelacji.

Źródło: Badania własne K71, K74, K77.

W celu określenia znaczenia poszczególnych podmiotów, które zdaniem Polaków powinny być odpowiedzialne za zabezpieczenie emerytalne, wyznaczono miary statystyki opisowej (K77) (tabela 4.6). Można zauważyć, że największa rola przypisywana jest państwu, następnie sobie samemu, zaś najmniejsza – pracodawcy¹⁰⁶.

¹⁰⁵ Respondenci mieli za zadanie podzielić 100 punktów między podmioty, które powinny ich zdaniem być odpowiedzialne za wysokość świadczenia emerytalnego (wykorzystano rangową skalę sumowanych ocen).

¹⁰⁶ Dla porównania, także w badaniach zrealizowanych w 2011 r. (K71) hierarchia podmiotów odpowiedzialnych za zabezpieczenie emerytalne była identyczna. Państwo otrzymało 52,6 punktu, każdy pracujący samodzielnie 24,2 punktu, zaś pracodawca 23,2 punktu na 100.

Również w przeprowadzonych w 2012 r. badaniach (K74) hierarchia podmiotów, które powinny „troszczyć się” o przyszłe świadczenie emerytalne, jest taka sama. Średnio najwięcej punktów Polacy przyznali bowiem państwu (45,5 na 100 możliwych), na drugim miejscu znalazł się każdy pracujący samodzielnie (36,2 punktów na 100), zaś na trzecim miejscu – pracodawca (18,4 punktów) [Olejnik 2013, s. 105–116].

Z badań przeprowadzanych w Polsce przez Fundację Kronenberga (2009) wynika, że połowa Polaków wskazuje na wspólną odpowiedzialność państwa i obywatela za sytuację finansową na emeryturze, 37% – że powinna to być wyłącznie odpowiedzialność państwa, zaś pozostali – obywatela (uwaga: pytanie to zostało zadane w skali nominalnej alternatywnej) [Maison 2013 s. 156]. Wyniki te są odmienne od uzyskanych w badaniach własnych (badania K71, K74 i K77). W każdym badaniu na wyłączną odpowiedzialność państwa za zabezpieczenie emerytalne wskazywało 15–17% respondentów. Wynika to prawdopodobnie z innej formy zastosowanej w pytaniach skali. W badaniach własnych pytanie zostało zadane w rangowej skali sumowanych ocen.

Tabela 4.6. Podmioty odpowiedzialne za zabezpieczenie emerytalne – podstawowe statystyki opisowe

Wyszczególnienie	Państwo	Jednostka	Pracodawca
Średnia	50,27	32,92	16,64
Mediana	50,00	25,00	10,00
Dominanta	50,00	0,00	0,00
Skośność	0,13	0,76	1,20
Kurtoza	-1,04	-0,32	2,12
Minimum	0,00	0,00	0,00
Maksimum	100,00	100,00	100,00
Percentyle	25	10,00	25,00
	50	25,00	50,00
	75	50,00	80,00

Źródło: Badania własne K77.

Prócz postrzeganej roli poszczególnych podmiotów odpowiedzialnych za zabezpieczenie emerytalne zbadano także homogeniczność postaw gospodarstw domowych. Opierając się na przeanalizowanych w 1 rozdziale monografii koncepcjach polityki społecznej państwa przypuszczano, że możliwe jest wyodrębnienie jednorodnych grup gospodarstw domowych, których postawy wobec roli państwa w zabezpieczeniu emerytalnym będą się różniły. Rzeczywiście okazało się, że takie segmenty występują.

W tym celu wykorzystano analizę skupień¹⁰⁷. Z racji ilościowego charakteru analizowanych zmiennych zastosowano metodę k-średnich¹⁰⁸. Testując uzyskane rozwiązania (badanie przeprowadzono dla 2, 3, 4, 5 i 6 segmentów), przyjęto podział na trzy grupy: zaradni, przerzucający odpowiedzialność oraz wycofani. Test ilorazu wariancji wykonany dla zmiennych segmentacyjnych potwierdził, że każda ze zmiennych różnicuje segmenty w sposób statystycznie istotny. Znaczenie poszczególnych podmiotów (mierzone średnią liczbą punktów przypisanych każdemu z podmiotów) w zabezpieczeniu emerytalnym uzyskane w poszczególnych segmentach zaprezentowane zostało w tabeli 4.7.

Na podstawie testu niezależności chi-kwadrat okazało się, że płeć, liczba osób w gospodarstwie domowym oraz posiadanie nieruchomości nie różnicują w sposób istotny statystycznie przynależności do wyodrębnionych segmentów, stąd nie wykorzystano ich w dalszym profilowaniu (zob. załącznik 4).

¹⁰⁷ W procesie wyodrębniania segmentów jako podstawę wykorzystano trzy zmienne segmentacyjne: poziom zaufania do państwa (mierzony na skali Likerta) wyrażony akceptacją twierdzeń: 1. „ufam, że państwo nie pozostawi emerytów «samyh sobie» i zapewni im godną emeryturę”; 2. „chciałbym, by państwo potraçało mi tyle pieniędzy, bym nie musiał dodatkowo oszczędzać na emeryturę”. Natomiast trzecią zmienną był udział państwa w zakresie „troski” o wysokość przyszłego świadczenia emerytalnego (mierzony w rangowej skali sumowanych ocen).

¹⁰⁸ Istota tej metody sprowadza się do iteracyjnego przyporządkowywania wszystkich jednostek do *a priori* zdefiniowanej liczby *k* segmentów [Rószkiewicz 2002, s. 246].

Tabela 4.7. Znaczenie poszczególnych podmiotów w zabezpieczeniu emerytalnym w wyodrębnionych segmentach

Segmenty	Państwo	Jednostka	Pracodawca
Zaradni (<i>n</i> = 391)	20,16	67,91	11,98
Przerzucający odpowiedzialność (<i>n</i> =397)	43,92	23,34	32,61
Wycofani (<i>n</i> = 374)	88,53	6,74	4,73

Źródło: Badania własne K77.

Typowy przedstawiciel segmentu „**zaradni**” to gospodarstwo domowe, którego głową jest osoba młoda (przed 29. rokiem życia), mieszkająca z partnerem i nieposiadająca dzieci. Odsetek gospodarstw domowych należących do tej grupy rośnie wraz ze wzrostem wykształcenia oraz osiąganych dochodów. Częściej także są to gospodarstwa osób mających wykształcenie o charakterze ekonomicznym oraz przedstawiciele wolnych zawodów i prowadzący własne przedsiębiorstwa. Ponadto relatywnie częściej niż w innych segmentach posiadają one kredyty hipoteczne. Typowi reprezentanci tego segmentu mieszkają w największych miastach, szczególnie w województwach regionu południowo-zachodniego i północnego kraju. Dominują tutaj również gospodarstwa osób o najwyższym poziomie skłonności do ryzyka oraz optymistów.

W segmencie „zaradnych” znalazły się gospodarstwa, których przedstawiciele deklarują wysoki poziom wiedzy o systemie emerytalnym. Chcieliby najdłużej w stosunku do osób z pozostałych segmentów pracować zawodowo (do 60. roku życia). Wskazują także najwięcej celów, dla których warto dodatkowo oszczędzać na emeryturę – są to w szczególności: pragnienie realizacji marzeń, utrzymanie odpowiedniego standardu życia oraz chęć pozostawienia spadku. Grupę tę tworzą również osoby, które wskazały na średnio najniższy wiek, w którym, aby na emeryturze utrzymać przynajmniej dotychczasowy standard życia, należy rozpocząć dodatkowo oszczędzać (średnia jest to 33 lata) i na najwyższą kwotę takich oszczędności (średnio miesięcznie 584 zł).

„**Przerzucającymi odpowiedzialność**” są najczęściej gospodarstwa osób w wieku przedemerytalnym (50–59 lat), pracujący jako nauczyciele lub pracownicy naukowcy. Segment ten tworzą również mieszkańcy miast, w których mieszka 50,1–200 tys. ludzi, z regionu wschodniego. Częściej niż inni nie posiadają kredytu hipotecznego i preferują raczej bezpieczne sposoby inwestowania kapitału.

W segmencie tym znalazły się osoby, które deklarują średni poziom wiedzy subiektywnej o systemie emerytalnym. Ich zdaniem, gromadzenie dodatkowych oszczędności na emeryturę należy rozpocząć po ukończeniu średnio 34. roku życia, powinno to być przeciętnie 463 zł miesięcznie, zaś głównym celem tego oszczędzania jest (lub powinno być) zabezpieczenie na wypadek choroby. Ponadto osoby z tego segmentu wskazują, że chciałyby pracować maksymalnie (średnio) do 59. roku życia.

Segment „**wycofani**” tworzą przede wszystkim przedstawiciele gospodarstw domowych znajdujących się w fazie pustego gniazda, głównie emeryci i renciści. Ponadto odsetek osób w tej grupie rośnie wraz ze spadkiem wykształcenia głowy gospodarstwa oraz jego dochodów. Do segmentu „wycofani” należą także częściowo pracujący w rolnictwie, szczególnie zaś mieszkańcy wsi oraz regionu południowego. W grupie tej dominują także osoby o największej awersji do ryzyka finansowego, najgorzej oceniające stan swojego zdrowia oraz pesymiści.

Charakterystyczną cechą osób z segmentu „wycofani” jest niski poziom wiedzy o systemie emerytalnym. Jednostki zaliczone do tej grupy wskazują również na najwyższy wiek, w którym warto zacząć dodatkowo oszczędzać na emeryturę (36 lat) oraz najniższą kwotę oszczędności, które należałoby odkładać miesięcznie, by na emeryturze utrzymać dotychczasowy standard życia (średnio 405 zł miesięcznie). Co więcej, osoby z tego segmentu również chciałyby zawodowo pracować jak najkrócej (średnio do 58. roku życia). Uważają też, że najważniejszym powodem, dla którego warto dodatkowo oszczędzać na starość, jest utrzymanie płynności finansowej.

Przyjęcie rozwiązania trójsegmentowego umożliwiło odniesienie uzyskanych wyników do teoretycznych modeli polityki społecznej zaprezentowanych w rozdziale 1. Można zauważyć, że nie ma jakiegoś jednego modelu szczególnie preferowanego przez polskie gospodarstwa domowe. Przykładowo, biorąc pod uwagę modele polityki społecznej autorstwa R.M. Titmussa, bardzo wyraźny jest zwłaszcza segment „wycofani”. Oczekiwania przedstawicieli gospodarstw domowych, którzy znaleźli się w tej grupie, wobec roli państwa w zakresie zabezpieczenia emerytalnego odpowiadają modelowi instytucjonalnemu (redystrybucyjnemu). Z kolei gospodarstwa domowe tworzące segment „zaradni” to zwolennicy modelu marginalnego, zaś gospodarstwa z segmentu „przerzucający odpowiedzialność” idealnie wpisują się w założenia modelu motywacyjnego.

Pogłębienia zagadnienia postaw gospodarstw domowych wobec ról przypisywanych podmiotom odpowiedzialnym za finansowe zabezpieczenie emerytalne dokonano podczas przeprowadzanych własnych badań jakościowych. Występują wyraźne różnice w postrzeganiu analizowanego zagadnienia w wyróżnionych podczas realizacji badań grupach wiekowych respondentów.

Osoby pracujące wskazują, że **odpowiedzialność państwa za zabezpieczenie emerytalne** jest konsekwencją obowiązku odprowadzania składek, które powinny stanowić zabezpieczenie przyszłości na emeryturze, cyt.: *„My to państwo przecież budujemy, my nim jesteśmy. Państwo powinno wspierać nas”* (kobieta, lat 31). Byłoby optymalnie, gdyby państwowy system emerytalny w części obowiązkowej gwarantował minimum finansowego zabezpieczenia, a jednocześnie, cyt.: *„Państwo powinno dawać narzędzia do indywidualnego oszczędzania na starość”* (mężczyzna, lat 40). Niejednokrotnie aktywni zawodowo konsumenci podkreślali jednak, że wysokość prognozowanego świadczenia emerytalnego jest nieadekwatna do wysokości

płaconych składek. Akceptowanym rozwiązaniem byłyby wysokie składki w zamian za „gwarancję godziwej emerytury”¹⁰⁹.

Natomiast osoby starsze, będące w wieku przedemerytalnym oraz emeryci, analizując postrzeganą rolę państwa w zabezpieczeniu emerytalnym, akcentują przede wszystkim spadek zaufania jednostek wobec państwa. Podkreślają, że kiedyś ludzie bardziej „wierzyli państwu”, zaś obecne przypisywanie państwu wciąż największej odpowiedzialności za finansowe zabezpieczenie emerytalne jest konsekwencją zasad systemu emerytalnego obowiązującego w okresie ich aktywności zawodowej (cyt.: „Kiedyś wierzyło się «państwu». Może gdzieś tam w podświadomości to zostało do dziś w ludziach”). Obecnie rolę „państwa” powinno być jedynie cyt.: „Trzymanie ręki na pulsie, aby wszystko odbywało się uczciwie, a nie przerzucanie pieniędzy z jednej puli do drugiej”¹¹⁰ (mężczyzna, lat 64).

Gromadzenie **indywidualnych oszczędności emerytalnych** wymaga posiadania wiedzy na temat funkcjonowania rynków finansowych oraz umiejętności podejmowania decyzji i korzystania z produktów przez nie oferowanych. W przypadku sytuacji skrajnej – braku lub niewielkiego udziału systemu obowiązkowego – istotną kwestią związaną z indywidualną zapobiegliwością emerytalną jest również pełna świadomość odpowiedzialności za decyzje w zakresie tworzenia oszczędności emerytalnych.

Osoby młode, jeszcze niepracujące, uważają, że gdyby składki przekazywane do ZUS czy otwartych funduszy emerytalnych nie były obowiązkowe, to same od rozpoczęcia pracy zawodowej odkładałyby na przyszłą emeryturę. Deklaracja ta mogłaby jednak nie mieć pokrycia w rzeczywistym działaniu, gdyż jednocześnie przewidują one rozpoczęcie dodatkowego odkładania pieniędzy na emeryturę mając 40–50 lat.

Zmianę tego nastawienia można zaobserwować wśród osób już pracujących, bowiem zdają sobie one sprawę z tego, że indywidualne i rzeczywiste dobrowolne odprowadzanie co miesiąc składek na zabezpieczenie emerytalne obciążone jest zbyt dużym ryzykiem braku silnej woli. Osoby pracujące wskazują jednak, że zaletą samodzielnego oszczędzania na emeryturę jest możliwość osiągnięcia wyższych stóp zwrotu z inwestowanych pieniędzy niż z oszczędności obowiązkowych¹¹¹, aczkolwiek jest to także obciążone wyższym ryzykiem finansowym. Ważna jest dywersyfikacja sposobów oszczędzania na zabezpieczenie emery-

¹⁰⁹ Jednak jak pisze M. Góra [2003, s. 88–89], „gwarancja, że w systemie nie zabraknie środków na wypłaty emerytur, jest niemożliwa do spełnienia. [...] gwarancja wypłacalności jest tożsama z obietnicą podniesienia podatków ogółem. [...] Gwarantowanie przez państwo wypłacalności powszechnego systemu emerytalnego jako całości jest fikcją”.

¹¹⁰ Uwaga ta dotyczy zmian w zakresie otwartych funduszy emerytalnych.

¹¹¹ Efektywność systemów obowiązkowych, niezależnie od jej poziomu, zawsze jest postrzegana przez ich uczestników jako mniej korzystna, niż gdyby składki oszczędzano dobrowolnie i indywidualnie [Góra 2003, s. 30].

talne, cyt.: „Dlatego warto ten portfel emerytalny w taki sposób budować, aby fundusze lokować w różne źródła – i te bardzo stabilne, i te wysoko ryzykowne” (mężczyzna, lat 34).

Analizując postrzeżenie i skłonność do dodatkowego oszczędzania na emeryturę, osoby pracujące wskazały, że na początku drogi zawodowej nie każdego stać, by cokolwiek oszczędzić (bo np. spłaca kredyt) i cieszyć się „wolnością finansową”. Również niewiele osób zna mechanizmy funkcjonowania rozwiązań w ramach III filaru. Wadą dodatkowego oszczędzania w tej formie jest również niewielki wpływ na działanie instytucji zarządzających takimi funduszami emerytalnymi, w tym brak możliwości wyboru strategii inwestycyjnej. Osoby pracujące uważają także, że ze strony państwa, cyt.: „Powinien pójść bardziej wyraźny komunikat, żeby każdy zadbał jak najwcześniej o siebie” (mężczyzna, lat 40), wprowadzone powinny zostać również, akcentowane już wcześniej, atrakcyjne zachęty podatkowe, cyt.: „Przepisy prawne są tak skonstruowane i niespójne, że chodzi o to, aby tylko pewna grupa ludzi z nich skorzystała” (mężczyzna, lat 37). Stwierdzono, że pewne informacje są przekazywane społeczeństwu, ale one nie są, cyt.: „...namacalne. Mówi się, że trzeba oszczędzać, ale dopiero jak ci ludzie zaczną dostawać te niskie emerytury, 200 czy 500 zł, dopiero wtedy zaczną myśleć o tym, że na emeryturę trzeba było jednak naprawdę oszczędzać” (kobieta, lat 40).

Niewielkie zainteresowanie rozwiązaniami instytucjonalnymi oferowanymi przez III filar wynika również z niestabilnej polityki państwa w zakresie systemu emerytalnego. Poprzez częste zmiany przepisów prawa państwo zaprzepaszcza zaufanie do siebie, cyt.: „Najważniejsza jest kwestia zaufania, a nie krótkoterminowych pomysłów rządowych” (mężczyzna, lat 37).

Pozytywnym aspektem samodzielnego oszczędzania na emeryturę, ważnym dla emerytów, jest pewność dostępu do zgromadzonych aktywów, cyt.: „Każdy ma gwarancję, że to są jego pieniądze, dostanie je, i nikt mu ich nie odbierze” (kobieta, lat 64). Jednocześnie osoby starsze postrzegają dodatkowe oszczędności jako takie, które gromadzone są przez osoby oczekujące ponadprzeciętnego życia na emeryturze. Emeryci dostrzegają również ryzyko zbyt późnego rozpoczęcia oszczędzania na emeryturę przez ludzi młodych.

Zaletą dodatkowego oszczędzania na emeryturę w ramach **pracowniczych programów emerytalnych** jest, zdaniem osób uczestniczących w badaniach jakościowych, brak konieczności kontrolowania i podejmowania decyzji związanych z przekazywaniem wkładów, wyborem czy zmianą sposobu gromadzenia oszczędności. Z drugiej strony pewnym zagrożeniem tej formy akumulacji kapitału jest w ich opiniach możliwość ogłoszenia upadłości przez pracodawcę. W tym przypadku rozwiązaniem może być objęcie tych oszczędności gwarancjami państwowymi (opinia pracujących 30-latków). Identyfikując rolę pracodawcy jako podmiotu odpowiedzialnego za świadczenia emerytalne, emeryci wskazali dodatkowo, że

mimo istotnych zmian na rynku pracy¹¹² powinien on partycypować w zabezpieczeniu emerytalnym swoich pracowników, m.in. poprzez pobieranie składek emerytalnych i uczciwie ich inwestowanie. Istotną kwestią dla osób kończących aktywność zawodową jest możliwość uzyskania pomocy ze strony byłego pracodawcy (w postaci zapomogi, zaproszenia na firmowe wydarzenia, spotkania świąteczne itp.) [Olejnik 2014, s. 46–56].

4.3. Czas jako przesłanka zachowań gospodarstw domowych

Czas jest jednym z ważniejszych czynników wymienianych w teorii konsumpcji (obok aspektów biologicznych, ekonomicznych, demograficznych, społecznych i kulturowych), determinujących postawy i zachowania gospodarstw domowych, a równocześnie „nastawienie człowieka wobec czasu ma charakter nieświadomy i subiektywny” [Wąsowicz-Kiryło 2013, s. 131].

Perspektywa temporalna w analizowaniu zachowań gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia emerytalnego nabiera szczególnego znaczenia z wielu względów. Są to zarówno zmiany w zakresie ustawowego wieku emerytalnego, zachodzące zmiany społeczne determinujące spędzanie czasu wolnego na emeryturze [Olejnik 2012; Rogala i Fojutowski 2013, s. 125–135], jak i skłonność człowieka do prokrastynacji w obszarze decyzji dotyczących dodatkowego oszczędzania na emeryturę. Jednocześnie należy podkreślić problemy z analizowaniem zachowań gospodarstw domowych związane z zabezpieczeniem emerytalnym, podkreślane szczególnie w neoklasycznej myśli ekonomicznej. Wynikają one z upływu czasu niezbędnego do urzeczywistnienia się skutków danej przyczyny, tj. z konieczności wcześniejszego podejmowania działań (oszczędzania) umożliwiającego zaspokojenie potrzeb w okresie emerytalnym [Landreth i Colander 2005, s. 318]. Postawy i zachowania gospodarstw domowych dotyczące zabezpieczenia emerytalnego klasyfikują się bowiem w obszarze decyzji międzyokresowych, gdyż jak już niejednokrotnie akcentowano, wymuszają odroczenie bieżącej konsumpcji na rzecz przyszłej.

Mając powyższe na uwadze, interesująca wydaje się ocena oczekiwań gospodarstw domowych wobec:

- długości pracy zawodowej i związanego z tym preferowanego wieku emerytalnego,
- życia na emeryturze, w tym długości dalszego trwania życia.

Istotnym elementem systemu zabezpieczenia emerytalnego jest **wiek emerytalny**. Na tle przeprowadzanych zmian prawnych w zakresie wieku emerytalnego omówionych w rozdziale 2, w pierwszej kolejności poniżej dokonano identyfikacji

¹¹² Tzn. zdecydowanie częstsze niż kilkanaście lat temu zmiany miejsca pracy, a nawet zawodu. Obecni emeryci najczęściej pracowali przez całe swoje życie w jednym zakładzie pracy i bardzo rzadko zmieniali pracę lub wcale tego nie robili.

oczekiwań pracowników wobec długości pracy zawodowej, a tym samym preferowanego rzeczywistego wieku emerytalnego¹¹³.

Problem różnicy między preferowanym (PWE) przez pracującego wiekiem przejścia na emeryturę (wiek, do którego chciałby pracować) a wiekiem ustawowym (UWE) poruszono w badaniach własnych dwukrotnie – przed (badanie z 2012 r. – K74) i po zmianie ustawowego wieku emerytalnego (Dz.U. 2012, poz. 637) (badanie z 2014 r. – K77).

Tabela 4.8. Preferowany (PWE) a ustawowy (UWE) wiek przejścia na emeryturę (odsetki wskazań)

UWE \ PWE	2012 r. (K74)		2014 r. (K77)	
	kobieta (60 l.)	mężczyzna (65 l.)	kobieta (67 l.)	mężczyzna (67 l.)
Poniżej UWE o 6 i więcej lat	11,90	21,71	87,99	68,77
Poniżej UWE o 1–5 lat	30,95	38,76	8,87	19,52
PWE = UWE	40,00	27,52	1,29	3,35
Powyżej UWE o 1–5 lat	11,90	8,14	1,11	5,95
Powyżej UWE o 6 i więcej lat	5,24	3,88	0,74	2,42

Źródło: Badania własne K74 i K77.

Preferowany średni wiek przejścia na emeryturę wyniósł w pierwszym badaniu 59,8 lat, zaś w drugim nieco się obniżył – do 58,9 lat. Różniły się one od tego, w którym osoby mogłyby rzeczywiście przejść na emeryturę – w badaniu z 2012 r. o 1,7 lat w przypadku kobiet i 4,1 lat w przypadku mężczyzn, zaś w badaniu z 2014 r. (po wyrównaniu wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn do 67 lat) odpowiednio o 9,5 i 6,7 lat. Dane zaprezentowane w tabeli 4.8 wskazują, że zdecydowana większość chciałaby przejść na emeryturę przed osiągnięciem ustawowego wieku. Ponadto warto zauważyć, że w przypadku ustawowego wieku emerytalnego wynoszącego 60 lat najwięcej – bo aż 17,1% – kobiet deklarowało, że chciałoby pracować dłużej, natomiast przy ustawowym wieku emerytalnym wynoszącym 67 lat odsetek ten zmniejszył się do zaledwie 2%¹¹⁴. Zaprezentowane dane wskazują zatem na to, że

¹¹³ Wyniki badań prezentowane w literaturze dotyczące nastawienia do dłuższej – niż ustawowy wiek emerytalny – chęci pracy zawodowej są dość niejednoznaczne. Przykładowo Zappala i in. [2008] wskazują, że wśród pracowników występuje bardziej pozytywne nastawienie do późniejszego przejścia na emeryturę niż do wcześniejszego. Wyniki te stoją w sprzeczności z teorią dyskontowanej użyteczności I. Fishera, według której konsument powinien większą użyteczność przypisywać wcześniejszemu niż późniejszemu otrzymaniu świadczenia (wskutek przejścia na emeryturę). Wybór taki wynika z niepewnej przyszłości, możliwości przedwczesnej śmierci i innych okoliczności, które mogą wpłynąć na korzystanie z transferów pieniężnych i innych [Dzik i Tyszka 2004, s. 59].

¹¹⁴ Dla przykładu, również w Wielkiej Brytanii liczba osób, które wybierają kontynuację pracy mimo osiągnięcia wieku emerytalnego, jest niewielka [*Employers Forum*]. Natomiast powodami kontynuacji pracy są przede wszystkim względy finansowe oraz pragnienie rozwoju umysłowego

znaczna część kobiet do 2013 r. dopuszczała możliwość dłuższej pracy zawodowej niż do 60. roku życia, natomiast zmiany wprowadzane od 2013 r. są nieakceptowane.

W kontekście niskiego poziomu aktywności zawodowej osób starszych (zob. rozdział 2) argumentem przemawiającym za podwyższeniem wieku emerytalnego, a nawet jego całkowitą likwidacją, jest fakt, że osoby zdolne do pracy, a przechodzące na emeryturę to niejako marnotrawstwo zasobów ludzkich – kluczowego czynnika wzrostu gospodarczego [Baruch, Sayce i Gregoriou 2014, s. 464–482].

Po drugie, w historii gospodarczej świata, jeśli powodem niepodejmowania pracy był podeszły wiek, to łączony był on z domniemanym inwalidztwem uniemożliwiającym pracę zawodową, a nie z wiekiem samym w sobie. Brak jest bowiem racjonalnych argumentów uzasadniających finansowanie przez opiekuńcze państwo świadczeń emerytalnych dla osób, które mogą i chcą pracować. Ponadto wczesne przechodzenie na emeryturę to nie tylko przywilej, ale główny powód kryzysów psychicznych w fazie starości – brak pracy to brak poczucia przydatności społecznej, w konsekwencji obniżenie standardu i statusu społecznego.

Koniecznym warunkiem wzrostu aktywności zawodowej osób wkraczających w wiek emerytalny jest podejmowanie działań wspierających ich dalszą pracę. Wymaga to przedsięwzięć nakierowanych zarówno na pracowników, pracodawców, jak i całe społeczeństwo [Żukowski 2012, s. 46]. Promowanie dłuższej aktywności zawodowej powinno wskazywać zarówno korzyści z niej wynikające, jak i metody/sposoby umożliwiające taką aktywność. Wiąże się to również m.in. z podejmowaniem działań zwalczających stereotypy dotyczące pracy w podeszłym wieku oraz promowaniem koncepcji uczenia się przez całe życie [Uścińska 2012, s. 23–24].

Istotnym warunkiem sprzyjającym wzrostowi akceptacji podwyższonego wieku emerytalnego, a w konsekwencji zwiększenia skłonności pracujących do kontynuacji pracy mimo osiągnięcia wieku emerytalnego, są przede wszystkim konkretne działania pracodawców ukierunkowane na osoby w wieku przedemerytalnym i emerytalnym. Pracodawcy powinni wprowadzać rozwiązania pozwalające pracownikom osiągnąć pożądane korzyści z faktu bycia na emeryturze, jednocześnie nie wycofując się z rynku pracy. Mogą one wynikać z rozwoju systemów ochrony socjalnej ukierunkowanych na osoby starsze (np. poprzez stwarzanie możliwości realizacji hobby i rozwijania zainteresowań dopasowanych do wieku, oferowanie większej ilości wolnego czasu).

Równocześnie zachętą powinny być korzyści z dalszej pracy (utrzymanie statusu, wyższe dochody itp.). Może to wymagać dostosowywania warunków pracy do zmieniających się możliwości fizycznych i umysłowych najstarszych pracowników, np. elastyczny czas pracy, mniejsza liczba godzin itp. [Reday-Mulvey 1995; Chen i Scott 2006].

Należy jednocześnie podkreślić, że nadmierna ochrona pracowników starszych może niekiedy przynosić skutek odwrotny od zamierzonego – pracodawcy mogą

i fizycznego [Beck 2010, s. 350]. Istotnymi warunkami sprzyjającymi dłuższej aktywności zawodowej jest elastyczny czas pracy, a także dotychczasowy aktywny styl życia oraz warunki rodzinne.

przejawiać nadmierną skłonność do zwalniania z pracy osób znajdujących się tuż przed wejściem w okres ochronny, zaś osobom będącym w takim wieku może być trudniej znaleźć nową pracę.

Podstawowymi czynnikami wpływającymi na decyzje dotyczące kontynuowania lub zakończenia pracy zawodowej z punktu widzenia pracownika są jego wiek, dochód oraz stan zdrowia [Taylor i Shore 1995; Adams 1999; Beehr i in. 2000]. Z kolei N. Barr [2013] podkreśla w szczególności indywidualne planowanie życia zawodowego (również pod względem finansowym, z uwzględnieniem życia prywatnego), zdolności (w zakresie zdrowia, kwalifikacji i umiejętności dostosowanych do zmieniającego się rynku pracy) oraz możliwości, jakie oferuje rynek pracy. Jednak, jak zauważa M. Góra [1999, s. 9–25], „tendencja do szybkiego przechodzenia na emeryturę jest powszechna, niezależnie od relatywnej zasobności społeczeństw”, co wynika ze „spłaszczenia wysokości emerytur i tego, że dłuższa praca albo wcale, albo jedynie nieznacznie podnosi wartość świadczeń”. Stąd też, zdaniem tegoż autora, z punktu widzenia jednostki uwzględnianie czynników finansowych w późniejszym przechodzeniu na emeryturę nie ma większego sensu.

Obecnie coraz częściej w literaturze próbuje się określić wpływ zmiennych psychospołecznych na postawy wobec decyzji dotyczącej zakończenia pracy zawodowej i przejścia na emeryturę [Taylor i in. 2007; Crego, De La Hera i Martinez-Inigo 2008; Zappala i in. 2008; Wong i Earl 2009]. Chodzi tu w szczególności o znaczenie pracy w życiu człowieka i poziom jego związania się z pracodawcą (w tym satysfakcję oraz zaangażowanie w pracę zawodową), a także o postawy i oczekiwania wobec emerytury. Według E. Davies i S. Cartwright [2011, s. 249–268] czynnikami wpływającymi na przedłużenie pracy zawodowej przez osoby starsze są również nastawienie do czasu wolnego, aktywność społeczna oraz opinie otoczenia.

Analizując wpływ pierwszego ze wskazanych powyżej czynników – znaczenia pracy zawodowej w życiu człowieka – na decyzje emerytalne, warto przypomnieć, że ludzie w swoim życiu odgrywają różne role [Znaniński 2011]. Podjęcie decyzji o przejściu na emeryturę oznacza równocześnie zakończenie jednej z ważniejszych ról – roli pracownika, związanej z reguły ze znaczną aktywnością społeczną [Hopkins, Roster i Wood 2006; Wong i Earl 2009]. Dostosowanie do nowej sytuacji nierzadko okazuje się dla człowieka bardzo trudnym zadaniem [Hedge, Borman i Lammlein 2006; Taylor i in. 2008]. W efekcie może wzrastać poziom stresu, depresji, niepokoju, pogorszeniu może ulec poziom satysfakcji ogółem z życia [Adams i in. 2002]. Negatywne skutki zakończenia pracy zawodowej dotyczą najczęściej osoby, dla których praca i osiągnięte z niej dochody są bardzo ważnym elementem życia. Natomiast w przypadku osób, dla których ważniejszymi aspektami życia są czas wolny i rodzina, które cenią sobie wolność i brak kontroli nad wykonywaną pracą, przejście na emeryturę jest bardzo pozytywnym i oczekiwanym zdarzeniem. Decyzja o zakończeniu pracy jest zatem pochodną życia zawodowego

i pozazawodowego. Jednocześnie oba te obszary życia mogą mieć odmienny wpływ na podjęcie decyzji o przejściu na emeryturę.

Powyższe rozważania potwierdzają wyniki badań własnych przeprowadzonych wśród emerytów w Polsce (badania K71). Można bowiem zaobserwować zależności pomiędzy priorytetami życiowymi¹¹⁵ osób starszych a ich wiekiem (momentem) przejścia na emeryturę. Dla osób, które zakończyły pracę zawodową przed osiągnięciem ustawowego wieku emerytalnego (40,9% ogółu emerytów), ważnymi wartościami są przede wszystkim pieniądze i dobra materialne, poczucie stabilności oraz dzieci i rodzina. W segmencie osób starszych, które przeszły na emeryturę z chwilą osiągnięcia wieku emerytalnego (42,9% osób), znaleźli się przede wszystkim emeryci, dla których istotna jest pozycja społeczna, poczucie stabilności i bezpieczeństwa oraz zdrowie. Z kolei w grupie emerytów, którzy pracowali tak długo, jak było to możliwe (15,5% osób), niebagatelne znaczenie miała oczywiście kariera zawodowa, ale także poczucie bezpieczeństwa.

Drugą determinantą decyzji dotyczących kontynuacji lub zaprzestania pracy zawodowej o charakterze psychospołecznym są oczekiwania wobec życia na emeryturze. Wielu autorów wskazuje, że indywidualne oczekiwania wobec życia na emeryturze mają bardzo istotne znaczenie w przewidywaniach wyborów emerytalnych, w tym wpływają na podjęcie decyzji dotyczących nie tylko czasu przejścia na emeryturę, ale również oszczędzania na nią [Henkens 1999; Beehr i in. 2000; Kim i Feldman 2000; Schmidt i Lee 2008].

Oczekiwane życie w okresie emerytury budzić może w pracownikach ambiwalentne uczucia. Mogą być one zarówno negatywne (niepokój co do braku ustalonego rytmu spędzania dnia, ograniczenie kontaktów z innymi ludźmi, obniżenie dochodów, utrata władzy itp.), jak i pozytywne (otwarcie się na nowe wyzwania społeczne, rozwijanie nowych zainteresowań). Według badań Lim [2003] generalnie pracujący nie są negatywnie nastawieni wobec przejścia na emeryturę, obawiają się jedynie pewnych aspektów tego procesu.

