

MARIUSZ KICIA

mariusz.kicia@umcs.lublin.pl

*Impulsywne oszczędności osób młodych – wyniki badania  
eksperymentalnego*

---

Impulse Saving of Young Adults – Results of Experimental Study

**Słowa kluczowe:** finanse behawioralne; oszczędności emerytalne; torowanie; księgowanie mentalne; oszczędzanie impulsywne

**Keywords:** behavioural finance; pension savings; priming; mental accounting; impulse saving

**Kod JEL:** D91; E21; G02; C92

## **Wstęp**

W warunkach niewydolnych systemów finansów publicznych aktywność w zakresie gromadzenia dobrowolnych oszczędności emerytalnych może być jedynym sposobem na zapewnienie oczekiwanego standardu życia w okresie emerytalnym. Jedną z podstawowych zasad, jakie prowadzą do osiągnięcia tego celu, jest systematyczne i długoterminowe oszczędzanie.

Teoria finansów podpowiada, że ważne w takich warunkach jest wczesne podjęcie działań w tym zakresie. Praktyka pokazuje jednak zupełnie inną rzeczywistość – nawet pomimo świadomości konieczności oszczędzania w ogóle, cel emerytalny nie jest traktowany jako priorytetowy, a intensywne oszczędzanie na emeryturę rozpoczyna się zazwyczaj znacznie później niż powinno. Prawie połowa oszczędzających nie oszczędza wystarczająco dużo, aby zapewnić sobie odpowiednie zabezpieczenie emerytalne, przy czym znacznie częściej dotyczy to kobiet niż mężczyzn [Ginn,

2003; Price, 2007; Foster, 2012]. Towarzyszą temu działania maksymalizujące bieżące korzyści (*short-termism*) i spadek stopy oszczędzania w ogóle, np. w Wielkiej Brytanii w latach 2002–2012 stopa ta dla osób w wieku 20–40 lat spadła z 43% do 31% [Foster, 2012].

Celem artykułu jest analiza eksperymentalna wpływu efektu torowania w wyniku ekspozycji informacji o potrzebie gromadzenia oszczędności emerytalnych na decyzje osób młodych o podziale hipotetycznej dodatkowej kwoty pieniędzy pomiędzy konsumpcję spontaniczną, oszczędności krótkoterminowe i oszczędności długoterminowe.

## 1. Wprowadzenie do tematyki badań

Czynnikiem istotnie negatywnie wpływającym na postawy dotyczące oszczędzania jest niski poziom świadomości ekonomicznej osób młodych [Lusardi, Mitchell, Curto, 2010]. Konieczność skalkulowania potrzebnego docelowo kapitału, wymaganych miesięcznych płatności, aby go osiągnąć w długim okresie czy decyzji, jak inwestować składki to na ogół poważny problem. Odpowiednia polityka informacyjna i upraszczanie sytuacji decyzyjnych może to zmieniać, np. dobrowolne oszczędzanie na emeryturę w USA rozpoczęło 73% pracowników, którzy otrzymali od pracodawcy odpowiednie materiały edukacyjne, podczas gdy wśród osób, które ich nie otrzymały, decyzję podejmowało 57% [Yakobowski, Ostuw, Hicks, 1998]. Badania pokazują, że istnieje pozytywny związek pomiędzy udziałem w dobrowolnych planach emerytalnych w USA i przekonaniem, że łatwo jest oszczędzać na emeryturę oraz pewnością, że zakładany cel emerytalny zostanie osiągnięty [Farkas, Johnson, 1994; Public Agenda, 1995].

