

JANUSZ CZAPIŃSKI

Między racjonalnością a „jakoś to będzie” – polski paradoks zarządzania finansami osobistymi

Doktor Wasilewska-Trenkner trafiła w mój czuły punkt. Chodzi o pytanie, czy w Polsce występuje duże rozwarstwienie ekonomiczne, i czy ono rośnie? Otóż można wygłosić dwie tezy i – moim zdaniem – obie są prawdziwe. Jednocześnie bowiem rośnie i maleje to rozwarstwienie. Paradoks ten daje się bardzo prosto wyjaśnić ogromną mobilnością na drabinie dochodowej poszczególnych gospodarstw domowych. W ciągu zaledwie czterech lat połowa najuboższych gospodarstw zmieniała szczebel na tej drabinie w górę. Połowa najbogatszych gospodarstw po kilku latach też zmieniła swoje usytuowanie, ale spadając po szczeblach tej drabiny. W okresie dwóch lat, między 2007 a 2009 rokiem, dochód 20 proc. najuboższych gospodarstw znacząco wzrósł, a dochód 20 proc. najbogatszych – się nie zmienił. Jest to dowód na to, że rozwarstwienie ekonomiczne Polaków spada, ale podział na frakcje w polskim społeczeństwie rośnie. Wydłuża się skala różnicująca grupy najbiedniejsze od najbogatszych, ale na szczęście wszyscy mają równe szanse zamiany miejscami na tej rozszerzającej się skali. W związku z tym sądzę, że to groźne hasło wielkiego rozwarstwienia ekonomicznego, czy jeszcze groźniejsze – rosnącego rozwarstwienia ekonomicznego, jednak przestaje być tak niepokojące.

Chcę jednak opowiedzieć przede wszystkim o tym, co jest w głowach i duszach Polaków, co generalnie wpływa na zarządzanie finansami osobistymi gospodarstw domowych, jakie decyzje podejmują Polacy w odpowiedzi na pytanie, co zrobić z pieniędzmi, które zarobili, ukradli, odziedziczyli? Postaram się także odpowiedzieć na pytanie dotyczące skłonności Polaków do oszczędzania i korzystania z form ochrony ubezpieczeniowej, i czy w jakiejś mierze zależy to od ich zarobków. Zrozumiałe jest, że jeżeli ktoś nie ma dochodów, to nie ma na czym oszczędzać, niezależnie od chęci czy ochoty.

Dochody w Polsce rosną i polskie społeczeństwo szybko się bogaci. W okresie między 2005 a 2009 rokiem przeciętny dochód na jednostkę w gospodarstwach domowych wzrósł o ponad 40 proc., a wielkość oszczędności wzrosła o 13 proc. Jest to nieproporcjonalna zmiana, a więc muszą istnieć jakieś bariery o charakterze czysto psychologicznym, które sprawiają, że Polacy osiągając coraz większe dochody nie przeznaczają

ją ich na oszczędzanie i ubezpieczenia, czyli na to, czym jest zainteresowane państwo i różne instytucje finansowe. Jakie zatem są bariery, które sprawiają, że motywacja Polaków do korzystania z wielu dostępnych na polskim rynku produktów o charakterze oszczędnościowym i ubezpieczeniowym jest niska. Króciutko każdą z tych barier opiszę, żeby na koniec dojść do optymistycznego wniosku, że wszystkie te bariery stopniowo będą uchylane, choć w perspektywie niestety już nie mojego życia, bo w ciągu kolejnych 50-ciu lat.

Pierwsza bariera to zaufanie do instytucji finansowych, druga – poczucie kontroli nad biegiem spraw osobistych, dalej – dość jasne wyobrażenie o własnej przyszłości, a w tym takie dwie kategorie wyobrażeń czy przewidywań, jak nierealistyczny optymizm i nierealistyczny pesymizm. Wreszcie należałoby wymienić skłonność do ryzyka, i na koniec, coś co uważam za najważniejsze – źródło motywacji ubezpieczeniowej Polaków, czyli dokonywane porównania społeczne. Ludzie porównują swoją sytuację, efekty podejmowanych przez siebie działań, z tym co czynią inni i sytuacją innych ludzi, na tej podstawie wyciągając jakieś wnioski co do tego, czy im się coś opłaca, czy nie opłaca zrobić.

Generalnie zaufanie do instytucji w Polsce jest dramatycznie niskie, podobnie zresztą jak zaufanie do ludzi. Polska znana jest w Europie z tego, że jest społeczeństwem niesamowicie nieufnym. Gdy do badań europejskiego sondażu społecznego weszła Bułgaria nie jesteśmy już na ostatnim miejscu, ale do czasu objęcia jej badaniami byliśmy ciągle na ostatnim miejscu. Obcym ludziom ufa tylko 11-13 proc. Polaków, a w Danii aż 70 proc. Pokazują to też wyniki badań CBOS-u z zeszłego roku w postaci średniej na skali od głębokiej nieufności do pełnego zaufania. Jeśli chodzi o instytucje finansowe, to stosunkowo najwyższy poziom zaufania jest do banków, bardzo niski do towarzystw funduszy inwestycyjnych, niski do zakładów ubezpieczeń na życie. Do banków zaufanie ma nieco ponad połowa Polaków – 58 proc., do zakładów ubezpieczeń na życie – 44 proc. Proszę zwrócić uwagę, że do otwartych funduszy emerytalnych zaufanie ma zaledwie 26 proc. Polaków. Oczywiście z faktu, że prawie połowa Polaków nie ufa bankom, nie wynika, że Polacy obawiają się, że znikną ich depozyty, że banki zbankrutują. Chodzi o coś innego. Ludzie nie mają zaufania do uczciwości i rzetelności banków. Bank mówi, zarobisz u mnie człowieku tyle i tyle, a okazuje się, że jednak nie było to tyle a tyle, że miał być zarobek, a jest strata. O wszystkim było oczywiście napisane w umowach, ale niestety małymi literami z gwiazdką i ludzie tego nie doczytali. Jeszcze większy brak zaufania Polaków do instytucji finansowych spowodował światowy kryzys finansowy. Proszę nie brać pod uwagę zakładów ubezpieczeń, ponieważ w 2009 roku, czyli w roku kryzysu finansowego, nie pytaliśmy o zaufanie do tych instytucji (profesor Szumlicz żałował, że wykreśliłem pytania na ten temat, ale jak sektor ubezpieczeniowy przestał łożyć na „Diagnozę”, to czemu mieliśmy te pytania uwzględniać). Jeśli chodzi o wszystkie pozostałe instytucje finansowe to zaufanie do nich znacząco spadło. W „Diagnozie Społecznej 2009”, której zadaniem było przebadanie wszystkich rodzajów jakości życia polskich gospodarstw domowych, to była właściwie jedyna oznaka kryzysu finansowego w Polsce. Warto też zauważyć, że w Polsce ze wszystkich mediów płyną informacje, że zaufania raczej mieć nie należy. Jeśli nie należy mieć, to nieważne jakie byłoby zaufanie wyjściowe, to i tak jeszcze spadnie.