Z dotychczas prowadzonych w wielu krajach badań wynika również, że osoby mające pozytywne postawy wobec emerytury mają także większą skłonność do wcześniejszego przejścia na nią [Gall i Evans 2000; Taylor i Shore 1995]. Interesującym pytaniem, które się pojawia, jest to, czy w związku z preferencjami wcześniejszego odejścia z rynku pracy osoby takie mają także bardziej pozytywne nastawienie do indywidualnego dodatkowego oszczędzania na emeryturę i czy

¹¹⁵ Wśród ocenianych przez emerytów wartości życiowych znalazły się: dzieci i rodzina, pieniądze i dobra materialne, poczucie bezpieczeństwa, poczucie stabilności, zdrowie, kariera zawodowa oraz pozycja społeczna. Generalnie na pierwszym miejscu wśród ogółu emerytów zdecydowanie dominują dzieci i rodzina oraz zdrowie. Na dalszych miejscach w tej hierarchii znalazły się w kolejności: poczucie bezpieczeństwa, stabilności oraz pieniądze i dobra materialne. Z racji zaprzestania pracy zawodowej zarówno kariera, jak i pozycja społeczna okazały się dla emerytów istotne w zdecydowanie mniejszym stopniu.

podejmują w tym zakresie konkretne działania. Próba odpowiedzi na to pytanie zostanie podjęta w ostatnim rozdziale monografii.

Oczekiwania wobec emerytury są również efektem m.in. poczucia kontroli nad dostosowywaniem się do procesu przejścia na emeryturę. Taylor i Shore [1995] wskazują na takie czynniki związane z oczekiwaniami emerytalnymi, jak przewidywane reakcje innych osób na fakt zakończenia pracy zawodowej czy wspomniane wcześniej postawy wobec czasu wolnego. Według teorii ciągłości [Atchley 1976] po zakończeniu pracy zawodowej ludzie dążą do kontynuacji swojego stylu życia, korzystając z dotychczasowych doświadczeń. Osoby bierne również po zakończeniu pracy zawodowej prawdopodobnie będą prowadziły pasywny styl życia. Natomiast te, które aktywnie spędzały wolny czas podczas swojego życia zawodowego, oczekują, że po przejściu na emeryturę będą to kontynuowały [Hwalek, Fireston i Hoffman 1982]. Nie można jednak wykluczyć, że po przejściu na emeryturę osoby starsze będą rozwijały swoje nowe zainteresowania, podróże, umiejętności, edukację [Beehr i in. 2000]. Potwierdzają to także wyniki badań własnych dotyczących spędzania czasu wolnego przez emerytów [Olejnik 2011, s. 313–325].

Analiza zależności między opiniami dotyczącymi wybranych aspektów życia na emeryturze¹¹⁶ a postawami w zakresie przedłużenia wieku emerytalnego wskazuje, że w większości przypadków takich zależności nie stwierdzono (badania K71). Istotny statystycznie związek (oceny dokonano za pomocą testu chi-kwadrat) uzyskano jedynie między preferencjami w zakresie czasu wydłużenia pracy a takimi opiniami, jak:

- „na emeryturze udaje mi się utrzymać dotychczasowy standard życia” – w większym stopniu z tym stwierdzeniem zdecydowanie zgadzają się przeciwnicy dłuższego czasu pracy (24,5% vs. 14,8% wśród zwolenników dłuższej pracy);
- „emeryci nie powinni zajmować miejsc pracy młodym” – zdecydowanie aprobujący to stwierdzenie to przede wszystkim emeryci niechętnie nastawieni wobec ewentualnego przedłużenia okresu pracy zawodowej (aż 50,8%). Wydaje się, że akceptacja tego twierdzenia wynikać może poniekąd z pragnienia „usprawiedliwienia” się z niechęci do dalszej pracy.

Natomiast analizując skłonność emerytów do kontynuowania ich aktywności zawodowej, 48,7% z nich, przy spełnieniu określonych warunków, byłoby skorych

¹¹⁶ Emeryci ustosunkowywali się do następujących zagadnień, ocenianych w 4-stopniowej skali Likerta:

1. emerytom w Polsce żyje się coraz lepiej,
2. polscy emeryci są coraz bardziej aktywni i otwarci na świat,
3. życie w moim wieku jest bardzo przyjemne, tylko trzeba sobie odpowiednio je zorganizować,
4. na emeryturze udaje mi się utrzymać dotychczasowy standard życia,
5. obawiam się, że mi kiedyś zabraknie pieniędzy,
6. prawdziwe życie kończy się po przejściu na emeryturę,
7. emeryci nie powinni zajmować miejsc pracy młodym,
8. na emeryturze oszczędzanie pieniędzy nie ma sensu.

przedłużyć swoją pracę zawodową. W kontekście zaprezentowanych wcześniej wyników badań dotyczących oczekiwań osób pracujących co do wieku przejścia na emeryturę (dla przypomnienia – tylko 12–17% chciałoby pracować dłużej niż do osiągnięcia ustawowego wieku emerytalnego) występuje więc wyraźna różnica. Może ona wynikać z kilku powodów.

Po pierwsze, pracujący często z różnych przyczyn chcieliby przejść szybciej niż mogą na emeryturę, ale kiedy już osiągają wiek emerytalny, okazuje się, że nie są do tego kolejnego etapu życia odpowiednio przygotowani (np. pod względem finansowym, w zakresie organizacji czasu wolnego itd.). Natomiast, jak wskazują wyniki autorskich badań jakościowych, niejedna osoba będąca u progu życia na emeryturze deklarowała, że biorąc pod uwagę relatywnie dobry poziom swojego zdrowia, niedostateczne zabezpieczenie finansowe czy nadmiar wolnego czasu, mogłaby i chciałaby jeszcze kontynuować pracę zawodową.

Po drugie, przyczyną rozbieżności między postawami osób pracujących i emerytów są uwarunkowania realizacji przeprowadzonych badań. Współcześni emeryci często uzyskiwali prawo do wcześniejszego przejścia na emeryturę, wynikające np. z przywilejów branżowych czy restrukturyzacji przedsiębiorstw, w których byli zatrudnieni, co nie spotykało się z ich pełną akceptacją. Stworzenie odpowiednich warunków dalszego zatrudnienia mogłoby w ich przypadku się przyczynić do kontynuacji pracy zawodowej.

Identyfikując determinanty postaw emerytów wobec dłuższego wykonywania pracy zawodowej, zweryfikowano zależności dla następujących zmiennych: wiek, wykształcenie, płeć, zawód wykonywany bezpośrednio przed przejściem na emeryturę, liczba osób w gospodarstwie domowym oraz wielkość zamieszkiwanej miejscowości. Uwzględniono także czynniki ekonomiczne, takie jak dochód, majątek gospodarstwa domowego oraz samoocenę sytuacji finansowej. Ponadto zweryfikowano również zależność między postawą wobec wydłużenia okresu pracy a ocenami relacji z dziećmi i stanu zdrowia.

Okazuje się, że na chęć kontynuacji pracy zawodowej przez emerytów istotny statystycznie wpływ ma jedynie pięć z wyróżnionych powyżej zmiennych. Przede wszystkim jest to wykształcenie i wiek, a także posiadany majątek. W mniejszym stopniu postawę tę determinuje również płeć oraz zawód wykonywany przed zakończeniem kariery zawodowej. Nieoczekiwane takie zmienne, jak dochód, subiektywna ocena sytuacji finansowej, a nawet zdrowie, nie okazały się predyktorami, które w sposób istotny statystycznie determinowałyby chęć dalszej pracy zawodowej.

Analizując skłonność do ewentualnego kontynuowania zakończonej już pracy zawodowej przez emerytów, można zauważyć, że wzrasta ona wraz ze wzrostem wykształcenia (od 36,1% wśród osób z wykształceniem podstawowym do 58,3% z wyższym) oraz posiadanego majątku (od 40,4% wskazań wśród gospodarstw w niewielkim stopniu wyposażonych w dobra trwałego użytku do 59,0% wśród gospodarstw najbardziej zamożnych), zaś – co jest raczej dość oczywiste – maleje

wraz z wiekiem. Wśród zainteresowanych dalszą pracą zawodową znajdują się także częściej mężczyźni (54,9% vs. kobiety – 45,8%) oraz biorąc pod uwagę wykonywany zawód: nauczyciele i pracownicy naukowcy (62,5%), a także pracownicy administracji państwowej.

Badając czynniki, które mogłyby wpłynąć na decyzję kontynuowania pracy zawodowej przez emerytów, najważniejsze są lepsze warunki pracy (27,3% wskazań), w tym szczególnie rozszerzenie przez pracodawcę oferty usług socjalnych (13,5%) oraz większa elastyczność w układaniu czasu/harmonogramu pracy (11,1%). Nieco mniej ważnymi determinantami są korzystniejsze warunki finansowe, wzrost możliwości podnoszenia kwalifikacji zawodowych, poprawa ogólnej satysfakcji z wykonywanej pracy oraz nieco lepszy stan zdrowia. Istotnym czynnikiem wpływającym na chęć dalszej pracy jest także wspomniana wcześniej możliwość utrzymania stanowiska pracy lub pozyskania nowej. Jak już akcentowano, część emerytów zakończyła bowiem karierę zawodową z powodu likwidacji miejsca pracy, przechodząc np. na zasiłek przedemerytalny czy wcześniejszą emeryturę.

Kontynuując rozważania odnoszące się do oczekiwanego życia na emeryturze, zbadano także znaczenie subiektywnej oczekiwanej długości życia¹¹⁷. Jeżeli ludzie subiektywnie oczekują, że będą żyli dłużej, niż wskazuje obiektywna oczekiwana długość życia (wyznaczona na podstawie danych statystycznych dotyczących śmiertelności w danej grupie wiekowej), to zgodnie z hipotezą cyklu życia powinni ograniczać swoje bieżące wydatki konsumpcyjne na rzecz oszczędności, co w efekcie przyczyni się do pozostawienia większego spadku. Z kolei osoby oczekujące krótszego życia będą także w mniejszym stopniu oszczędzały na zabezpieczenie starości, stąd też pozostawią w chwili śmierci mniejszy spadek. Różnice występujące w oczekiwanej długości życia mogą zatem prowadzić do różnych postaw i zachowań jednostek w zakresie zabezpieczenia emerytalnego. W skali mikro subiektywne oczekiwanie długości własnego życia ma bowiem większe znaczenie niż jego długość wynikająca z tablic trwania życia wyznaczonych przez GUS (która przecież odnosi się do ogółu danej grupy wiekowej i nie uwzględnia warunków indywidualnych danego człowieka).

Analizując wyniki badań własnych (K77) dotyczących subiektywnej oczekiwanej długości życia¹¹⁸, można zauważyć, że spośród wziętych pod uwagę potencjalnych

¹¹⁷ Jak omówiono w rozdziale 1, w hipotezie cyklu życia zakłada się, że ludzie, planując swoją przyszłą konsumpcję i oszczędzanie, uwzględniają horyzont czasowy równy oczekiwanej długości swojego życia, czyli teoretycznie znają jego długości. Jednak świadomość długości życia jest u człowieka ograniczona – jest to zmienna niepewna, zaś szacunki poszczególnych ludzi mogą być błędne.

¹¹⁸ Subiektywnie oczekiwaną długość życia respondentów ocenili w 5-stopniowej skali, od 1 – będę żyć zdecydowanie krócej niż ludzie z mojego „rocznika”, do 5 – będę żyć zdecydowanie dłużej niż ludzie z mojego „rocznika”. Podobny sposób szacowania subiektywnej długości dalszego trwania życia został wykorzystany w badaniach przeprowadzonych w Niemczech przez T. Bucher-Koenen i S. Kluth [2013, s. 11]. W badaniach własnych zrezygnowano jednak z szacowania przez respondentów

zmiennych mogących różnicować stosunek do długości życia (załącznik 3) statystycznie istotny związek odnotowano tylko z fazą cyklu życia rodziny, subiektywną oceną stanu zdrowia oraz wiekiem, do którego jednostka chciałaby pracować¹¹⁹. W tym ostatnim przypadku warto podkreślić, że im bardziej optymistyczne są oczekiwania wobec długości trwania życia, tym większe są preferencje wobec zwiększania długości okresu pracy zawodowej.

System emerytalny w pewnym obszarze winien ewoluować i dostosowywać się do otoczenia społeczno-demograficznego. Zmiany nie mogą jednak powodować obniżenia zaufania do tego systemu. Radykalnym rozwiązaniem może być wspomniana wcześniej likwidacja ustawowego wieku emerytalnego. Wprawdzie pomysł ten jest oceniany jako nie do przyjęcia (co z punktu widzenia państwa i jego finansów publicznych jest w pełni zrozumiałe) [Żukowski 2012, s. 50], jednak z punktu widzenia jednostki i jej wolności wyboru być może należałoby umożliwić pracownikowi zakończenie pracy zawodowej w dowolnie przez niego wybranym momencie. Jeśli bowiem jednostka podejmie decyzję o zaprzestaniu pracy zawodowej (uwzględniając oczywiście bilans subiektywnych osobistych korzyści oraz kosztów tej decyzji, np. w postaci niższego świadczenia emerytalnego), powinna mieć możliwość otrzymania świadczenia (skalkulowanego na podstawie wielkości zgromadzonych przez nią aktywów i dalszej oczekiwanej długości życia¹²⁰). Ważnym wyzwaniem przy wzroście długości życia jest również zniesienie zobowiązania zakończenia pracy zawodowej w jakimś odgórnie narzuconym wieku (wiek maksymalny), w którym nierzadko można i chce się jeszcze pracować. Preferencje jednostki mogą zatem dotyczyć zarówno wcześniejszego przejścia na emeryturę, zgodnego z normami prawnymi, jak i pragnienia kontynuacji pracy ponad obowiązujące uregulowania [Zappala i in. 2008].

4.4. Model postaw wobec zabezpieczenia na okres starości

4.4.1. Założenia metodyczne modelu

Proces budowy modelu postaw wobec zabezpieczenia na okres starości obejmował trzy etapy.

konkretnej liczby lat i ograniczono się do pomiaru na skali porządkowej. Wynikało to z przeprowadzonych badań pilotażowych, w których podejście typowo ilościowe budziło duży opór respondentów.

¹¹⁹ Dla porównania, z badań przeprowadzanych przez M. De Nardi, E. French i J.B. Jonesa [2009] wynika, że na szacowaną długość życia przez konsumentów wpływa przede wszystkim stały dochód, stan zdrowia i płeć. Z kolei z badań T. Bucher-Koenen i S. Kluth [2013] wynika, że na dodatkowe oszczędzanie, którego celem jest zabezpieczenie emerytalne, subiektywnie oczekiwana długość dalszego życia wpływa tylko w przypadku kobiet.

¹²⁰ Jak wskazuje P. Szukalski, uzależnienie wielkości świadczenia emerytalnego od wielkości zgromadzonego kapitału emerytalnego może sprzyjać w przyszłości podwyższaniu rzeczywistego wieku przechodzenia na emeryturę [Szukalski 1999, s. 78].

Etap 1

Osiągnięcie celu badawczego wymagało w pierwszej kolejności określenia elementów tworzących te postawy w obszarach: poznawczym, emocjonalnym oraz behawioralnym. U podstaw prowadzonych badań własnych wyszczególniono 23 twierdzenia. W przypadku komponentu poznawczego, czyli przekonań co do cech ocenianego obiektu, jego roli, znaczenia w osiąganiu celów, weryfikowano nastawienie wobec m.in. takich zagadnień, jak: przekonanie o konieczności dodatkowego oszczędzania na starość, subiektywna ocena poziomu wiedzy o systemie emerytalnym, postrzeganie siebie jako osoby odpowiedzialnej finansowo.

W obszarze elementów emocjonalnych znalazły się pozytywne lub negatywne emocje, doświadczane w związku z dodatkowym oszczędzaniem na zabezpieczenie emerytalne. Przykładowymi twierdzeniami służącymi do pomiaru tego komponentu są: „*boję się, że zgromadzone przeze mnie oszczędności i majątek, przeznaczone na emeryturę, zbyt szybko się skończą*”; „*zazdroszczę ludziom, którzy oszczędzają dodatkowo (lub więcej ode mnie) na emeryturę*”; „*oszczędzanie na emeryturę daje (dawałoby) mi poczucie bezpieczeństwa*” czy też „*nie lubię myśleć o finansowym zabezpieczeniu emerytalnym*”.

W odniesieniu do komponentu behawioralnego postawy, twierdzenia są związane z działaniami (decyzjami) podejmowanymi wobec zabezpieczenia emerytalnego. Wśród nich znalazły się m.in.: „*planuję swoją finansową przyszłość na emeryturze*”; „*często rozmawiam z bliskimi na temat finansowego zabezpieczenia na emeryturze*”; „*wiem dokładnie, jaki mam zgromadzony kapitał emerytalny w ZUS (i (lub) OFE)*”; „*oszczędzam, aby pozostawić po sobie zabezpieczenie finansowe dla rodziny*”.

Etap 2

W celu sprowadzenia informacji zawartych w wielu zmiennych diagnozujących postawy wobec zabezpieczenia na okres starości do niedużej liczby wyjaśniających wymiarów zastosowano analizę czynnikową metodą głównych składowych (głównych osi) (*principal components analysis* – PCA). Uzasadnieniem wyboru metody PCA był przede wszystkim zamiar eksploracji struktury posiadanego zbioru danych oraz zastosowania nieskorelowanych głównych składowych w dalszych analizach wielowymiarowych¹²¹.

Etap 3

Celem weryfikacji poprawności modelu zachowań gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia starości, uzyskanego w eksploracyjnej analizie czynnikowej, na kolejnym etapie procesu badawczego model ten poddano konfirmacyjnej analizie czynnikowej (CFA). Przyjęto następujące założenia [Górniak 2000; Pleśniak 2009; Brown 2015]:

- możliwa jest korelacja między czynnikami;

¹²¹ Dokonując wyboru metody estymacji parametrów modelu pomiarowego, uwzględniono wymagania co do rozkładów i skali pomiaru.

- uzyskane w eksploracyjnej analizie czynnikowej główne składowe stanowią w analizie confirmacyjnej zmienne niejawne;
- dla każdej składowej zbudowano model według określonych konstruktów wyspecyfikowanych w eksploracyjnej analizie czynnikowej;
- uzyskany model nie stanowi jednoznacznego rozwiązania problemu; dopuszczalna jest inna jego budowa, ale na obecnym etapie nie jest ona znana;
- parametry modelu oszacowano metodą największej wiarygodności.

4.4.2. Model postaw – wyniki analizy czynnikowej

Z początkowego zestawu 23 twierdzeń zbadanych za pomocą 5-stopniowej skali Likerta, w wyniku serii analiz eliminujących pozycje cechujące się dużymi brakami danych, słabymi zasobami zmienności wspólnej oraz „ładujące” więcej niż jeden czynnik, usunięto 10 zmiennych (twierdzeń)¹²². Ocena adekwatności danych do analizy czynnikowej dokonana testem Kaisera-Meyera-Olkina (*measure of sampling adequacy* – KMO)¹²³ na poziomie 0,757 oraz testem sferyczności Bartletta, który wyniósł 1318,805 przy 78 stopniach swobody i wartości $p = 0,000$, pozwala na zastosowanie modelu czynnikowego w dalszych badaniach.

Powyższe właściwości modelu pozwoliły na wyodrębnienie czynników za pomocą metody głównych składowych. W wyniku tej techniki ostatecznie uzyskano cztery czynniki zbudowane łącznie z 13 zmiennych (zasoby zmienności wspólnej od 0,421 do 0,830), wybrane zgodnie z kryterium wartości własnej Kaisera (sugerującej rozwiązanie oparte na tylu właśnie czynnikach), zweryfikowanych dodatkowo kryterium osypiska (Cattella). Rotację czynników przeprowadzono, wykorzystując ortogonalną rotację VARIMAX z normalizacją Kaisera. Zależności między zmiennymi wejściowymi (twierdzeniami) a składowymi zostały przedstawione w tabeli 4.9.

¹²² Wyeliminowane stwierdzenia dotyczyły: roli państwa w zabezpieczeniu emerytalnym, tj. „ufam, że państwo nie pozostawi emerytów «samym sobie» i zapewni im godną emeryturę” oraz „chciałbym, by państwo potrącało mi tyle pieniędzy, bym nie musiał dodatkowo oszczędzać na emeryturę”; możliwości zarządzania oszczędnościami emerytalnymi: „w przypadku ważnej potrzeby powinna być możliwość wycofania gromadzonych oszczędności emerytalnych”, a także aspektów związanych z emocjami towarzyszącymi zabezpieczeniu emerytalnemu: „mam poczucie winy, że nie zacząłem jeszcze oszczędzać (lub za mało) na dodatkową emeryturę”, „nie lubię myśleć o finansowym zabezpieczeniu emerytalnym”, „zazdrozczę ludziom, którzy oszczędzają dodatkowo (lub więcej ode mnie) na emeryturę”, „boję się, że gromadzone przeze mnie oszczędności przeznaczone na emeryturę zbyt szybko się skończą”. Ponadto usunięte zostały trzy twierdzenia z behawioralnego obszaru postaw: „chciałbym wiedzieć, ile muszę dodatkowo oszczędzić, by godnie żyć na emeryturze”, „planuję swoją finansową przyszłość na emeryturze” oraz „gdybym więcej zarabiał, to oszczędzałbym dodatkowo (lub więcej) na emeryturę”.

¹²³ Wskaźnik KMO jest ilorazem współczynników korelacji pomiędzy zmiennymi i współczynników korelacji cząstkowej tych zmiennych. Pozwala on na precyzyjne określenie stopnia, w jakim macierz korelacji można traktować jako rezultat oddziaływania wspólnych czynników [Górniak 1998, s. 83–100].

Tabela 4.9. Wyniki analizy głównych składowych (macierz struktury)

Twierdzenia	Składowe (wartości ładunków czynnikowych)			
	1	2	3	4
Oszczędzanie na emeryturę daje mi poczucie bezpieczeństwa	0,745*			
Oszczędzam, aby zapewnić sobie właściwy poziom na emeryturze	0,715			
Oszczędzanie na emeryturę ma sens	0,597			
Oszczędzanie na emeryturę należy rozpocząć jak najszybciej	0,524			
Wiem bardzo dużo na temat systemu emerytalnego w Polsce		0,830		
Chętnie czytam artykuły i oglądam programy dotyczące oszczędzania na emeryturę		0,720		
Wiem dokładnie, jaki mam zgromadzony kapitał emerytalny w ZUS (OFE)		0,580		
Często rozmawiam z bliskimi na temat finansowego zabezpieczenia na emeryturze		0,504		
Na emeryturze wolałbym żyć skromnie, byleby tylko zostawić spadek			0,790	
Chciałbym zgromadzić tyle oszczędności na emeryturę, by wystarczyły na spadek dla rodziny			0,696	
Oszczędzam, by pozostawić po sobie zabezpieczenie finansowe dla rodziny			0,680	
Często wyobrażam sobie swoje życie na emeryturze				0,822
Będę żyć dłużej, niż ludzie z mojego „rocznika”				0,421

* Wartości ładunków czynnikowych.

Źródło: Badania własne K77.

W efekcie przeprowadzonego procesu badawczego uzyskano model postaw gospodarstw domowych w odniesieniu do zabezpieczenia na okres starości. Jak wcześniej wspomniano, wyodrębnione zostały cztery czynniki, które wyjaśniają łącznie 57% całkowitej wariancji. Są to:

- przekonanie o potrzebie/sensie dodatkowego oszczędzania na starość;
- wiedza o zabezpieczeniu emerytalnym;
- zabezpieczenie rodziny (spadek);
- oczekiwania wobec życia na emeryturze.

Pierwszy z wyodrębnionych czynników – **przekonanie o potrzebie dodatkowego oszczędzania** na starość wiąże się z przeświadczeniem o ważności oraz konieczności jak najwcześniejszego rozpoczęcia oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne. Wymiar ten jest związany z motywem bezpieczeństwa i zapewnieniem sobie odpowiedniego poziomu jakości życia po przejściu na emeryturę. Czynniki te wyjaśnia 26% całkowitej wariancji.

Wysoką wartością ładunków cechuje się także drugi z wyodrębnionych czynników – **wiedza o zabezpieczeniu emerytalnym** (wyjaśnia 12% łącznej wariancji).

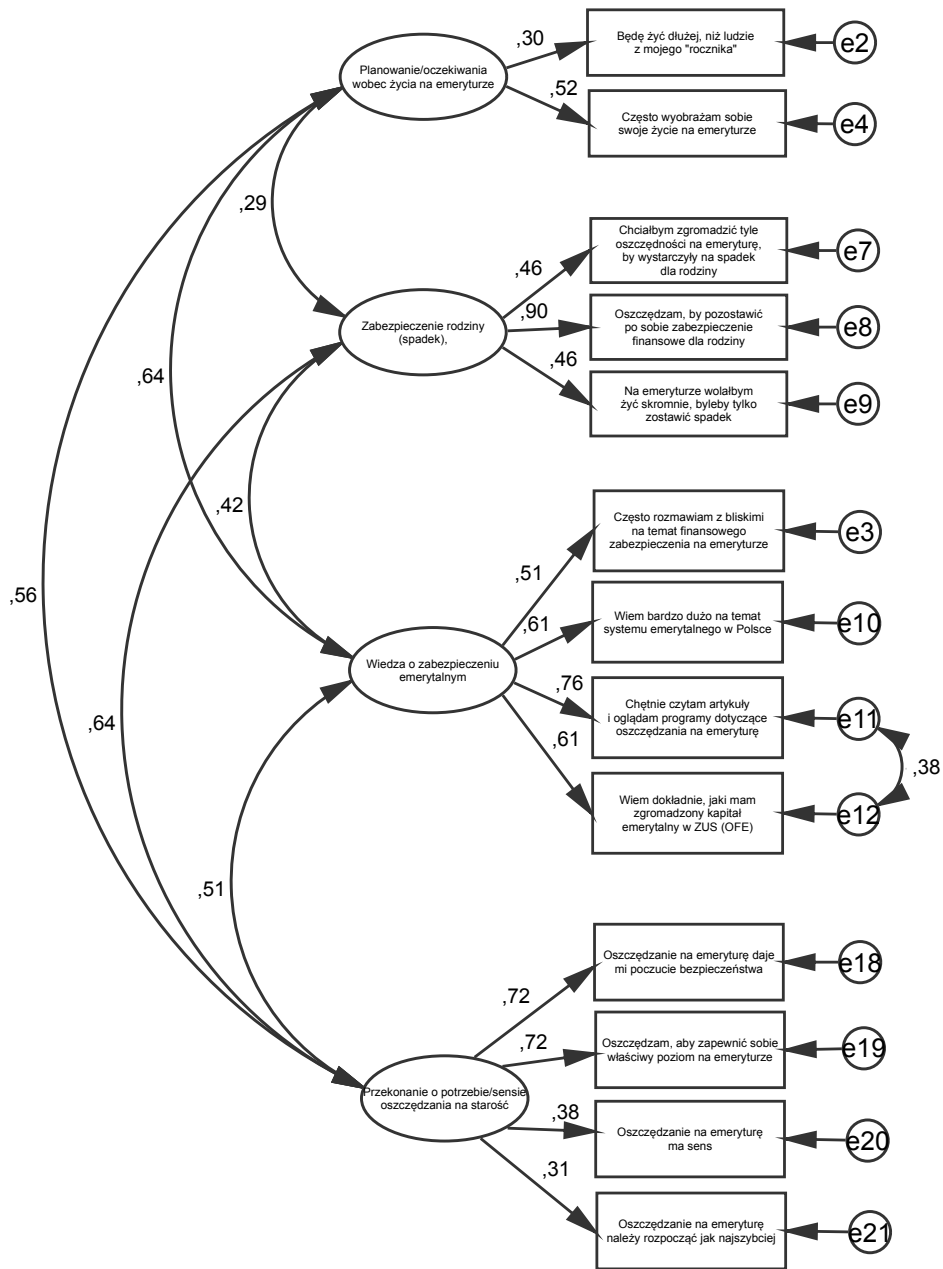
Czynnik ten opisuje postawy w aspekcie behawioralnym odnoszące się do aktywności w zakresie pozyskiwania informacji o zabezpieczeniu emerytalnym oraz samoocenę poziomu wiedzy.

W przypadku kolejnego czynnika można zauważyć, że wyróżnia się on wyraźną koncentracją na aspektach związanych z finansowym **zabezpieczeniem rodziny** i pragnieniem **pozostawienia spadku** (wyjaśnia 11% łącznej wariancji). Natomiast ostatni z wyodrębnionych czynników uwzględnia perspektywę czasową i został nazwany: **oczekiwanie wobec życia na emeryturze**. Wyjaśnia on 8% łącznej wariancji i cechuje się wysoką wartością ładunków dla elementów związanych z planowaniem życia na emeryturze. Dotyczą one oczekiwań co do długości życia oraz wyobrażenia sobie własnego życia na emeryturze.

Natomiast diagram ścieżkowy confirmacyjnej analizy czynnikowej uzyskanego modelu dla postaw wobec zabezpieczenia starości prezentuje rysunek 4.1¹²⁴. Oceniając jakość modelu, można zauważyć, że spełnia on ogólnie formułowane kryteria akceptowalności [Górniak 2000; Pleśniak 2009; Brown 2015]. Wartość N Hoeltera wskazuje, że liczebność próby wykorzystanej do budowy omawianego modelu strukturalnego jest wystarczająca (tzn. model zostałby zaakceptowany, gdyby próba nie przekraczała 264 osób, test dobroci dopasowania χ^2 , dla $p = 0,05$). Z kolei wartość CMIN/DF wynosząca 2,906 (chi-kwadrat przez stopnie swobody) znajduje się w obrębie dopuszczalnego obszaru akceptacji do 5 (nieco poza konserwatywną granicą 2). Również wskaźnik określający poziom złego dopasowania modelu RMSEA wynoszący 0,057 jest poniżej wartości krytycznej 0,08. Analizując pozostałe miary dopasowania modelu confirmacyjnego można stwierdzić, że spełniają one standardy statystyczne i model może zostać zaakceptowany. Ponadto wykorzystane w analizie współczynniki okazały się związane z mierzonymi przez nie konstruktami (na statystycznie istotnym poziomie). Należy jednak podkreślić, że nie jest to równoznaczne z jego jedyną merytoryczną prawdziwością, istnieć może wiele alternatywnych modeli, które mogą mieć również takie dopasowanie [Górniak 2000; Pleśniak 2009; Brown 2015].

Konfirmacyjna analiza czynnikowa potwierdziła poprawność testowanego modelu postaw wobec zabezpieczenia na okres starości. Można zatem przyjąć, że postawy gospodarstw domowych w tym obszarze koncentrują się wokół przekonania

¹²⁴ W diagramie umieszczono wartości standaryzowane współczynników regresji (tj. ładunki czynnikowe). Znajdują się one nad jednokierunkowymi strzałkami prowadzącymi od ukrytych konstruktów (czynników – elipsy) do obserwowanych wskaźników (prostokąty). Ponadto między czynnikami znajdują się współczynniki korelacji (przy symbolach kowariancji – łukach dwukierunkowych). Na rysunku zaznaczono także korelację między błędami dopuszczonymi w modelu. Dotyczą one zaangażowania w poszukiwanie informacji o systemie emerytalnym i samooceny poziomu wiedzy o wysokości zgromadzonego kapitału emerytalnego w ZUS (OFE). Ponieważ pytania te nie były umieszczone w kwestionariuszu w sąsiedztwie, korelacja ta może wynikać z postrzegania ich przez respondentów jako podobnych.



Rysunek 4.1. Struktura zależności w modelu CFA dla postaw wobec zabezpieczenia na okres starości (współczynniki standaryzowane)

CMIN/DF = 2,906; RMSEA = 0,057; GFI = 0,958; AGFI = 0,933; CFI = 0,917; TLI = 0,889; RFI = 0,839; NFI = 0,881; Hoelter dla 0,05 = 264

Źródło: Badania własne K77. Opracowanie z wykorzystaniem pakietu AMOS

o konieczności (lub jego braku) dodatkowego oszczędzania na emeryturę, wiedzy związanej z systemem emerytalnym, problemu zabezpieczenia rodziny w postaci spadku oraz oczekiwań wobec życia na emeryturze.

4.4.3. Determinanty postaw wobec zabezpieczenia na okres starości

Kolejną czynnością badawczą było przeprowadzenie analizy wpływu różnych cech gospodarstw domowych na ich postawy wobec zabezpieczenia starości, wyrażane poprzez konstrukty uzyskane w prezentowanym w poprzednim podrozdziale modelu. Na podstawie tego modelu oraz wcześniej przeprowadzonej analizy literatury przedmiotu sformułowano założenia¹²⁵, że postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego:

- są związane z wiekiem głowy gospodarstwa oraz fazą cyklu życia rodziny – najbardziej pozytywne nastawienie wobec wszystkich konstruktywów modelu zabezpieczenia starości wykazują ludzie starsi oraz członkowie gospodarstw domowych będących w fazie „pustego gniazda”;
- są związane z płcią – większą wiedzą oraz przekonaniem o konieczności oszczędzania cechują się gospodarstwa domowe, w których głową jest mężczyzna, zaś bardziej pozytywne nastawienie wobec zabezpieczenia rodziny oraz planowania życia na emeryturze wykazują te gospodarstwa, w których głową jest kobieta;
- wiążą się z wykształceniem głowy gospodarstwa domowego oraz statusem materialnym – oczekuje się, że wyższy poziom tych zmiennych sprzyja bardziej pozytywnym postawom w każdym obszarze;
- zależą od cech psychograficznych poddanych pomiarowi, tj. stosunku do ryzyka finansowego, optymizmu, nastawienia wobec wieku emerytalnego, postrzeżanego momentu rozpoczęcia dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne itp.

Identyfikacji zależności między cechami gospodarstw domowych a postawami wobec zabezpieczenia emerytalnego dokonano za pomocą współczynników korelacji Pearsona. Związek wyróżnionych aspektów postaw jednostek z ich cechami demograficzno-ekonomicznymi zaprezentowano w tabeli 4.10.

Determinantą w silnym stopniu związaną z wyodrębnionymi czynnikami jest przede wszystkim wiek głowy gospodarstwa domowego. Wraz z jego wzrostem postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego w zakresie „przekonania o konieczności dodatkowego oszczędzania” oraz „oczekiwania wobec życia na emeryturze” są coraz bardziej pozytywne. Nieco zaskakujący (szczególnie w kontekście zaprezentowanej w rozdziale 3.5 dodatniej zależności między wiekiem a ważnością

¹²⁵ Trudno jest bowiem w procesie badawczym mającym na celu skonstruowanie modelu postaw gospodarstw domowych sformułować szczegółowe hipotezy *a priori*, zakładające związki między cechami gospodarstwa a ich postawami [Górniak 2000, s. 185].

Tabela 4.10. Składowe modelu postaw gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia emerytalnego a cechy demograficzno-ekonomiczne (korelacje r Pearsona)

Zmienne	Postawy			
	Przekonanie	Wiedza	Zabezpieczenie rodziny	Oczekiwania
Wiek głowy gospodarstwa	0,301**	0,035	-0,125**	0,469**
Płeć głowy gospodarstwa	0,063	-0,147**	0,016	0,008
Wykształcenie (liczba lat)	-0,004	0,118**	0,076	-0,204**
Wielkość gospodarstwa domowego (l. osób)	-0,185**	-0,042	0,196**	-0,083
Dochody na osobę w gosp. domowym	0,141**	0,103*	-0,013	-0,073

** Korelacja jest istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie).

* Korelacja jest istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie).