Innym istotnym czynnikiem decydującym o skłonności do oszczędzania są intencje osoby podejmującej decyzję. Model przedstawiony przez Wiener i Doescher [2008] uwzględnia czynniki obiektywne i subiektywne (między innymi korzyści krótkoterminowe, stopy zwrotu, nadzieje i obawy, subiektywną ocenę zdolności do oszczędzania, ocenę kosztów, utraconych korzyści), wskazując, że kluczowym czynnikiem, jaki może zwiększyć skłonność do gromadzenia oszczędności emerytalnych, jest szeroko rozumiana sugestywna i przekonująca komunikacja (*persuasive communication*), uświadamiająca przyszłe potrzeby, konieczność działań i wymuszająca ich podejmowanie w zakresie zabezpieczenia emerytalnego.

Brak silnej woli i samodyscypliny oraz efekt zachowywania *status quo* (inercja) prowadzą do odkładania decyzji i obniżają skłonność do oszczędzania. Brak motywacji wynika z faktu, że potencjalne korzyści z oszczędzania wiążą się z nagrodą odsuniętą w czasie, której osiągnięcie wymaga poniesienia natychmiastowych strat (ograniczenie konsumpcji bieżącej). Hiperboliczne dyskontowanie [Angeletos i in., 2001] i obawa, że w przypadku tak ważnej decyzji nie zostanie podjęta ona właściwie [O'Donoghue, Rabin, 2001], prowadzą do braku aktywności. Dodatkowo finanse

behawioralne podpowiadają, że przy postrzeganiu oszczędzania na emeryturę w kategoriach bieżących strat (wyrzeczeń) uruchamiają się mechanizmy ich unikania przez odłożenie decyzji w czasie. Wczesne włączanie pracowników w plany emerytalne, ułatwienie procedur wejścia (lub utrudnienie procedury zaniechania), ulgi podatkowe i automatyczna indeksacja składek efektywnie przyczyniają się do oszczędzania w ramach systematycznych dobrowolnych planów [Benartzi, Thaler, 2007].

Badając próbę 6812 studentów jednego z amerykańskich uniwersytetów, Finke i Huston [2013] stwierdzili też istotną pozytywną zależność pomiędzy postrzeganym znaczeniem oszczędzania na emeryturę a bezpiecznymi zachowaniami społecznymi wśród badanych (między innymi zapinaniem pasów bezpieczeństwa w samochodzie, zdrowym odżywianiem, częstszym czytaniem etykiet podczas zakupów, rzadszym paleniem papierosów i używaniem narkotyków). Wskazuje to na relatywnie spójną sylwetkę osób odpowiedzialnych zarówno w obszarze własnego zdrowia, jak i konieczności zapewnienia odpowiedniego bezpieczeństwa finansowego, aby móc się nim cieszyć w długim terminie.

W innych badaniach [Leung, Kier, 2012] wykazano związek pomiędzy postawami w zakresie konsumpcji i oszczędzania a preferencjami muzycznymi osób młodych. Na podstawie ankiet, w których 178 osób w wieku 14–24 lat określało typ najczęściej słuchanej muzyki oraz deklarowało zachowania w sytuacjach dotyczących oszczędzania i wydawania pieniędzy, ustalono, że osoby, które częściej słuchały muzyki klasycznej lub starych przebojów (style akceptowane przez osoby dorosłe) charakteryzowały się bardziej odpowiedzialnymi zachowaniami, także w zakresie oszczędzania, i były bardziej do niego skłonne. Z kolei osoby, które słuchały alternatywnych stylów muzyki (hip-hop, rap, rhythm and blues, dance, house, electronic, industrial, techno i trance) przejawiały skłonności do bardziej impulsywnego wydawania pieniędzy i mniejszej skłonności do oszczędzania. Autorzy tłumaczą to związkiem z przekazywaniem postaw i zachowań pomiędzy pokoleniami, wśród których znajdowały się zarówno odpowiedzialne („dorosłe”) zachowania finansowe, jak i („dorosłe”) style muzyki przekazywane przez rodziców. Większą skłonność do oszczędzania, związaną z naturalną orientacją na przyszłość i samokontrolą jako konsekwencją wychowania przez rodziców uczących takich postaw, budżetowania zadań i oszczędzania potwierdzają również inne badania [Otto, 2012; Webley, Nyhus, 2012; Beverly, 2012].