Drugi czynnik to poczucie kontroli nad biegiem spraw osobistych i nierealistyczny obraz siebie w przyszłości. W tym przypadku otrzymujemy dość zagmatwany wykres, ale pokazuje on jedną rzecz. Jeśli uważam, że ostatni rok w moim życiu był udany, to na pytanie komu to zawdzięczam, 80 proc. z nas odpowiada jak to komu, mnie, sobie, był udany dzięki mnie. A jeśli był nieudany, to kogo jesteśmy skłonni obwiniać? W pierwszym rzędzie los, to prawie 60 proc. odpowiedzi, a w dalszej kolejności innych ludzi, sąsiadów oraz *ex aequo* siebie samych i władze. Nawiasem mówiąc, z przypisywaniem odpowiedzialności władzom sprawa jest interesująca, jeśli rok jest udany, to prawie w ogóle nie widzimy w tym udziału władz; niecałe 4 proc. Polaków mówi, że może jakiś udział w tym moim powodzeniu życiowym miały władze. Gdy rok był nieudany, to już widzimy 26 proc. udziału w tym władzy. Generalnie rzecz biorąc, do czasu kiedy nic złego się nie dzieje w naszym życiu, to siebie widzimy jako głównych autorów tego, jak ono przebiega. Gdy zdarzają się nieszczęścia, to wtedy zdejmujemy z siebie odpowiedzialność i winnych szukamy poza sobą. To są wyniki badania i one troszkę korespondują z tym, o czym mówiła dr Wasilewska-Trenkner. Polacy rzeczywiście w dalszym ciągu, mimo dynamicznego awansu ekonomicznego polskich rodzin, dosyć krytycznie oceniają swoją sytuację finansową. Wiąże się to z równie szybkim, a może i szybszym niż same dochody, wzrostem aspiracji. Przeciętny Polak, patrząc jak zwiększa się odległość między tym, na co sobie może pozwolić, a tym na co jego zdaniem zasługuje, ciągle negatywnie ocenia swoją sytuację, choćby była ona nawet kilka razy lepsza niż 5 lat temu. W ocenie bieżącej sytuacji ekonomicznej Polacy pozostają zatem bardzo krytyczni. Gdy jednak dochodzi do oceny, czym to grozi w przyszłości, to tracą ten pesymizm. Proszę zwrócić uwagę. Naprawdę pesymistycznie na pytanie, czy boją się biedy, i czy wiedzą jak sobie z tą biedą poradzą, tylko 9 proc. respondentów odpowiada, że ma czarne myśli, że boi się i że nie wie jak będzie. Reszta, bardziej lub mniej optymistycznie, ale przewiduje, że jakoś to będzie.

To jest sytuacja wyjściowa do zastanowienia nad tym co mnie czeka, jeśli stopa zastąpienia spadnie z 50-kilku proc. do przewidywanych 28 proc. za 3-4 dekady. Brak jest realizmu w przewidywaniu tego z czego Polacy będą żyli, gdy przejdą na emeryturę. Wskazuje na to porównanie odpowiedzi tych, którzy jeszcze nie przeszli, z odpowiedziami tych, którzy już przeszli na emeryturę. Obie grupy respondentów są zgodne, że główne źródło dochodów w okresie starości stanowi emerytura (prawie 90 proc. odpowiedzi). Dalej już są ogromne różnice, 42 proc. obecnie aktywnych zawodowo sądzi, że jeszcze będzie sobie dorabiać, pracować dorywczo, a faktycznie tylko 4 proc. emerytów sobie dorabia. Sądzą również, że będą korzystać z oszczędności – 35 proc., a faktycznie tylko 9 proc. emerytów ma obecnie takie możliwości. Co czwarty pracujący myśli, że będzie pracował na własny rachunek, a faktycznie wśród emerytów takich jest tylko 2 proc. Dodatkowe ubezpieczenie, tak zwany III filar, podobny optymizm (odpowiedzi odpowiednio: 24 proc. i 2 proc.). 21 proc. sądzi, że po przekroczeniu wieku emerytalnego jeszcze będzie miało stałą pracę, a tylko 3 proc. obecnych emerytów faktycznie taką posiada. Dochody z inwestycji to kolejne drastyczne rozjeżdżanie się optymistycznych przewidywań Polaków, którzy jeszcze nie przekroczyli progu emerytalnego i samych emerytów.

Ciekawe jest też pokazanie, jak różnią się przewidywania dotyczące stylu życia: jaki będzie styl życia po przejściu na emeryturę? Oglądanie telewizji, opieka nad dziećmi?

Wszędzie są dramatyczne rozbieżności między tymi, którzy jeszcze nie zostali emerytami a tymi, którzy już tymi emerytami są.

Ten fragment rozważań można podsumować w następujący sposób. Polacy mają absolutnie nierealistyczne wyobrażenie o tym co ich czeka, z czego się będą utrzymywać, co będą robić. Ale też niespecjalnie sobie zawracają tym głowę. Jak wygląda odpowiedź na pytanie: czy zdarza się Panu/Pani myśleć o własnej obecnej lub przyszłej starości? Proszę zwrócić uwagę, że tylko osoby w podeszłym wieku, w wieku siedemdziesięciu, osiemdziesięciu lat, prawie codziennie myślą o swojej starości. Gdybyśmy wyeliminowali te osoby z badanej próby, to by się okazało, że przeciętny Polak prawie w ogóle nie myśli o swojej starości albo niezwykle rzadko, jak akurat pójdzie na pogrzeb ciotki, która była w podeszłym wieku. Polacy nie zawracają sobie głowy tym, co ich czeka za lat 15-20. W tym miejscu chciałbym powiedzieć o bardzo interesującej rzeczy. Istnieją dwa rodzaje optymizmu i pesymizmu. Jeden, który można nazwać optymizmem lub pesymizmem ekspansywnym oraz drugi, który można nazwać optymizmem lub pesymizmem obronnym. Ekspansywny oznacza, że albo sądzono są mi sukcesy w życiu, że wygram w totolotka, że dożyję późnej starości w zdrowiu itd. Innymi słowy, jest to optymizm, że moje życie będzie się rozwijało coraz bardziej w pozytywnym kierunku. Oczywiście można też być ekspansywnym pesymistą, można przewidywać, że raczej innym są sądzono wygrane w totolotka, że to raczej sąsiad dożyje w zdrowiu późnej starości, a ja raczej nie, że umrę przed 50-tką na zawał. Jak widać, niezależnie od tego czy chodzi o emerytów, czy osoby zatrudnione, Polacy w odniesieniu do zdarzeń pozytywnych, czyli tam gdzie mamy do czynienia z optymizmem lub pesymizmem ekspansywnym są zdecydowanymi pesymistami. Polacy nie wierzą w sukces życiowy, nie wierzą, że to ich ścieżka wyścielona jest czerwonym dywanem, że to oni dojdą do fortuny, że to oni w zdrowiu dożyją późnej starości itd. A teraz obrona, czyli zdarzenia negatywne. Czy ktoś sądzi że umrze na zawał przed 50-tką? Czy prawdopodobieństwo jest większe, czy mniejsze, niż u jego rówieśnika takiej samej płci? Otóż w tym przypadku Polacy są zdecydowanymi optymistami i to ich nie różni od Amerykanów, Niemców itd. Przeciętny Polak czuje się w jakiś sposób immunizowany przed złem, co prawda nie będzie specjalnie mu się świetnie powodziło, ale nie umrze przedwcześnie, nie zbiednieje nieoczekiwanie, nie zachoruje, nie trafi do więzienia, nie popadnie w alkoholizm. Takie kategorie szczegółowe były brane pod uwagę wśród zdarzeń negatywnych. Innymi słowy, co prawda nie będę awansował, jeśli chodzi o jakość życia, ale utrzymam się na powierzchni i nic złego mi się nie przytrafi. Tak wygląda nierealny optymizm, czyli to, co się odnosi do zdarzeń negatywnych, i do tej szczególnej ochrony Opatrzności, Pana Boga czy Darwina przed klęską życiową. Jak to wygląda z wiekiem? Im starszy Polak, tym bardziej czuje się bezpiecznie. Zarazem jest też coraz większym pesymistą ekspansywnym, nie sądzi, że coś pozytywnego wykrzesze z życia, ale czuje się coraz bardziej bezpieczny. Porównanie emerytów i osób zatrudnionych można rozpisnąć na dwie szczegółowe kategorie, które mają coś wspólnego z myśleniem o zabezpieczeniu finansowym na starość. Po pierwsze, popadnięcie w ubóstwo. Im wyższa grupa wiekowa tym większy optymizm. Emeryci są bardziej optymistyczni niż osoby zatrudnione; mówią, że im ubóstwo nie grozi. Nic dziwnego, bo zatrudnieni mogą robotę stracić, a oni emerytury nie tracą. Po drugie, Polacy nie

sądzą, że dożyją sędziwego wieku. Czyż nie jest więc racjonalne, żeby myśleć o jakimś dodatkowym zabezpieczeniu emerytalnym? Co ja będę wydawał realne, żywe pieniądze na coś co nie nastąpi. Dożycie sędziwego wieku jest realne dopiero po 65. roku życia. Tacy są mniejszymi pesymistami, bo już dożyli, właściwie mogą się już zaliczać do tych sędziwych.