W odniesieniu do płci (poziom nominalny pomiar) oraz postaw (poziom ilościowy) zastosowano współczynnik korelacji punktowo-dwuseryjnej, kodując zmienną płeć jako 0 – mężczyzna, 1 – kobieta.

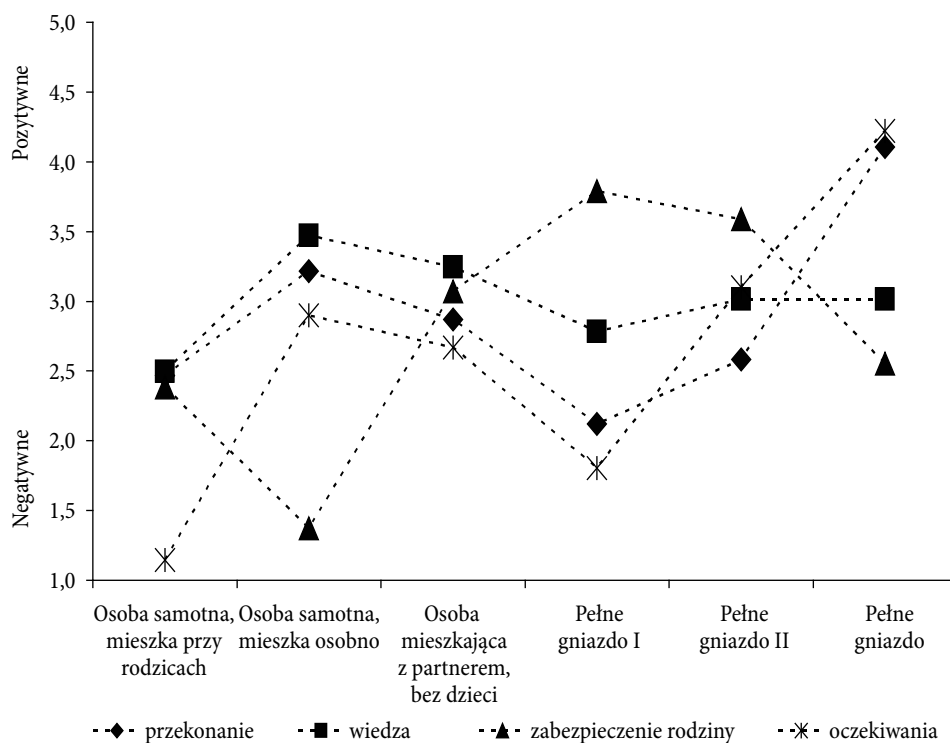
Źródło: Badania własne K77.

motywu pozostawienia spadku) jest ujemny związek tej zmiennej z postawami wobec zabezpieczenia rodziny. Może to wynikać z doboru wskaźników użytych przy identyfikacji tegoż czynnika, wyraźnie ukierunkowanych na finansowe aspekty zabezpieczenia rodziny. Natomiast jak wynika z badań zaprezentowanych w podrozdziale 4.1, wraz ze wzrostem wieku głowy gospodarstwa domowego zabezpieczenie rodziny jest postrzegane przede wszystkim w kategoriach pozostawienia majątku trwałego. Nie odnotowano natomiast związku między wiekiem a czynnikiem „wiedza”.

Uzupełnieniem analizy korelacji pomiędzy postawami wobec zabezpieczenia na okres starości a wiekiem głowy gospodarstwa domowego jest określenie różnic w stosunku do omawianego zagadnienia występujących między gospodarstwami znajdującymi się w różnych fazach cyklu życia rodziny. Wyodrębnione profile zaprezentowano na wykresie 4.1.

Przeprowadzona analiza wskazuje, że faza cyklu życia rodziny różnicuje postawy w zakresie wszystkich wyodrębnionych czynników z wyjątkiem „wiedzy”. Przekonanie o potrzebie dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne oraz optymistyczne nastawienie wobec zagadnień w zakresie czynnika „oczekiwania” najbardziej wykazują osoby reprezentujące puste gniazdo. Potwierdza to rozważania przeprowadzone powyżej w zakresie wieku (i oczywiście wynika z silnego związku między wiekiem a fazą cyklu życia). Z kolei najbardziej przekonani o potrzebie zabezpieczenia rodziny są członkowie gospodarstw domowych posiadających małe dzieci, zaś aspekty związane z czynnikiem „wiedza” najwyżej oceniają osoby samotne, mieszkające osobno.

Następną, powiązaną z dwoma omówionymi wcześniej determinantą wpływającą na postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego jest liczba osób w gospodarstwie domowym. Wzrost liczby osób w gospodarstwie wiąże się dodatnio z postawami



Wykres 4.1. Postawy wobec zabezpieczenia na starość według fazy cyklu życia rodziny

Źródło: Badania własne K77

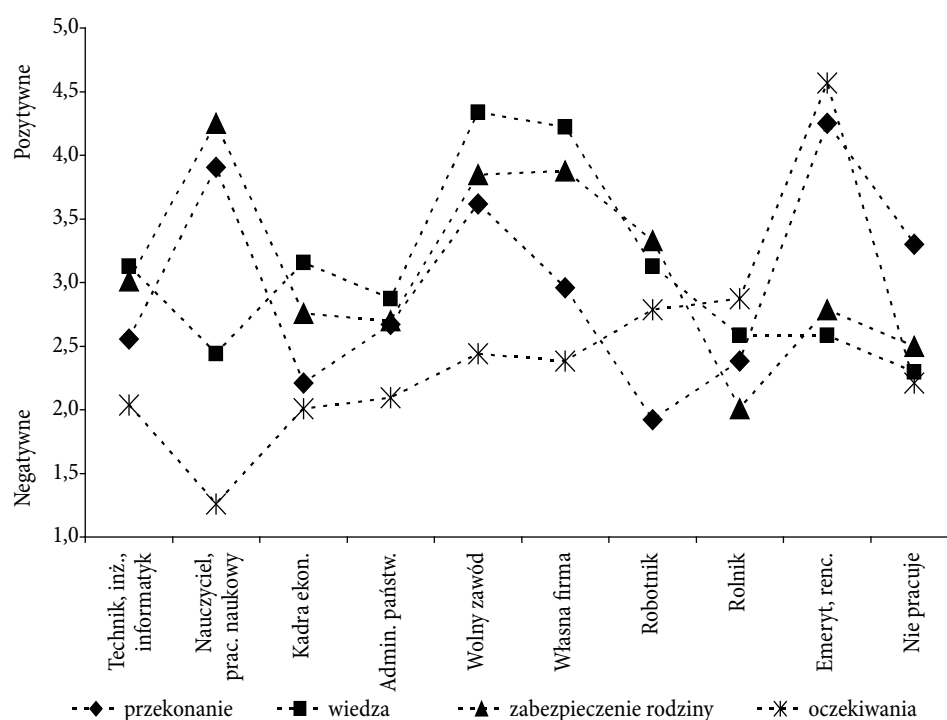
wobec zabezpieczenia rodziny, ale ujemnie z przekonaniem o potrzebie oszczędzania na starość. Ten ważny wniosek potwierdza istotną rolę członków rodziny (potomstwa) w zabezpieczeniu emerytalnym. Przedstawiciele dużych, pod względem liczby osób, gospodarstw domowych w niewielkim stopniu dostrzegają potrzebę dodatkowego oszczędzania na starość (oczekując z dużym prawdopodobieństwem wsparcia od swoich dorosłych dzieci), o czym świadczyć mogą pozytywne postawy wobec zabezpieczenia rodziny.

Natomiast płeć głowy gospodarstwa domowego różnicuje jedynie postawy wobec wiedzy. Wyniki badań wskazują, że mężczyźni wykazują większą niż kobiety aktywność w zakresie pozyskiwania informacji oraz zaufania do stanu swojej wiedzy na temat zabezpieczenia emerytalnego.

W przypadku kolejnej cechy głowy gospodarstwa domowego – wykształcenia odnotowano tylko dwie niewielkie, ale istotne statystycznie zależności z wyodrębnionymi czynnikami. Zmienna ta koreluje bowiem z „wiedzą” (związek dodatni) oraz „oczekiwaniem wobec życia na emeryturze” (związek ujemny).

Analiza korelacji między wymiarami postaw wobec zabezpieczenia emerytalnego a średnimi dochodami *per capita* w gospodarstwie domowym wskazuje na pozytywną zależność, szczególnie w przypadku przekonania o konieczności dodatkowego oszczędzania na emeryturę. Istotny statystycznie związek odnotowano także dla czynnika wiedza – wraz ze wzrostem dochodów na osobę rośnie poziom aktywności w poszukiwaniu informacji o zabezpieczeniu emerytalnym.

Interesującym uzupełnieniem analizy korelacji pomiędzy postawami wobec zabezpieczenia emerytalnego a cechami demograficzno-ekonomicznymi jest identyfikacja różnic w stosunku do omawianego zagadnienia uzależnionych od zawodu głowy gospodarstwa domowego¹²⁶. Profile poszczególnych zawodów przedstawiono na wykresie 4.2.



Wykres 4.2. Postawy wobec zabezpieczenia na starość według zawodu wykonywanego przez głowę gospodarstwa domowego

Źródło: Badania własne K77

¹²⁶ Jak już wcześniej zauważono, z badań prowadzonych na rynku brytyjskim wynika, że indywidualna troska o zabezpieczenie emerytalne wiąże się również z wykonywanym zawodem. Przykładowo osoby prowadzące własną działalność częściej niż inne wybierają indywidualne zabezpieczenie emerytalne i sądzą, że mogą oszczędzić więcej pieniędzy na ten cel [Loretto, White i Duncan 2001, s. 397].

Najbardziej pozytywne postawy wobec zagadnień tworzących czynnik „wiedza” wystąpiły szczególnie wśród przedstawicieli wolnych zawodów oraz osób prowadzących własne przedsiębiorstwa. Zaskakująco, największą awersję wobec twierdzeń objętych czynnikiem „wiedza” wykazują nauczyciele i pracownicy naukowci. Równocześnie pracujący w tych zawodach mają najbardziej pozytywny stosunek wobec przekonania o konieczności dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne oraz w obszarze kwestii związanych z zabezpieczeniem rodziny. Obok kadry ekonomicznej, pracowników administracji państwowej i osób pracujących na stanowiskach technicznych i inżynierskich, nauczyciele i naukowcy wykazują najbardziej pesymistyczne oczekiwania wobec życia na emeryturze. Jedyną grupą, która cechuje się pozytywnymi postawami wobec tych oczekiwań, są emeryci i renciści – co z pewnością wynika z faktu, że już znajdują się oni w okresie, w którym inni dopiero będą w przyszłości. Emeryci są także w największym stopniu przekonani o konieczności dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne. Analizując postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego według zawodów, warto zauważyć jeszcze dwie grupy, tj. przedstawicieli administracji państwowej oraz rolników. Postawy przedstawicieli tych grup wobec wszystkich analizowanych zagadnień należą do najbardziej negatywnych.

Badanie zależności przeprowadzono także między postawami wobec zabezpieczenia emerytalnego a cechami psychospołecznymi. Uwzględnione zostały zarówno oczekiwania wobec wybranych aspektów związanych z funkcjonowaniem systemu emerytalnego, jak i ocena zdrowia, relacji z dziećmi, optymizmu oraz stosunku do ryzyka. Uzyskane wyniki zostały zaprezentowane w tabeli 4.11.

Tabela 4.11. Składowe modelu postaw wobec zabezpieczenia na okres starości a wybrane cechy psychograficzne – korelacje r Pearsona i Spearmana (S)

Zmienne	Przekonanie	Wiedza	Zabezpieczenie rodziny	Oczekiwania
„Dobry” wiek, by zacząć oszczędzać dodatkowo na emeryturę	-0,185**	0,002	0,071	0,033
Wysokość oszczędności, które powinno się odkładać, by na emeryturze utrzymać dotychczasowy standard życia	0,134**	0,033	0,030	-0,057
Preferowany wiek zakończenia pracy zawodowej (liczba lat)	0,007	0,169**	0,015	0,104*
Poziom zaufania wobec państwa (S)	-0,134**	-0,096*	-0,116**	0,095*
Subiektywna ocena stanu zdrowia (S)	-0,144**	0,109*	0,161**	-0,175**
Subiektywna ocena relacji z dziećmi (S)	0,137**	0,048	0,220**	-0,005
Poziom optymizmu (S)	0,063	0,093*	0,090*	-0,101*
Poziom akceptacji ryzyka finansowego (S)	-0,051	0,165**	0,001	-0,153**

** Korelacja jest istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie).

*. Korelacja jest istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie).

Źródło: Badania własne K77.

Podobnie jak w przypadku cech demograficzno-ekonomicznych, korelacje między zmiennymi nie są zbyt silne. Najwięcej statystycznie istotnych związków z postawami występuje w zakresie samooceny stanu zdrowia – wzrostowi zadowolenia z niego towarzyszy większy poziom wiedzy o zabezpieczeniu emerytalnym i bardziej pozytywne postawy wobec zabezpieczenia rodziny, ale jednocześnie mniejsze przekonanie o konieczności dodatkowego oszczędzania oraz niższe oczekiwania wobec życia na emeryturze. Z kolei najsilniejsza, ale oczekiwana korelacja w całej analizowanej grupie występuje między samooceną relacji z dziećmi a postawami wobec zabezpieczenia rodziny. Ocena relacji z dziećmi wpływa także na przekonanie o konieczności oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne.

Również wszystkie zależności korelacyjne wyznaczone między elementami modelu postaw gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia na okres starości a poziomem zaufania do państwa są statystycznie istotne. Im większe są oczekiwania wobec państwa, tym mniejsze jest przekonanie o konieczności dodatkowego oszczędzania, niższy poziom czynnika „wiedza” oraz tym rzadziej myśli się o zabezpieczeniu rodziny. Natomiast dodatnią korelację odnotowano między rolą przypisywaną państwu a oczekiwaniami wobec życia na emeryturze.

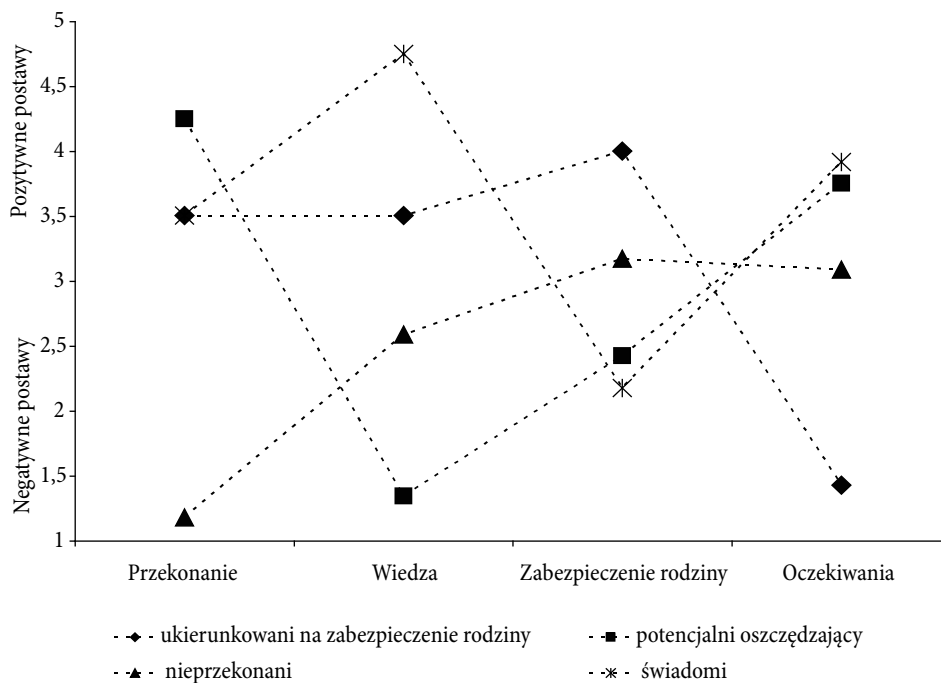
Okazuje się, że im respondent wskazuje na niższy wiek, w którym należy rozpocząć dodatkowo oszczędzać na emeryturę oraz wyższą kwotę przeznaczaną na ten cel, tym silniejsze jest jego przekonanie o konieczności oszczędzania na emeryturę. Natomiast postrzegany wiek rozpoczęcia oszczędzania na emeryturę oraz kwota oszczędności umożliwiająca utrzymanie odpowiedniego poziomu życia na emeryturze, nie korelują z pozostałymi trzema komponentami postaw. Niewielką, istotną statystycznie dodatnią zależność odnotowano z kolei między wskazywanym wiekiem, w którym przedstawiciel gospodarstwa domowego chciałby zakończyć swoją aktywność zawodową, a czynnikiem „wiedza” oraz „oczekiwania wobec swojego życia na emeryturze”.

Pozytywnie z postawami wobec wiedzy o zabezpieczeniu emerytalnym i ujemnie z oczekiwaniami wobec życia na emeryturze korelują także poziom optymizmu oraz stosunek do ryzyka finansowego. W obu przypadkach zależności są dość słabe, aczkolwiek nieco większe odnotowano dla poziomu akceptacji ryzyka.

4.4.4. Postawy wobec zabezpieczenia na okres starości – segmentacja

Przedstawione powyżej rozważania dotyczące profili przedstawicieli gospodarstw domowych w odniesieniu do otrzymanych w analizie czynnikowej konstruktywów skłaniają do wyodrębnienia segmentów bazujących na uzyskanej skali postaw. W tym celu przeprowadzono analizę skupień. Korzystając z metody k-średnich i wyników analizy wariancji (przy założeniu istnienia od 2 do 7 odmiennych profili), okazało się, że najbardziej wyraźne jest rozwiązanie dla czterech skupień, które zostanie poddane dalszej analizie (wykres 4.3). Wyróżniono następujące segmenty:

- Segment 1. nieprzekonani,
- Segment 2. ukierunkowani na zabezpieczenie rodziny,
- Segment 3. potencjalni oszczędzający,
- Segment 4. świadomi.



Wykres 4.3. Segmentacja według postaw wobec zabezpieczenia emerytalnego

Źródło: Badania własne K77

Najbardziej liczna grupa przedstawicieli gospodarstw domowych (29%) znalazła się w segmencie „nieprzekonani”. Są to osoby, które wykazują najbardziej sceptyczne nastawienie wobec konieczności dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne. Charakteryzują się one także dość niskim poziomem wiedzy w tym zakresie. Argumentem, który prawdopodobnie przekonałby je do zmiany tej negatywnej postawy wobec oszczędzania na emeryturę, jest kwestia zabezpieczenia najbliższych. Osoby z tego segmentu wykazują bowiem pozytywne nastawienie do oszczędzania na emeryturę, którego ważnym celem jest zapewnienie bezpieczeństwa rodzinie i pozostawienie spadku.

Jeszcze większe znaczenie ma zabezpieczenie najbliższych dla osób należących do segmentu „ukierunkowani na zabezpieczenie rodziny” (26%). W tej grupie znalazły się także osoby raczej przekonane o konieczności oszczędzania na emeryturę oraz dość aktywne w zakresie poszukiwania informacji na ten temat.

Segment trzeci – „potencjalni oszczędzający” (23%) to osoby, które są najbardziej ze wszystkich przekonane, że warto oszczędzać, ale nie wykazują aktywności w zakresie pozyskiwania informacji i nisko oceniają swój poziom wiedzy na temat systemu emerytalnego.

Natomiast w najmniej liczonym segmencie „świadomi” (22%) znalazły się przede wszystkim osoby, które charakteryzują się największą aktywnością w zakresie pozyskiwania informacji o systemie zabezpieczenia emerytalnego, najwyższej oceniają swoją wiedzę oraz mają najbardziej optymistyczne oczekiwania wobec swojego życia na emeryturze.

Podsumowanie

Analizując wyniki badań dotyczące wymiany międzypokoleniowej stwierdzono, że ma ona w pewnym stopniu charakter ekwiwalentny. Postrzeganie dzieci jako sposobu zabezpieczenia starości sprzyja pozytywnym postawom wobec pozostawienia spadku. Co więcej, nawet jeśli gospodarstwo domowe deklaruje chęć pozostawienia spadku motywowaną altruizmem, to i tak wskazuje na warunki ograniczające całkowicie bezinteresowne przekazanie swojego majątku. Przeprowadzone w rozdziale rozważania pozwoliły na pozytywną weryfikację hipotezy H1 – istnieje pozytywny związek między skłonnością do pozostawienia spadku a oczekiwaniami uzyskania od potomstwa pomocy w okresie po przejściu na emeryturę. Czynnikiem wpływającym na zamiar skorzystania z pomocy dorosłych dzieci są przede wszystkim wiek oraz dochody *per capita*. Zmiennymi istotnymi w modelu ekonometrycznym okazały się również postrzegane „bezpieczeństwo” i „zyskowność” dzieci jako sposobu zabezpieczenia na okres starość

W przypadku postrzeganej roli państwa w zabezpieczeniu emerytalnym stwierdzono, że postawy gospodarstw domowych są dość rozbieżne. W odniesieniu bowiem do modeli polityki społecznej okazało się, że gospodarstwa domowe nie wykazują preferencji ukierunkowanych tylko na jedno rozwiązanie, co potwierdza zbliżona pojemność każdego z trzech wyróżnionych segmentów. Jednocześnie segmenty wyodrębnione według oczekiwanej roli państwa w zabezpieczeniu emerytalnym dość wyraźnie odpowiadają trzem podstawowym modelom polityki społecznej R.M. Titmussa.

Przeprowadzone badania pozwoliły na zbudowanie empirycznego modelu postaw gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia na okres starości. W modelu tym wyodrębniono cztery następujące czynniki: przekonanie o konieczności zabezpieczenia emerytalnego, wiedzę, postawy wobec zabezpieczenia rodziny (tj. transfery międzypokoleniowe) oraz oczekiwania wobec życia na emeryturze (tj. perspektywa czasowa). Uzyskany model postaw wobec zabezpieczenia emerytalnego umożliwił pozytywną weryfikację hipotezy H2 sformułowanej we wstępie

pracy, a zakładającej, że istotnym czynnikiem w tym modelu są kompetencje emerytalne. Elementy kompetencji emerytalnych znalazły się w dwóch utworzonych czynnikach: przekonaniu o konieczności zabezpieczenia emerytalnego oraz wiedzy. Ponadto wyraźne zróżnicowanie postaw gospodarstw domowych i ich determinant w tym obszarze pozwoliło na wyodrębnienie segmentów bazujących na uzyskanej skali postaw. Na podstawie wyników analizy skupień wyróżniono cztery segmenty gospodarstw domowych: nieprzekonani, ukierunkowani na zabezpieczenie rodziny, potencjalni oszczędzający oraz świadomi.

5

DODATKOWE OSZCZĘDZANIE NA ZABEZPIECZENIE EMERYTALNE

Wprowadzenie

Zaprezentowane we wcześniejszych rozdziałach rozważania dają asumpt do pytania o wpływ postaw przedstawicieli gospodarstw domowych na podejmowane przez nich decyzje o dodatkowym oszczędzaniu na zabezpieczenie emerytalne. Stąd też głównym celem rozważań w niniejszym rozdziale jest budowa modeli zachowań gospodarstw domowych w zakresie dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne. W szczególności:

- zidentyfikowane zostaną kierunek i siła wpływu różnorodnych determinant na zachowania przedstawicieli gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia emerytalnego;
- dokonana zostanie ocena siły i charakteru zależności pomiędzy poziomem zaufania do państwa a zachowaniami gospodarstw domowych w analizowanym obszarze;
- określony będzie wpływ postaw na decyzje dotyczące dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne.

Ponadto zidentyfikowane zostaną najważniejsze bariery dodatkowego oszczędzania na ten cel.

W rozdziale podjęta zostanie próba weryfikacji dwóch hipotez cząstkowych sformułowanych we wstępie książki:

- H3: poziom zaufania wobec państwa jako instytucji organizującej i zarządzającej publicznym systemem zabezpieczenia emerytalnego w znaczącym stopniu wpływa na gromadzenie dodatkowych oszczędności emerytalnych;
- H4: postawy gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia emerytalnego są pozytywnie skorelowane z oszczędzaniem na ten cel.

Określenie wpływu szeregu zmiennych charakteryzujących gospodarstwa domowe (w tym postaw wobec zabezpieczenia emerytalnego) na ich zachowania

zostanie dokonane za pomocą zależności korelacyjnych oraz modeli regresji logistycznej i liniowej. W procesie badawczym przyjęto następujące założenia:

1. Zachowania oszczędnościowe gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia emerytalnego (zmienna zależna) zdefiniowano jako:
 - faktyczne dodatkowe oszczędzanie na emeryturę w III filarze (w PPE, na IKE lub IKZE) lub (i) poza systemem emerytalnym (tj. zakup ubezpieczenia na dożycie, „inwestowanie” w dzieci i skorzystanie z ich pomocy w przyszłości, skorzystanie z odwróconej hipoteki) – zmienną tą zakodowano 0/1, gdzie 0 – nie oszczędza, 1 – oszczędza¹²⁷;
 - planowanie oszczędzania w III filarze systemu emerytalnego oraz poza tym systemem¹²⁸.
2. Zestaw zmiennych objaśniających stanowią zmienne zaprezentowane w załączniku 3, jest on uzupełniony o poziom zaufania wobec państwa jako podmiotu odpowiedzialnego za wysokość świadczeń emerytalnych.

5.1. Determinanty i modele zachowań gospodarstw domowych w zakresie dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne

W ramach identyfikacji zachowań gospodarstw domowych w zakresie oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne istotną kwestią podczas przeprowadzonych prac badawczych było precyzyjne zdefiniowanie terminu „zabezpieczenie emerytalne”. Przeprowadzone własne badania jakościowe wskazują bowiem, że istnieją znaczne problemy z jednoznaczną definicją tego pojęcia. Dla niektórych są to jedynie aktywa zgromadzone w obowiązkowej części systemu zabezpieczenia emerytalnego, które niekiedy bywają nieprawidłowo postrzegane jako aktywa, które powinno się dziedziczyć. Dla innych są to przede wszystkim dodatkowe oszczędności zgromadzone w III filarze, a jeszcze inni pojęciem tym obejmują wszelkie aktywa finansowe i materialne przeznaczone na zabezpieczenie potrzeb w okresie starości. W końcu część osób jako zabezpieczenie emerytalne postrzega również swoje potomstwo¹²⁹.

¹²⁷ W badaniu respondenci zostali poproszeni o podanie konkretnej kwoty środków finansowych odkładanych na zabezpieczenie emerytalne. Ponieważ znaczny odsetek osób (11%) wskazał, że oszczędza pieniądze na ten cel, ale nie potrafi podać dokładnej kwoty, w procesie modelowania dane uzyskane na stosunkowym poziomie pomiaru sprowadzono do poziomu nominalnego. Uwzględniono także osoby, które odmówiły podania konkretnej kwoty.

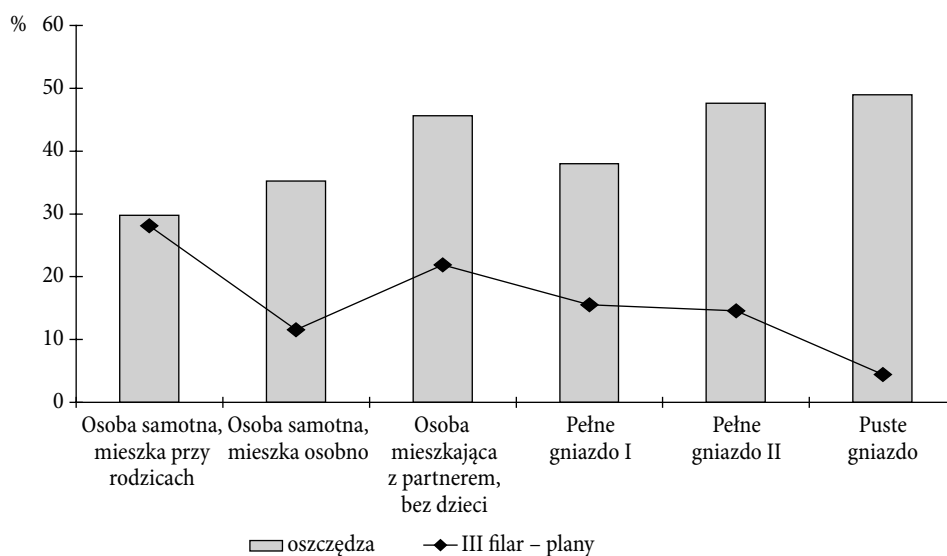
¹²⁸ Pytania dotyczące planów oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne wyskalowane były w 5-stopniowej skali porządkowej, od 1 – zdecydowanie nie jestem zainteresowany, do 5 – zdecydowanie zamierzam skorzystać.

¹²⁹ W związku z powyższym w przeprowadzonych badaniach ilościowych (K77) priorytetowym zadaniem metodycznym było takie sformułowanie pytań, by respondenci nie mieli żadnych wątpli-

Dodatkowe oszczędzanie na „zabezpieczenie emerytalne” jest rozumiane w niniejszej części opracowania jako deklaracja respondentów **regularnego oszczędzania środków finansowych, przeznaczonych na zabezpieczenie starości, zarówno w III filarze, jak i poza systemem emerytalnym**. W badaniach deklarację oszczędzania na ten cel wyraziło 43% gospodarstw domowych (z czego 11% odmówiło podania kwoty, zaś pozostałe 32% osób wskazało na konkretną wielkość oszczędności). Warto zauważyć, że wśród osób, które podały wysokość miesięcznych oszczędności odkładanych z myślą o emeryturze, 36% oszczędza poniżej 100 zł, zaś 42% – między 101 a 300 zł.

5.1.1. Determinanty demograficzno-ekonomiczne i psychograficzne

Wśród determinant demograficznych wpływających na oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne istotne statystycznie okazały się przede wszystkim faza cyklu życia oraz wiek głowy gospodarstwa domowego. Najwięcej gospodarstw domowych deklarujących oszczędzanie na emeryturę znajduje się w fazie pustego (49% wskazań) oraz pełnego gniazda II (48%), zaś najrzadziej pieniądze na ten cel odkładają osoby samotne, mieszkające jeszcze z rodzicami (29%) (wykres 5.1).



Wykres 5.1. Oszczędzanie oraz plany dodatkowego oszczędzania na emeryturę według fazy cyklu życia gospodarstwa domowego

Źródło: Badania własne K77

wości co do zakresu przedmiotowego danego sposobu zabezpieczenia. Jak wcześniej wspomniano, w celu zidentyfikowania poziomu rzeczywistego dodatkowego oszczędzania na emeryturę respondenci proszeni byli także o wskazanie konkretnej kwoty odkładanych na ten cel pieniędzy.

Faza cyklu życia rodziny wiąże się ściśle z wiekiem głowy gospodarstwa domowego. Jak wskazano powyżej, zależność między oszczędzaniem na zabezpieczenie emerytalne a wiekiem również jest istotna statystycznie. Oszczędzają przede wszystkim gospodarstwa domowe, których głowa jest w wieku 50–59 lat (53%) oraz 40–49 lat (49%).

Zachowania gospodarstw domowych w Polsce w zakresie oszczędzania na emeryturę są zatem w dużej mierze zgodne z omówioną w rozdziale pierwszym koncepcją cyklu życia Ando i Modiglianiego [1957, s. 99–124]. Przeprowadzone badania potwierdzają także występowanie nawyku zapobiegliwości i dalszego oszczędzania już po przejściu na emeryturę¹³⁰.

Oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne jest także uzależnione w sposób istotny statystycznie od wykształcenia i wykonywanego zawodu głowy gospodarstwa domowego oraz osiągniętych dochodów. Gromadzeniu oszczędności na emeryturę sprzyja wzrost wykształcenia głowy gospodarstwa domowego oraz dochodów – oszczędzają przede wszystkim te gospodarstwa, których głowa legitymuje się wyższym wykształceniem, oraz osiągające wysokie dochody. Ponadto na zabezpieczenie emerytalne oszczędzają w szczególności gospodarstwa osób będących właścicielami przedsiębiorstw oraz pracujących w administracji państwowej (zob. załącznik 4).

Istotnymi determinantami psychograficznymi oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne są także stosunek do ryzyka finansowego, poziom optymizmu oraz subiektywna oczekiwana długość życia. Wzrostowi skłonności do ryzyka odpowiada wzrost odsetka oszczędzających na zabezpieczenie emerytalne (od 39% wśród charakteryzujących się całkowitą awersją do ryzyka do 59% wśród akceptujących bardzo ryzykowne sposoby oszczędzania/inwestowania pieniędzy). Z kolei biorąc pod uwagę poziom optymizmu, na zabezpieczenie emerytalne w równym stopniu oszczędzają optymiści, jak i osoby neutralnie nastawione do rzeczywistości (46–47% wskazań). Wśród pesymistów oszczędza jedynie 37% jednostek. Oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne jest także związane z subiektywną oczekiwaną długością trwania życia – wzrostowi tej zmiennej towarzyszy wzrost odsetka osób oszczędzających na emeryturę – od 31% wśród przewidujących, że będą żyli krócej niż inne osoby w ich wieku, do 44% wśród osób oczekujących, że będą żyli dłużej niż inni.

¹³⁰ Zgodnie z hipotezą cyklu życia po przejściu na emeryturę, celem zapewnienia dotychczasowego poziomu życia, oszczędności zaczynają się zmniejszać. Jednak w psychologicznych uzupełnieniach tej hipotezy, w kontekście oszczędności emerytalnych istotne znaczenie ma tzw. nawyk zapobiegliwości i dalszego oszczędzania [Shefrin i Thaler 1988]. Oznacza on, że osoby, które oszczędzały na emeryturę podczas swojej pracy zawodowej, po zakończeniu kariery z reguły – jeśli tylko mogą – kontynuują oszczędzanie. Jest to efektem narzuconego sobie wcześniej zobowiązania i niechęci zerwania z tym nawykiem. Konsument jest skłonny trzymać się „zasad” – bycie strategiem często nie wymaga większego wysiłku i umożliwia utrzymanie poziomu oszczędzania zarówno przed, jak i po przejściu na emeryturę. Jest to motywowane potrzebami zabezpieczania się np. na wypadek długiego życia, uniknięcia ubóstwa czy też chęcią pozostawienia spadku [Olejnik 2013, s. 205–213].

5.1.2. Determinanty związane z systemem zabezpieczenia emerytalnego

Oprócz wpływu cech demograficzno-ekonomicznych na dodatkowe oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne zbadano także zależność między oszczędzaniem na ten cel a postrzeganiem publicznego systemu emerytalnego. Analizując średnie oceny bezpieczeństwa, zyskowności oraz znajomości publicznego systemu zabezpieczenia emerytalnego dokonane przez przedstawicieli gospodarstw domowych, można zauważyć, że nie ma istotnych statystycznie różnic między gospodarstwami oszczędzającymi i nieoszczędzającymi na ten cel.