## 2. Problem badawczy i metoda

Celem badań opisanych w niniejszym artykule było eksperymentalne ustalenie, czy przekonująca informacja (*persuasive information*) może skłaniać do oszczędzania na emeryturę przez efekt torowania (*priming*) oraz w jaki sposób większa alokacja na cele oszczędzania emerytalnego ograniczy inne cele wydatkowania środków. Bezpośrednią inspiracją do przeprowadzenia badań był eksperyment [Hershfield

i in., 2012], w którym uczestnikom (N=50; 33 kobiety; średni wiek 20,13 lata) wizualizowano za pomocą techniki wirtualnej rzeczywistości obraz własnej twarzy w obecnym wieku (grupa kontrolna) lub postarzonej do wieku emerytalnego (grupa eksperymentalna), a następnie proszono o dokonanie podziału hipotetycznej kwoty 1000 USD, którą nieoczekiwanie otrzymaliby, pomiędzy cztery opcje: zakup czegoś dla kogoś bliskiego, inwestycję w fundusz emerytalny, wydatek na własną rozrywkę i wpłatę na rachunek bieżący. Analizy pokazały, że grupa eksperymentalna alokowała ponad 2-krotnie wyższą kwotę na emeryturę (M=172 USD; SD=214 USD) niż grupa kontrolna (M=80 USD; SD=130 USD;  $t(48)=1,83$ ,  $p=0,035$ ). Autorzy nie podają jednak, jak zmieniała się struktura alokacji w przypadku pozostałych opcji, jakie uczestnicy mieli do wyboru.

W przeprowadzonym przez autora eksperymencie wzięło udział 212 studentów II roku studiów stacjonarnych na kierunkach ekonomia i zarządzanie na Wydziale Ekonomicznym UMCS (152 kobiety i 60 mężczyzn; 100 studentów ekonomii; średni wiek M=21,33 [0,931]). Studenci nie otrzymywali wynagrodzenia za udział w eksperymencie.

Uczestnicy badania zostali podzieleni na dwie grupy: eksperymentalną (N=96; średni wiek M=21,38 [0,921]) i kontrolną (N=116; M=21,29 [0,942]). Obie grupy zostały poproszone o dokonanie podziału kwoty 1000 zł, którą hipotetycznie otrzymaliby, pomiędzy cztery cele: zakup czegoś dla siebie od razu, zakup dla kogoś bliskiego, wpłatę na ROR i oszczędności na emeryturę. Badanie było przeprowadzane za pomocą formularza online, a uczestnicy badania dokonywali wyboru, ustawiając odpowiednio cztery suwaki. Kwota musiała być przypisana w całości przynajmniej do jednego celu.

Przed dokonaniem wyboru grupie eksperymentalnej zaprezentowano poniższą informację prasową, która miała wywoływać efekt torowania i skłonić do alokowania wyższych kwot na cele emerytalne:

### **Smutna jesień życia? Połowa Polaków może otrzymać 500 zł emerytury**

Nasz system emerytalny nie zapewni w przyszłości dużej części pracującym nawet minimalnej emerytury – informował „Dziennik Gazeta Prawna” 22 stycznia br. Nawet połowa Polaków w 2060 r. może otrzymywać emeryturę w wysokości 500 zł brutto. Z wycieńcen gazety wynika, że po 25 latach pracy zatrudniany na umowie zlecenia i etatach z pensją minimalną, rzetelnie opłacający składki pracownik, otrzyma niespełna 500 zł emerytury brutto, czyli zaledwie 28 proc. pensji. Może to dotyczyć w roku 2060 od 25 do nawet 50 proc. osób, które nie zdołają zgromadzić na swoich kontach w ZUS środków wystarczających do otrzymania najniższej emerytury i państwo będzie musiało dopłacić im do świadczeń [...] Zgadzą się z tym inni eksperci.