Niezwykle interesującą sprawą okazuje się skłonność do ryzyka. Pytanie na ten temat, które uwzględniamy w Diagnostyce Społecznej, po raz pierwszy zadali psychologowie (m.in. Daniel Kahneman laureat Nagrody Nobla z Ekonomii w 2002 r.) zainteresowani podejmowaniem przez ludzi decyzji w warunkach ryzyka. Generalnie rzecz biorąc, tzw. teoria perspektywy przewiduje, że ludzie wąż dwa rodzaje zjawisk, które wywołują w nich negatywne emocje, wobec których mają awersje. Jedną kategorią jest ryzyko; na ogół ludzie nie lubią ryzyka. Drugą kategorią jest strach; ludzie też nie lubią strachu. Teoria jest interesująca, ponieważ próbuje przewidzieć w jakich warunkach sposób myślenia człowieka zdominuje awersja do ryzyka, a w jakich awersja do strachu. Innymi słowy, kiedy będzie większa waga awersji do ryzyka, a kiedy będzie większa waga awersji do strachu. Z tego może wynikać, jaką decyzję ostatecznie człowiek podejmie, uwzględniając bardziej jedno lub drugie. Można w tym przypadku formułować proste zadania na wyobraźnię. Prosimy osoby badane, żeby sobie wyobraziły, że obstawiły jakiś zakład i że wygrały ten zakład. Mają jednak jeszcze możliwość kolejnego ruchu: albo wziąć tą wygraną, albo jeszcze rzucać kostką. W zależności czy wypadła parzysta, czy nieparzysta liczba oczek, to albo podwoją wygraną, albo ją stracą. Okazuje się, że około 80 proc. ludzi z różnych krajów pochodzenia mówi: biorę od razu wygraną (w Polsce również 80 proc.). Występuje tutaj silna awersja do ryzyka. Nie będę ryzykował, rzucał kostką, bo nawet tych 200 zł nie dostanę, nie ma co marzyć, że wygrana się podwoi. Lepszy więc wróbel w garści niż kanarek na dachu. A teraz możemy rozważyć sytuację potencjalnej straty a nie zysku, nie utraty zysku tylko większej straty. Przegrałeś zakład i teraz jest pytanie. Policjant machnął lizakiem zaproponował 200 zł mandatu. Płaci Pan czy idziemy do sądu grodzkiego? Sąd grodzki zwolni mnie z obowiązku zapłacenia mandatu albo zapłacę zamiast 200 zł – 400 zł. Amerykanie w 70-80 proc. wybierają rzut kostką, czyli sąd grodzki. Nie, nie płacę. Innymi słowy, gdy położymy na szali ryzyko lub stratę, silniejsza jest awersja do straty. Zaledwie około 20 proc. Amerykanów godzi się, żeby zapłacić to, co stracili od ręki. W Polsce jest dokładnie odwrotnie. W Polsce zatrzymany przez policjanta kierowca godzi się od razu ze stratą, mówi, że zapłaci od razu (z tym godzi się 80 proc. badanych).

Moim zdaniem, jest to ten obszar zachowań, który generuje najistotniejsze bariery dotyczące decyzji ubezpieczeniowych. Mówię teraz wyłącznie w odniesieniu do perspektyw dobrowolnego oszczędzania i ubezpieczania się dla podniesienia wysokości emerytury, będę więc mówił o perspektywach III filaru. Dlaczego, pomijając wszystkie niedoskonałości rozwiązania pod tytułem IKE, Polacy nie są na ogół zainteresowani, żeby jeszcze cokolwiek z własnej kieszeni dokładać do zabezpieczenia emerytalnego? Istotna jest tutaj odpowiedź na pytanie postawione w „Diagnostyce Społecznej”: jeśli pracodawca zaproponowałby Panu/Pani dodatkowe wynagrodzenie, to z jakiej jego formy byłby/aby Pan/Pani najbardziej zadowolony/a (można było wybrać więcej niż jedną możliwość)? Na pierwszym miejscu wymieniany jest ekwiwalent pieniężny,

dopiero na drugim miejscu dodatkowe wynagrodzenie emerytalne, pozostałe w ogóle nie mają żadnego znaczenia. Abonament zdrowotny? Co tam będzie mi zwracał głowę zdrowiem. Ubezpieczenie na życie? A co, ja już umieram itd., to w ogóle nie jest istotne. Pieniądze – prawie 70 proc. respondentów chce, żeby tą dodatkową formą wynagrodzenia była żywa gotówka. Jak to wygląda jeśli chodzi o przekrój wieku i płci? Wybór ubezpieczenia chorobowego: kobiety są tym bardziej zainteresowane, ponieważ częściej chorują. Wybór dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego: rośnie z wiekiem.

Teraz najistotniejszy obrazek. Mężczyzna pracujący w wieku powiedzmy 40 lat. W pokoju obok mieszka jego ojciec, który pobiera emeryturę. Syn widzi jakie jest to emerytalne uposażenie ojca. Proszę teraz zwrócić uwagę, co się dzieje z różnicą między zarobkiem pracownika z sektora prywatnego (specjalnie wyróżniam tę grupę aktywnych zawodowo, gdyż jest to sektor, który w Polsce zatrudnia prawie 2/3 wszystkich pracujących oraz są tam racjonalnie zróżnicowane płace, dużo bardziej niż w sektorze publicznym) a emeryturą ojca. Jeśli chodzi o obie kategorie dochodu, przynajmniej od 2005 roku, dość szybko rośnie zróżnicowanie między pensją syna a emeryturą ojca. Uproszczając sprawę, w 2005 roku, jeśli chodzi o dochód osobisty, to różnica sięgała 8 proc., w 2009 roku ta różnica wzrosła 3-krotnie. Ponad 3-krotny wzrost zróżnicowania między średnią emeryturą a średnią płacą w sektorze prywatnym. Jak to wygląda w rozbiciu na płeć? W 2005 roku prawie w ogóle nie było różnicy między emeryturą mężczyzny a płacą jego syna pracującego w sektorze prywatnym. Syn zarabiał mniej więcej tyle, ile tatusiowi listonosz przynosił albo ZUS przekazywał na konto. To co ten syn mógł myśleć? Trzeba jak najszybciej iść na emeryturę, po co się męczyć za te same pieniądze co tatuś dostaje „leżąc bykiem”? W 2005 roku dla kobiet jeszcze było jakieś zróżnicowanie. W 2009 roku to zróżnicowanie dla mężczyzn i kobiet prawie zniknęło. Ogólnie to nadal nie jest duże zróżnicowanie w porównaniu z innymi krajami. Tylko o 30 proc. niższe świadczenie emerytalne w stosunku do średniej płacy w sektorze prywatnym. To stale nie jest specjalnie silna zachęta dla pracujących żeby zaczęli się zastanawiać, co ich czeka, gdy będą w wieku swojego ojca czy matki. Skoro nie wygląda źle, to nie będę przecież wyjmować pieniędzy z własnej kieszeni i dobrowolnie się doubezpieczać. Stracę teraz pieniądze, a nie wiadomo czy odzyskam je w przyszłości. Jeżeli jednak zejdziemy na poziom zadowolenia z sytuacji materialnej, to syn powinien się od czasu do czasu zastanowić, dlaczego zadowolenie z dochodów tatuś się spada. W 2003 roku tatuś był o niebo bardziej zadowolony niż syn. W 2009 roku tatuś jest tak samo niezadowolony jak jego syn. Teraz już syn powinien się od czasu do czasu zastanowić, dlaczego to zadowolenie z dochodów tatuś tak spadło, przecież emerytura mu nie spadła. Chodzi przede wszystkim o poziom zadowolenia z możliwości zaspokojenia potrzeb żywnościowych.