Jednak dodatkowe oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne w istotny statystycznie sposób wiąże się z postrzeganą przez przedstawicieli gospodarstw domowych rolą państwa w zakresie jego odpowiedzialności za wysokość przyszłych świadczeń emerytalnych. Gospodarstwa domowe, które nie oszczędzają dodatkowo na zabezpieczenie emerytalne, przypisały państwu, jako instytucji odpowiedzialnej za wysokość świadczenia emerytalnego, średnio 52 punkty na 100 możliwych, zaś te, które oszczędzają – 46 punktów. Dla porównania, również w badaniach przeprowadzonych w 2012 r. (K74), osoby nieoszczędzające dodatkowo na emeryturę przypisały państwu dokładnie tyle samo punktów (52 na 100) co w badaniach z 2014 r. (K77), zaś osoby oszczędzające – 42 punkty. Wyniki te potwierdzają zatem, że postrzegana rola państwa jako instytucji odpowiedzialnej za wysokość świadczeń emerytalnych wpływa na dodatkowe oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne.

Również analizując poziom zaufania wobec roli państwa w zabezpieczeniu emerytalnym w segmentach wyróżnionych na podstawie analizy skupień (zob. podrozdział 4.2), można zauważyć, że odsetek gospodarstw domowych deklarujących oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne jest największy w segmentach „zaradni” (46%), a także „przerzucający odpowiedzialność” (47%). Natomiast wyraźnie rzadziej na zabezpieczenie emerytalne oszczędzają gospodarstwa z ostatniego segmentu „wycofanych” – deklarację odkładania pieniędzy na ten cel wyraża 36% osób. Decyzje gospodarstw domowych dotyczące dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne zależą zatem od poziomu oczekiwań wobec państwa jako podmiotu, który odpowiada za wysokość przyszłego świadczenia emerytalnego.

Z oszczędzaniem w celu zabezpieczenia emerytalnego nie jest natomiast związany postrzegany przez gospodarstwa domowe optymalny wiek, w którym należałoby rozpocząć gromadzenie pieniędzy na ten cel. Istotna statystycznie różnica występuje z kolei w odniesieniu do postrzeganej wysokości oszczędności, które powinno się zgromadzić, by na emeryturze utrzymać dotychczasowy standard życia. Gospodarstwa domowe nieoszczędzające na emeryturę średnio wskazały, że jest to kwota 426 zł miesięcznie, zaś oszczędzające – 582 zł.

Oszczędzanie na emeryturę jest także związane z preferowanym wiekiem przejścia na emeryturę. Oczekiwano, że im szybciej człowiek chciałby zakończyć swoją

aktywność zawodową, tym więcej będzie dodatkowo oszczędzał. Okazuje się jednak, że związek ten jest odwrotny. Gospodarstwami oszczędzającymi są bowiem najczęściej te, których przedstawiciele chcieliby pracować powyżej ustawowego wieku emerytalnego (56% wskazań), a najrzadziej te, których przedstawiciele preferują zakończenie pracy zawodowej przed osiągnięciem tego wieku (39%).

5.1.3. Postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego a oszczędzanie

Jak już wcześniej akcentowano, postawy i zachowania są ze sobą ściśle związane. Zależność między nimi może mieć jednak charakter dwukierunkowy. Wynikiem postaw mogą być określone zachowania, ale i postawy mogą się zmieniać wskutek zachowań. Ponieważ trudno jest jednoznacznie stwierdzić, co w przypadku postaw i zachowań wobec zabezpieczenia emerytalnego jest przyczyną, a co skutkiem, przyjęto, że postawy będą determinowały zachowania. Szersze uzasadnienie takiego podejścia zaprezentowano w rozdziale 3.1.

Biorąc pod uwagę postawy wyróżnione w analizie czynnikowej (rozdz. 4.4), średnie wartości ładunków czynnikowych w segmentach oszczędzających i nieoszczędzających na zabezpieczenie emerytalne zaprezentowano w tabeli 5.1.

Tabela 5.1. Średnie wartości ładunków czynnikowych uzyskane w grupie oszczędzających i nieoszczędzających na emeryturę

Wyszczególnienie	Nie oszczędza na emeryturę	Oszczędza na emeryturę
Przekonanie ($p = 0,037$)*	-0,0427	0,1445
Wiedza ($p = 0,000$)	-0,2137	0,3142
Zabezpieczenie rodziny ($p = 0,010$)	-0,0737	0,1582
Oczekiwania ($p = 0,015$)	-0,0938	0,1308

W nawiasach podano poziom istotności dla poszczególnych zależności uzyskany w analizie wariancji.

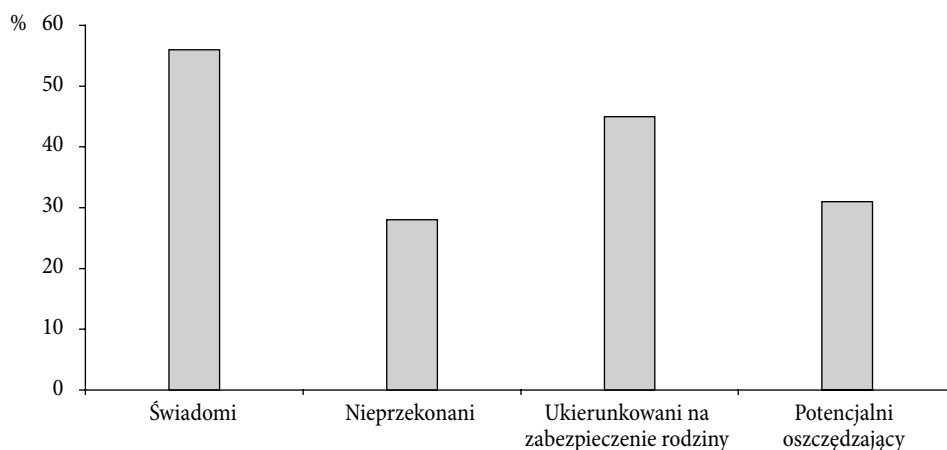
Źródło: Badania własne K77.

Przedstawione w tabeli 5.1 wyniki badań wyraźnie wskazują, że postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego w grupie osób oszczędzających i nieoszczędzających różnią się w stopniu statystycznie istotnym. Gospodarstwa domowe osób oszczędzających wykazują zdecydowanie bardziej pozytywne postawy, w szczególności w zakresie aspektów związanych z aktywnością w pozyskiwaniu wiedzy oraz oceną własnej wiedzy wobec zabezpieczenia emerytalnego.

Postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego są również istotnie statystycznie skorelowane z kwotą oszczędności odkładanych z myślą o emeryturze. Wyznaczone współczynniki korelacji rho Spearmana między postawami a oszczędnościami są dodatnie – najsilniejszy związek z oszczędnościami na zabezpieczenie emerytalne wykazuje czynnik „wiedza” (rho Spearmana wynosi 0,342), następnie „oczekiwania”

(0,189), nieco słabszy „zabezpieczenie rodziny” (0,153), zaś najslabszą korelację odnotowano dla czynnika „przekonania” (0,121). **Uzyskane wyniki badań umożliwiły zatem potwierdzenie hipotezy H4 głoszącej, że postawy gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia emerytalnego są pozytywnie skorelowane z oszczędzaniem na ten cel.**

Należy dodać, że biorąc pod uwagę wyodrębnione na podstawie analizy czynnikowej segmenty gospodarstw domowych, najczęściej dodatkowo na emeryturę oszczędzają osoby zaliczone do segmentu „świadomi” (56%), zaś zdecydowanie najrzadziej – „nieprzekonani” (28%) (wykres 5.2).



Wykres 5.2. Oszczędzanie na emeryturę w segmentach według postaw wyróżnionych w analizie czynnikowej

Źródło: Badania własne K77

5.1.4. Oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne – model zachowań gospodarstw domowych

W celu określenia jednoczesnego wpływu wszystkich zmiennych objaśniających na decyzje podejmowane przez gospodarstwa domowe, a tym samym podsumowania powyższych analiz, zastosowano modele regresji. W modelowaniu wykorzystano jedną z metod używanych w przypadku, gdy zmienna objaśniana jest mierzona na skali dychotomicznej – regresję logistyczną. Regresja ta pozwala na obliczanie prawdopodobieństwa wystąpienia badanego zdarzenia (tzw. prawdopodobieństwo sukcesu). Zmienną objaśnianą jest oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne. Jak wcześniej wskazano, przyjmuje ona wartość 1, jeśli gospodarstwo domowe oszczędza, oraz 0 – w przypadku przeciwnym.

W procesie estymacji parametrów modelu zachowań gospodarstw domowych w zakresie dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne wykorzystano

obszerny zestaw zmiennych objaśniających, wyrażonych zarówno na jakościowych, jak i ilościowych poziomach pomiaru (zob. załącznik 3). W celu sprawdzenia, czy i w jaki sposób na zachowania gospodarstw domowych wpływają także ich postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego, w modelowaniu uwzględniono również efekty analizy czynnikowej. Ponadto w modelowaniu podjęto próbę weryfikacji założenia o wpływie poziomu zaufania przedstawicieli gospodarstw domowych do publicznego systemu zabezpieczenia emerytalnego na ich dodatkowe oszczędzanie na emeryturę.

Z początkowego zestawu zmiennych objaśniających zmiennymi statystycznie istotnymi, które znalazły się w przyjętym modelu, są¹³¹:

- poziom wykształcenia głowy gospodarstwa domowego;
 - charakter wykształcenia głowy gospodarstwa domowego (ekonomiczne/ nieekonomiczne);
 - wysokość dochodów na osobę w gospodarstwie domowym (w tys. zł);
 - wysokość kwoty, którą trzeba miesięcznie oszczędzać, by na emeryturze zapewnić sobie właściwy poziom życia;
 - postawy uzyskane w analizie czynnikowej: wiedza oraz oczekiwania wobec życia na emeryturze;
 - zaufanie do państwa, jako instytucji organizującej i zarządzającej publicznym systemem zabezpieczenia emerytalnego (zmienna zero-jedynkowa – nie ufa/ufa¹³²).
- Wyniki oszacowania parametrów modelu, w których wartością zmiennej objaśnianej jest dodatkowe oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne (oszczędza/nie oszczędza) zaprezentowano w tabeli 5.2.

Jedną z ważniejszych zmiennych wpływających na oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne jest poziom oraz charakter wykształcenia głowy gospodarstwa domowego. Analizując wartość antylogarytmu $\text{Exp}(B)$ (tj. ilorazu szans), można zauważyć, że gospodarstwa osób z wykształceniem co najwyżej zawodowym mają aż o 60,6% mniejsze szanse na oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne niż gospodarstwa, których głowa posiada wykształcenie wyższe. W przypadku gospodarstw prowadzonych przez osoby legitymujące się wykształceniem średnim szanse na posiadanie oszczędności przeznaczonych na emeryturę są o 40,3% niższe w porównaniu do grupy referencyjnej (tj. gospodarstw, w których głowa posiada wykształcenie wyższe). Ponadto okazuje się, że istotne znaczenie dla gromadzenia oszczędności emerytalnych ma także charakter wykształcenia głowy gospodarstwa domowego

¹³¹ Dla porównania, również z badań przeprowadzonych przez J. Perek-Białas i M. Rószkiewicz [1999, s. 52] wynika, że najsilniejszą dyskryminantą kształtującą przynależność gospodarstwa domowego do grupy przekonanych o posiadaniu zabezpieczenia materialnego jest poziom dochodu, a następnie poziom wykształcenia głowy gospodarstwa domowego. Ponadto istotnymi statystycznie zmiennymi w cytowanych badaniach były także liczba małoletnich dzieci na utrzymaniu, płeć, stan cywilny i źródło utrzymania.

¹³² Dla przejrzystości wywodów, wykorzystując metodę k-średnich, *a priori* podzielono respondentów na dwa segmenty: ufających i nieufających państwu. W procesie tworzenia segmentów wykorzystano te same zmienne, które stanowiły podstawę segmentów wyodrębnionych w podrozdziale 4.2.

Tabela 5.2. Oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne (model regresji logistycznej)

Wyszczególnienie	B	Poziom istotności	Exp(B)
Poziom wykształcenia głowy gospodarstwa domowego (zmienna ref. – wykształcenie wyższe)		0,006	
– wykształcenie podstawowe i zawodowe	-0,932	0,002	0,394
– wykształcenie średnie	-0,516	0,051	0,597
Charakter wykształcenia (zmienna ref. – ekonomiczne)	-0,756	0,019	0,469
Dochody na osobę w gospodarstwie domowym (tys. zł)	0,245	0,057	1,277
Optymalna kwota dodatkowych oszczędności (tys. zł)	0,621	0,018	1,862
Czynnik: wiedza	0,580	0,000	1,786
Czynnik: oczekiwania	0,348	0,002	1,416
Zaufanie do państwa (zmienna ref. – brak zaufania)	-0,473	0,052	0,623
Stała	-3,784	0,000	0,023
-2 Logarytm wiarygodności		538,736	
R-kwadrat Coxa i Snella		0,184	
R-kwadrat Nagelkerkego		0,269	
Trafność klasyfikacji (%)		72,6	

Źródło: Badania własne K77.

(ekonomiczne/nieekonomiczne). Dla gospodarstw domowych prowadzonych przez osoby z wykształceniem nieekonomicznym iloraz szans wynosi 0,469, co oznacza, że gospodarstwa te mają o 53,1% mniejsze szanse na posiadanie oszczędności na emeryturę niż gospodarstwa osób z wykształceniem ekonomicznym.

Istotną determinantą gromadzenia oszczędności emerytalnych jest sytuacja finansowa gospodarstwa domowego wyrażana poprzez jego dochody netto przypadające na jedną osobę (w tys. zł). Wzrostowi tych dochodów o jeden tysiąc zł odpowiada bowiem 27,7-procentowy wzrost szans na posiadanie oszczędności przeznaczonych na zabezpieczenie emerytalne.

Na posiadanie przez gospodarstwo domowe oszczędności przeznaczonych na zabezpieczenie emerytalne w istotny statystycznie sposób wpływa również postrzegana kwota pieniędzy, którą należy odkładać, by po zakończeniu aktywności zawodowej jakość życia nie uległa pogorszeniu. Wyniki badań wskazują, że wzrost tej kwoty o jeden tysiąc zł zwiększa szansę gospodarstwa na oszczędzanie blisko dwukrotnie (186,2%).

W istotnym stopniu z rzeczywistym oszczędzaniem na emeryturę związane są także dwie z czterech postaw wobec zabezpieczenia emerytalnego wyodrębnione w analizie czynnikowej, tj. wiedza oraz oczekiwania. Można zauważyć, że pozytywnym postawom w zakresie wiedzy oraz oczekiwań wobec życia na emeryturze towarzyszy większe prawdopodobieństwo gromadzenia oszczędności przeznaczonych na tę fazę życia. Jednak zbieżność zachodząca między wiedzą o systemie emerytalnym oraz oczekiwaniami wobec życia na emeryturze a oszczędzaniem na nią nie pozwala jednoznacznie stwierdzić, czy postawy wpływają na fakt oszczędzania, czy też jest odwrotnie.

Ostatnią statystycznie istotną zmienną, która znalazła się w modelu obrazującym zachowania gospodarstw domowych w zakresie dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne, jest zaufanie do powszechnego systemu emerytalnego. Przedstawione wyniki estymacji parametrów modelu regresji wyraźnie wskazują, że przynależność do segmentu gospodarstw domowych, których przedstawiciele ufają publicznemu systemowi zabezpieczenia emerytalnego, redukuje szansę dodatkowego oszczędzania na emeryturę o 37,7% w porównaniu do tych, którzy nie obdarzają tego systemu zaufaniem. Wniosek ten pozwala zatem na potwierdzenie prawidłowości hipotezy H3 głoszącej, że poziom zaufania wobec państwa jako instytucji organizującej i zarządzającej publicznym systemem zabezpieczenia emerytalnego w znaczącym stopniu wpływa na gromadzenie dodatkowych oszczędności emerytalnych.

5.2. Plany oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne

Uwzględniając różne metody zabezpieczenia na okres starości (zob. rozdział 1), plany gospodarstw domowych wobec dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego zostaną odrębnie określone w stosunku do:

- oszczędzania za pomocą form dostępnych w III filarze systemu emerytalnego (PPE, IKE i IKZE);
- pozasystemowych form zabezpieczenia starości (tj. zakup ubezpieczenia na dożycie, inwestowanie w dzieci, odwrócona hipoteka)¹³³.

W związku z przyjętym poziomem pomiaru planów oszczędzania oraz skorzystania z pozasystemowych form zabezpieczenia starości w modelowaniu zastosowano modele regresji liniowej wielorakiej (krokowej). W procesie estymacji parametrów przyjęto zestaw zmiennych objaśniających wyrażonych na co najmniej porządkowym poziomie pomiaru (załącznik 3).

Analiza korelacji między planami skorzystania z rozwiązań umożliwiających zabezpieczenie na okres starości a zmiennymi objaśniającymi wskazuje, że w przypadku III filaru plany te są związane z taką samą liczbą zmiennych jak w zakresie form pozasystemowych (w obu przypadkach 13 korelacji istotnych statystycznie na 18 możliwych). W większości przypadków związki te są dodatnie z wyjątkiem wieku – jego wzrostowi odpowiada spadek zainteresowania oszczędzaniem zarówno w III filarze, jak i poza nim. Zaskakujące, bo ujemne korelacje odnotowano także w przypadku czynnika „oczekiwania wobec życia na emeryturze” (ale w tym przypadku związki te są nieistotne statystycznie) oraz czynnika „przekonanie o konieczności dodatkowego oszczędzania”. Natomiast ujemną, ale oczekiwaną korelację (na umiarkowanym poziomie) odnotowano w przypadku zaufania wobec państwa (tabela 5.3).

¹³³ Jak wskazują wyniki badań (K77), w III filarze zdecydowanie planuje oszczędzać 4,3% gospodarstw domowych, zaś prawdopodobnie skorzysta – kolejne 10,5%. Natomiast z dodatkowych form zabezpieczenia emerytalnego zdecydowanie planuje skorzystać 12,1%, zaś 20,8% rozważa takie rozwiązania.

Tabela 5.3. Plany w zakresie zabezpieczenia starości (współczynniki korelacji rho Spearmana)

Wyszczególnienie	III filar	Formy pozasystemowe
Plany – pozasystemowe	0,342**	1
Wiek głowy gospodarstwa domowego	-0,352**	-0,156**
Wykształcenie głowy gospodarstwa domowego – liczba lat	0,074**	-0,010
Wielkość gospodarstwa domowego	0,114**	0,117**
Dochody netto w gospodarstwie domowym (w tys. zł na osobę)	0,110**	0,035
Wielkość miejscowości	-0,030	-0,004
Ocena relacji z dziećmi	0,151**	0,087**
Ocena stanu zdrowia	0,255**	0,128**
Stosunek do ryzyka finansowego	0,125**	0,092**
Oczekiwana długość życia wg GUS	0,322**	0,130**
„Dobry” wiek, by zacząć oszczędzać dodatkowo na emeryturę	0,019	0,114**
Kwota, którą należy dodatkowo oszczędzać, by godnie żyć na emeryturze	0,134**	0,060
Preferowany wiek przejścia na emeryturę	0,037	0,021
Zaufanie do państwa ^a	-0,339**	-0,276**
Czynnik: Przekonanie	-0,125**	-0,100
Czynnik: Wiedza	0,182**	0,192**
Czynnik: Zabezpieczenie rodziny	0,072	0,200**
Czynnik: Oczekiwania	-0,079	-0,019

** Korelacja jest istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie).

* Korelacja jest istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie).

^a W obliczeniach dotyczących planów w zakresie zabezpieczenia na okres starości wykorzystano wskaźnik „zaufanie do państwa” wyznaczony na podstawie takich samych zmiennych jak w segmentacji przeprowadzonej w rozdz. 4.2.

Źródło: Badania własne K77.

W celu skwantyfikowania zależności między zmiennymi wyznaczono dwa modele regresji: pierwszy, w którym zmienną objaśnianą są plany oszczędzania gospodarstw domowych w III filarze systemu emerytalnego, oraz drugi, który opisuje zachowania gospodarstw w zakresie planów oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne poza tym systemem.

W tabeli 5.4 przedstawiono wyniki estymacji modelu, w którym zmienną objaśnianą są **plany gospodarstw domowych odnośnie do oszczędzania w III filarze**. Spośród wszystkich branych pod uwagę zmiennych w modelu tym znalazły się cztery istotne statystycznie zmienne objaśniające. Pozytywnie na zamiar skorzystania w przyszłości z rozwiązań oferowanych w III filarze wpływa jeden z czynników wyodrębnionych w analizie czynnikowej, tj. „wiedza”, a także ocena relacji z dziećmi. Natomiast negatywnie na zamiary oszczędzania oddziałuje wiek głowy gospodarstwa domowego oraz zaufanie wobec państwa jako instytucji zarządzającej systemem emerytalnym. Porównanie współczynników standaryzowanych *beta*

Tabela 5.4. Plany zabezpieczenia emerytalnego za pomocą rozwiązań oferowanych w III filarze (model regresji liniowej)

Wyszczególnienie	Współczynniki nie-standaryzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność
	B	std. błąd	rozkład beta		
Stała	2,487	0,372		6,687	0,000
Wiek głowy gospodarstwa domowego	-0,017	0,004	-0,210	-4,013	0,000
Zaufanie do państwa	-0,007	0,002	-0,162	-3,080	0,002
Czynnik: wiedza	0,203	0,056	0,183	3,650	0,000
Ocena relacji z dziećmi	0,169	0,070	0,119	2,402	0,017

$F = 17,704, p < 0,000, R^2 = 15,1\%$.

Źródło: Badania własne K77.

pozwala stwierdzić największą wrażliwość badanej zmiennej na zmiany wieku, następnie wiedzy, zaś najmniejszą – na oceny relacji z dziećmi.

Również analizując model prezentujący **plany skorzystania z pozasystemowych form zabezpieczenia starości** (zakup ubezpieczenia na dożycie, inwestowanie w dzieci, odwrócona hipoteka), można zauważyć, że tworzą go cztery istotne statystycznie parametry: trzy takie same jak w modelu dla planów oszczędzania w III filarze, tj. wiek głowy gospodarstwa domowego, zaufanie wobec państwa oraz czynnik „wiedza”, a także dodatkowo dochody netto w tys. zł na osobę w gospodarstwie domowym.

Na zamiar skorzystania ze sposobów niezwiązanych *stricte* z systemem zabezpieczenia emerytalnego pozytywnie wpływa jedynie czynnik „wiedza”. Z kolei wzrostowi wieku głowy gospodarstwa domowego oraz dochodów towarzyszy spadek zainteresowania analizowanymi formami zabezpieczenia starości. Również negatywnie na plany skorzystania z form pozasystemowych wpływa wzrost poziomu zaufania wobec państwa jako instytucji zarządzającej systemem emerytalnym. Wyznaczony model zaprezentowano w tabeli 5.5.

Tabela 5.5. Plany dotyczące pozasystemowych form zabezpieczenia starości (model regresji liniowej)

Wyszczególnienie	Współczynniki nie-standaryzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność
	B	std. błąd	rozkład beta		
Stała	4,329	0,297		14,560	0,000
Wiek głowy gospodarstwa domowego	-0,020	0,006	-0,212	-3,550	0,000
Zaufanie do państwa	-0,006	0,003	-0,116	-2,142	0,033
Czynnik: wiedza	0,202	0,066	0,156	3,067	0,002
Dochody netto w tys. na os.	-0,195	0,074	-0,134	-2,636	0,009

$F = 8,219, p < 0,000; R^2 = 10,3\%$.

Źródło: Badania własne K77.

Poziom zaufania do państwa odnośnie do jego roli związanej z systemem zabezpieczenia emerytalnego jest zmienną, która znalazła się w obu modelach opisujących plany w zakresie oszczędzania w III filarze i skorzystania z pozasystemowych form zabezpieczenia okresu starości. W obu przypadkach okazało się, że im przedstawiciele gospodarstw domowych mają większe zaufanie do publicznego systemu emerytalnego, tym rzadziej planują dodatkowo gromadzić oszczędności. Warto zauważyć także, że oczekiwania wobec roli państwa w silniejszym stopniu wpływają na plany dotyczące oszczędzania w III filarze niż w formach pozasystemowych.

Z racji tego, że uzyskana w analizie czynnikowej składowa modelu postaw wobec zabezpieczenia emerytalnego „wiedza” znalazła się we wszystkich zaprezentowanych powyżej modelach regresji, poniżej dokonano szczegółowej oceny wpływu wiedzy subiektywnej i obiektywnej na preferencje w zakresie wyboru sposobów zabezpieczenia starości¹³⁴. Założenie, że gospodarstwa domowe są skłonne alokować pieniądze w te instrumenty, w których zakresie oceniają, że mają większą wiedzę subiektywną, okazało się prawdziwe. Jak wskazują bowiem wyniki przeprowadzonych badań, im większy subiektywny poziom wiedzy dotyczącej danego sposobu zabezpieczenia emerytalnego, tym częściej jest on preferowany (tabela 5.6).

Tabela 5.6. Subiektywna znajomość sposobów zabezpieczenia emerytalnego a plany skorzystania z nich (współczynniki korelacji rho Spearmana)

Sposoby preferowane	Poziom wiedzy subiektywnej				
	IKE	IKZE	PPE	ubezpieczenia	odwrócona hipoteka
IKE	0,424**	0,348**	0,190**	0,196**	0,073*
IKZE	0,252**	0,452**	0,243**	0,213**	0,045
PPE	0,188**	0,285**	0,456**	0,233**	0,026
Ubezpieczenia	0,105**	0,215**	0,265**	0,501**	0,110**
Odwrócona hipoteka	0,108**	0,243**	0,168**	0,168**	0,151**

** Korelacja jest istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie).

* Korelacja jest istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie).

Źródło: Badania własne K77.

Natomiast analiza korelacji między poziomem wiedzy obiektywnej a planami zabezpieczenia emerytalnego za pomocą poszczególnych sposobów wskazuje, że taka zależność nie występuje. Istotną statystycznie zależność odnotowano jedynie między znajomością sposobów oszczędzania na emeryturę a planami oszczędzania w IKE. Należy zatem podkreślić, że **zdecydowanie większy wpływ na planowanie zabezpieczenia na okres starości ma wiedza subiektywna niż obiektywna.**

¹³⁴ Sposoby określania wiedzy obiektywnej i subiektywnej – zob. rozdz. 3.

Tabela 5.7. Obiektywna wiedza o sposobach zabezpieczenia emerytalnego a plany skorzystania z nich (współczynniki korelacji rho Spearmana)

Sposoby preferowane	Poziom wiedzy obiektywnej	
	znajomość sposobów oszczędzania na emeryturę	wiedza o sposobach oszczędzania i wysokości świadczeń emerytalnych
IKE	0,082**	0,016
IKZE	0,024	-0,009
PPE	-0,010	0,000
Ubezpieczenia	0,045	-0,008
Odwrócona hipoteka	-0,026	-0,030

** Korelacja jest istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie).

Źródło: Badania własne K77.

Interesującą kwestią jest również określenie związków między sposobami gromadzenia oszczędności emerytalnych, z których już korzystają gospodarstwa domowe, a ewentualnymi planami wobec nowych rozwiązań. W celu weryfikacji ewentualnych zależności zadaniem respondentów podczas realizowanych badań ilościowych (K74) było w pierwszej kolejności rozdysponowanie wygranej na loterii hipotetycznej kwoty 100 tys. zł na dwanaście różnych celów¹³⁵. Wśród nich znalazły się również takie, które są pośrednio lub bezpośrednio związane z zabezpieczeniem emerytalnym, tj.: oszczędzanie w III filarze, zakup papierów wartościowych, odłożenie na lokacie/koncie w banku, podarowanie dzieciom oraz zakup nieruchomości na wynajem.

Okazało się, że osoby, które już oszczędzają, dodatkowo – celem zwiększenia przyszłej emerytury – w statystycznie istotny sposób rozdysponowały więcej pieniędzy z hipotetycznej wygranej na loterii również na wymienione powyżej cele¹³⁶. Wśród już oszczędzających na zabezpieczenie emerytalne z wygranej 100 tys. zł średnio na dodatkowe zwiększenie kapitału emerytalnego przypadłoby 11,6 tys. zł. Natomiast osoby, które nie oszczędzają dodatkowo na emeryturę, z wygranej na loterii przeznaczyłyby na finansowe zabezpieczenie starości ponad dwukrotnie mniej pieniędzy (tj. 4,7 tys. zł). Także gromadzący oszczędności na emeryturę na kontach/lokatach bankowych wpłaciliby z wygranej loteryjnej na

¹³⁵ Pozostałe cele to: trzymanie pieniędzy w domu na „czarną godzinę”, przekazanie na działalność charytatywną, zrobienie remontu mieszkania/domu, wyjazd na wycieczkę/wczasy/spa, spłacenie długów, zakup nowego samochodu (sprzętu AGD, RTV, mebli), zakup nowej odzieży (obuwia, lepszej żywności), zainwestowanie, inne.

¹³⁶ Jest to związane z tzw. efektem posiadania, który oznacza, że konsument wyżej ocenia produkty, z których już korzysta [Zielonka 2004, s. 352–357].

konto do banku 26 tys. zł, zaś osoby, które nie oszczędzają w bankach na zabezpieczenie emerytalne – 17,8 tys. zł. Również w przypadku ostatniego ocenianego sposobu – traktowania dzieci jako inwestycji emerytalnej – wystąpił efekt posiadania. Osoby, które deklarują, że inwestują w dzieci, by te w przyszłości im pomogły, przeznaczyłyby z wygranej na loterii średnio na prezent dla dzieci 13 tys. zł, zaś te, które nie wskazały, że traktują dzieci jako swoistą polisę zabezpieczenia emerytalnego, przekazałyby dzieciom 8,8 tys. zł (przeprowadzona analiza wariancji wskazuje, że wszystkie omówione powyżej różnice są istotne statystycznie). **Występowanie efektu posiadania w przypadku zachowań przedstawicieli gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia emerytalnego wskazuje na istnienie silnej zależności między już dokonanym wyborem a ewentualnymi następnymi, będącymi kontynuacją tej pierwszej decyzji, nawet jeśli byłyby one nieracjonalne.**

Zatem biorąc pod uwagę fakt, że na plany dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne w istotnym stopniu wpływa poziom wiedzy (warto w tym miejscu przypomnieć, że również w modelu zaprezentowanym we wcześniejszym podrozdziale, obrazującym rzeczywiste oszczędzanie na emeryturę, znalazł się czynnik „wiedza”), celem osiągnięcia wzrostu poziomu oszczędności Polaków przeznaczonych na starość, niezbędne są działania prowadzące do jej zwiększenia. Jest to szczególnie istotne z powodu niskiego poziomu wiedzy, co zostało zaprezentowane w rozdziale 3.

Drugą istotną statystycznie zmienną, która znalazła się w zaprezentowanych modelach, jest wiek. Warto podkreślić, że w obu przypadkach jego wzrostowi towarzyszy niższy poziom planowania oszczędzania w III filarze oraz korzystania w przyszłości z pozasystemowych form zabezpieczenia emerytalnego. Jak wcześniej wspomniano, wynika to z dwóch powodów. Po pierwsze, wraz ze wzrostem wieku coraz więcej osób posiada już jakieś zabezpieczenie emerytalne i nie planuje korzystania z kolejnej, nowej formy. Po drugie, osoby starsze podlegają systemowi emerytalnemu o zdefiniowanym świadczeniu, którego zasady obowiązywały w Polsce do 1999 r., i w którym oczekiwana wysokość stopy zastąpienia jest wyższa niż w tzw. nowym systemie. Dlatego też mogą one w mniejszym stopniu odczuwać potrzebę konieczności planowania dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne.

Na planowanie zabezpieczenia emerytalnego oddziałuje także poziom zaufania wobec państwa jako podmiotu odpowiedzialnego za przyszłą wielkość świadczeń emerytalnych. Im większa rola w tym zakresie przypisywana jest państwu, tym rządziej planowane jest oszczędzanie zarówno w III filarze, jak i w innych formach zabezpieczających potrzeby w okresie starości.

5.3. Bariery dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne

Próbę empirycznej weryfikacji przyczyn i barier nieoszczędzania na zabezpieczenie emerytalne wśród polskich gospodarstw domowych podjęto podczas przeprowadzonych autorskich badań jakościowych¹³⁷. Wśród podstawowych barier dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne wyróżnić można¹³⁸:

- niski wiek,
- niskie dochody,
- niskie kompetencje finansowe (w tym emerytalne),
- nadmierny konsumpcjonizm,
- brak nawyków systematycznego oszczędzania,
- złą opinię o produktach finansowych/inwestycyjnych o długim horyzoncie oszczędzania,
- brak atrakcyjnych produktów emerytalnych,
- uregulowania prawne państwowego systemu emerytalnego.

Jednym z podstawowych powodów niegromadzenia dodatkowych oszczędności emerytalnych jest „**niski wiek**” i związane z nim dość trwałe poczucie „wiecznej młodości”¹³⁹. Podczas realizowanych w różnych grupach wiekowych badań jakościowych oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne w sposób spontaniczny wymienione zostało dopiero w grupie osób 36–45-letnich. Na „niski wiek” jako przyczynę nieoszczędzania wskazali przede wszystkim młodzi respondenci, przyznając, że dotychczas o oszczędzaniu na emeryturę nawet nie myśleli, skupiając się raczej na zaspokajaniu innych potrzeb konsumpcyjnych. Niestety, również osoby w wieku przedemerytalnym podkreśliły, że niezależnie od wieku człowiekowi często się wydaje, że jest jeszcze zbyt młody, by zacząć oszczędzać na zabezpieczenie emerytalne.

¹³⁷ Bariery te respondenci zidentyfikowali podczas dyskusji w sposób niewspomagany.

¹³⁸ Dla porównania, z badań J. Perek-Białas i M. Rószkiewicz [1999, s. 75] wynika, że głównymi przyczynami braku zabezpieczenia materialnego są przede wszystkim brak wystarczających dochodów i brak potrzeby, a także: „konieczność pomagania dzieciom lub utrzymywania ich, brak pracy, stan zdrowia lub angażowanie środków na spłaty kredytów oraz inwestycje, które mogą stanowić zabezpieczenie materialne lub przynieść dochody w niedalekiej przyszłości”. Również z badań M. Swacha-Lech [2014, s. 124] wynika, że podstawowymi przyczynami niegromadzenia dodatkowych oszczędności na emeryturę jest przekonanie o braku wystarczających dochodów (56% wskazań), ale także skłonność od odkładania tej decyzji na niesprecyzowaną przyszłość (28% wskazań).

¹³⁹ Wpływ wieku na oszczędzanie na starość podczas badań jakościowych weryfikowano dwójako – w sposób ukryty i jawny. W pierwszym przypadku – identyfikując cele oszczędzania ogółem artykułowane podczas spontanicznych wypowiedzi respondentów sprawdzano, czy, kiedy i w której grupie wiekowej wymienione zostanie oszczędzanie na zabezpieczenie starości. W drugim przypadku – podejmując zagadnienie wprost.