Z raportu dotyczącego zrównoważonego rozwoju, przygotowywanego co roku przez Komisję Europejską, szczególnie istotne są dwa wskaźniki. Po pierwsze, zmiana wysokości wydatków emerytalnych w stosunku do produktu krajowego brutto poszczególnych członków Unii Europejskiej w okresie 50 lat. To jest odpowiedź na pytanie: czy wydatki emerytalne w stosunku do PKB wzrosną czy spadną? Są tylko dwa kraje, w których wydatki mają spaść: Polska i Estonia. Udział wydatków emerytalnych

w stosunku do PKB według tych szacunków najbardziej spadnie w Polsce. To są rozważania obejmujące dość długi okres. Większość z nas w ogóle nie wie, co to znaczy, bo nawet nie myśli o tym, że dożyje. Zrozumienie tych wielkości porównawczych w okresie 50 lat będzie miało charakter funkcji liniowej. Po 10. latach będzie pierwszy krok w tym kierunku, po 20. latach dalszy. Drugi wskaźnik, określany mianem *Benefit Index*, jest współczynnikiem świadczeń i mniej więcej odpowiada stopie zastąpienia, czyli relacji emerytury do ostatniej płacy. W badanym okresie ten wskaźnik dla Polski znowu bije rekord. Uwzględniając część kapitałową zabezpieczenia emerytalnego, analitycy Unii Europejskiej przewidują, że w badanym okresie stopa zastąpienia spadnie o 44 proc. To jest rekord w całej Unii Europejskiej. Innymi słowy, gdybyśmy dokonali ekstrapolacji na podstawie wyliczeń Unii, to różnica między średnią emeryturą, wszystko jedno czy kobiet czy mężczyzn, a średnią płacą w sektorze prywatnym w ciągu kolejnych pięciu lat – moim zdaniem się podwoi. To już będzie uderzająca różnica. Syn będzie widział tę różnicę. Biednieje w porównaniu z nim jego ojciec. W ciągu 20 lat różnica jeszcze bardziej wzrośnie i ten trend się utrzyma. To jest niezwykle pocieszające dla tych wszystkich, którzy są zainteresowani ściągnięciem od Polaków pieniędzy na dobrowolne zabezpieczenie emerytalne. Innymi słowy, Polak myśli racjonalnie, dokonuje rachunku, czy z tej mojej pensji 3000 zł wyjąć jeszcze 200-300 złotych i zapłacić, żeby móc cieszyć się nieco wyższą emeryturą za lat 20, czy też teraz wydać te pieniądze na bieżącą konsumpcję lub zainwestować, czyli trochę poodkładać, wziąć kredyt i kupić działkę w dobrym miejscu. Niech sobie ta ziemia odłoguje, czeka. Pójdę na emeryturę to sprzedam. Polacy są niezwykle racjonalnymi istotami i nie podejmują pochopnie decyzji. Oczywiście ulegają pewnym złudzeniom, mają mylne wyobrażenia o tym co ich czeka w przyszłości, co będą robić, z czego się będą utrzymywać. Ale w ramach tych swoich wyobrażeń podejmują niezwykle racjonalne decyzje. System może jednak wymusić zmianę decyzji, może skierować uwagę na takie czynniki, decydujące o jakości życia w wieku emerytalnym, na które oni do tej pory uwagi nie zwracali. Najistotniejsze jest jednak to, co ludzie obserwują dookoła siebie, porównując swoje położenie z sytuacją tych, którzy już znaleźli się na garnuszku emerytalnym, wcześniej lub dopiero teraz. Jeśli z tego porównania wynikają dla nich twarde wnioski, że trzeba zrobić już w tej chwili możliwie wiele, żeby zapobiec sytuacji ojca-emeryta, to niewątpliwie pójdą w tym kierunku. Zaczną w tych kategoriach myśleć o rozwiązaniach na przyszłość. Do tej pory, jeśli chodzi o ubezpieczenia, to Polacy liczą się tylko z obowiązkiem, choć tylko 83 proc. respektuje ten obowiązek w przypadku OC. W grę nie wchodzi obowiązkowy III filar, bo to byłoby definicyjnie sprzeczne. W grę wchodzi dobrowolny III filar, czyli możemy liczyć na obawę o przyszłość. Jednakże ta obawa pojawi się, po pierwsze, wówczas kiedy do Polaków dotrze, że żyją o 8 lat dłużej niż żyli ich rodzice. Polacy nie zdają sobie z tego sprawy, sądzą, że będą żyli tyle co ich rodzice, niewiele powyżej ustawowego wieku emerytalnego. Po drugie, jak się przekonają, że w tym dłuższym życiu emerytalnym czeka ich bardziej lub mniej przykry los. Póki co, jak obserwują swoich ojców, dochodzą do wniosku, że ten los nie jest taki przykry. W związku z tym, też nie ma powodu, żeby się w tej chwili wyzbywać jakichkolwiek pieniędzy. Podsumowując, polski paradoks między racjonalnością a „jakoś to będzie” polega na tym, że właśnie u nas strategia życiowa „jakoś to będzie” jest strategią cią-

gle racjonalną i wynika to z braku zaufania do instytucji finansowych. Nie wiadomo co się stanie z moimi pieniędzmi. Trafia gdzieś do czarnej dziury, będą miały jakąś stopę zwrotu? Coś mi to da, czy nie?

Wczoraj ZUS przysłał mi rozliczenia za zeszły rok, od razu z zastrzeżeniem, że to nie jest prawnie zobowiązujące dla ZUS-u. Okazuje się, że jeśli jeszcze będę skrupulatnie do pełnego wieku emerytalnego wpłacał tyle, co wpłynęło na moje konto w zeszłym roku, to otrzymam emeryturę w wysokości niecałych 20 proc. mojej obecnej pensji. To ja ich mam gdzieś. Co to jest 20 proc.? Tutaj mówimy o stopie zastąpienia niedużo ponad 40 proc. lub może niewiele ponad 50 proc., a oni mi w żywe oczy mówią, że dostanę 20 proc. W związku z tym jestem niewątpliwie żywotnie zainteresowany tym, żeby teraz alokować swoje dochody w taki sposób, żebym po 65. roku życia miał przynajmniej połowę.

Podsumowując, po pierwsze, mamy brak zaufania do instytucji finansowych. Po drugie, dominuje poczucie osobistej kontroli nad własnym losem. Dam sobie radę, nawet jeśli nie poczynię żadnych przygotowań na wypadek nieszczęścia czy też starości. Uważam, że akurat nieszczęście nie jest mi sądzone (*vide* powódź; czego się społeczeństwo nauczyło po 97 roku; ani państwo się nie nauczyło, ani obywatele się niczego nie nauczyli; osiedle wybudowano na jeszcze bardziej obniżonym miejscu folderów w granicach Wrocławia). Po trzecie, przyjmujemy w miarę optymistyczny mechanizm obronny i nierealistyczny pesymizm ekspansywny. Jeśli wszelkie ubezpieczenia mają mnie jedynie chronić przed czymś, przed czym ja sam nie czuję się zagrożony, to ja nie będę wydawał pieniędzy na coś, co mi osobiście nie zagraża, co nie daje mi żadnych bieżących korzyści. Po czwarte, mamy do czynienia z awersją do ryzyka. W Polsce, w przeciwieństwie chyba do wszystkich innych społeczeństw, występuje większa awersja do ryzyka niż do straty. Wolę nie ryzykować i teraz nie wykładać swoich pieniędzy. Wolę przyjąć, że będzie mi się gorzej żyło, ale nie będę ryzykował pieniędzmi, które dziś posiadam w portfelu. Po piąte, należy jednak przyjąć, mimo ciągle stosunkowo niedużej, ale szybko rosnącej różnicy w dochodach osobistych między pracownikami i emerytami, że sytuacja taka będzie sprzyjać dodatkowemu oszczędzaniu na okres starości.

Między racjonalnością i „jakoś to będzie” – polski paradoks zarządzania finansami osobistymi

Prezentacja

prof. dr hab. Janusz Czapiński

Uniwersytet Warszawski

i Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania

Warszawa, 25 maja 2010 r.

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Co ma wpływ na zarządzanie finansami osobistymi

(w tym skłonność do oszczędzania i ubezpieczeń)?