Kluczową barierą nieoszczędzania na dodatkową emeryturę przez Polaków jest **niedostateczny poziom dochodów gospodarstw domowych**¹⁴⁰. Szczególnie dotyczy to takich gospodarstw, w których jest kilkoro niepełnoletnich dzieci. Osiągane dochody pozwalają jedynie na zaspokajanie bieżących potrzeb i ewentualne gromadzenie oszczędności buforowych (krótkookresowych), nie wystarcza ich już na oszczędności emerytalne. Relacja dochodów do oszczędności jest również efektem fazy cyklu życia rodziny, cyt: „*Teraz inwestujemy w dzieci, a potem będziemy myśleli o sobie – jak się dzieci usamodzielnią. Myślę, że to będzie ten moment, żeby zacząć oszczędzać na emeryturę*” (mężczyzna, lat 40). Niskie dochody są bez wątpienia istotną barierą oszczędzania, jednak przedstawiciele gospodarstw domowych w wielu przypadkach zauważają, że argument braku pieniędzy jest jedynie wątpliwym usprawiedliwieniem własnej niefrasobliwości. Respondenci dostrzegają bowiem różnicę między subiektywnymi ocenami a obiektywnymi możliwościami oszczędzania na zabezpieczenie własnej starości (w odniesieniu do poziomu osiągniętych dochodów).

W tym kontekście istotnego znaczenia nabiera kolejna z przyczyn – **nadmierna konsumpcja**¹⁴¹ i związany z nią **brak nawyków oszczędzania**, w tym oszczędzania na emeryturę. Współcześnie powszechne są komunikaty przekazywane konsumentom ze strony rynku zachęcające raczej do prowadzenia konsumpcyjnego trybu życia niż wspierające oszczędzanie, cyt: „*Sugerują w reklamach: wydawajcie i kupujcie. A nie – oszczędzajcie*” (kobieta, lat 40).

Ponadto, jak zauważono w grupie osób około 40-letnich, czyli takich, które w momencie rozpoczęcia reformy systemu emerytalnego w 1999 r. zostały zobligowane do wyboru OFE, cyt: „*Reforma systemu emerytalnego nie udała się w tym sensie, że my z głębi serca uważamy, że nam się ta emerytura należy, że jakoś to będzie. Nawet jeśli racjonalne przesłanki do nas trafiają, to mamy ten „bagaż”, że państwo nas nie pozbawi tej emerytury, że nie musimy o to aż tak dbać*” (kobieta, lat 39). Istotną przyczyną dodatkowego nieoszczędzania jest zatem **przecenianie roli państwa i wysoki poziom zaufania do publicznego systemu zabezpieczenia emerytalnego**. Na akceptację pełnego delegowania odpowiedzialności za zabezpieczenie emerytalne na „państwo” wskazują także osoby starsze, w wieku przedemerytalnym. Niewielkie zgromadzone przez nie oszczędności emerytalne wynikają

¹⁴⁰ Niewystarczający poziom dochodów jest istotną barierą ograniczającą skłonność do dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie starości, podkreślaną dość często również w literaturze. Clery i in. [2007, s. 119] zauważają, że konsumenci bardzo często wskazują, że osiągnięte dochody umożliwiają im jedynie zaspokojenie innych, pilniejszych potrzeb.

¹⁴¹ Nadmierna konsumpcja wywołana jest często presją społeczną dotyczącą posiadania dóbr materialnych, korzystania z usług zaspokajających potrzeby wyższego rzędu, preferencjami zaspokajania przyjemności dnia codziennego czy współczesnymi agresywnymi działaniami marketingowymi producentów dóbr i usług itp. [Harrison, Waite i White 2006, s. 5–23]. Działanie tych czynników potęguje brak silnej woli do odrzucania konsumpcji.

z innej rzeczywistości, w której pracowali, oraz z braku warunków oraz potrzeby dodatkowego oszczędzania. Respondenci nie wskazali natomiast podkreślanego w literaturze [Blake 2007], negatywnego wpływu na dodatkowe oszczędzanie dużej liczby zmian przeprowadzanych w systemie emerytalnym, a powodujących jego niestabilność.

Czynnikiem powstrzymującym przed rozpoczęciem oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne jest również **zła opinia o produktach finansowych/inwestycyjnych o długookresowym horyzoncie oszczędzania**, cyt: „*Oszczędzaliśmy i wpłacaliśmy na polisę dla syna co miesiąc, przez kilkanaście lat. A potem nawet nie wystarczyło, by kupić lodówkę*” (kobieta, lat 61). To negatywne postrzeżenie wiąże się z brakiem zaufania wobec instytucji nadzorujących lub zarządzających dodatkowymi aktywami emerytalnymi i wynika z dostrzeżanego ryzyka politycznego, organizacyjnego oraz nieuczciwości¹⁴².

Nieoszczędzanie na emeryturę jest także efektem wspomnianych powyżej **barier natury mentalnej**, tj. odpychania od siebie myśli o potrzebie oszczędzania na zabezpieczenie starości, przekładania decyzji o oszczędzaniu na później¹⁴³. Respondenci niechętnie myślą o tym „problemie”, cyt: „*Co jakiś czas mam takie orzeźwienie, że może czas już, aby o tym pomyśleć, i... nie myślę. Ale jak zacznę się zgłębiać w ten temat dotyczący ZUS i zacznę otwierać te koperty, które przysyłają, to może się zdecyduję*” (kobieta, lat 37). Wynika to także z braku natychmiastowych skutków podejmowanych decyzji. Próbę wyjaśnienia tej przyczyny nieoszczędzania znaleźć można we wskazówkach dostarczanych w teorii dysonansu poznawczego¹⁴⁴.

¹⁴² Realizacja ryzyka wpływa w istotny sposób na obniżenie skłonności do dodatkowego oszczędzania. Potwierdzają to wyniki badań przeprowadzone w Wielkiej Brytanii. Miało tam miejsce kilka skandali, które podważyły zaufanie wobec instytucji finansowych i emerytalnych, co w znaczącym stopniu obniżyło skłonność do dodatkowego oszczędzania [Ring 2005].

¹⁴³ Wynika to z faktu, że ludzie preferują koncentrację swoich zachowań na teraźniejszości zamiast przyszłości. Wiąże się to z krótkoterminowym horyzontem planowania oszczędności, a także z niechęcią wobec myślenia o odległej przyszłości (w tym trudności oszacowania długości życia) [Rowlingson 2002]. Badania prowadzone w tym zakresie wskazują, że szczególnie młode osoby uważają, że planowanie przyszłości emerytalnej będzie ważne dopiero za kilkanaście – kilkadziesiąt lat [Pettigrew i in., 2007; Rowlingson 2002].

¹⁴⁴ Zgodnie z tą psychologiczną teorią [Festinger 1957, za: Goldberg i von Nitzsch 2001] ludzie mają tendencję do ignorowania, odrzucania lub minimalizowania znaczenia informacji, które są sprzeczne z ich pozytywnym obrazem samego siebie. W zakresie zabezpieczenia emerytalnego oszukują więc samych siebie, jednocześnie intuicyjnie aprobując konieczność oszczędzania na ten cel, jak i szukając argumentów przeciwko temu działaniu. Wynika to, po pierwsze, z faktu, że zabezpieczenie emerytalne wymaga koncentracji uwagi i podejmowania decyzji związanych z rozpoczęciem ważnego, ale z reguły niepożądanego etapu w cyklu życia człowieka (koniec kariery zawodowej), który z pewnością w ostateczności zakończy się śmiercią. Po drugie, jeżeli warunek świadomego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne nie zostanie spełniony, to nawet w sytuacji posiadania oszczędności (bez postrzegania ich jako zabezpieczenia na starość) człowiek nie będzie w stanie ocenić, czy podejmuje wystarczające działania celem osiągnięcia godnego życia na emeryturze. Potwierdzają to wyniki badań przeprowadzone przez Thaler i Bernartziego [2001]. Wychodząc z założenia, że oszczędzanie na

Niezwykle istotną przyczyną nieoszczędzania na emeryturę jest także **brak świadomości i wiedzy**¹⁴⁵. Dotyczy on nie tylko dostrzegania potrzeby i znajomości dostępnych metod oszczędzania na emeryturę, ale również nieświadomości co do wysokości przyszłego świadczenia emerytalnego i związanej z tym wielkości niezbędnych do utrzymania dotychczasowego poziomu życia oszczędności. Podczas badań jakościowych respondenci podkreślali, że niezbędna w tym zakresie edukacja powinna być na prostym i czytelnym poziomie, a wtedy społeczeństwo lepiej poradziłoby sobie z oszczędzaniem na zabezpieczenie emerytalne, cyt: „*Nie chodzi o to, że każdy musi być analitykiem i wiedzieć, co minister finansów do niego mówi. Chodzi o to, żeby każdy potrafił sobie we własnym obrębie zdecydować*” (mężczyzna, lat 37). Ponadto niskie kompetencje konsumentów w zakresie zabezpieczenia emerytalnego powodują znaczną pasywność odnośnie do już dokonanych wyborów. Wiąże się to z opisywanym w teorii finansów behawioralnych (zob. rozdział 1) efektem *status quo*¹⁴⁶.

Biorąc pod uwagę zaprezentowane powyżej bariery i przyczyny ograniczające dodatkowe oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne, istotną kwestią jest określenie warunków oraz działań niezbędnych do eliminowania tychże ograniczeń. W związku z tym w procesie przygotowywania przez kreatorów polityki społecznej (ale i inne podmioty zainteresowane wzrostem indywidualnych oszczędności emerytalnych) skutecznych strategii, mających na celu stymulowanie postaw i zachowań gospodarstw domowych w zakresie dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne, należy:

1. Przede wszystkim budować kompetencje emerytalne (szczególnie świadomość i wiedzę). Niezbędna jest zakrojona na szeroką skalę edukacja ekonomiczna

emeryturę wymaga znacznej samokontroli w zakresie równoważenia wydatków bieżących i przyszłego bezpieczeństwa finansowego, analizując przyczyny niskich oszczędności, ww. autorzy stwierdzili, że kluczowy jest brak silnej woli ze strony przyszłego emeryta. Zwlekanie z oszczędzaniem na zabezpieczenie starości wiąże się bowiem z naturalnymi skłonnościami człowieka do prokrastynacji.

¹⁴⁵ Niski poziom wiedzy na temat zabezpieczenia emerytalnego oraz zbyt duża złożoność tej problematyki są jednymi z częściej wskazywanych w literaturze powodów niedostatecznego dodatkowego oszczędzania na emeryturę [Rowlingson 2002; Mann 2005; Barr 2006]. Badania wskazują [Horack i in. 2008; Lusardi i Mitchell 2006], że osoby cechujące się niskim poziomem kompetencji finansowych są mniej zainteresowane decyzjami w zakresie planowania oszczędzania na starość niż osoby taką wiedzę posiadające.

¹⁴⁶ Efekt *status quo* zakłada, że ludzie najczęściej są niechętni zmianom, zaś niechęć ta jest tym większa, im bardziej trudna i złożona decyzja ma zostać podjęta. Przykładowo, w sytuacji przynależności do funduszu emerytalnego ludzie mogą preferować zasadę „niech będzie tak, jak jest” [Zielonka 2004, s. 352]. Potwierdzają to również wyniki własnych ilościowych badań empirycznych (badania K54), z których wynika, że niezależnie od dokonanych przez badane osoby ocen otwartego funduszu emerytalnego, do którego przynależą, jedynie 3,7% planowało dokonać transferu do innego OFE. Natomiast skłonność do transferu wzrasta w sytuacji zaproponowania za tę zmianę pewnej kwoty pieniędzy. Decyzję taką podjęłoby wówczas 11,5% członków OFE, zaś kolejne 28,1% uzależniało tę decyzję od wysokości zaproponowanej sumy pieniędzy.

(w tym finansowa i emerytalna) prowadzona od najmłodszych lat, promowanie oszczędzania na różne cele. Wiąże się to z koniecznością jak najwcześniejszego budowania nawyku systematycznego oszczędzania, nawet bardzo niskich kwot pieniędzy. Kształtując wiedzę emerytalną, warto wyjaśniać również bariery utrudniające oszczędzanie na zabezpieczenie starości, np.: naturalny brak samokontroli i silnej woli, problem odkładania zadań na później (jeśli postrzegane są one jako nieprzyjemne) czy niechęć człowieka do zmian i chęć utrzymywania *status quo* (preferowanie braku działania niż działanie).

2. Wprowadzać rozwiązania zwiększające powszechność oszczędzania na starość, np. poprzez automatyczne przystępowanie pracowników do pracowniczych programów emerytalnych¹⁴⁷ (z tzw. opcją *opt-out*) [Rutecka 2014].
3. Intensywnie promować zalety długookresowego oszczędzania, jednocześnie wskazując na wady nadmiernego konsumpcjonizmu.
4. Ograniczyć do minimum złożoność produktów finansowych przeznaczonych na zabezpieczenie emerytalne oraz formalności związane z ich nabywaniem.
5. Dążyć do zmiany relacji poziomu obciążeń (fiskalnych i składek płaconych na zabezpieczenie społeczne) do wysokości wynagrodzeń. Pracujący, którzy mają świadomość, że znaczna część każdego ich wynagrodzenia jest pomniejszana co miesiąc o bardzo wysokie obowiązkowe składki na zabezpieczenie społeczne, mają prawo oczekiwać, że świadczenie emerytalne otrzymywane z publicznego systemu zapewni im godne życie w okresie starości. Obniżenie obowiązkowych obciążeń na rzecz wzrostu wynagrodzeń może się przyczynić do wzrostu oszczędności na cele emerytalne. To przesunięcie wymagałoby oczywiście odpowiednich działań edukacyjnych, a przede wszystkim wprowadzenia rozwiązań prawnych, aby jedynym efektem podwyższenia wynagrodzeń nie był wzrost konsumpcji.
6. Przeprowadzić gruntowną reformę w pozostałych systemach emerytalnych – rolników oraz służb mundurowych. Zasady funkcjonowania tych systemów obniżają bowiem postrzeganą przez osoby objęte systemem publicznym sprawiedliwość społeczną w zakresie zabezpieczenia emerytalnego obywateli.
7. Obniżyć koszty organizacyjne funkcjonowania instytucji związanych z systemem emerytalnym.

¹⁴⁷ Automatyczne zapisywanie nowych pracowników do pracowniczego programu emerytalnego (z możliwością rezygnacji z uczestnictwa w nim po upływie określonego czasu przez wypełnienie specjalnego formularza) może spowodować, że większość uczestników programu emerytalnego już z niego nie zrezygnuje [Zielonka 2004, s. 352].

ZAKOŃCZENIE

Problem zabezpieczenia emerytalnego jest istotny nie tylko dla kształtu obecnej polityki społecznej i gospodarczej, ale przede wszystkim dla gospodarstw domowych – tak osób pracujących, jak i emerytów. Zarówno polityka społeczno-gospodarcza kraju, jak i indywidualne decyzje gospodarstw domowych, podejmowane szczególnie w okresie aktywności zawodowej ich członków, odgrywają fundamentalną rolę w kształtowaniu poziomu jakości życia osób starszych.

Wskutek zachodzących procesów demograficznych, przeobrażeń w formach życia rodzinnego czy zmian na rynku pracy determinujących sytuację systemu emerytalnego gospodarstwa domowe kształtują także swoje postawy wobec zabezpieczenia na okres starości. Coraz częściej stawać będą przed koniecznością podejmowania decyzji o dodatkowym zabezpieczeniu emerytalnym. Przeprowadzone autorskie badania empiryczne, których wyniki zaprezentowano w monografii, pozwoliły na zidentyfikowanie postaw i zachowań gospodarstw w tym zakresie.

Punktem wyjścia do diagnozy postaw, a następnie zachowań gospodarstw domowych jest proces planowania zabezpieczenia na okres starości. Gospodarstwa domowe w Polsce charakteryzują się niskim poziomem kompetencji emerytalnych zarówno w zakresie świadomości dodatkowego oszczędzania na emeryturę, jak i wiedzy o systemie zabezpieczenia emerytalnego. Stwierdzono, że obok kompetencji istotnym czynnikiem kształtującym postawy i zachowania może być także posiadanie motywów i jasno sprecyzowanych celów dodatkowego oszczędzania na emeryturę. Wśród nich dominują te, które można przypisać do motywów z najniższego poziomu piramidy potrzeb Masłowa, tzn. chęć utrzymania odpowiedniego standardu życia na emeryturze oraz pokrycie ewentualnych kosztów leczenia w okresie starości. Uzyskane wyniki potwierdzają jedno z założeń koncepcji cyklu życia Modiglianiego, Brumberga i Ando, że gospodarstwa domowe starają się wyrównać poziom konsumpcji w całym swoim życiu.

Determinantami wpływającymi na kompetencje emerytalne i motywów oszczędzania są w szczególności: wykształcenie głowy gospodarstwa domowego, jego stan majątkowy, a także subiektywna ocena relacji z dziećmi, stan zdrowia i stosunek do ryzyka finansowego. Nie potwierdzono natomiast opisywanego w literaturze związku kompetencji i motywów z płcią konsumenta. Okazuje się, że płeć determinuje jedynie poziom wiedzy subiektywnej o systemie zabezpieczenia emerytalnego oraz

pozyskiwanie wiedzy o systemie emerytalnym w masowych źródłach informacji (mężczyźni deklarują większą wiedzę subiektywną niż kobiety, rzadziej też korzystają z masowych źródeł informacji). Bardzo istotne znaczenie w kształtowaniu świadomości i wiedzy ma także korzystanie z profesjonalnych źródeł informacji.

Wyjaśniając zachowania gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia emerytalnego, zastosowano szerokie podejście. Uwzględniono bowiem dwa kluczowe sposoby zabezpieczenia na okres starości – indywidualną zapobiegliwość człowieka oraz rolę państwa. Podstawą indywidualnego zabezpieczenia jest naturalny system emerytalny, obejmujący zagadnienia związane z transferami międzypokoleniowymi oraz gromadzeniem dodatkowych oszczędności emerytalnych.

Identyfikując związane z zabezpieczeniem na okres starości transfery międzypokoleniowe zachodzące na poziomie rodziny, wskazano, że w Polsce osoby starsze w znacznym stopniu korzystają z pomocy dorosłych dzieci. Wsparcie to jest tym częstsze, im starsza jest głowa gospodarstwa domowego. Ponadto korzystanie z pomocy dzieci jest związane ze statusem zawodowym – oprócz emerytów i rencistów z pomocy dzieci korzystają głównie przedstawiciele wolnych zawodów oraz właściciele przedsiębiorstw. W tym ostatnim przypadku wiąże się to prawdopodobnie z pragnieniem przekazania potomstwu w przyszłości firmy rodzinnej (w ramach transferów między pokoleniami). Z kolei czynnikami wpływającymi na zamiar skorzystania z pomocy dzieci w przyszłości są przede wszystkim wiek oraz dochody *per capita*. Okazało się jednak, że w przypadku planów skorzystania ze wsparcia dzieci zmienna „wiek” cechuje się odmiennym kierunkiem oddziaływania. Zamiary skorzystania z pomocy potomstwa uwidaczniają się bowiem silniej u młodszych respondentów i obniżają się wraz z wiekiem. Istnieją dwa wytłumaczenia. Po pierwsze, wraz z wiekiem w naturalny sposób spada akceptacja korzystania z pomocy dzieci, co wynika z chęci pozostawiania jak najdłużej samodzielnym. Z drugiej jednak strony starzeniu się towarzyszy nieuchronna konieczność korzystania ze wsparcia rodziny.

Ważnym ustaleniem poczynionym w odniesieniu do transferów międzypokoleniowych jest potwierdzenie występowania zależności między oczekiwaniami gospodarstw domowych w zakresie otrzymania wsparcia ze strony dorosłych dzieci a pozostawieniem spadku. Postrzeganie dzieci jako „sposobu” zabezpieczenia starości sprzyja bowiem pozytywnym postawom wobec chęci pozostawienia dla nich spadku. Nawet jeśli gospodarstwa domowe deklarują wyraźny motyw altruistyczny pozostawienia spadku, to i tak wskazują na warunki ograniczające całkowicie bezinteresowne przekazanie swojego majątku. Hipoteza (H1) mówiąca, że istnieje pozytywny związek między skłonnością do pozostawienia spadku a oczekiwaniami uzyskania od potomstwa pomocy w okresie po przejściu na emeryturę, została więc potwierdzona.

Uwzględniając wieloaspektowość problematyki badawczej, podjęto również próbę skonstruowania całościowego modelu postaw gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia na okres starości. Jego budowa umożliwiła weryfikację hipotezy H2

mówiącej o tym, że istotnym czynnikiem w modelu postaw wobec zabezpieczenia na okres starości są kompetencje emerytalne. Uzyskane rezultaty pozwoliły na potwierdzenie prawidłowości tej hipotezy.

Budowę modelu postaw gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia na okres starości umożliwiło wykorzystanie eksploracyjnej oraz konfirmacyjnej analizy czynnikowej. Model ten tworzą cztery konstrukty: kompetencje finansowe, które utworzyły dwa czynniki, tj. przekonanie o konieczności dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego oraz wiedzę, a ponadto zabezpieczenie rodziny (tj. transfery międzypokoleniowe) oraz oczekiwania wobec życia na emeryturze (tj. perspektywa czasowa). Pierwszy z wyodrębnionych czynników – przekonanie o potrzebie dodatkowego oszczędzania na okres starości – związany jest ze świadomością konieczności jak najwcześniejszego rozpoczęcia oszczędzania na ten okres, a także potrzebą bezpieczeństwa i pragnieniem zapewnienia gospodarstwu domowemu oczekiwanej jakości życia po zakończeniu pracy zawodowej. Drugi z czynników – wiedza o zabezpieczeniu emerytalnym – opisuje zachowania gospodarstw domowych odnoszące się do aktywności w zakresie pozyskiwania informacji o zabezpieczeniu emerytalnym oraz oceny poziomu posiadanej wiedzy. Kolejny czynnik wyróżnia się wyraźną koncentracją na aspektach związanych z finansowym zabezpieczeniem rodziny i pragnieniem pozostawienia spadku. Natomiast ostatni element modelu postaw uwzględnia perspektywę czasową zachowań gospodarstw domowych i obejmuje elementy związane z planowaniem życia na emeryturze oraz oczekiwania co do jego długości. Stwierdzono ponadto, że wyodrębnione w modelu postaw elementy są uzależnione od szeregu zmiennych charakteryzujących gospodarstwa domowe. Najwięcej statystycznie istotnych zależności między wyróżnionymi postawami odnotowano dla wieku głowy gospodarstwa domowego i fazy cyklu życia rodziny, a także dla poziomu zaufania wobec państwa i samooceny stanu zdrowia.

Przechodząc do drugiego obszaru indywidualnego zabezpieczenia emerytalnego – gromadzenia przez gospodarstwa domowe dodatkowych oszczędności emerytalnych, w pierwszej kolejności określone zostały zmienne wpływające na podejmowane decyzje. Gromadzenie oszczędności emerytalnych w sposób statystycznie istotny związane jest przede wszystkim z wiekiem, wykształceniem i wykonywanym zawodem głowy gospodarstwa domowego, a także z fazą cyklu życia rodziny oraz dochodami. Ponadto istotne statystycznie zależności odnotowano m.in. dla stosunku do ryzyka finansowego, poziomu optymizmu czy też subiektywnie oczekiwanej długości życia. Istotny związek odnotowano także dla postrzeganej przez przedstawicieli gospodarstw domowych kwoty niezbędnych oszczędności, które należałoby dodatkowo odkładać, by na emeryturze utrzymać oczekiwany poziom jakości życia.

Oszczędzaniu na zabezpieczenie emerytalne sprzyjają także pozytywne postawy gospodarstw domowych, które zostały wyodrębnione w analizie czynnikowej. Wyznaczone współczynniki korelacji między postawami a oszczędnościami są

dotadnie – najsilniejszy związek z oszczędnościami na zabezpieczenie emerytalne wykazuje czynnik „wiedza”, natomiast najsłabszą, ale statystycznie istotną korelację odnotowano dla czynnika „przekonanie” o potrzebie oszczędzania na zabezpieczenie okresu starości. Uzyskane wyniki badań umożliwiły zatem potwierdzenie hipotezy H4 głoszącej, że postawy gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia emerytalnego są pozytywnie skorelowane z oszczędzaniem na ten cel.

Z kolei w oszacowanym modelu regresji logistycznej, w którym za zmienną objaśnianą przyjęto dodatkowe oszczędzanie na emeryturę, istotnymi statystycznie zmiennymi objaśniającymi okazały się: wykształcenie głowy gospodarstwa domowego (zarówno jego poziom jak i charakter), osiągnane dochody, a także postrzegana kwota dodatkowych oszczędności umożliwiających utrzymanie odpowiedniego poziomu życia w okresie starości. Ponadto w oszacowanym modelu regresji znalazły się dwa spośród czterech konstruktów uzyskanych w modelu postaw: „wiedza” oraz „oczekiwania”, a także zaufanie do państwa jako instytucji organizującej i zarządzającej publicznym systemem zabezpieczenia emerytalnego.

Oceniając siłę i charakter zależności pomiędzy poziomem zaufania do państwa a gromadzeniem przez gospodarstwa domowe dodatkowych oszczędności emerytalnych, okazało się, że przynależność do segmentu gospodarstw, które ufają publicznemu systemowi zabezpieczenia emerytalnego, redukuje szansę dodatkowego oszczędzania na emeryturę o blisko 40% w porównaniu do gospodarstw, które nie obdarzają tego systemu zaufaniem. Wniosek ten pozwala na potwierdzenie prawidłowości hipotezy H3 głoszącej, że poziom zaufania wobec państwa jako instytucji organizującej i zarządzającej publicznym systemem zabezpieczenia emerytalnego w znaczącym stopniu wpływa na gromadzenie dodatkowych oszczędności emerytalnych.

Zaprezentowane powyżej wnioski uprawniają do stwierdzenia, że cele pracy zostały osiągnięte. Rezultaty przeprowadzonych badań i analiz pozwalają na lepsze zrozumienie poruszanych zagadnień i są istotne w szczególności dla teorii ekonomii emerytalnej i teorii zachowań konsumentów. Wzbogacają one bowiem wiedzę o człowieku i jego funkcjonowaniu w otoczeniu ekonomicznym. Zidentyfikowano specyficzne aspekty postaw i zachowań gospodarstw domowych związane nie tylko z finansowym zabezpieczeniem emerytalnym, ale także z transferami międzypokoleniowymi. Określono również wpływ szerokiego zakresu czynników kształtujących postawy i decyzje gospodarstw w tym zakresie. Na postawy i zachowania w szczególności wpływają wiek i wykształcenie głowy gospodarstwa domowego oraz osiągnane dochody. Istotnymi czynnikami determinującymi podjęcie decyzji o dodatkowym oszczędzaniu są także postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego, szczególnie związane z kompetencjami emerytalnymi w obszarze wiedzy emerytalnej. Ważny jest również poziom zaufania gospodarstw domowych do państwa jako instytucji organizującej i zarządzającej publicznym systemem zabezpieczenia emerytalnego.

Rozważania zawarte w książce mogą mieć również charakter aplikacyjny. Wyniki wydają się ważne i przydatne szczególnie dla kreatorów polityki społecznej

i gospodarczej, w tym sektora usług finansowych. Mogą się przyczynić do zrozumienia czynników krytycznych, wpływających na kształtowanie postaw i zachowań gospodarstw domowych. Na podstawie przeprowadzonych badań można zatem wskazać kilka rekomendacji pod adresem polityki społecznej i podmiotów gospodarczych funkcjonujących w obszarze zabezpieczenia emerytalnego.

Przede wszystkim należy podkreślić, że oszczędności gospodarstw domowych przeznaczone na emeryturę są obecnie tak niewielkie, że nie można zakładać, że obniżanie stopy zastąpienia z bazowego systemu emerytalnego będzie kompensowane indywidualną zapobiegliwością. Rezultaty badań wskazują, że niewielkie zainteresowanie dodatkowymi formami oszczędzania na emeryturę wynika z kilku powodów. Najważniejszą przyczyną jest niski poziom kompetencji emerytalnych. Brak świadomości i wiedzy o konieczności dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie własnej starości uwidocznili się w szczególności wśród kobiet, osób przed 30. rokiem życia, posiadających co najwyżej zawodowe wykształcenie oraz bezrobotnych. Wielokrotnie podkreślana w monografii potrzeba szerokiej edukacji ekonomicznej, w tym finansowej, jest rzeczą absolutnie niezbędną po to, by jednostka mogła w omawianym zakresie podejmować świadome decyzje.

Bardzo ważną barierą dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne jest także sytuacja materialna gospodarstw domowych. Wykazano wprawdzie, że wzrostowi dochodów towarzyszą: większa akceptacja konieczności tworzenia dodatkowych aktywów emerytalnych, wyższy poziom już zgromadzonych oszczędności oraz plany rozpoczęcia oszczędzania w przyszłości, jednak kierując się teorią G. Katony oraz wynikami autorskich badań, można stwierdzić, że istnienie obiektywnych możliwości oszczędzania na emeryturę nie musi bezpośrednio implikować dodatkowego oszczędzania na ten cel. Zidentyfikowanymi barierami dodatkowego oszczędzania na emeryturę są bowiem również: nadmierny konsumpcjonizm, brak nawyków systematycznego oszczędzania, zła opinia o produktach finansowych/inwestycyjnych o długim horyzoncie oszczędzania, brak atrakcyjnych produktów emerytalnych oraz uregulowania w państwowym systemie emerytalnym.

W zdecydowanie większym stopniu niż oczekują tego przedstawiciele gospodarstw domowych przyszłe dochody emerytalne powinny pochodzić z dodatkowych oszczędności gromadzonych w pracowniczych programach emerytalnych (lub na IKE albo IKZE). Część wynagrodzenia automatycznie przekazywana przez pracodawcę na konto emerytalne nie byłaby raczej postrzegana przez pracownika jako dodatkowe obciążenie. Osoby pracujące poniekąd „zapominają” o tym, że takie składki gromadzą i zaczynają traktować tego typu oszczędzanie jako coś „normalnego”. Podjęcie decyzji o samodzielnym odkładaniu pieniędzy poza systemem emerytalnym jest dla wielu bardzo trudnym zadaniem. W kontekście zaprezentowanych teorii behawioralnych i naturalnych skłonności człowieka do prokrastynacji, konsument zawsze znajdzie ważniejsze przeznaczenie posiadanych dochodów niż gromadzenie długookresowych oszczędności zabezpieczających,

rzadko przez niego wyczekiwany, okres starości. Największą barierą ograniczającą korzystanie z pracowniczych programów emerytalnych jest brak podstawowej wiedzy dotyczącej ich funkcjonowania. Wyniki badań wskazują wyraźnie, że spośród sposobów umożliwiających dodatkowe oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne, oferowanych w ramach systemu zabezpieczenia emerytalnego, wiedza gospodarstw domowych o PPE jest najniższa. Niebagatelne znaczenie ma oczywiście także niewielki odsetek pracodawców oferujących PPE.

Ponadto warto podkreślić konieczność zwiększenia elastyczności w zakresie momentu zakończenia pracy zawodowej i przejścia na emeryturę. Uregulowania dotyczące wieku emerytalnego powinny pozwalać na większą indywidualizację decyzji dotyczących okresu przejścia na emeryturę lub kontynuacji pracy zawodowej. Wiąże się to ze wzrostem poziomu elastyczności systemu emerytalnego, w tym ze wspieraniem działań ukierunkowanych na wydłużanie okresu pracy zawodowej [Góra i Rutecka 2013].

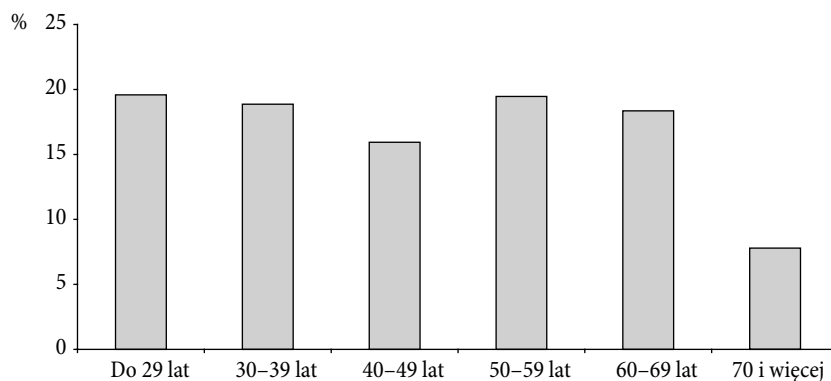
Podsumowując, należy wskazać również na ograniczenia i kierunki eksploracji omawianych zagadnień w dalszych badaniach. Podczas analizowania danych natrafiono na problemy związane ze sposobem pomiaru niektórych zagadnień. W szczególności istnieje konieczność rozszerzenia pomiaru dotyczącego oceny przez respondentów subiektywnej długości trwania życia, uwzględniając założenie, że zagadnienie to postrzegane jest jako bardzo drażliwe. Drugą kwestią wymagającą udoskonalenia jest pomiar obiektywnej wiedzy emerytalnej. Dobór zagadnień mierzących tę wiedzę może bowiem wpływać na uzyskiwane rezultaty analiz, ale jednocześnie nadmierne rozbudowanie w kwestionariuszu pytań testujących tę wiedzę może budzić w respondencie niechęć do udziału w badaniach. Natomiast wskazując na kierunki dalszych badań, warto uwzględnić w nich kwestie związane z czynnikami zewnętrznymi mogącymi wpływać na postawy i zachowania gospodarstw domowych. Chodzi tu w szczególności o uwarunkowania fiskalne związane z dodatkowym oszczędzaniem na emeryturę oraz transferami międzypokoleniowymi, a także zabezpieczenie medyczne skierowane do seniorów.

Warto na koniec przytoczyć słowa E. Mączyńskiej zawarte w przedmowie do polskiego wydania opracowania N. Barra i P. Diamonda [2014, s. XV-XVI], że podłożem błędów w kształtowaniu systemu emerytalnego są „Brak kompleksowej, holistycznej, wnikliwej analizy kwestii emerytalnych, z uwzględnieniem społeczno-gospodarczej i kulturowej specyfiki poszczególnych krajów, z uwzględnieniem nie tylko efektywności ekonomicznej, ale także podziału dochodów, narastającej niepewności i ryzyka oraz złożoności zarządzania systemem emerytalnym”. Wyrażam nadzieję, że niniejsza monografia chociaż w części tę lukę wypełnia.

Załącznik 1

Charakterystyka próby badawczej (badania K77)

Analizując rozkłady cechy uzyskane w badanej próbie, można zauważyć, że 601 osób to kobiety (51,7%), zaś 562 to mężczyźni (48,%). Strukturę próby ze względu na wiek zaprezentowano na wykresie 1.