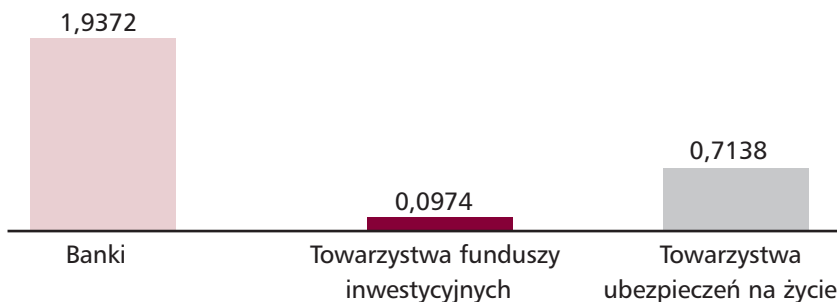
- Zaufanie
- Poczucie kontroli
- Wyobrażenia o własnej przyszłości (nierealistyczny optymizm/pesymizm)
- Skłonność do ryzyka
- Porównania społeczne – co mnie czeka?

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Zaufanie

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Przedstawię teraz panu(i) listę różnych instytucji finansowych. O każdej z nich proszę powiedzieć, w jakim stopniu budzi ona pana(i) zaufanie. Odpowiadając proszę posłużyć się skalą, na której 5 oznacza, że instytucja ta budzi w panu(i) głęboką nieufność, 0 że jest panu(i) obojętna, a +5 oznacza, że ma pan(i) do tej instytucji pełne zaufanie. Oczywiście może się pan(i) posługiwać innymi ocenami z tej skali. Jeżeli jakiejś instytucji pan(i) nie zna, proszę mi o tym powiedzieć. (średnia na skali 5 „głęboka nieufność do +5 „pełne zaufanie”)



Źródło: CBOS 2009

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Jak by Pan(i) ocenił(a) działalność ZUS?	Wskazania respondentów według terminów badań					
	X 2009		XI 2009		XII 2009	
	w procentach					
Zdecydowanie dobrze	1	20	1	22	2	20
Raczej dobrze	19		21		18	
Raczej źle	30	62	32	57	31	56
Zdecydowanie źle	32		25		25	
Trudno powiedzieć	18		21		24	

Źródło: CBOS 2009

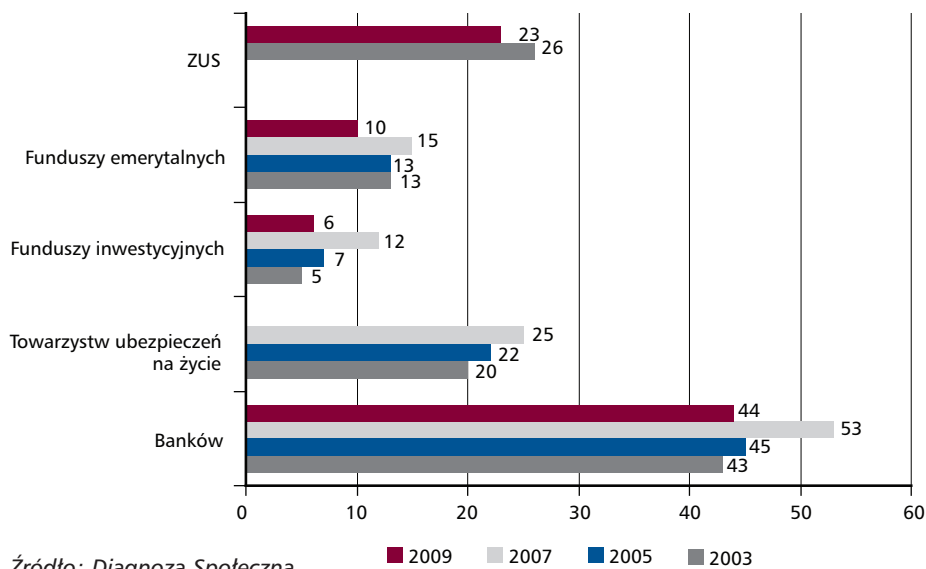
MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Wymienię teraz różne instytucje finansowe, o każdej z nich proszę powiedzieć, czy darzy ją Pan(i) zaufaniem. Czy ma Pan(i) zaufanie do:	Skala zaufania do instytucji finansowych* (w proc.)			
	zufanie	ocena neutralna	brak zaufania	trudno powiedzieć
banków działających w Polsce	58	17	19	6
zakładów i firm ubezpieczeniowych	44	21	28	7
firm zajmujących się doradztwem finansowym	27	27	27	19
Otwartych Funduszy Emerytalnych (OFE)	26	23	37	15

* Odpowiadając na to pytanie badani posługiwali się 11-stopniową skalą, na której -5 oznaczało, że danej instytucji zupełnie nie można ufać, a +5 – że można ufać bez zastrzeżeń.

Źródło: CBOS 2010

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

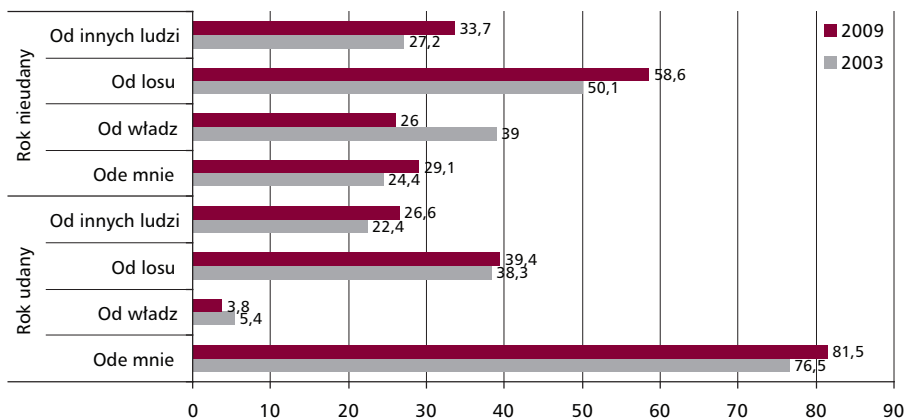


MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Poczucie kontroli i nierealistyczny obraz siebie w przyszłości

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

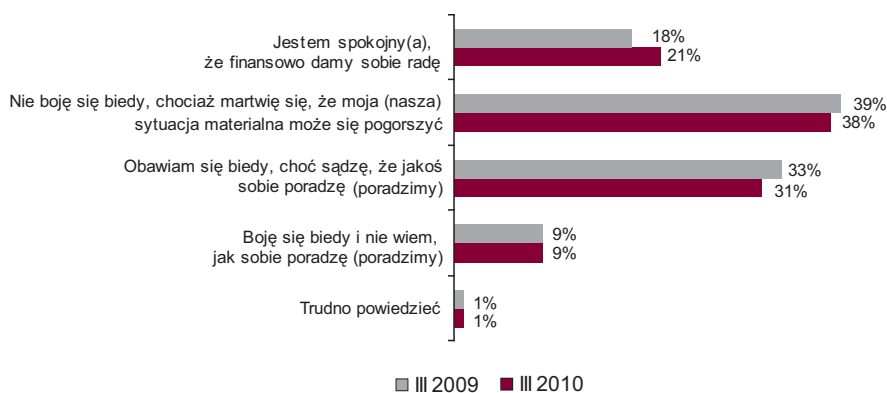
Od kogo zależało, że miniony rok był w życiu respondenta udany lub nieudany? (procent wskazań na samego siebie, na władze, los i innych ludzi wśród osób oceniających miniony rok jako udany lub nieudany w 2003 i 2009 r.)



Źródło: *Diagnoza Społeczna*

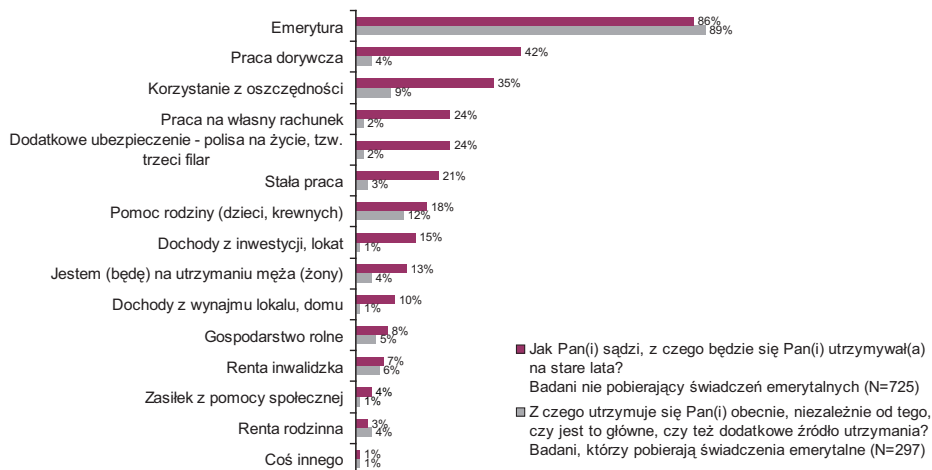
MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Które z poniższych stwierdzeń wybrał(a)by pan(i) jako najbardziej zgodne z obecną sytuacją finansową w pana(i) gospodarstwie domowym?



Źródło: *CBOS 2010*

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE” ...



Źródło: CBOS 2009

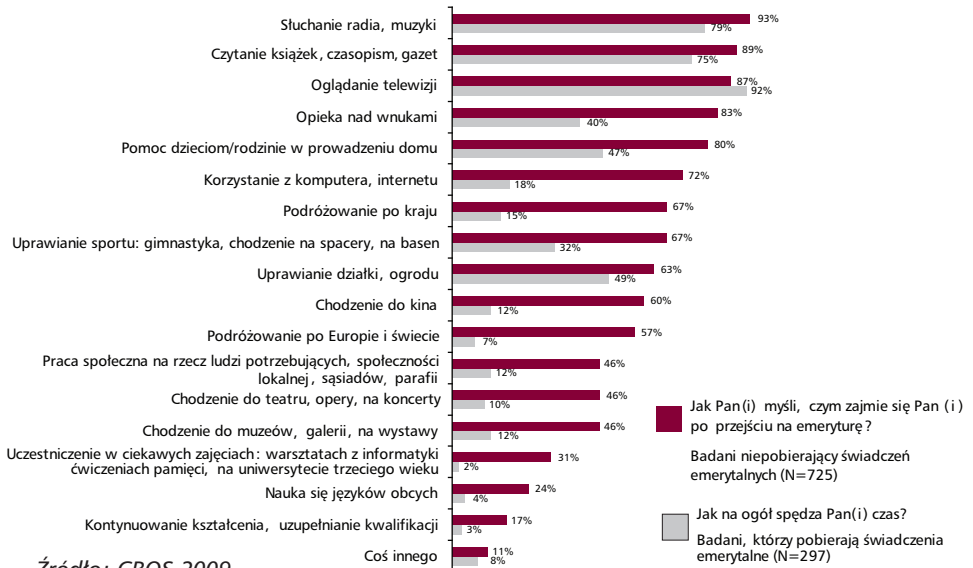
MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE” ...

	Jak Pan(i) sądzi, z czego będzie się Pan(i) utrzymywał(a) na stare lata?			Z czego utrzymuje się Pan(i) obecnie, niezależnie od tego, czy jest to główne czy też dodatkowe źródło utrzymania? (N=297)
	Wskazania badanych w wieku			
	1830 lat (N=251)	3145 lat (N=237)	powyżej 45 lat (N=237)	
	w procentach			
Emerytura	87	89	81	89
Pomoc rodziny (dzieci, krewnych)	11	17	25	12
Renta inwalidzka	2	4	13	6
Renta rodzinna	2	3	5	4
Gospodarstwo rolne	5	11	7	5
Zasiłek z pomocy społecznej	3	4	4	1
Praca dorywcza	49	44	34	4
Praca na własny rachunek	36	26	9	2
Staća praca	33	20	9	3
Dodatkowe ubezpieczenie – polisa na życie, tzw. trzeci filar	34	27	10	2
Korzystanie z oszczędności	52	34	18	9
Dochody z inwestycji, lokat	27	14	3	1
Dochody z wynajmu lokalu, domu	20	8	4	1
Jestem (będę) na utrzymaniu męża (żony)	11	13	14	4
Coś innego	2	1	1	1

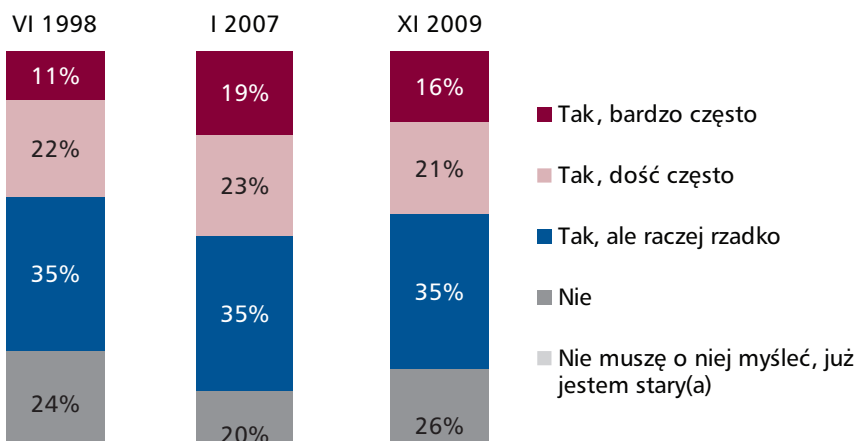
Procenty nie sumują się do 100, ponieważ badani mogli wskazać kilka źródeł utrzymania

Źródło: CBOS 2009

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...



MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...



MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Czy zdarza się Panu(i) myśleć o własnej, obecnej lub przyszłej, starości?

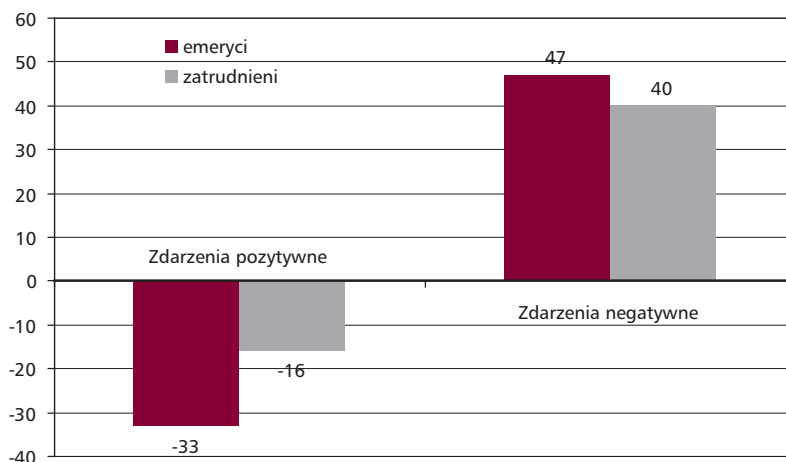
	Tak, bardzo często	Tak, dość często	Tak, ale raczej rzadko	Nie
Wiek w procentach				
18–24 lata	3	16	37	44
25–34	6	12	51	31
35–44	9	17	42	31
45–54	14	30	33	23
55–64	18	32	31	17
65 lat i więcej	45	21	16	14
Płeć w procentach				
Mężczyźni	12	17	35	34
Kobiety	20	25	35	19

Pominięto odpowiedzi „Nie muszę o niej myśleć, już jestem stary(a)”

Źródło: CBOS 2009

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

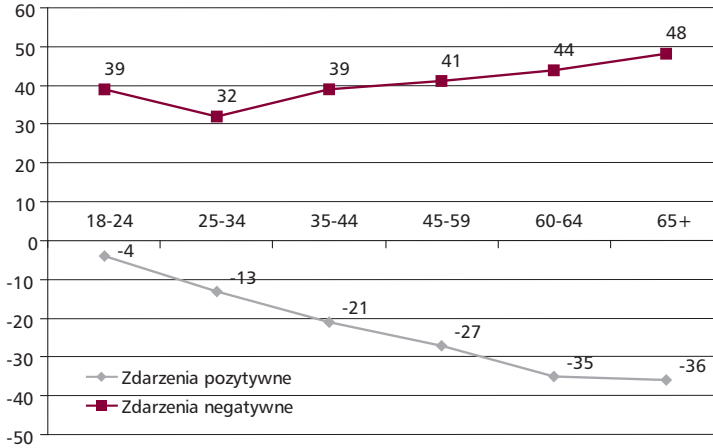
Nierealistyczny optymizm (+) i pesymizm (-) w odniesieniu do negatywnych i pozytywnych wydarzeń wśród zatrudnionych i emerytów