Wykres 1. Struktura próby według wieku głowy gospodarstwa domowego

Źródło: Badanie własne K77

W przekroju poziomów wykształcenia rozkład próby był następujący: 44,1% respondentów legitymowało się wykształceniem podstawowym lub zawodowym, 36,1% – średnim, a 19,9% – wyższym. Jeśli chodzi o profil wykształcenia, to 14,4% osób posiadało wykształcenie ekonomiczne, 81,6% – nieekonomiczne (3,9% – brak danych).

Istotną cechą, która może wpływać na postawy oraz zachowania gospodarstw domowych, jest także liczba osób tworzących takie gospodarstwa. W badaniu niemal co drugie gospodarstwo domowe tworzyły 1–2 osoby (48,9%), gospodarstwa 3-osobowe to 21,5% uzyskanej próby, 4-osobowe to 19,9%, zaś 5 i więcej – 9,8% ogółu.

Badania pod kątem fazy cyklu życia gospodarstw domowych (wykres 2) wykazały, że największy udział w uzyskanej próbie miały gospodarstwa domowe posiadające na utrzymaniu dzieci, gdzie najmłodsze miało 7 lat lub więcej (29,8%) (pełne gniazdo II), gospodarstwa, w których wszystkie dzieci usamodzielniały się (21,7%) (puste gniazdo) oraz gospodarstwa mające małe dzieci (17,2%) (pełne gniazdo I).

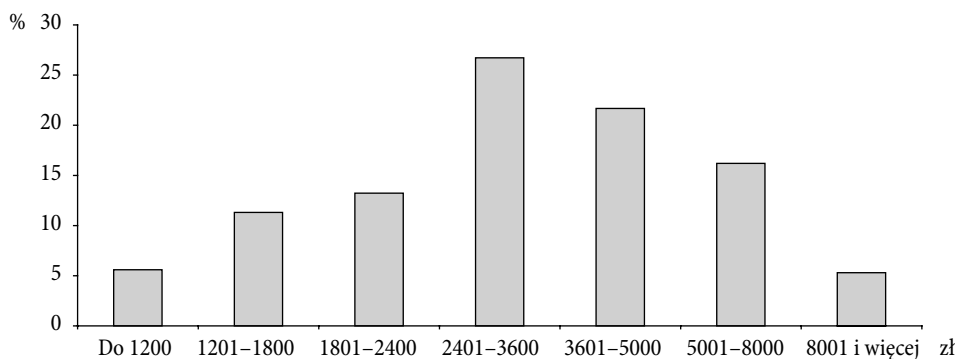


Wykres 2. Status gospodarstw domowych respondentów

Źródło: Badania własne K77

Kolejną cechą charakteryzującą był zawód wykonywany przez głowę gospodarstwa domowego. Jak wynika z uzyskanych danych, 24,3% gospodarstw prowadzonych było przez emerytów lub rencistów, 19,7% to gospodarstwa osób pracujących na stanowiskach robotniczych, 11,6% reprezentowało kadre ekonomiczną, 11,3% to rolnicy, 6,8% – posiadający własne przedsiębiorstwo, 6,6% – pracujący na stanowiskach technicznych, inżynierowie, informatycy, 5,9% – administracja państwowa, a pozostali to przedstawiciele wolnych zawodów, nauczyciele, pracownicy naukowci, służby mundurowe. W badanej próbie 5,4% respondentów w momencie przeprowadzania badań nie pracowało zawodowo.

Biorąc pod uwagę rozkład dochodów netto¹⁴⁸ gospodarstw domowych, można zauważyć, że najczęściej gospodarstwa domowe wskazywały dochody z przedziału 2401–3600 zł (26,7% wskazań) oraz 3601–5000 zł (21,7% wskazań) (wykres 3).



Wykres 3. Rozkład dochodów gospodarstw domowych (dochody „na rękę” netto)

Źródło: Badania własne K77

¹⁴⁸ Respondentów poproszono o podanie dochodów netto z racji tego, że są oni bardziej świadomi kwoty, którą otrzymującą co miesiąc „na rękę” (np. na konto bankowe), niż kwoty brutto.

Ponieważ badanie miało charakter badania reprezentatywnego ogólnopolskiego, dobór próby miał charakter warstwowy. Zatem po uwzględnieniu wielkości miejscowości oraz regionów badania struktura przestrzenna zrealizowanej próby odpowiada strukturze populacji. Rozkłady przestrzenne przebadanej próby zaprezentowano w tabelach 1 i 2.

Tabela 1. Rozkład badanej próby według klasy miejscowości

Klasa miejscowości	Częstość	Procent
Ogółem	1163	100,0
Wieś	445	38,2
Miasto do 20 tys.	159	13,7
Miasto 20,1–50 tys.	125	10,8
Miasto 50,1–200 tys.	185	15,9
Miasto pow. 200 tys.	249	21,4

Źródło: Badania własne K77.

Tabela 2. Rozkład badanej próby według regionu

Regiony (województwa)	Częstość	Procent
Ogółem	1163	100,0
Centralny (łódzkie, mazowieckie)	223	19,2
Południowy (śląskie, małopolskie)	227	19,6
Wschodni (lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie)	189	16,3
Północno-zachodni (lubuskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie)	266	22,9
Południowo-zachodni (dolnośląskie, opolskie)	99	8,5
Północny (kujawsko-pomorskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie)	159	13,7

Źródło: Badania własne K77.

Załącznik 2

Ważniejsze dane dotyczące systemu zabezpieczenia emerytalnego w Polsce

Tabela 3. Ubezpieczenia społeczne w latach 1999–2015

Rok	Liczba ubezpieczonych (tys. osób)	Przeciętna miesięczna liczba osób pobierających emerytury (tys. osób)	Przeciętna miesięczna emerytura (zł)	Przeciętna miesięczna emerytura w relacji do średniego wynagrodzenia
1999	13 270,6	3333	893,04	62,3
2000	13 059,9	3365	957,67	59,9
2001	12 851,0	3401	1058,81	61,8
2002	12 761,0	3479	1128,87	63,7
2003	12 739,3	3590	1188,34	65,0
2004	12 857,4	3792	1237,38	65,0
2005	13 130,9	3940	1256,53	63,6
2006	13 354,1	4390	1310,75	63,6
2007	14 074,5	4559	1346,42	59,2
2008	14 512,7	4765	1471,30	57,1
2009	14 535,0	4981	1596,46	58,8
2010	14 656,5	4996	1698,35	60,2
2011	14 666,1	4973	1783,06	59,9
2012	14 603,9	4960	1872,32	60,8
2013	14 519,8	4964	1970,39	61,7
2014	14 525,0	4953	2043,11	61,8
2015	b.d.	5058	2113,55	61,5

Źródło: Na podstawie opracowań ZUS z lat 2005–2015: [Ważniejsze informacje].

Tabela 4. Prognoza wpływów, wydatków i salda rocznego FUS – fundusz emerytalny

Rok	Saldo roczne (mln zł)	Wpływy (mln zł)	Wydatki (mln zł)	Wydolność (%)
2016	-40 802	95 262	136 064	70
2017	-43 298	100 585	143 883	70
2018	-45 910	106 440	152 350	70
2019	-48 348	112 870	161 218	70
2020	-50 442	119 687	170 129	70

Źródło: [Prognoza wpływów, s. 19].

Tabela 5. II filar systemu emerytalnego w Polsce

Rok	Liczba OFE	Aktywa netto	Liczba członków
1999	21	~2 900 000 000,00	~9 600 000
2000	21	~10 000 000 000,00	10 419 254
2001	17	19 409 420 713,11	10 637 409
2002	17	31 564 649 027,37	10 989 816
2003	16	44 833 088 918,58	11 463 193
2004	15	62 626 944 016,05	11 979 465
2005	15	86 078 777 334,35	11 720 737
2006	15	116 563 259 565,10	12 353 329
2007	15	140 030 893 475,80	13 138 758
2008	14	138 261 447 238,73	13 840 386
2009	14	178 630 090 689,18	14 360 664
2010	14	221 251 259 982,00	14 930 991
2011	14	224 720 127 079,71	15 493 373
2012	14	269 596 467 329,15	15 942 282
2013	13	299 272 473 053,74	16 377 714
2014	12	149 054 602 079,54	16 621 686
2015	12	140 496 147 445,13	16 532 142

Źródło: Na podstawie biuletynów kwartalnych Komisji Nadzoru Finansowego z lat 1999–2016.

Załącznik 3

Tabela 6. Zmienne objaśniające wykorzystane w modelowaniu zachowań gospodarstw domowych

Zmienne objaśniające	Kategorie odpowiedzi
Płeć głowy gospodarstwa	– kobieta – mężczyzna
Wiek głowy gospodarstwa	liczba lat
Wiek głowy gospodarstwa – kategorie	– do 29 lat – 30–39 lat – 40–49 lat – 50–59 lat – 60 lat i więcej
Wykształcenie głowy gospodarstwa – poziom	– podstawowe i zawodowe – średnie – wyższe
Wykształcenie głowy gospodarstwa – liczba lat	– liczba lat
Wykształcenie głowy gospodarstwa – charakter	– ekonomiczne – nieekonomiczne
Wielkość gospodarstwa domowego	– 1–2-osobowe – 3-osobowe – 4-osobowe – 5- i więcej osobowe
Faza cyklu życia gospodarstwa domowego	– osoba samotna, mieszka z rodzicami – osoba samotna – osoba mieszka z partnerem, bez dzieci – pełne gniazdo I (rodzina z dzieckiem/ dziećmi, najmłodsze ma mniej niż 7 lat) – pełne gniazdo II (rodzina z dzieckiem/ dziećmi, najmłodsze ma 7 lat i więcej) – puste gniazdo (wszystkie dzieci usamodzielniały się, mieszkam(y) osobno)
Dochody netto w gospodarstwie domowym	w PLN lub w tys. PLN
Dochody netto na osobę	w PLN lub w tys. PLN
Dochody netto na osobę w gospodarstwie domowym – kategorie	– do 750 PLN – 751–1200 – 1201–1600 – 1601–2200 – 2201 i więcej

Zmienne objaśniające	Kategorie odpowiedzi
Posiadanie własnego domu/mieszkania	<ul style="list-style-type: none"> - brak - jedna nieruchomość - dwie i więcej nieruchomości
Posiadanie kredytu hipotecznego	<ul style="list-style-type: none"> - tak - nie
Wielkość zamieszkiwanej miejscowości	<ul style="list-style-type: none"> - wieś - miasto do 20 tys. mieszkańców - miasto 20,1–50 tys. - miasto 50,1–200 tys. - miasto powyżej 200 tys.
Region	<ul style="list-style-type: none"> - Centralny (łódzkie, mazowieckie) - Południowy (śląskie, małopolskie) - Wschodni (lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie) - Północno-zachodni (lubuskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie) - Południowo-zachodni (dolnośląskie, opolskie) - Północny (kujawsko-pomorskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie)
Ocena relacji z dziećmi	<ul style="list-style-type: none"> - 1 – bardzo źle - 2 – źle - 3 – przeciętnie - 4 – dobrze - 5 – bardzo dobrze
Ocena poziomu zdrowia	<ul style="list-style-type: none"> - 1 – bardzo źle - 2 – źle - 3 – przeciętnie - 4 – dobrze - 5 – bardzo dobrze
Stosunek do ryzyka finansowego	<ul style="list-style-type: none"> - 1 – bardzo bezpieczne, niewielkie odsetki - 2 – raczej bezpieczne, małe odsetki - 3 – przeciętny - 4 – raczej ryzykowne, dość duży zysk - 5 – bardzo ryzykowne, duży zysk
Poziom optymizmu	<ul style="list-style-type: none"> - optymiści - pesymiści - neutralni <p><i>Przyporządkowania respondentów do poszczególnych kategorii dokonano na podstawie wskaźnika syntetycznego wyznaczonego z ocen bieżącej oraz prognozowanej sytuacji materialnej gospodarstwa domowego, sytuacji gospodarczej kraju, łącznej kwoty posiadanych oszczędności oraz sytuacji na rynkach finansowych. Respondenci oceniali sytuację korzystając z 5-stopniowej skali porządkowej od 1 – wyraźne pogorszenie, do 5 – wyraźna poprawa</i></p>
Oczekiwana długość życia	<ul style="list-style-type: none"> - liczba lat <p><i>zmienna przypisana każdemu respondentowi na podstawie danych GUS</i></p>
Subiektywna oczekiwana długość życia	<p>opinie respondentów co do długości własnego życia ocenione w 5-stopniowej skali Likerta: od 1 – zdecydowanie krócej niż inni, do 5 – zdecydowanie dłużej niż inni</p>

Zmienne objaśniające	Kategorie odpowiedzi
Optymalny wiek, w którym warto rozpocząć oszczędzanie na emeryturę	liczba lat
Kwota, którą należy dodatkowo odkładać, by godnie żyć na emeryturze	w PLN
Wiek przejścia na emeryturę	<ul style="list-style-type: none"> - liczba lat <i>lub kategorie:</i> - przed osiągnięciem wieku ustawowego - wraz z osiągnięciem wieku ustawowego - dłużej niż ustawowy wiek emerytalny
Postawy wobec podmiotów odpowiedzialnych za zabezpieczenie emerytalne	<ul style="list-style-type: none"> - zaradni - przerzucający odpowiedzialność - wycofani
Postawy wobec zabezpieczenia emerytalnego	<ul style="list-style-type: none"> - przekonanie - wiedza - zabezpieczenie rodziny - oczekiwania wobec życia na emeryturze

ZAŁĄCZNIK 4

Tabela 7. Analiza niezależności i V-Cramera

Ocena poziomu wiedzy subiektywnej	Chi- -kwadrat	df	p	V-Cramera
Płeć głowy gosp. domowego	22,508	4	0,000	0,139
Wiek głowy gosp. domowego	39,488	16	0,001	0,092
Wykształcenie głowy gosp. domowego	43,566	8	0,000	0,137
Charakter wykształcenia głowy gosp. domowego	18,075	4	0,001	0,127
Liczba osób w gospodarstwie domowym	11,009	12	0,528	0,056
Faza cyklu życia gospodarstwa domowego	42,267	20	0,003	0,095
Zawód głowy gosp. domowego	68,189	40	0,004	0,121
Dochody netto na osobę w gospodarstwie domowym	65,560	16	0,000	0,119
Posiadanie nieruchomości	31,760	8	0,000	0,117
Posiadanie kredytu hipotecznego	6,270	4	0,180	0,073
Wielkość zamieszkiwanej miejscowości	39,084	16	0,001	0,092
Region	42,610	20	0,002	0,096
Ocena relacji z dziećmi	45,654	16	0,000	0,111
Ocena poziomu zdrowia	28,863	16	0,025	0,079
Stosunek do ryzyka finansowego	74,498	20	0,000	0,127
Poziom optymizmu	21,546	8	0,006	0,096
Subiektywna oczekiwana długość życia	33,952	16	0,005	0,127
Preferowany wiek przejścia na emeryturę	23,236	8	0,003	0,104

Ocena poziomu wiedzy obiektywnej	Chi- -kwadrat	df	p	V-Cramera
Płeć głowy gosp. domowego	4,759	2	0,093	0,064
Wiek głowy gosp. domowego	13,820	8	0,087	0,077
Wykształcenie głowy gosp. domowego	20,090	4	0,000	0,093
Charakter wykształcenia głowy gosp. domowego	15,670	2	0,000	0,119
Liczba osób w gospodarstwie domowym	7,024	6	0,319	0,055
Faza cyklu życia gospodarstwa domowego	30,115	10	0,001	0,114
Zawód głowy gosp. domowego	41,163	20	0,004	0,133
Dochody netto na osobę w gospodarstwie domowym	27,825	8	0,001	0,110
Posiadanie nieruchomości	15,454	4	0,004	0,082
Posiadanie kredytu hipotecznego	0,062	2	0,970	0,007
Wielkość zamieszkiwanej miejscowości	9,583	8	0,295	0,064

Ocena poziomu wiedzy obiektywnej	Chi- -kwadrat	df	p	V-Cramera
Region	30,620	10	0,001	0,115
Ocena relacji z dziećmi	8,104	8	0,423	0067
Ocena poziomu zdrowia	15,296	8	0,054	0,081
Stosunek do ryzyka finansowego	24,022	10	0,008	0,102
Poziom optymizmu	7,348	4	0,119	0,056
Subiektywna oczekiwana długość życia	23,397	8	0,003	0,150
Preferowany wiek przejścia na emeryturę	9,489	4	0,050	0,066

Ważność motywu oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne	Chi- -kwadrat	df	p	V-Cramera
Płeć głowy gosp. domowego	2,416	5	0,789	0,046
Wiek głowy gosp. domowego	93,066	20	0,000	0,141
Wykształcenie głowy gosp. domowego	24,347	10	0,007	0,103
Charakter wykształcenia głowy gosp. domowego	8,218	5	0,145	0,086
Liczba osób w gospodarstwie domowym	12,827	15	0,616	0,061
Faza cyklu życia gospodarstwa domowego	76,108	25	0,000	0,114
Zawód głowy gosp. domowego	67,237	50	0,052	0,108
Dochody netto na osobę w gospodarstwie domowym	35,661	20	0,017	0,088
Posiadanie nieruchomości	53,993	10	0,000	0,153
Posiadanie kredytu hipotecznego	3,244	5	0,662	0,053
Wielkość zamieszkiwanej miejscowości	30,447	20	0,063	0,081
Region	51,207	25	0,002	0,094
Ocena relacji z dziećmi	31,932	20	0,044	0,093
Ocena poziomu zdrowia	69,311	20	0,000	0,122
Stosunek do ryzyka finansowego	52,644	25	0,001	0,095
Poziom optymizmu	25,945	10	0,004	0,106
Subiektywna oczekiwana długość życia	27,193	20	0,130	0,114
Preferowany wiek przejścia na emeryturę	2,416	5	0,789	0,046

Ważność motywu zabezpieczenia przyszłości rodziny (w tym pozostawienia spadku)	Chi- -kwadrat	df	p	V-Cramera
Płeć głowy gosp. domowego	7,436	4	0,115	0,080
Wiek głowy gosp. domowego	46,218	16	0,000	0,100
Wykształcenie głowy gosp. domowego	27,035	8	0,001	0,108
Charakter wykształcenia głowy gosp. domowego	1,428	4	0,839	0,036
Liczba osób w gospodarstwie domowym	53,704	12	0,000	0,124
Faza cyklu życia gospodarstwa domowego	84,913	20	0,000	0,135
Zawód głowy gosp. domowego	67,928	40	0,004	0,121
Dochody netto na osobę w gospodarstwie domowym	23,742	16	0,095	0,072
Posiadanie nieruchomości	53,794	8	0,000	0,153
Posiadanie kredytu hipotecznego	7,031	4	0,134	0,078
Wielkość zamieszkiwanej miejscowości	56,078	16	0,000	0,110
Region	51,881	20	0,000	0,106

Ważność motywu zabezpieczenia przyszłości rodziny (w tym pozostawienia spadku)	Chi-kwadrat	df	p	V-Cramera
Ocena relacji z dziećmi	46,301	16	0,000	0,112
Ocena poziomu zdrowia	39,107	16	0,001	0,092
Stosunek do ryzyka finansowego	33,630	20	0,029	0,085
Poziom optymizmu	26,928	8	0,001	0,108
Subiektywna oczekiwana długość życia	56,856	16	0,000	0,165
Preferowany wiek przejścia na emeryturę	7,436	4	0,115	0,080

Podmioty odpowiedzialne za zabezpieczenie emerytalne (zmienne różnicujące segmenty)	Chi-kwadrat	df	p	V-Cramera
Płeć głowy gosp. domowego	2,015	2	0,365	0,042
Wiek głowy gosp. domowego	24,785	8	0,002	0,103
Wykształcenie głowy gosp. domowego	62,772	4	0,000	0,164
Charakter wykształcenia głowy gosp. domowego	8,031	2	0,018	0,085
Liczba osób w gospodarstwie domowym	10,771	6	0,096	0,068
Faza cyklu życia gospodarstwa domowego	22,343	10	0,013	0,098
Zawód głowy gosp. domowego	86,025	20	0,000	0,192
Dochody netto na osobę w gospodarstwie domowym	44,495	8	0,000	0,139
Posiadanie nieruchomości	4,989	4	0,288	0,046
Posiadanie kredytu hipotecznego	10,178	2	0,006	0,094
Wielkość zamieszkiwanej miejscowości	37,655	10	0,000	0,127
Region	37,655	10	0,000	0,127
Ocena relacji z dziećmi	21,275	8	0,006	0,107
Ocena poziomu zdrowia	43,271	8	0,000	0,136
Stosunek do ryzyka finansowego	28,194	10	0,002	0,110
Poziom optymizmu	16,120	4	0,003	0,083
Subiektywna oczekiwana długość życia	8,451	8	0,391	0,089
Preferowany wiek przejścia na emeryturę	25,266	4	0,000	0,108

Plany skorzystania z pomocy dzieci	Chi-kwadrat	df	p	V-Cramera
Płeć głowy gosp. domowego	13,721	4	0,008	0,110
Wiek głowy gosp. domowego	32,867	16	0,008	0,085
Wykształcenie głowy gosp. domowego	16,566	8	0,035	0,085
Charakter wykształcenia głowy gosp. domowego	5,391	4	0,249	0,070
Liczba osób w gospodarstwie domowym	29,674	12	0,003	0,093
Faza cyklu życia gospodarstwa domowego	36,011	20	0,015	0,089
Zawód głowy gosp. domowego	63,004	40	0,012	0,117
Dochody netto na osobę w gospodarstwie domowym	34,453	16	0,005	0,087
Posiadanie nieruchomości	23,417	8	0,003	0,102
Posiadanie kredytu hipotecznego	3,042	4	0,551	0,052
Wielkość zamieszkiwanej miejscowości	32,822	16	0,008	0,085
Region	68,926	20	0,000	0,123
Ocena relacji z dziećmi	18,680	16	0,286	0,071

Plany skorzystania z pomocy dzieci	Chi- -kwadrat	df	p	V-Cramera
Ocena poziomu zdrowia	40,821	16	0,001	0,095
Stosunek do ryzyka finansowego	25,817	20	0,172	0,075
Poziom optymizmu	29,431	8	0,000	0,114
Subiektywna oczekiwana długość życia	30,263	16	0,017	0,121
Preferowany wiek przejścia na emeryturę	13,214	8	0,105	0,079

Korzystanie z pomocy dorosłych dzieci (n = 514)	Chi- -kwadrat	df	p	V-Cramera
Płeć głowy gosp. domowego	2,027	1	0,155	0,063
Wiek głowy gosp. domowego	15,740	1	0,000	0,175
Wykształcenie głowy gosp. domowego	2,976	2	0,226	0,076
Charakter wykształcenia głowy gosp. domowego	0,787	1	0,375	0,040
Liczba osób w gospodarstwie domowym	1,874	3	0,599	0,060
Faza cyklu życia gospodarstwa domowego	8,563	5	0,128	0,129
Zawód głowy gosp. domowego	20,105	10	0,028	0,198
Dochody netto na osobę w gospodarstwie domowym	1,814	4	0,770	0,059
Posiadanie nieruchomości	2,134	2	0,344	0,065
Posiadanie kredytu hipotecznego	0,001	1	0,970	0,002
Wielkość zamieszkiwanej miejscowości	5,139	4	0,273	0,100
Region	45,880	5	0,000	0,299
Ocena relacji z dziećmi	8,451	4	0,076	0,133
Ocena poziomu zdrowia	3,657	2	0,161	0,085
Stosunek do ryzyka finansowego	9,670	5	0,085	0,137
Poziom optymizmu	6,465	2	0,039	0,120
Subiektywna oczekiwana długość życia	5,851	4	0,211	0,107
Preferowany wiek przejścia na emeryturę	2,027	1	0,155	0,063

Oszczędzanie na emeryturę	Chi- -kwadrat	df	p	V-Cramera
Płeć głowy gosp. domowego	2,702	1	0,100	0,049
Wiek głowy gosp. domowego	25,370	4	0,000	0,151
Wykształcenie głowy gosp. domowego	6,575	2	0,037	0,077
Charakter wykształcenia głowy gosp. domowego	0,121	1	0,728	0,011
Liczba osób w gospodarstwie domowym	1,670	3	0,644	0,039
Faza cyklu życia gospodarstwa domowego	17,585	5	0,004	0,126
Zawód głowy gosp. domowego	61,398	10	0,000	0,236
Dochody netto na osobę w gospodarstwie domowym	29,015	4	0,000	0,162
Posiadanie nieruchomości	51,526	2	0,000	0,216
Posiadanie kredytu hipotecznego	2,911	1	0,088	0,051
Wielkość zamieszkiwanej miejscowości	9,139	4	0,058	0,091
Region	31,083	5	0,000	0,168
Ocena relacji z dziećmi	4,754	4	0,313	0,074
Ocena poziomu zdrowia	8,534	4	0,074	0,088

Stosunek do ryzyka finansowego	13,669	5	0,018	0,111
Poziom optymizmu	8,486	2	0,014	0,088
Subiektywna oczekiwana długość życia	12,379	4	0,015	0,155
Preferowany wiek przejścia na emeryturę	16,438	2	0,000	0,126

ZAŁĄCZNIK 5

Tabela 8. Postawy i zachowania w zakresie zabezpieczenia emerytalnego – przykłady badań światowych

Autor Kraj Rok publikacji Szczegóły metodyczne	Wybrane wyniki badań
O. Gough Wielka Brytania 2003 Badania jakościowe $n = 18$ menedżerów HR $n = 14$ pracowników Badania ilościowe $n = 532$ Miary statystyki opisowej	Zidentyfikowano powody niechęci przystępowania kobiet do zakładowych programów emerytalnych. Są to następujące przyczyny: – posiadanie dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego – planowana zmiana pracy – oczekiwanie wsparcia finansowego na emeryturze od partnera – niechęć do obciążania wynagrodzenia dodatkowym kosztem – brak przekonania – ważniejszy cel przeznaczenia pieniędzy
M.E.A. Haffner Holandia 2004 Badania ilościowe $n =$ ok. 2000 osób Miary statystyki opisowej Uzupełniająco: Metoda IDI $n = 23$ osoby starsze	Cel badań: identyfikacja transferów międzypokoleniowych i określenie, czy posiadane nieruchomości są traktowane jako zabezpieczenie emerytalne czy też jako potencjalna masa spadkowa Plany pozostawienia spadku według ich rodzajów: 1. Spadki przypadkowe chciałyby pozostawić 58% osób, chęć pozostawienia takiego spadku maleje wraz z wiekiem, ale rośnie wraz z dochodami i stanem zdrowia 2. Spadki wynikające z motywu egoistycznego chciałyby pozostawić ok. 15% osób, chęć pozostawienia takiego spadku rośnie wraz z wiekiem, dochodami i oceną zdrowia Zakres przedmiotowy badań jakościowych to m.in: posiadanie kredytu hipotecznego, nieruchomość jako spadek, posiadanie innego majątku jako zabezpieczenia emerytalnego, nieruchomość a odwrócona hipoteka, otrzymanie i chęć przekazania spadku
C. Barrosa i in. Portugalia 2007 $n = 1000$ osób Badania ankietowe Modele logitowe	Prawdopodobieństwo dodatkowego oszczędzania na emeryturę rośnie wraz z: oczekiwaną długością życia, ważnością motywów: spadku, ostrożnościowego, inwestycyjnego oraz utrzymania płynności finansowej, a ponadto ulgami podatkowymi, stopą zastąpienia, posiadaniem wolnych środków finansowych, skorzystaniem z doradztwa finansowego w banku, wiekiem, płcią oraz dochodami. Szansa na dodatkowe oszczędzanie spada wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa domowego, ważności ochrony zdrowia jako motywu oszczędzania, skracaniem czasu pozostałego do emerytury

Autor Kraj Rok publikacji Szczegóły metodyczne	Wybrane wyniki badań
S. Jordan , C. Treisch, Austria 2010 <i>n</i> = 17 osób indywidualnych oszczędzających na emeryturę <i>n</i> = 5 doradców bankowych	Zidentyfikowano niewielki wpływ podatków na decyzje dotyczące dodatkowego oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne. Decyzje te podejmowane są bez prowadzenia porównań w zakresie możliwych do osiągnięcia zysków z tytułu oszczędzania za pomocą różnych – co do opodatkowania – metod zabezpieczenia emerytalnego. Najważniejszą determinantą podejmowanych decyzji są osiągnięte dochody
H. Bateman i in. 2010 Australia <i>n</i> = 693 osoby Ankieta <i>on-line</i> Eksperyment Modele klas ukrytych	Eksperyment polegał na alokacji 1 tys. dolarów na 6 typów portfolio składającego się z różnych instrumentów umożliwiających oszczędzanie na emeryturę. Zidentyfikowano istotny statystycznie wpływ na podejmowane decyzje zmieniających: wieku, dochodów oraz stosunku do ryzyka
Gallery i in. Australia 2011 Ankieta <i>on-line</i> <i>n</i> = 2032 osób Regresja	Zidentyfikowano zależność między kompetencjami finansowymi a decyzjami o dodatkowym oszczędzaniu na emeryturę. Zmienne objaśniające istotne statystycznie: wiek, płeć, wykształcenie, posiadanie nieruchomości, dochody, korzystanie ze źródeł informacji. Testowane zmienne, nieistotne statystycznie: faza cyklu życia rodziny, region, status zawodowy
R. Mayer i in. USA 2011 <i>n</i> = 1720 Ankieta <i>on-line</i> Regresja logistyczna	Zidentyfikowano zależności między oszczędnościami emerytalnymi (lub potrzebą oszczędzania na emeryturę) a zmiennymi charakteryzującymi konsumentów. Zmienne istotne statystycznie w grupie osób poniżej 40. r.ż. to: – w przypadku dostrzegania potrzeby oszczędzania na emeryturę: wiedza finansowa zdobywana samodzielnie, orientacja na przyszłość, akceptacja ryzyka (wpływ dodatni) – w przypadku posiadania oszczędności emerytalnych: preferencje czasowe, wykształcenie, wiek, dochody, status małżeński (ujemny wpływ wykształcenia) Zmienne istotne statystycznie w grupie osób powyżej 40. r.ż. to: – w przypadku dostrzegania potrzeby oszczędzania na emeryturę: umiejętności obliczeniowe, wiedza finansowa zdobywana samodzielnie, akceptacja ryzyka, wykształcenie, wiek, dochody (wpływ dodatni) – w przypadku posiadania oszczędności emerytalnych: preferencje czasowe, akceptacja ryzyka, płeć, wykształcenie, dochody, status małżeński
T. Bucher-Koenen A. Lusardi Niemcy 2011 Poczutowe badania ankietowe <i>n</i> = 1059 osób Analiza regresji	Weryfikacja obiektywnej wiedzy finansowej na podstawie trzech pytań dotyczących: umiejętności obliczenia procentu składanego, wpływu inflacji na oszczędności oraz rozumienia ryzyka w dywersyfikacji portfela papierów wartościowych. Wiedza na temat powyższych zagadnień jest mniejsza w sposób statystycznie istotny wśród kobiet, osób o niższym poziomie wykształcenia oraz mieszkańców wschodniej części Niemiec. W analizie regresji stwierdzono pozytywny wpływ wiedzy finansowej na planowanie zabezpieczenia emerytalnego

Autor Kraj Rok publikacji Szczegóły metodyczne	Wybrane wyniki badań
Md. A. Jalil D.A. Razak S.M.F. Azam Malezja 2013 n = 170 osób Eksploracyjna i konfirmacyjna analiza czynnikowa	W analizie czynnikowej na podstawie 14 twierdzeń wyodrębniono trzy czynniki grupujące determinanty finansowego planowania po przejściu na emeryturę na: <ul style="list-style-type: none"> - postawy wobec dochodów (przykładowe twierdzenia: ograniczone dochody powodują, że myślę o planowaniu finansowym; dochód wpływa na planowanie finansowe; nieplanowanie finansowe powoduje kłopoty po przejściu na emeryturę) - postawy wobec finansowego planowania (np. rozpocząć planowanie finansowe trzeba tak szybko, jak to możliwe; planowanie finansowe pomoże mi utrzymać jakość życia po przejściu na emeryturę) - aspekty kulturowe (np. rodzina zachęca mnie do planowania finansowego; miejscowi ludzie niechętnie planują swoje finanse po przejściu na emeryturę)
M. Mastrogiacomo R. Alessie Holandia 2013 n = 17 910 osób Badania panelowe Konfirmacyjna analiza czynnikowa	W analizie czynnikowej na podstawie 12 motywów oszczędzania, wyodrębniono cztery czynniki, w tym dwa związane z zabezpieczeniem emerytalnym, tj: <ul style="list-style-type: none"> - czynnik „spadek”, który obejmuje: kupno prezentów dzieciom/wnukom, opłacenie kosztów edukacji dzieciom/ wnukom, pozostawienie spadku - czynnik „emerytura”, który obejmuje: kupno nieruchomości jako zabezpieczenia emerytalnego, zwiększenie świadczenia uzyskiwanego z bazowego systemu emerytalnego, oszczędzanie celem realizacji hobby na emeryturze Zmienne objaśniające: fakt samozatrudnienia kogokolwiek w gospodarstwie domowym, wiek głowy gospodarstwa domowego, wykształcenie, wielkość i dochody gospodarstwa domowego – wszystkie okazały się statystycznie istotne

BIBLIOGRAFIA

- Aczel, A.D., 2000, *Statystyka w zarządzaniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Adami, R., Gough, O., Theophilopoulou, A., 2013, *The Effect of Labour Earnings on Post Retirement Income*, Journal of Economic Studies, vol. 40, no. 3, s. 284–297.
- Adams, G., 1999, *Career-related Variables and Planned Retirement Age: an Extension of Beehr's Model*, Journal of Vocational Behavior, vol. 55, no. 2, s. 221–35.
- Adams, G., Prescher J., Ta, B., Lepisto, L., 2002, *Applying Work-role Attachment Theory to Retirement Decision Making*, International Journal of Aging & Human Development, vol. 54, no. 2, s. 125–37.
- Adamski, A., 2002, *Rodzina. Wymiar społeczno-kulturowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Aktywność ekonomiczna ludności Polski IV kwartał 2014 r.*, 2015, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Alba, J.W., Hutchinson, W.J., 2000, *Knowledge Calibration: What Consumers Know and What They Think They Know*, Journal of Consumer Research, 27 (2), s. 123–156.
- Alguacil, M., Cuadros, A., Orts, V., 2004, *Does Saving Really Matter for Growth? Mexico (1970–2000)*, Journal of International Development, 16, iss. 2.
- Ando, A.K., Modigliani F., 1963, *The Life Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implication and Tests*, The American Economic Review, vol. 53 (1).
- Antonides, G., van Raaij, W.F., 2003, *Zachowania konsumenta. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa.
- Atchley, R., 1976, *The Sociology of Retirement*, John Wiley, New York, NY.
- Atchley, R.C., 1991, *Social Forces and Aging*, Wadsworth, Belmont, CA.
- Atchley, R.C., Robinson, J.L., 1982, *Attitudes toward Retirement and Distance from the Event*, Research on Aging, vol. 4(3), s. 299–313.
- Atkinson, A., Messy F., 2012, *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, no. 15, OECD Publishing.
- Auerbach, A.J., Kotlikoff, L.J., 1987, *Life Insurance of the Elderly: Its Adequacy and Determinants*, w: Burtless, G. (ed.), *Work, Health and Income Among the Elderly*, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Averting the Old Age Crisis. Policies to Protect the Old and Protect Growth*, 1994, The World Bank, Washington.
- Bajtelsmit, V.L., Bernasek, A., Jianakoplos, N.A., 1999, *Gender Differences in Defined Contribution Pension Decisions*, Financial Services Review, vol. 8., s. 1–10.

- Barr, N., 2006, *Pensions: Overview of the Issues*, Oxford Review of Economic Policy, vol. 22, no. 1, s. 1–14.
- Barr, N., 2010, *Państwo dobrobytu jako skarbonka. Informacja, ryzyko, niepewność a rola państwa*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej, Warszawa.
- Barr, N., 2013, *Designing Pensions: What Can We Learn from Economic Theory? What Policy Directions?*, wystąpienie podczas konferencji ESPAnet 2013, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.
- Barr, N., Diamond P., 2006, *The Economics of Pensions*, Oxford Review of Economic Policy, 22 (1), s. 15–39.
- Barr, N., Diamond P., 2014, *Reformy systemu emerytalnego. Krótki przewodnik*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. Warszawa.
- Barro, R., 1974, *Are Government Bonds Net Wealth?*, Journal of Political Economy, vol. 82, no. 6, s. 1095–1117.
- Baruch, Y., Sayce, S., Gregoriou, A., 2014, *Retirement in a Global Labour Market: a Call for Abolishing the Fixed Retirement Age*, Personnel Review, vol. 43, no. 3, s. 464–482.
- Bateman, H., Louviere, J., Thorp, S., Islam, T., Satchell, S., 2010, *Investment Decisions for Retirement Saving*, The Journal of Consumer Affairs, vol. 44, no. 3, s. 463–482.
- Bayer, P.J., Bernheim, B.D., Scholz, J.K., 2008, *The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Employers*, Working Paper, no. 565, National Bureau of Economic Research Working Paper Series.
- Beales, H., Mazis, M.B., Salop, S.C., Staelin, R., 1981, *Consumer Search and Public Policy*, Journal of Consumer Research, vol. 8, June, s. 11–22.
- Bearden, W.O., Hardesty, D.M., Rose, R.L., 2001, *Consumer Self-Confidence: Refinements in Conceptualization and in Measurement*, Journal of Consumer Research, 28 (1), s. 121–134.
- Beck, V., 2010, *Working and Ageing*, European Centre for the Development of Vocational Training, Publications of the European Union.
- Becker, G.S., 1990, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa.
- Becker, G.S., 1991, *A Treatise on the Family*, enlarged edition, Cambridge, Massachusetts, USA: Harvard University Press.
- Becker, G.S., Barro, R.J., 1988, *A Reformulation of the Economic Theory of Fertility*, The Quarterly Journal of Economics, vol. CIII, no. 412, s. 1–25.
- Beehr, R.A., 1986, *The Process of Retirement: A Review and Recommendations for the Future Investigation*. Personnel Psychology, vol. 39, s. 31–55.
- Beehr, T., Glazer, S., Nielson, N., Farmer, S., 2000, *Work and Non-work Predictors of Employees' Retirement Ages*, Journal of Vocational Behavior, vol. 57, no. 2, s. 206–25.
- Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R., 1995, *Ekonomia*, t. 1, PWE, Warszawa.
- Behling, J.H., Merves, E.S., 1985, *Pre-retirement Attitudes and Financial Preparedness: a Cross-cultural and Gender Analysis*, Journal of Sociology & Social Welfare, vol. 12(1), s. 113–128.
- Benartzi, S., Thaler, R.H., 2001, *Naive Diversification Strategies in Defined Contribution Savings Plans*, American Economic Review, 91 (1), s. 79–98.
- Bengtson, V.L., 2001, *Beyond the Nuclear Family: The Increasing Importance of Multigenerational Bonds*, Journal of Marriage and Family, vol. 63, s. 1–16.
- Bernheim, B.D., Garrett, D.M., 2003, *The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Households*, Journal of Public Economics, 87(7–8), s. 1487–1519.

- Bernheim, D., 1995, *Do Households Appreciate their Financial Vulnerabilities? An Analysis of Actions, Perceptions, and Public Policy*. In *Tax Policy and Economic Growth*, American Council for Capital Formation, Washington, DC.
- Bernheim, D., 1998, *Financial Illiteracy, Education and Retirement Saving*, w: Mitchell, O., Schieber, S. (eds.), *Living with Defined Contribution Pensions*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia.
- Bernheim, D., Shleifer, A., Summers, L., 1985, *The Strategic Bequest Motive*, *Journal of Political Economy*, vol. 93, no. 6, s. 1045–1076.
- Bernheim, D.B., Skinner, J., Weinberg, S., 1997, *What Accounts for the Variation in Retirement Wealth among U.S. Households?*, NBER Working Paper Series, 6227.
- Bettman, J.R., Park, C.W., 1980, *Effects of Prior Knowledge and Experience and Phase of the Choice Process on Consumer Decision Processes: A Protocol Analysis*, *Journal of Consumer Research*, 7(3), s. 234–248.
- Beverly, S.G., Sherraden, M., 1999, *Institutional Determinant of Saving: Implications for Low-income Households and Public Policy*, *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, vol. 28, no. 4, s. 457–473.
- Bezpieczeństwo dzięki zapobiegliwości*, 2001, Raport Urzędu Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi, UNFE, Warszawa.
- Białowąs, S., 2013, *Zachowania oszczędnościowe w polskich gospodarstwach domowych. Postawy, determinanty, model*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Blackburn, R., 2003, *Banking on Death or Investing in Life: the History and Future of Pensions*, Verso, New York.
- Bombol, M., Słaby, T., 2011, *Konsument 55+ wyzwaniem dla rynku*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Borowski, J., Cizkowicz, P., Rzońca, A., Wojciechowski, W., 2013, *Kapitałowy filar emerytalny a wzrost gospodarki*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Börsch-Supan, A., Reil-Held, A., Schunk, D., 2007, *The Savings Behaviour of German Households: First Experiences with State Promoted Private Pensions*, Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, Mannheim University, June.
- Börsch-Supan, A., Reil-Held, A., Schunk, D., 2008, *Saving Incentives, Old-age Provision and Displacement Effects: Evidence from the Recent German Pension Reform*, *Journal of Pension Economics and Finance*, vol. 7, s. 295–319.
- Brandstätter, H., Güth, W., 2000, *A Psychological Approach to Individual Differences in Intertemporal Consumption Patterns*, *Journal of Economic Psychology*, vol. 10, no. 21(5), s. 465–479.
- Brown, T.A., 2015, *Confirmatory Factor Analysis for Applied Research*, 2nd ed., Guilford Press, New York, London.
- Browning, M., Crossley, T.F., 2001, *The Life-Cycle Model of Consumption and Saving*, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, no. 3, s. 3–22.
- Browning, M., Lusardi, A., 1996, *Household Saving: Micro Theories and Micro Facts*, *Journal of Economic Literature*, vol. 34, s. 1797–1855.
- Bucher-Koenen, T., Kluth, S., 2013, *Subjective Life Expectancy and Private Pensions*, Leibniz Information Centre for Economics, <http://hdl.handle.net/10419/79806> [dostęp: 15.06.2015].

- Byrne, K., 2005, *How Do Consumers Evaluate Risk in Financial Products?*, Journal of Financial Services Marketing, vol. 10, no. 1, s. 21–36.
- Bywalec, C., 2012, *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Canova, L., Rattazzi, A.M.M., Webley, P., 2005, *The Hierarchical Structure of Saving Motives*, Journal of Economic Psychology, vol. 26, s. 21–34.
- Carlson, J.P., Vincent, L.H., Hardesty, D.M., Bearden, W.O., 2009, *Objective and Subjective Knowledge Relationships: A Quantitative Analysis of Consumer Research Findings*, Journal of Consumer Research, 35(5), s. 864–876.
- Carrol, Ch.D., Summers, L., 1987, *Why Have Private Savings Rates in the United States and Canada Diverged?*, Journal of Monetary Economics, vol. 20, no. 2, s. 249–279.
- Carroll, Ch., 1992, *The Buffer-stock Theory of Saving: Some Macroeconomic Evidence*, Brookings Papers on Economic Activity, s. 61–156.
- Chen, Y., Scott, J., 2006, *Phase Retirement: Who Optes for It and towards What End?*, European Papers on the New Welfare, vol. 6, s. 16–130.
- Chłoń-Domińczak, A., Kawiński, M., Stańko, D., 2013, *System oceny i prezentacji wyników inwestycyjnych kapitałowych systemów emerytalnych*, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Choi, J.J., Laibson, D., Madrian, B.C., 2005, *Are Empowerment and Education Enough? Underdiversification in 401 (k) Plans*, Brookings Papers on Economic Activity, 36(2), s. 151–198.
- Choi, J.J., Laibson, D., Madrian, B.C., Metrick, A., 2002, *Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Choices, and the Path of Least Resistance*, Tax Policy and the Economy, vol. 16, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, s. 67–113.
- Chu, C.Y.C., 1991, *Primogeniture*, Journal of Political Economy, no. 1, s. 78–99.
- Chybalski, F. (red), 2009, *Otwarte fundusze emerytalne w Polsce. Analiza działalności inwestycyjnej, finansów oraz decyzji członków*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Chybalski, F., 2011, *Adekwatność systemów emerytalnych według celów OMC a reżimy emerytalne w Europie*, numer specjalny: Problemy zabezpieczenia emerytalnego w Polsce i na świecie, Polityka Społeczna, s. 2–7.
- Chybalski, F., 2012, *Skuteczność i efektywność systemu emerytalnego: koncepcja analizy i próba pomiaru*, Zeszyty Naukowe, Rozprawy Naukowe, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.
- Cichońska, D., Iltchev, P., 2011, *Zachowania, zaufanie i odpowiedzialność w zabezpieczeniu emerytalnym*, Polityka Społeczna, nr specjalny: Problemy zabezpieczenia emerytalnego w Polsce i na świecie, Warszawa.
- Cigno, A. 2006., *A Constitutional Theory of the Family*, Journal of Population Economics, 19, s. 259–283.
- Cigno, A., 1993, *Intergenerational Transfers without Altruism: Family, Market and State*, European Journal of Political Economy, 7, s. 505–518.
- Cigno, A., Werding, M., 2007, *Children and Pensions*, CESifo Book Series, The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England.
- Clark, R., Ogawa, N., Mason, A. (eds.), 2007, *Population Aging, Intergenerational Transfers and The Macroeconomy*, Edward Elgar Publishing.
- Clery, E., McKay, S., Phillips, M., Robinson, C., 2007, *Attitudes to Pensions: the 2006 Survey*, DWP Research Report, no. 434, HSMO, Norwich.

- Cohen, S., 1994, *Consumer Socialization: Children's Saving and Spending*, *Childhood Education*, vol. 70, no. 4, s. 244–46.
- Crego, A., De La Hera, A., Martinez-Inigo, D., 2008, *The Transition Process to Post-working Life and Its Psychosocial Outcomes*, *Career Development International*, vol. 13, no. 2, s. 186–204.
- Czapiński, J., Panek, T. (red.), 2013, *Diagnoza Społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa, www.diagnoza.com [dostęp: 10.03.2015].
- Czepulis-Rutkowska, Z., 2013, *Polityka społeczna Unii Europejskiej wobec osób starszych*, *Acta Universitatis Lodzensis Folia Oeconomica*, 291, s. 19–31.
- Czerwinka, M., Godlewski, B., 2008, *Finanse behawioralne. Zachowania inwestorów i rynku*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Davies, E., Cartwright, S., 2011, *Psychological and Psychosocial Predictors of Attitudes to Working Past Normal Retirement Age*, *Employee Relations*, vol. 33, no. 3, s. 249–268.
- Dąbrowska, A., Janoś-Kresło, M., Ozimek, I., 2005, *Ochrona i edukacja konsumentów we współczesnej gospodarce rynkowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- De Nardi, M., French, E., Jones, J.B., 2009, *Life Expectancy and Old Age Savings*, *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 99:2, s. 110–115.
- De Nardi, M., French, E., Jones, J.B., 2015, *Savings after Retirement: A Survey*, <http://www.voxeu.org/print/59152> [dostęp: 15.07.2015].
- Deaton, A., 1992, *Understanding Consumption*, Clarendon, Oxford.
- Devaney, S.A., Anong, S.T., Whirl, S.E., 2007, *Household Savings Motives*, *Journal of Consumer Affairs*, 41(1), s. 174–196.
- Diacon, S., Ennew, C., 2001, *Consumer Perceptions of Financial Risk*, *Geneva Papers on Risk & Insurance – Issues & Practice*, vol. 26, no. 3, s. 389–409.
- Domański, C. (red.), 2011, *Nieklasyczne metody oceny efektywności i ryzyka. Otwarte fundusze emerytalne*, PWE, Warszawa.
- Duesenberry, J.S., 1952, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge.
- Dynan, K.E., Skinner, J., Zeldes, S.P., 2004, *Do the Rich Save More?*, *Journal of Political Economy*, 112(2), s. 397–444.
- Dzięgielewska, M., 2006, *Przyszłość podeszłego wieku*, w: Kowaleski, J.T., Szukalski, P. (red.), *Starość i starzenie się jako doświadczenie jednostek i zbiorowości ludzkich*, Zakład Demografii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Dzik, B., Tyszka, T., 2004, *Problem racjonalności podmiotów ekonomicznych*, w: Tyszka, T. (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Employers Forum on Age*, 2010, www.efa.org [dostęp: 10.12.2014].
- Employment Rate of Older Workers*, Eurostat, <http://ec.europa.eu/> [dostęp: 14.06.2015].
- Engen, E.M., Gale, W.G., Uccello, C.E., 1999, *The Adequacy of Household Saving*, *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 2, s. 65–187.
- Esping-Andersen, G., 2010, *Trzy światy kapitalistycznego państwa dobrobytu*, Difin, Warszawa.
- Euwals, R., Eymann, A., Börsch-Supan, A., 2004, *Who Determines Household Savings for Old Age?*, Evidence from Dutch panel data, *Journal of Economic Psychology*, vol. 25, s. 195–211.

- Evans, L., Ekerdt, D., Bosse, R., 1985, *Proximity to Retirement and Anticipatory Involvement: Findings from the Normative Aging Study*, *Journal of Gerontology*, vol. 40, s. 368–374.
- Fatula, D. (red.), 2007, *Finansowe uwarunkowania decyzji ekonomicznych*, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków.
- Fatula, D., 2010, *Zachowania polskich gospodarstw domowych na rynku finansowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Feldstein, M., 1979, *The Effect of Social Security on Saving*, NBER Working Paper, no. 334, Cambridge.
- Fernandes, D., Lynch Jr., J.G., Netemeyer, R.G., 2012, *The Effect of Financial Literacy and Financial Education on Downstream Financial Behavior*, Working Paper, Leeds School of Business, University of Colorado Boulder.
- File, K.M., Prince, R.A., 1992, *Positive Word-of-Mouth: Customer Satisfaction and Buyer Behaviour*, *International Journal of Bank Marketing*, vol. 10, no. 1, s. 25 i n.
- Folbre, N., 1994, *Children as Public Goods*, *American Economic Review*, vol. 84, s. 86–90.
- Fox, C.R., Tversky, A., 1995, *Ambiguity Aversion and Comparative Ignorance*, *Quarterly Journal of Economics*, 110 (3), s. 585–603.
- Fox, C.R., Weber, M., 2002, *Ambiguity Aversion, Comparative Ignorance, and Decision Context*, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 88 (1), s. 476–498.
- Friedman, M., 1957, *A Theory of the Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Friedman, M., 2008, *Kapitalizm i wolność*, Onepress, Gliwice.
- Fronstin, P., 1999, *Retirement Patterns and Employee Benefits: Do Benefits Matter?*, *The Gerontologist*, 39(1), s. 37–47.
- Furniss, N., Tilton, T., 1977, *The Case for the Welfare State*, Indiana University Press, Bloomington.
- Gajewski, S., 1994, *Zachowanie się konsumenta a współczesny marketing*, Uniwersytet Łódzki, Łódź.
- Gale, W.G., Scholz, J.K., 1994, *Intergenerational Transfers and the Accumulation of Wealth*, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, no. 4, s. 145–160.
- Gall, T.L., Evans, D.R., 2000, *Pre-retirement Expectations and the Quality of Life of Male Retirees in Later Retirement*, *Canadian Journal of Behavioural Science*, vol. 32, no. 3, s. 187–97.
- Gallery, N., Gallery, G., Brown, K., Furneaux, Palm Ch., 2011, *Financial Literacy and Pension Investment Decisions*, *Financial Accountability & Management*, 27(3), August, s. 286–307.
- Garczarczyk, J., Mocek, M., Olejnik, I., Skikiewicz, R., 2006, *Wskaźniki koniunktury finansowej w diagnozowaniu i prognozowaniu rozwoju gospodarki*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Garczarczyk, J., Mocek, M., Skikiewicz, R., 2014, *Zachowania gospodarstw domowych na rynku usług finansowych w warunkach zmiennej koniunktury*, CeDeWu.pl, Warszawa.
- Gerrans, P., Clark-Murphy, M., 2004, *Gender Differences in Retirement Savings Decisions*, *Journal of Pension Economics and Finance*, vol. 3, no. 2, s. 145–164.
- Giddens, A., 1990, *The Consequences of Modernity*, Polity Press, Cambridge.
- Giddens, A., 2012, *Socjologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- Gilliam, J., Grable, J.E., 2010, *Risk Tolerance Estimation Bias: Do Married Women and Men Differ*, Journal of Consumer Education, vol. 27(1), s. 45–58.
- Glamser, F.D., 1976, *Determinants of a Positive Attitude toward Retirement*, Journal of Gerontology, 31(1), s. 104–107.
- Goldberg, J., von Nitzsch, R., 2001, *Behavioural Finance*, 1st English ed., John Wiley & Sons, Chichester.
- Golinowska, S., 1994, *Dodatkowe systemy emerytalne w świecie*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.
- Golinowska, S., 2002, *Europejski model socjalny i otwarta koordynacja polityki społecznej*, Polityka Społeczna, 11/12, s. 3–14.
- Golinowska, S., 2005, *Przyszłość państwa opiekuńczego i systemu zabezpieczenia społecznego*, Polityka Społeczna, nr 11–12, Warszawa, s. 2–4.
- Goodfellow, J.H., 2007, *Consumer Perception and Attitudes towards Savings and Investments*, International Journal of Bank Marketing, 5,3, s. 32–48.
- Gorman, M., 2000, *Development and the Rights of Older People*, w: Randel, J. (ed.), *The Ageing and Development Report: Poverty, Independence and the World's Older People*, Earthscan Publications Ltd., London, s. 3–21.
- Gough, O., Hick, R., 2009, *Ethnic Minorities, Retirement Planning and Personal Accounts*, International Journal of Sociology and Social Policy, vol. 29, no. 9/10, s. 488–497.
- Gough, O., Sozou, P.D., 2005, *Pensions and Retirement Savings: Cluster Analysis of Consumer Behaviour and Attitudes*, International Journal of Bank Marketing, vol. 23, no. 7, s. 558–570.
- Góra, M., 1999, *Ekonomiczne podstawy funkcjonowania nowego systemu emerytalnego w Polsce*, Gospodarka Narodowa, nr 3, s. 9–24.
- Góra, M., 2003, *System emerytalny*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Góra, M., Rutecka, J., 2013, *Elastyczny system emerytalny a obecne i przyszłe potrzeby jego uczestników*, Ekonomista, nr 6.
- Góra, W.A., 1989, *Tradycje opieki i pomocy społecznej w Polsce*, Praca Socjalna, nr 2, s. 22–35.
- Górniak, J., 1998, *Analiza czynnikowa i analiza głównych składowych*, ASK, nr 7, s. 83–100.
- Górniak, J., 2000, *My i nasze pieniądze. Studium postaw wobec pieniądza*, Aureus, Kraków.
- Grable, J.E., Lytton, R.H., Kratzer, C.Y., 1998, *Determinants of Defined Contribution Plan Employee Participation: A403(b) Perspective*, Consumer Interests Annual, vol. 44, s. 109–114.
- Grace, D., Weaven, S., Ross, M., 2010, *Consumer Retirement Planning: an Exploratory Study of Gender Differences*, Qualitative Market Research: An International Journal, vol. 13, no. 2, s. 174–188.
- Hadar, L., Sood, S., Fox, C.R., 2013, *Subjective Knowledge in Consumer Financial Decisions*, Journal of Marketing Research, vol. L, June, s. 303–316.
- Hadyniak, B., Monkiewicz, J., 1999, *Fundusze emerytalne II filar*, Poltext, Warszawa.
- Hall, R.E., 1978, *Stochastic Implications of the Life Cycle-permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence*, Journal of Political Economy, vol. 86, no. 6, s. 971–987.
- Handschke, J., Łyskawa, K., Ratajczak, J., 2005, *Ryzyko emerytalne w systemie zabezpieczenia na starość*, w: Szumlicz, T. (red.), *Społeczne aspekty ubezpieczenia*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, s. 147.

- Hanson, K., Wapner, S., 1994, *Transition to Retirement: Gender Differences*, International Journal of Aging and Human Development, vol 39 no. 3, s. 189–208.
- Harasim, J., 2007, *Teoretyczne aspekty gromadzenia i inwestowania nadwyżek finansowych przez gospodarstwa domowe*, w: Harasim, J. (red.), *Oszczędzanie i inwestowanie indywidualne w Polsce*, PTE, Katowice.
- Harrison, T., 2003, *Understanding the Behaviour of Financial Services Consumers: a Research Agenda*, Journal of Financial Services Marketing, vol. 8, no. 1, s. 6–9.
- Harrison, T., Waite, K., White, Ph., 2006, *Analysis by Paralysis: the Pension Purchase Decision Process*, International Journal of Bank Marketing, vol. 24, no. 1, s. 5–23.
- Hayek, F., 2006, *Konstytucja wolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Heath, C., Tversky, A., 1991, *Preference and Belief: Ambiguity and Competence in Choice Under Uncertainty*, Journal of Risk and Uncertainty, 4(1), s. 5–28.
- Hedge, J.W., Borman, W.C., Lammlein, S., 2006, *The Aging Workforce. Realities, Myths, and Implications for Organisations*, American Psychological Association, Washington DC.
- Heim, B.T., Lurie, I.Z., 2014, *Taxes, Income, and Retirement Savings: Differences by Permanent and Transitory Income*, Contemporary Economic Policy, vol. 32, no. 3, s. 592–617.
- Helman, R., Paladino, V., 2005, *Will Americans Ever Become Savers? The 14th Retirement Confidence Survey*, Issue Brief, no. 268, Employee Benefit Research Institute, Washington D.C.
- Henkens, K., 1999, *Retirement Intentions and Spousal support: a Multi-actor Approach*, The Journals of Gerontology: Series B, vol. 54, no. 2, s. 63–73.
- Herbich, M., 2010, *Diagnoza, analiza i symulacja wariantowa możliwych ubezpieczeniowych form dobrowolnych programów emerytalnych na rynku polskim*, Polska Izba Ubezpieczeń, Warszawa.
- Hira, T.K., Rock, W.L., Loibl, C., 2009, *Determinants of Retirement Planning Behaviour and Differences by Age*, International Journal of Consumer Studies, 33, s. 293–301.
- Hogarth, J.M., 1991, *Asset Management and Retired Households: Savers, Dissevers and Alternators*, Financial Counseling and Planning, vol. 2, s. 97–122.
- Holzmann, R., Hinz, R.P., Dorfman, M., 2008, *Pension Systems and Reform Conceptual Framework*, SP Discussion Paper, no. 0824, The World Bank.
- Hopkins, Ch.D., Roster, C.A., Wood, Ch.M., 2006, *Making the Transition to Retirement: Appraisals, Post-transition Lifestyle, and Changes in Consumption Patterns*, Journal of Consumer Marketing, vol. 23, no. 2, s. 87–101.
- Horack, S., Watmough, M., Wood, A., Downer, K., 2008, *Information Needs at Retirement: Qualitative Research Focusing on Annuitisation Decisions*, DWP Research Report, no. 515, HSMO, Norwich.
- Horioka, Ch.Y., 2014, *Are Americans and Indians More Altruistic than the Japanese and Chinese? Evidence from a New International Survey of Bequest Plans*, Discussion Paper, no. 901, The Institute of Social and Economic Research, Osaka University, <http://www.iser.osaka-u.ac.jp/library/dp/2014/DP0901.pdf> [dostęp: 10.07.2015].
- Horioka, Ch.Y., Watanabe, W., 1997, *Why do People Save? A Micro-Analysis of Motives for Household Saving in Japan*, Economic Journal, Royal Economic Society, vol. 107, s. 537–552.
- Horioka, Ch.Y., Yamashita, K., Nishikawa, M., Iwamoto, S., 2003, *The Impact of Bequest Motives on the Saving Behavior of the Aged in Japan*, http://www.rand.org/content/dam/rand/www/external/labour/seminars/adp/pdfs/adp_horioka.pdf. [dostęp: 14.05.2015].

- Howcroft, B., Hewer, P., Hamilton, R., 2003, *Consumer Decision-making Styles and the Purchase of Financial Services*, The Service Industries Journal, vol. 23, no. 3, s. 63–81.
- Hurd, M.D., 1987, *Savings of the Elderly and Desired Bequests*, American Economic Review, 77 (3), s. 298–312.
- Hwalek, M., Fireston, I., Hoffman, W., 1982, *The Role Social Pressures Play in Early Retirement Propensities*, Journal of Gerontology, vol. 34, s. 254–63.
- Hyde, M., Dixon, J., 2010, *Can Private Pensions Be Trusted? A Cross-national Review*, International Journal of Social Economics, vol. 37, no. 4, s. 276–292.
- Integration of Health Care Delivering*, 1996, Technical Report Series, Report of a WHO Study Group, Geneva, s. 18–24.
- Iwanicz-Drozdowska, M., 2009, *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych. Raport z badań*, Badania statutowe 2008–2009, 04/S/0010/08, Kolegium Zarządzania i Finansów, Katedra Ubezpieczeń Finansowych, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Jackowiak, C. (red.), 1991, *Rozwój ubezpieczeń społecznych w Polsce*, Ossolineum, Wrocław.
- Jackson, W., 1998, *The Political Economy of Population Ageing*, Chaltenhan and Northampton, Edward Elgar Publishing.
- Jak się żyje osobom starszym w Polsce?*, 2012, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, s. 1.
- Jappelli, T., 2005, *Health Risk and Portfolio Choice*, Working Paper, University of Salerno.
- Javalgi, R.R.G., Dion, P., 1999, *A Life Cycle Segmentation Approach to Marketing Financial Products and Services*, The Service Industries Journal, vol. 19, no. 3, s. 74–96.
- Jefferson, T., Preston, A., 2005, *Australia's "Other" Gender Wage Gap: Baby Boomers and Compulsory Superannuation Accounts*, Feminist Economics, vol. 11, no. 2, s. 79–101.
- Jerzyk, E., 2013, *Starszy konsument: zmiany spowodowane wiekiem a potrzeby i proces podejmowania decyzji zakupu*, Handel Wewnętrzny, lipiec – sierpień, nr 4, s. 116–124.
- Jędrasik-Jankowska, I., 2006, *Pojęcia i konstrukcje prawne ubezpieczenia społecznego*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Joo, S., Grable, J.E., 2000, *A Retirement Investment and Savings Decision Model: Influencing Factors and Outcomes*, Consumer Interests Annual, vol. 46, s. 44.
- Joo, S., Pauwels, V.W., 2002, *Factors Affecting Workers' Retirement Confidence: A Gender Perspective*, Financial Counseling and Planning, vol. 13(2), s. 1–10.
- Jordan, S., Treisch, C., 2010, *The Perception of Tax Concessions in Retirement Savings Decisions*, Qualitative Research in Financial Markets, vol. 2, no. 3, s. 157–184.
- Jóźwiak, J., Kotowska, I.E., *Przewidywane zmiany liczby i struktury wieku ludności w Polsce do 2035 r. i ich skutki ekonomiczne*, Narodowa Rada Rozwoju, <https://www.prezydent.pl/download/gfx/.../jozwiak-kotowska.referat.pdf> [dostęp: 9.05.2014].
- Jurek, Ł., 2011, *Rekonstrukcja wieku emerytalnego w dobie demograficznego starzenia. Porównanie alternatywnych modeli i rozwiązań*, Polityka Społeczna, numer specjalny, część I, Warszawa, s. 22–24.
- Kahneman, D., Tversky, A., 1979, *Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk*, Econometrica, vol. 47, no. 2, s. 263–291.
- Katona, G., 1975, *Psychological Economics*, Elsevier, New York.
- Keynes, J.M., 2013, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- Kieźel, E., 2010, *Konsument i jego zachowania na rynku europejskim*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Kim, J., Kwon, J., Anderson, E.A., 2005, *Factors Related to Retirement Confidence: Retirement Preparation and Workplace Financial Education*, Financial Counseling and Planning, vol. 16(2), s. 77–90.
- Kim, S., Feldman, D.C., 2000, *Working in Retirement: the Antecedents of Bridge Employment and Its Consequences for Quality of Life in Retirement*, Academy of Management Journal, vol. 43, no. 6, s. 1195–210.
- Kohli, M., Kunemund, H., 2003, *Intergenerational Transfers in the Family: What Motivates Giving?* w: Bengtson, V.L., Lowenstein, A. (eds.), *Global Aging and Challenges to Families*, Aldine de Gruyter, New York, s. 123–142.
- Koopmans, T.C., 1960, *Stationary Ordinal Utility and Impatience*, Econometrica, vol. 28, no.2, s. 287–309.
- Kopczuk, W., Lupton, J., 2007, *To Leave or not to Leave: The Distribution of Bequest Motives*, Review of Economic Studies, 74, s. 207–235.
- Korenik, D., 2003, *Oszczędzanie indywidualne w Polsce*, Akademia Ekonomiczna, Wrocław.
- Kotler, Ph., 1994, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner&Ska, Warszawa.
- Kotler, Ph., Armstrong, G., Saunders, J., Wong, V., 2002, *Marketing. Podręcznik europejski*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Kotlikoff, L., 1989, *What Determines Savings?*, The MIT Press, Cambridge, MA, s. 28.
- Kotlikoff, L.J., 1979, *Testing the Theory of Social Security and Life Cycle Accumulation*, American Economic Review, vol. 69, no. 3, s. 396–410.
- Kotlikoff, L.J., Summers, L.H., 1981, *The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Accumulation*, Journal of Political Economy, vol. 89, no. 4, s. 706–732.
- Kotowska, I., 2002, *Zmiany modelu rodziny. Polska – kraje europejskie*, Polityka Społeczna, nr 4, s. 2–7.
- Kotowska, I.E., Józwiak, J., 2012, *Nowa demografia Europy a rodzina*, Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych, z. 28, s. 25.
- Kowaleski, J.T., Szukalski, P. (red.), 2006, *Starość i starzenie się jako doświadczenie jednostek i zbiorowości ludzkich*, Zakład Demografii Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Książkowski, M., 2007, *Polityka społeczna w różnych krajach i modele polityki społecznej*, w: Firlit-Fesnak, G., Szyłko-Skoczny, M. (red.), *Polityka społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Laitner, J., Juster, T.F., 1996, *New Evidence on Altruism: A Study of TIAA-CREF Retirees*, American Economic Review, vol. 86, no. 4, s. 893–908.
- Landreth, H., Colander, D.C., 2005, *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Langer, T., Fox, C.R., 2012, *Partition-Dependence, Unit-Dependence, and Procedure-Dependence in Consumer Financial Decision*, Working Paper, University of Muenster.
- Leś, E., 2001, *Zarys historii dobroczynności i filantropii w Polsce*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Li, J., Montalto, C.P., Geistfeld, L.V., 1996, *Determinants of Financial Adequacy for Retirement*, Financial Counseling and Planning, no. 7, s. 39–48.
- Liberda, B., 2000, *Oszczędzanie w gospodarce polskiej. Teorie i fakty*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa.

- Liberda, B., 2001, *Zrozumieć oszczędzanie*, VII Kongres Ekonomistów Polskich, z. 13.
- Lim, V., 2003, *An Empirical Study of Older Workers' Attitudes towards the Retirement Experience*, *Employee Relations*, vol. 25, no. 4/5, s. 330–347.
- Lindqvist, A., 1981, *A Note on the Determinants of Households Saving Behavior*, *Journal of Economic Psychology*, no. 1.
- Lockwood, L.M., 2010, *The Importance of Bequest Motives: Evidence from Long-term Care Insurance and the Pattern of Saving*, manuscript, University of Chicago.
- Lockwood, L.M., 2012, *Bequest Motives and the Annuity Puzzle*, *Review of Economic Dynamics*, vol. 15, iss. 2, April, s. 226–243.
- Loretto, W., White, Ph., Duncan, C., 2001, *“Thatcher's Children”*, *Pensions and Retirement. Some Survey Evidence*, *Personnel Review*, vol. 30, no. 4, s. 386–403.
- Lovelock, C., 2001, *Services Marketing: People, Technology, Strategy*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Ludność według płci i funkcjonalnych grup wieku, stan w dniu 31.XII*, Prognoza ludności na lata 2014–2050, 2014, *Studia i Analizy Statystyczne*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Luhmann, N., 1994, *Teoria polityczna państwa bezpieczeństwa socjalnego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Lusardi, A., 2003 *Planning and Saving for Retirement*, Department of Economics, Dartmouth College, Dartmouth College, Hanover, NH.
- Lusardi, A., 2008, *Household Saving Behavior. The Role of Financial Literacy, Information, and Financial Education Programs*, Working Paper, no. 13824, National Bureau of Economic Research Working Paper Series.
- Lusardi, A., Mitchell, O.S., 2006, *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing*, Michigan Retirement Research Centre Working Paper, no. 108. Michigan Retirement Research Centre Website, www.mrrc.isr.umich.edu/publications/papers/#2006 [dostęp: 15.03. 2014].
- Lusardi, A., Mitchell, O.S., 2007, *Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education*, *Business Economics*, 42(1), s. 35–44.
- Maison, D., 2010, *Jakościowe metody badań marketingowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Maison, D., 2013, *Polak w świecie finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Mann, K., 2005, *Three Steps to Heaven? Tensions in the Management of Welfare: Retirement Pensions and Active Consumers*, *Journal of Social Policy*, vol. 35, no. 1, s. 77–96.
- Marks, K., 2013, *Kapitał*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Mastrogiacomo, M., Alessie, R., 2011, *Did You Really Save So Little for Your Retirement? An Analysis of Retirement Savings and Unconventional Retirement Accounts*, Discussion Papers Network for Studies on Pensions, Aging and Retirement 094.
- Mastrogiacomo, M., Alessie, R., 2015, *Where Are the Retirement Savings of Self-employed? An Analysis of „Unconventional” Retirement Accounts*, DNB Working Paper, no. 454, January.
- Mayer, R.N., Zick, C.D., Marsden, M., 2011, *Does Calculating Retirement Needs Boost Retirement Savings?*, *The Journal of Consumer Affairs*, vol. 45, no. 2., s. 175–200.
- Mazurek-Łopacińska, K., 2003, *Zachowania nabywców i ich konsekwencje marketingowe*, PWE, Warszawa.