Źródło: Diagnoza Społeczna 2003

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

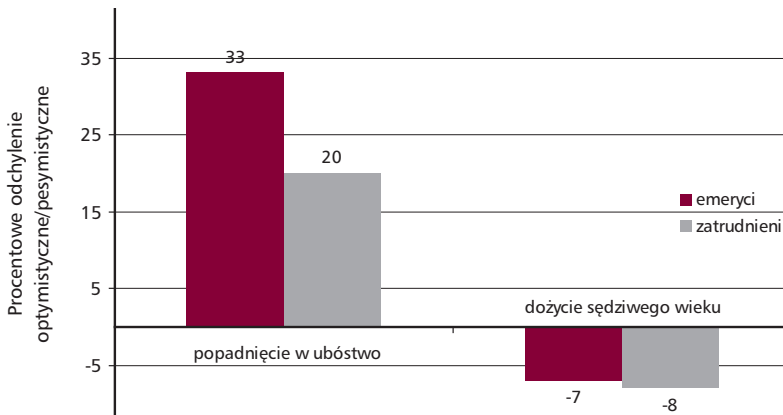
Nierealistyczny optymizm (+) i pesymizm (-) w odniesieniu do negatywnych i pozytywnych wydarzeń ze względu na wiek



Źródło: Diagnoza Społeczna 2003

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

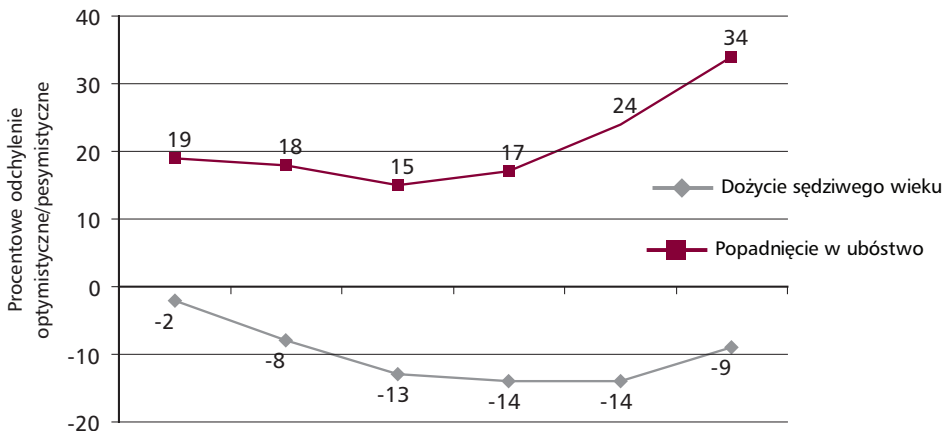
Nierealistyczny optymizm (+) i pesymizm (-) dla popadnięcia w ubóstwo i dożycia w zdrowiu sędziwego wieku wśród zatrudnionych i emerytów



Źródło: Diagnoza Społeczna 2003

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Nierealistyczny optymizm (+) i pesymizm (-) dla popadnięcia w ubóstwo i dożycia w zdrowiu sędziwego wieku ze względu na wiek



Źródło: *Diagnoza Społeczna 2003*

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Słonność do ryzyka

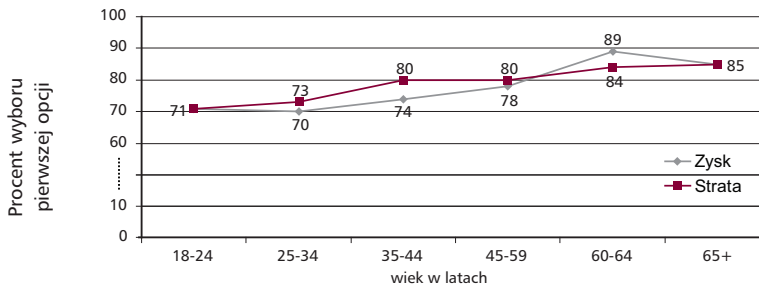
MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Gdyby wygrał Pan jakiś zakład o 200 zł i miał do wyboru: wziąć od razu 200 zł lub rzucać monetą i albo nic nie dostać, jeśli wypadnie reszka, albo dostać 400 zł, jeśli wypadnie orzeł – to co by Pan wybrał?

1. wziąć 200 zł od razu 2. rzucać monetą i albo nic nie dostać, albo dostać 400 zł

Gdyby przegrał Pan jakiś zakład o 200 zł i miał do wyboru: zapłacić od razu 200 zł lub rzucać monetą i albo nic nie płacić, jeśli wypadnie reszka, albo zapłacić 400 zł, jeśli wypadnie orzeł – to co by Pan wybrał?

1. zapłacić 200 zł od razu 2. rzucać monetą i albo nic nie płacić, albo zapłacić 400 zł

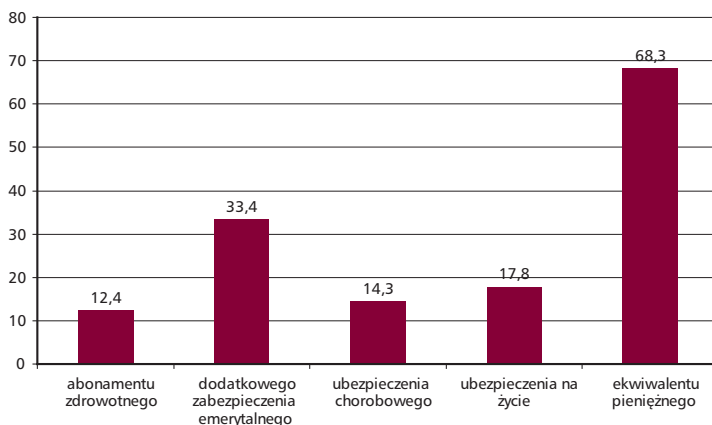


MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Porównania społeczne – co mnie czeka?

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

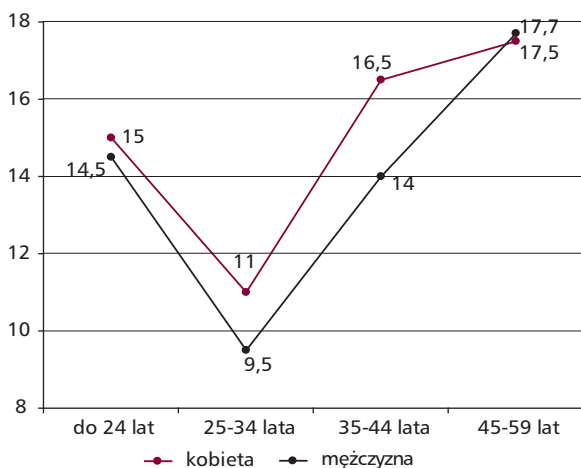
Jeżeli pracodawca zaproponowałby Panu(i) dodatkową formę wynagrodzenia, to najbardziej zadowolony byłby(łaby) Pan(i) z:
(można było wybrać 2 z 7 możliwości)



Źródło: Diagnoza Społeczna

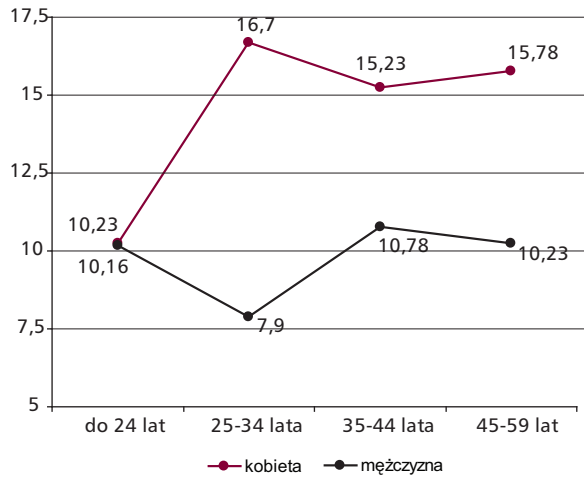
MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Wybór ubezpieczenia chorobowego



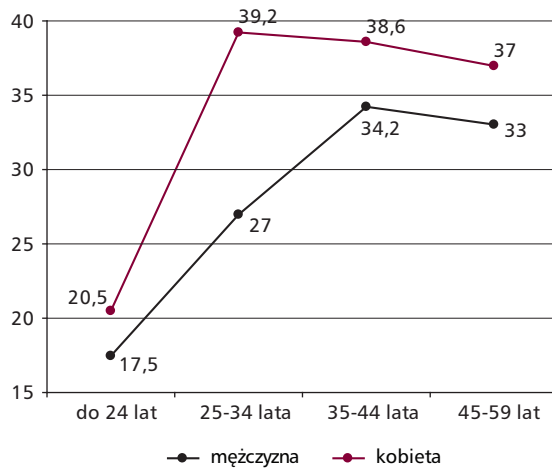
MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Wybór abonamentu zdrowotnego



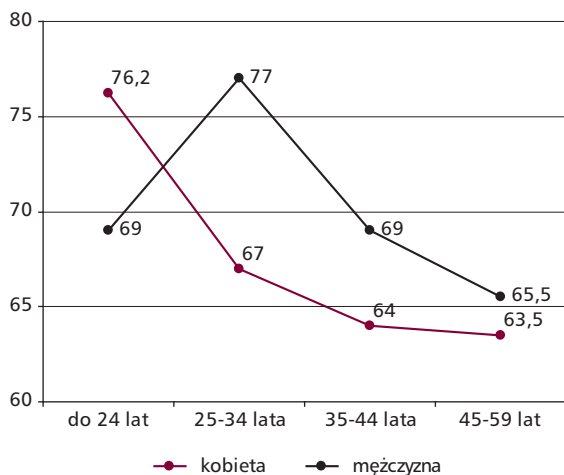
MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Wybór dodatkowego zabezpieczenia emerytalnego



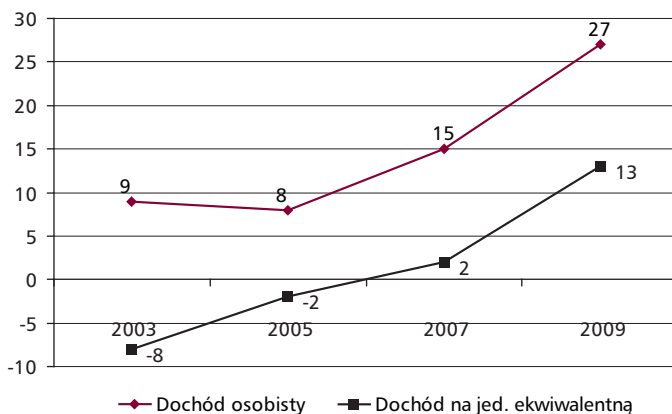
MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Wybór ekwiwalentu pieniężnego



MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

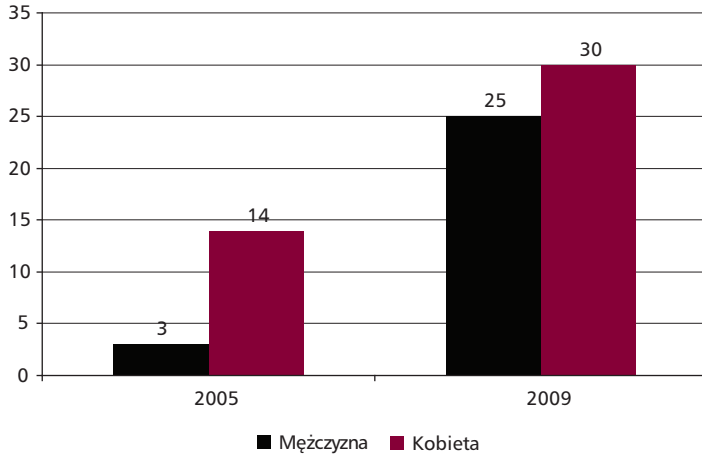
Procentowa różnica między pracownikami sektora prywatnego i emerytami w dochodzie osobistym i dochodzie gospodarstwa domowego na jednostkę ekwiwalentną w latach 2003-2009



Źródło: *Diagnoza Społeczna*

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

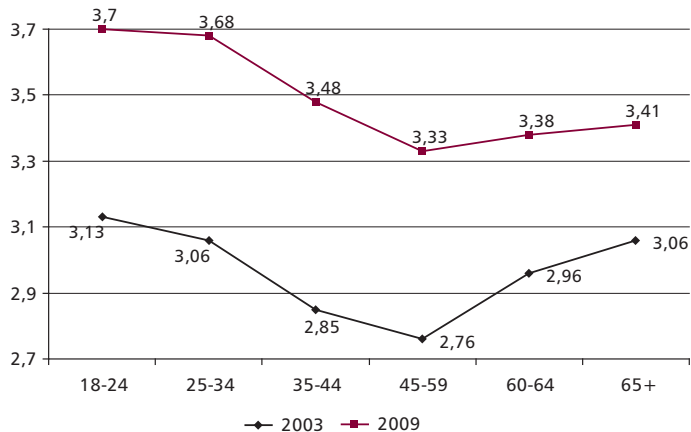
Procentowa różnica między pracownikami sektora prywatnego i emerytami w dochodzie osobistym w zależności od płci w latach 2005 i 2009



Źródło: *Diagnoza Społeczna*

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

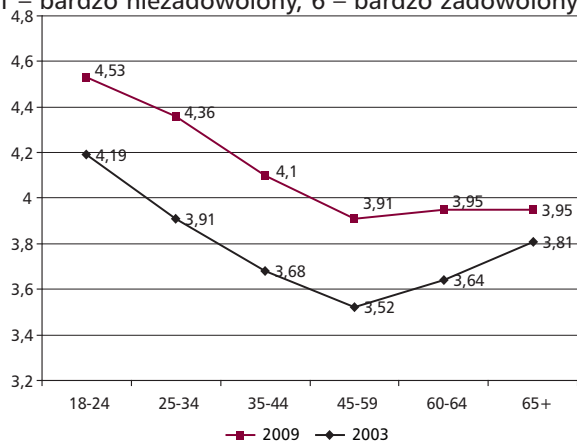
Poziom zadowolenia z obecnych dochodów rodziny (na skali 1 – bardzo niezadowolony, 6 – bardzo zadowolony)



Źródło: *Diagnoza Społeczna*

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Poziom zadowolenia z możliwości zaspokojenia potrzeb żywnościowych (na skali 1 – bardzo niezadowolony, 6 – bardzo zadowolony)



Źródło: *Diagnoza Społeczna*

MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ I „JAKOŚ TO BĘDZIE”...

Polski paradoks polega na tym, że strategia życiowa „jakoś to będzie” jest strategią ciągle racjonalną; wynika to z:

- Braku zaufania do instytucji finansowych
- Poczucia osobistej kontroli nad własnym losem (dam sobie radę, nawet jeśli nie poczynię żadnych przygotowań na wypadek nieszczęścia lub starości)
- Nierealistycznego optymizmu obronnego i nierealistycznego pesymizmu ekspansywnego (jeśli wszelkie ubezpieczenia mają mnie jedynie chronić przed czymś, przed czym nie czuję się zagrożony, nie dając żadnych bieżących korzyści – np. w postaci ulg podatkowych – nieracjonalnie byłoby się ubezpieczać);
- Awersji do ryzyka większej niż do straty (co przy braku zaufania do instytucji finansowych nie sprzyja powierzaniu im pieniędzy)
- **Ciągle stosunkowo niedużej, choć szybko rosnącej (nadzieja dla zakładów ubezpieczeń) różnicy w dochodach osobistych między emerytami i pracownikami** (ojciec ma emeryturę niewiele mniejszą od mojej pensji, gdybym więc miał jeszcze dodatkowo oszczędzać na swoją emeryturę, to byłbym dzisiaj uboższy od ojca-emeryta i przypuszczalnie niewiele bogatszy od niego w przyszłości)