- McColl-Kennedy, J.R. (ed.), 2003, *Services Marketing: A Managerial Approach*, John Wiley & Sons Australia, Milton.
- McKenzie, C.R.M., Liersch, M.J., 2011, *Misunderstanding Savings Growth: Implications for Retirement Savings Behavior*, *Journal of Marketing Research*, 48 (Special Issue), s.1–13.
- Michoń, P., 2012, *Transfery międzypokoleniowe w rodzinie*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, z. 3, s. 237–251.
- Migracje zagraniczne ludności. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań*, 2012, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Mika, S., 1984, *Psychologia społeczna*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Miles, D., 2004, *The UK Mortgage Market: Taking a Longer-Term View*, UK Treasury.
- Miles, M., Huberman, A.M., 1984, *Qualitative Data Analysis*, Sage, London.
- Mill, J.S., 1966, *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*, t. 2. PWN, Warszawa.
- Minois, G., 1995, *Historia starości: od Antyku do Renesansu*, Oficyna Wydawnicza Wolu-men, Marabut, Warszawa.
- Mitchell, V.W., Greatorex, M., 1993, *Risk Perception and Reduction in the Purchase of Consumer Services*, *The Service Industries Journal*, vol. 12, no. 4, s. 179–200.
- Modigliani, F., 1988, *The Role of Intergenerational Transfers and Life-Cycle Saving in the Accumulation of Wealth*, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 2, no. 2, s. 15–40.
- Modigliani, F., Brumberg, R., 1954, *Utility Analysis and the Consumption Function: an Interpretation of Cross-Section Data*, *The Collected Papers of Franco Modigliani*, Massachusetts, The MIT Press, Cambridge.
- Moore, D., 2003, *Survey of Financial Literacy in Washington State: Knowledge, Behavior, Attitudes, and Experiences*, Technical report 03–39, Social and Economic Sciences Research Center, Washington State University.
- Moore, J.F., Mitchell, O.S., 1997, *Projected Retirement Wealth and Savings Adequacy in the Health and Retirement Study*, NBER Working Paper, no. 6240, Cambridge.
- Moorman, Ch., Diehl, K., Brinberg, D., Kidwell B., 2004, *Subjective Knowledge, Search Location, and Consumer Choice*, *Journal of Consumer Research*, 31(3), s. 347–356.
- Mutran, E.J., Reitzes, D.C., Fernandez, M.E., 1997, *Factors that Influence Attitudes toward Retirement*, *Research on Aging*, 19, s. 251–273.
- Mynarski, S., 2000, *Praktyczne metody analizy danych rynkowych i marketingowych*, Kantor Wydawniczy Zakamycze.
- Nawrocka-Szczerbik, T. (red.), 2007, *Ryzyko starości – problemy zabezpieczenia*, Polskie Stowarzyszenie Ubezpieczenia Społecznego, Kraków, s. 8.
- Olejnik, I., 2009, *Otwarte fundusze emerytalne w opinii konsumentów*, *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, nr 4, Warszawa, s. 77–85.
- Olejnik, I., 2009a, *Świadomość emerytalna Polaków a rozwój systemu emerytalnego w Polsce*, w: Chybalski, F., Staniec, I. (red.), *10 lat reformy emerytalnej w Polsce. Efekty, szanse, perspektywy i zagrożenia*, Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź.
- Olejnik, I., 2011, *Aktywne formy spędzania wolnego czasu przez emerytów*, w: Niedzielski, P., Witek, J (red.), *Sport i rekreacja a wyzwania współczesnej cywilizacji*, *Zeszyty Naukowe*, nr 689, *Ekonomiczne Problemy Usług*, nr 78, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, s. 313–325.

- Olejnik, I., 2011a, *Odwrócona hipoteka jako finansowe zabezpieczenie przyszłości emerytalnej*, Polityka Społeczna, listopad, s. 56–58.
- Olejnik, I., 2012, *Zachowania emerytów w Polsce – determinanty i segmentacja*, Handel Wewnętrzny, maj – czerwiec.
- Olejnik, I., 2013, *Retirement Savings – Determinants of Households' Behaviour*, International Journal of Social Sciences, vol. II, no. 3, s. 105–116.
- Olejnik, I., 2014, *Zachowania finansowe osób w wieku emerytalnym – integracja metod ilościowych i jakościowych*, Handel Wewnętrzny, nr 1, styczeń – luty, Warszawa, s. 46–56.
- Olejnik, I., 2015, *Bequests as a Motive for Saving up for Old Age*, Economic and Environmental Studies, vol. 15, no. 1 (33), s. 31–42.
- Olsberg, D., 2004, *Women and Superannuation: Still Missing Out*, Journal of Australian Political Economy, vol. 53, s. 161–178.
- Olsen, A., Whitman, K., 2007, *Effective Retirement Savings Programs: Design Features and Financial Education*, Social Security Bulletin, vol. 67, no. 3, s. 53–72.
- Olshavsky, R.W., Granbois, D.H., 1979, *Consumer Decision Making: Fact or Fiction?*, Journal of Consumer Research, vol. 6, s. 93–100.
- O'Neill, A., 2002, *A Question of Trust: The BBC Reith Lectures 2002*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Orczyk, J., 2012, *Polityka społeczna. Uwarunkowania i cele*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Owsiak, S., 2005, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Palumbo, M., 1999, *Uncertain Medical Expenses and Precautionary Saving Near the End of the Life Cycle*, Review of Economic Studies, vol. 66, no. 2, s. 395–421.
- Parker, A.M., De Bruin, W.B., Yoong, J., Willis, R., 2011, *Inappropriate Confidence and Retirement Planning: Four Studies with a National Sample*, Journal of Behavioral Decision Making.
- Peace, S.M., Holland, C., 2001, *Inclusive Housing in an Ageing Society: Innovative Approaches*, Policy Press, Bristol, s. 272.
- Pensions at a Glance 2015: Retirement-income Systems in OECD and G20 Countries*, 2015, OECD.
- Perek-Białas, J., Rószkiewicz, M., 1999, *Sklonność gospodarstw domowych do oszczędzania w celu zabezpieczenia okresu starości*, Pont Info, Warszawa.
- Perry, V.G., Morris, M.D., 2005, *Who Is in Control? The Role of Self-perception, Knowledge, and Income in Explaining Consumer Financial Behavior*, The Journal of Consumer Affairs, vol. 39, no. 2, s. 299–313.
- Petkoska, J., Earl, J.K., 2009, *Understanding the Influence of Demographic and Psychological Variables on Retirement Planning*, Psychology and Aging, vol. 24, no. 1, s. 245–251.
- Pettigrew, N., Taylor, J., Lancaster, J., Madden, R., 2007, *Live Now, Save Later? Young People, Saving and Pensions*, DWP Research Report, no. 438, HSMO, Norwich.
- Piketty, T., 2015, *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Piotrowski, J., 1966, *Zabezpieczenie społeczne. Problematyka i metody*, Wydawnictwo KiW, Warszawa.
- Pleśniak, A., 2009, *Wybór metody estymacji w budowie skali czynnikowej*, Wiadomości Statystyczne, nr 11.

- Pleśniak, A., 2013, *Wiedza i kompetencje finansowe a oszczędzanie na starość w Polsce*, w: Chybalski, F., Marcinkiewicz, E. (red.), *Współczesne zabezpieczenie emerytalne. Wybrane aspekty ekonomiczne, finansowe i demograficzne*, Politechnika Łódzka, Łódź.
- Pojęcia stosowane w statystyce publicznej, <http://stat.gov.pl/metainformacje/sloownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/103,pojecie.html> [dostęp: kwiecień 2015].
- Poterba, J.M., Venti, S.F., Wise, D.A., 1996, *How Retirement Saving Programs Increase Saving*, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10, no. 4, s. 91–112.
- Prognoza ludności na lata 2014–2050, 2014, *Studia i Analizy Statystyczne*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Prognoza wpływów i wydatków funduszu ubezpieczeń społecznych na lata 2016–2020, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Departament Statystyki i Prognoz Aktuarnych, Warszawa.
- Prothero, J., Beach, L., 1984, *Retirement Decisions: Expectation, Intention and Action*, *Journal of Applied Social Psychology*, vol. 14, no. 2, s. 162–74.
- Przebieg dalsze trwania życia w latach 1950–2013, 2014, GUS, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/trwanie-zycia/trwanie-zycia,1,1.html> [dostęp: czerwiec 2015].
- Radecki, C.M., Jaccard, J., 1995, *Perceptions of Knowledge, Actual Knowledge and Information Search Behavior*, *Journal of Experimental Social Psychology*, 31(2), s. 107–138.
- Reday-Mulvey, G., 1995, *Gradual Retirement in OECD Countries*, *Ageing International*, vol. 22, no. 2, s. 44–48.
- Rhodes, M., Natali, D., 2003, *Welfare Regimes and Pension Reform Agendas*, Contribution to the Conference on „Pension Reform in Europe: Shared Problems, Sharing Solutions”, London School of Economics and Political Science.
- Rickwood, C., White, L., 2009, *Pre-purchase Decision-making for a Complex Service: Retirement Planning*, *Journal of Services Marketing*, vol. 23, no. 3, s. 145–153.
- Ring, P., 2005, *Trust in UK Pensions Policy – a Different Approach?*, *Policy & Politics* vol.33, no. 1, s. 55–74.
- Rogala, A., Fojutowski, Ł., 2013, *Seniorzy jako klienci – sylwetka konsumenta słuchaczy uniwersytetów trzeciego wieku*, *Handel Wewnętrzny*, lipiec – sierpień, nr 4, s. 125–135.
- Rosset, E., 1967, *Ludzie starzy. Studium demograficzne*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 13–18.
- Rothstein, B., Uslaner, E.M., 2005, *All for All: Equality and Social Trust*, Center for European Studies, Harvard University, Cambridge, MA.
- Rowlingson, K., 2002, *Private Pension Planning: the Rhetoric of Responsibility, the Reality of Insecurity*, *Journal of Social Policy*, vol. 31, no. 4, s. 623–642.
- Rószkiewicz, M., 2002, *Metody ilościowe w badaniach marketingowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Rószkiewicz, M., 2004, *Sklonność Polaków do oszczędzania w świetle teorii finansów behawioralnych*, *Ekonomista*, nr 4, Warszawa, s. 675–695.
- Rószkiewicz, M., 2006, *Tworzenie zabezpieczenia materialnego w świetle badań polskich gospodarstw domowych*, *Gospodarka Narodowa*, nr 4, s. 69–85.
- Rudnicki, L. 2012, *Zachowania konsumentów na rynku*, PWE, Warszawa.
- Ruhm, C.J., 1989, *Why Older Americans Stop Working*, *The Gerontological Society of America*, 29, s. 294–299.

- Rutecka, J., 2012, *Zakres redystrybucji dochodowej w ubezpieczeniowym systemie emerytalnym*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Rutecka, J. (red.), 2014, *Dodatkowy system emerytalny w Polsce – diagnoza i rekomendacje zmian. Raport*, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, Warszawa.
- Rymes, T.K., 1993, *Savings: Bubbles and Fundamentals. A Review of Laurence J. Kotlikoff, What Determines Savings?*, The MIT Press, Cambridge, MA, s. xvii–533, <http://www.roiw.org/1993/209.pdf> [dostęp: 18.04.2014].
- Rynek Otwartych Funduszy Emerytalnych w IV kwartale 2014 roku*, 2015, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- Rynek pracy. Bezrobocie rejestrowane*, GUS, Bank Danych Lokalnych [dostęp: 15.04. 2015].
- Salminen, K., 1993, *Pension Schemes in the Making: A Comparative Study of the Scandinavian Countries*, Central Pension Security Institution, Helsinki.
- Sapir, A., 2005, *Globalisation and the Reform of European Social Models*, Bruegel Policy Brief no. 1, November.
- Schmidt, J.A., Lee, K., 2008, *Voluntary Retirement and Organizational Turnover Intentions: the Differential Associations with Work and Non-work Commitment Constructs*, Journal of Business Psychology, vol. 22, no. 4, s. 297–309.
- Scholz, J.K., Seshadri, A., Khitatrakun, S., 2006, *Are Americans Saving „Optimally” for Retirement?*, Journal of Political Economy, vol. 114, no. 4, s. 607–643.
- Schwartz, B., 1986, *The Battle for Human Nature*, W.W. Norton, New York, NY.
- Shefrin, H., Thaler, R., 1981, *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*, The Journal of Political Economy, 112(1), s. 164–187.
- Shefrin, H., Thaler, R., 1988, *The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*, Economic Inquiry, vol. XXVI, October, s. 609–643.
- Sieczkowski, W., 2015, *The Application of Behavioural Finance to Enhance Voluntary Retirement Savings – Are the Solutions Universal around the World?*, Acta Universitatis Lodzianis, Folia Oeconomica, 1(310), s. 141–154.
- Silverman, D., 2007, *Interpretacja danych jakościowych*, PWN, Warszawa.
- Singh, S., Kumar, N., 2014, *A Review on Pension System*, International Journal of Advanced Research in Management and Social Sciences, vol. 3, no. 12.
- Słownik języka polskiego PWN*, <http://sjp.pwn.pl/> [dostęp: 20.08.2014].
- Smith, A., 2013, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Smith, E.C., 1974, *Security in Retirement*, Education & Training, July/August, s. 164–171.
- Smith, J.A., MacLaren J.A., 2011, *Some Thoughts on the Decline of Pension Schemes*, Management Research Review, vol. 34, no. 12, s. 1296–1308.
- Smyczek, S., 2007, *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Smyczek, S., 2012, *Nowe trendy w zachowaniach konsumentów na rynkach finansowych*, Placet, Warszawa.
- Snyder, D.W., 1974, *Econometric Studies of Household Saving Behaviour in Developing Countries: A Survey*, Journal of Development Studies, 10,2.
- Social Policy Agenda*, 2001, Directorate – General Employment and Social Affairs, European Commission, Luxembourg.

- Soede, A, Vrooman, C., 2008, *A Comparative Typology Of Pension Regimes*, European Network of Economic Policy, Report, no. 54.
- Solarz, J.K., 2012, *Nanofinanse. Codzienność zmienia świat*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Solomon, M.R. 2006, *Zachowania i zwyczaje konsumentów*, Wydawnictwo Helion, Gliwice.
- Stańko, D., 2010, *Transfery członków kapitałowych funduszy emerytalnych na świecie i w Polsce. Analiza racjonalności decyzji członków OFE*, Rozprawy Ubezpieczeniowe, nr 8, s. 7–36.
- Stańko, D., 2013, *Metody ograniczania ryzyka inwestycyjnego w procesie oszczędzania na emeryturę*, w: Kalinowski, M. (red.), *System finansowy – aktualne wyzwania i perspektywy rozwoju*, Prace Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku, t. 28, s. 331–344.
- Stark, O., 1995, *Altruism and Beyond: An Economic Analysis of Transfers and Exchanges within Families and Groups*, Cambridge University Press, Cambridge, U.K.
- Statistics on Average Effective Age and Official Age of Retirement in OECD Countries*, <http://www.oecd.org/els/public-pensions/ageingandemploymentpolicies-statisticsonaverage-effectiveageofretirement.htm> [dostęp: czerwiec 2015].
- Stoner, J., Freeman, R.E., Gilbert, D.R., 2001, *Kierowanie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Streib, G.F., Schneider, C.J., 1971, *Retirement in American Society: Impact and Process*, Cornell University Press, Ithaca, NY.
- Sunden, A.E., Surette, B.J., 1998, *Gender Differences in the Allocation of Assets in Retirement Savings Plans*, American Economic Review, vol. 88, no. 2, s. 207–211.
- Swacha-Lech, M., 2014, *Edukacja finansowa a wykluczenie finansowe – głos w e-debacie, w: Rola edukacji finansowej w ograniczaniu wykluczenia finansowego*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2012 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, 2013, tabl. 3 i 4, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Sytuacja gospodarstw domowych w 2014 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, 2015, tabl. 3 i 4, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Szaleniec, M., 2006, *Krótką historią emerytur*, NBPportal.pl, Narodowy Bank Polski, <http://www.nbpportal.pl/pl/np/artykuly/historia/krotka-historia-emerytur> [dostęp: 18.07.2013].
- Szarfenberg, R., 2014, *Polityka społeczna Unii Europejskiej – przewodnik* (wersja 1.0, 17.04.2014), www.eapn.org.pl. [dostęp: 25.06.2015].
- Szatur-Jaworska, B., 2000, *Ludzie starzy i starość w polityce społecznej*, Oficyna Wydawnicza ASPRA–JR, Warszawa.
- Szczepański, M., 2006, *Dylematy reformy polskiego systemu emerytalnego*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.
- Szczepański, M., 2010, *Stymulatory i bariery rozwoju zakładowych systemów emerytalnych na przykładzie Polski*, Politechnika Poznańska, Poznań.
- Szczepański, M., 2014, *Zarządzanie ryzykiem długowieczności w polskim systemie emerytalnym*, w: Zarzecki, D. (red.), *Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwach i jednostkach samorządu terytorialnego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia, nr 65, Szczecin, s. 731–744.
- Sztompka, P., 2007, *Zaufanie: fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków.
- Szubert, W., 1987, *Ubezpieczenie społeczne. Zarys systemu*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa, s.14.

- Szukalski, P., 1999, *Zmiany wieku przechodzenia na emeryturę*, Gospodarka Narodowa, nr 10, s. 69–78.
- Szukalski, P., 2001, *Motywacja do przekazywania spadków w świetle współczesnych badań w krajach wysoko rozwiniętych*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, Rok LXIII, z. 1–2, s. 189 i n.
- Szukalski, P., 2007, *Wewnątrzrodzinne przepływy międzypokoleniowe jako kategoria analityczna*, Polityka Społeczna, nr 8, s. 16–20.
- Szukalski, P., 2007, *Przemiany rodziny – wyzwania dla polityki rodzinnej*. Artykuł dyskusyjny, Polityka Społeczna, nr 8, s. 50–53
- Szumlicz, T., 1994, *Modele polityki społecznej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Szumlicz, T., 2006, *System zabezpieczenia emerytalnego*, w: Kurzynowski, A. (red.), *Polityka społeczna*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa, s. 186–200.
- Szumlicz, T., 2006a, *Ubezpieczenie społeczne. Teoria dla praktyki*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Warszawa.
- Szumlicz, T., 2013, *Pojęcie ryzyka społecznego i ubezpieczenie gospodarstwa domowego*, w: Serwach, M. (red.), *Ryzyko ubezpieczeniowe. Wybrane zagadnienia teorii i praktyki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 45–70.
- Szumlicz, T., Żukowski, M. (red.), 2004, *Systemy emerytalne w krajach Unii Europejskiej*, Twigger, Warszawa.
- Szweda-Lewandowska, Z., 2008, *Prognoza zapotrzebowania na miejsca w domach pomocy społecznej dla osób w wieku 75 lat i więcej*, w: Kowaleski, J.T., Szukalski, P. (red.), *Starzenie się ludności Polski. Między demografią a gerontologią społeczną*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 133–135.
- Świątowy, G., 2006, *Zachowania konsumentów. Determinanty oraz metody poznania i kształtowania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Świecka, B. (red.), 2008), *Bankructwa gospodarstw domowych, Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa, s. 237.
- Taylor, M., Shore, L., 1995, *Predictors of Planned Retirement Age: an Application of Beehr's Model*, Psychology and Aging, vol. 10, no. 1, s. 76–83.
- Taylor, M.A., Doverspike, D., 2003, *Retirement Planning and Preparation*, w: Adams, A., Beehr, T.A. (eds.), *Retirement: Reasons, Processes, and Results*, Spring Publishing Company, New York, NY s. 53–82.
- Taylor, M.A., Goldberg, C., Shore, L.M., Lipka, P., 2008, *The Effects of Retirement Expectations and Social Support on Post-retirement Adjustment*, Journal of Managerial Psychology, vol. 23, no. 4, s. 458–70.
- Taylor, M.A., Shultz, K.S., Spiegel, P.E., Morrison, R.F., Greene, J., 2007, *Occupational Attachment and Met Expectations as Predictors of Retirement Adjustment of Naval Officers*, Journal of Applied Social Psychology, vol. 37, no. 8, s. 1697–725.
- Taylor-Gooby, P., 1999, *Markets and Motives: Trust and Egoism in Welfare Markets*, Journal of Social Policy, vol. 28, no. 1, s. 97–114.
- Terry, N.G., White, P.J., 1997, *The Role of Pension Schemes in Recruitment and Motivation. Some Survey Evidence*, Employee Relations, vol. 19, no. 2, s. 160–175.
- Thaler, R., Bernartzi S., 2001, *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*, Los Angeles: University of California.

- Thaler, R.H., Benartzi, S., 2007, *The Behavioral Economics of Retirement Savings Behavior*, <http://www.aarp.org/ppi> [dostęp: 24.03. 2014].
- Titmuss, R., 1974, *Social Policy*, Allen and Unwin, London.
- Trwanie życia w 2009 r.*, 2010, Informacje i Opracowania Statystyczne, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, s. 10–12, 17.
- Urbanik, B., 1998, *Praca zawodowa po przejściu na emeryturę*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Uścińska, G., 2012, *Wiek emerytalny w krajach Unii Europejskiej – obowiązujące rozwiązania i proponowane kierunki zmian*, w: Żukowski, M., Malaka, A. (red.), *Wiek emerytalny*, Polskie Stowarzyszenie Ubezpieczenia Społecznego, Kazimierz Dolny, s. 23–24.
- Uścińska, G., 2013, *Zabezpieczenie społeczne osób korzystających z prawa do przemieszczania się w Unii Europejskiej*, LEX Wolters Kluwer, Warszawa.
- Uścińska, G., Zalewska, H., 2009, *Przyszłość demograficzna a zabezpieczenie społeczne*, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Warszawa.
- Van Solinge, H., Henkens, K., 2005, *Couples Adjustment to Retirement: a Multi-actor Panel Study*, *Journal of Gerontology: Social Sciences*, vol. 60, no. 1, s. S11–S20.
- Veldhoven van, G.M., Groenland, E., 1993, *Exploring Saving Behavior: a Framework and a Research Agenda*, *Journal of Economic Psychology*, 14, s. 507–522.
- Wärneryd, K.-E., 2004, *Oszczędzanie*, w: Tyszka, T. (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Ważniejsze informacje z zakresu ubezpieczeń społecznych*, ZUS, Departament Statystyki i Prognoz Aktuarialnych, Warszawa.
- Wahlund, R., Wärneryd, K.-E., 1988, *Aggregate Saving and the Saving Behavior of Saver Groups in Sweden Accompanying a Tax Reform*, w: Maital, S. (ed.), *Applied Behavioral Economics*, vol. 1.
- Wąsowicz-Kiryło, G., 2013, *Postawy wobec pieniędzy. Pomiar – struktura – determinanty*, Difin, Warszawa.
- Weagley, R.O., Huh, E., 2004, *Leisure Expenditures of Retired and Near-retired Households*, *Journal of Leisure Research*, vol. 36, no. 1, s. 101–127.
- Weaver, C., 1982, *The Crisis in Social Security*, Duke University Press, Durham, NC.
- White paper, an agenda for adequate, safe and sustainable pensions*, 2012, European Commission, Brussels COM(2012) 55/2.
- Wiktorow, A., 2014, *Polski system emerytalny po zmianie ustrojowej (1989–2014)*, *Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i Praktyka*, nr 6, s. 4–12.
- Williams Jr., C.A., Smith, M.L., Young, P.C., 2002, *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 186.
- Wills, L., Ross, D., 2002, *Towards a Model of the Personal Retirement Savings Decision*, The Pensions Institute, Cass Business School, s. 10, <http://www.pensions-institute.org/> [dostęp: maj 2015].
- Woerheide, W., 1995, *Impact of Salary Growth, Inflation, Employee Age and Career Length on the Relative Desirability of Pension Fund Type*, *Financial Counseling and Planning Education*, vol. 6, s. 53–58.
- Wojciszke, B., 2003, *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

- Wong, J.Y., Earl, J.K., 2009, *Towards an Integrated Model of Individual, Psychosocial and Organizational Predictors of Retirement Adjustment*, Journal of Vocational Behavior, vol. 75, no. 1, s. 1–13.
- Worach-Kardas, H., 2004, *Ubezpieczenia emerytalne w Polsce i w Unii Europejskiej z perspektywy polityki społecznej*, w: Worach-Kardas, H. (red.), *Ubezpieczenia społeczne i na życie. Stan i perspektywy*, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna, Łódź, s. 9–27.
- World Population Ageing 1950–2050*, Raport ONZ.
- Worthington, A., 2005, *Debt as a Source of Financial Stress in Australian Households*, International Journal of Consumer Studies, vol. 2, s. 201–222.
- Worthington, A.C., 2008, *Knowledge and Perceptions of Superannuation in Australia*, Journal of Consumer Policy, vol. 31, no. 3, s. 349–368.
- Wójcik, E., 2007, *Zmiany w poziomie i strukturze oszczędności w Polsce w świetle badań empirycznych*, w: Harasim, J. (red.), *Oszczędzanie i inwestowanie indywidualne w Polsce*, PTE, Katowice.
- Wysokość emerytur w nowym systemie ubezpieczeń społecznych*, 2003, Urząd Komisji Nadzoru ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych, Departament Analiz, Komunikacji Społecznej i Informacji, Warszawa.
- Xiao, J.J., Anderson, J.G., 1997, *Hierarchical Financial Needs Reflected by Household Financial Asset Shares*, Journal of Family and Economic Issues, 18, s. 333–356.
- Yang, Z., 2005, *Pay-as-You-Go Public Pension Systems: Two-Sided Altruism and Endogenous Growth*, Asia-Pacific Journal of Risk and Insurance, vol. 1, no. 1, s. 33–44.
- Yuh, Y., Olson, P., 1997, *Factors Affecting the Retirement Fund Levels of Self Employed Households and Wage Salary Households*, Family Economics and Resource Management Biennial, vol. 2, s. 25–31.
- Zaleśkiewicz, T., 2008, *Neuroekonomia*, Decyzje, nr 9, s. 29–56.
- Zappala, S., Depolo, M., Fraccaroli, F., Duglielimi, D., Sarchielli, G., 2008, *Postponing Job Retirement? Psychosocial Influences on the Preferences for Early or Late Retirement*, Career Development International, vol. 13, no. 2, s. 150–67.
- Zeithaml, V.A., Parasuraman, A., Berry, L.L., 1985, *Problems and Strategies in Services Marketing*, Journal of Marketing, vol. 49, no. 2, s. 33–46.
- Zielonka, P., 2004, *Finanse behawioralne*, w: Tyszka, T. (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Znaniecki, F., 2011, *Relacje społeczne i role społeczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Żukowski, M., 1997, *Wielostopniowe systemy zabezpieczenia emerytalnego w Unii Europejskiej i w Polsce. Między państwem a rynkiem*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Żukowski, M., 2006, *Reformy emerytalne w Europie*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Żukowski, M., 2012, *Podwyższanie wieku emerytalnego w perspektywie demografii i sytuacji na rynku pracy*, w: Żukowski, M., Malaka, A. (red.), *Wiek emerytalny*, Polskie Stowarzyszenie Ubezpieczenia Społecznego, Kazimierz Dolny, s. 39–50.
- Żukowski, M., 2012a, *Otwarta koordynacja zabezpieczenia emerytalnego w Unii Europejskiej – nowy etap europejskiej polityki społecznej?*, https://www.ipiss.com.pl/wp-content/uploads/downloads/2012/08/zukowski_otwarta-koordynacja-zabezpieczenia.doc. [dostęp: 23.02. 2015].

SPIS TABEL, WYKRESÓW I RYSUNKÓW

Spis tabel

1.1. Klasyfikacja przepływów międzypokoleniowych według źródeł pochodzenia środków, ich charakteru i osób korzystających	28
2.1. Klasyfikacje systemów zabezpieczenia emerytalnego	52
2.2. Struktura systemu zabezpieczenia emerytalnego w Polsce (według stanu na dzień 31 grudnia 2015 r.)	58
2.3. Prognozy wybranych wskaźników demograficznych w Polsce do 2050 r.	66
3.1. Charakterystyka badań ilościowych zachowań gospodarstw domowych w zakresie zabezpieczenia starości – faza I	85
3.2. Świadomość konieczności oszczędzania na emeryturę a wybrane determinanty postaw	92
3.3. „Dobry wiek” rozpoczęcia dodatkowego oszczędzania na emeryturę – miary statystyki opisowej	93
3.4. Zalety i wady metod zabezpieczenia na okres starości	99
3.5. Ocena poziomu wiedzy subiektywnej według cech gospodarstwa domowego	105
3.6. Oceny sposobów zabezpieczenia emerytalnego	106
3.7. Ocena poziomu wiedzy, zyskowności i bezpieczeństwa sposobów zabezpieczenia emerytalnego a wybrane determinanty postaw (korelacje rho Spearmana)	107
3.8. Źródła informacji o systemie zabezpieczenia emerytalnego a świadomość oraz wiedza subiektywna i obiektywna (korelacje rho Spearmana)	111
3.9. Ważność motywów oszczędzania na zabezpieczenie starości i zabezpieczenie rodziny (spadek) a pozostałe motywy (korelacje rho Spearmana)	117
3.10. Kompetencje emerytalne i motywy oszczędzania na zabezpieczenie emerytalne a wybrane cechy gospodarstw domowych	119
4.1. Zależności między zamiarami skorzystania z pomocy dorosłych dzieci a wybranymi zmiennymi	126
4.2. Zamiary korzystania z pomocy dorosłych dzieci (model regresji liniowej)	126
4.3. Istotność motywu pozostawienia spadku a wybrane cechy gospodarstw domowych	128
4.4. Zależności między ważnością motywu pozostawienia spadku a wybranymi zmiennymi	132
4.5. Rola państwa, jednostki i pracodawcy – porównanie korelacji trzech pomiarów (rho Spearmana)	134

4.6. Podmioty odpowiedzialne za zabezpieczenie emerytalne – podstawowe statystyki opisowe	135
4.7. Znaczenie poszczególnych podmiotów w zabezpieczeniu emerytalnym w wyodrębnionych segmentach	136
4.8. Preferowany (PWE) a ustawowy (UWE) wiek przejścia na emeryturę (odsetki wskazań)	141
4.9. Wyniki analizy głównych składowych (macierz struktury)	151
4.10. Składowe modelu postaw gospodarstw domowych wobec zabezpieczenia emerytalnego a cechy demograficzno-ekonomiczne (korelacje r Pearsona) ..	155
4.11. Składowe modelu postaw wobec zabezpieczenia na okres starości a wybrane cechy psychograficzne – korelacje r Pearsona i Spearmana (S)	158
5.1. Średnie wartości ładunków czynnikowych uzyskane w grupie oszczędzających i nieoszczędzających na emeryturę	168
5.2. Oszczędzanie na zabezpieczenie emerytalne (model regresji logistycznej)	171
5.3. Plany w zakresie zabezpieczenia starości (współczynniki korelacji rho Spearmana)	173
5.4. Plany zabezpieczenia emerytalnego za pomocą rozwiązań oferowanych w III filarze (model regresji liniowej)	174
5.5. Plany dotyczące pozasystemowych form zabezpieczenia starości (model regresji liniowej)	174
5.6. Subiektywna znajomość sposobów zabezpieczenia emerytalnego a plany skorzystania z nich (współczynniki korelacji rho Spearmana)	175
5.7. Obiektywna wiedza o sposobach zabezpieczenia emerytalnego a plany skorzystania z nich (współczynniki korelacji rho Spearmana)	176
Tabele w załącznikach	
1. Rozkład badanej próby według klasy miejscowości	191
2. Rozkład badanej próby według regionu	191
3. Ubezpieczenia społeczne w latach 1999–2015	192
4. Prognoza wpływów, wydatków i salda rocznego FUS – fundusz emerytalny	193
5. II filar systemu emerytalnego w Polsce	193
6. Zmienne objaśniające wykorzystane w modelowaniu zachowań gospodarstw domowych	194
7. Analiza niezależności i V-Cramera	197
8. Postawy i zachowania w zakresie zabezpieczenia emerytalnego – przykłady badań światowych	202

Spis wykresów

2.1. Liczba członków otwartych funduszy emerytalnych w latach 2000–2015	60
2.2. Struktura ludności Polski w wieku przedprodukcyjnym, produkcyjnym i poprodukcyjnym* w latach 1950–2014	62

2.3. Prognozy struktury ludności Polski w wieku przedprodukcyjnym, produkcyjnym i poprodukcyjnym na lata 2020–2050	63
2.4. Struktura gospodarstw domowych w Polsce według liczby osób w latach 1960–2011	65
2.5. Współczynniki aktywności zawodowej osób w wieku 55–64 lata w Polsce, Szwecji i średnia dla 28 krajów UE w latach 2003–2014	67
2.6. Udział bezrobotnych rejestrowanych w wieku 45–54 oraz 55 i więcej lat wśród ogółu bezrobotnych w Polsce w latach 2000–2014	68
3.1. „Oszczędzanie na emeryturę ma sens” – poziom akceptacji twierdzenia	91
3.2. Postawy Polaków wobec oszczędzania na emeryturę w kontekście behawioralnej hipotezy cyklu życia (odsetek wskazań według wieku)	95
3.3. Subiektywna ocena poziomu wiedzy na temat systemu emerytalnego w Polsce	104
3.4. Źródła informacji o systemie zabezpieczenia emerytalnego	110
3.5. Hierarchia ważności motywów oszczędzania wśród polskich gospodarstw domowych	116
4.1. Postawy wobec zabezpieczenia na starość według fazy cyklu życia rodziny ...	156
4.2. Postawy wobec zabezpieczenia na starość według zawodu wykonywanego przez głowę gospodarstwa domowego	157
4.3. Segmentacja według postaw wobec zabezpieczenia emerytalnego	160
5.1. Oszczędzanie oraz plany dodatkowego oszczędzania na emeryturę według fazy cyklu życia gospodarstwa domowego	165
5.2. Oszczędzanie na emeryturę w segmentach według postaw wyróżnionych w analizie czynnikowej	169
Wykresy w załącznikach	
1. Struktura próby według wieku głowy gospodarstwa domowego	189
2. Status gospodarstw domowych respondentów	190
3. Rozkład dochodów gospodarstw domowych (dochody „na rękę” netto)	190

Spis rysunków

1.1. Metody zabezpieczenia na okres starości	19
3.1. Determinanty a postawy i zachowania w zakresie zabezpieczenia emerytalnego – ujęcie schematyczne	82
4.1. Struktura zależności w modelu CFA dla postaw wobec zabezpieczenia na okres starości (współczynniki standaryzowane)	153