W każdej z grup przewidziano dodatkowo dwa warianty, w jakich uczestnicy otrzymywali hipotetyczną kwotę do podziału: mogła ona zostać hipotetycznie (1) zarobiona albo (2) wygrana lub znaleziona. Wariantami tymi sprawdzano występo-

wanie efektu księgowania mentalnego (dokładnie *house-money effect*) i wywołanych nim potencjalnych różnic w alokacji całej kwoty. Przypuszczano, że osoby, które dzieliły kwotę wygraną lub znalezionej, zechcą większą jej część przeznaczyć na bieżące wydatki.

Uczestników pytano też o płeć, wiek, kierunek studiów i doświadczenie zawodowe („tylko studiuje, nie pracuję nawet dorywczo”, „studiuje i zarabiam dorywczo tylko w wakacje”, „studiuje i nieregularnie zarabiam przez cały rok [zlecenia, korepetycje]”, „studiuje i regularnie zarabiam [umowa o pracę lub inna]”).

Charakterystykę próby eksperymentalnej i kontrolnej przedstawia tab. 1. Obie grupy były kontrolowane ze względu na wiek, płeć, doświadczenie zawodowe i sposób otrzymania środków do podziału. W przypadku wszystkich wskazanych zmiennych nie stwierdzono różnic pomiędzy grupami. Jedyna istotnie statystyczna różnica dotyczyła struktury według kierunku studiów w grupie eksperymentalnej i kontrolnej. Cechę tę można jednak uznać za nieistotną dla wyników badań, ponieważ zakres świadomości ekonomicznej w obu grupach studentów po I roku studiów o profilu ekonomicznym można uznać za zbliżony.

Tab. 1. Struktura próby: średnie, odchylenia, liczebności i wyniki testu różnic cech pomiędzy grupami

Cecha	Ogółem		Eksperymentalna		Kontrolna		Test U Manna-Whitneya lub Chi-kwadrat oraz poziom istotności
	M (SD)	N	M (SD)	N	M (SD)	N	
Wiek	21,33 (0,931)	212	21,38 (0,921)	96	21,29 (0,942)	116	$\chi^2=6,695$ $p=0,350$
Kobiety		152		66		86	U=5268
Mężczyźni		60		30		30	$p=0,387$
Tylko studiuje		59		22		37	
Dorywczo pracuje		93		44		49	U=5113
Zlecenia		42		22		20	$p=0,277$
Stała praca		18		8		10	
Ekonomia		100		55		45	U=4538
Zarządzanie		112		41		71	$p=0,007^{**}$
Kwota zarobiona		106		47		59	U=5462
Kwota wygrana		106		49		57	$p=0,783$

\*\*  $p < 0,01$  (dwustronnie)

Źródło: opracowanie własne.

Testowane zmienne nie wykazują korelacji pomiędzy sobą poza związkami płci z wiekiem oraz kierunkiem studiów. W pierwszym przypadku różnice wieku nie są istotne (uczestnicy w wieku 21–22 lat stanowili 85,9% badanych, wszyscy uczestnicy byli w wieku 19–25 lat). W drugim korelacje wynikają z mniejszego udziału mężczyzn na kierunku ekonomia (20%) niż zarządzanie (35,7%). Korelacje w obu przypadkach są słabe, zaś sam kierunek studiów – co wspomniano wcześniej – nie powinien zaburzać wyników.

Tab. 2. Wyniki korelacji (tau-b Kendalla) dla zmiennych kontrolnych

Cecha	Wiek	Płeć	Doświadczenie zawodowe	Kierunek studiów	Źródło środków do podziału
Wiek	1,000				
Płeć	<b>0,268**</b>	1,000			
Doświadczenie zawodowe	-0,031	-0,035	1,000		
Kierunek studiów	0,099	<b>0,174*</b>	0,043	1,000	
Źródło środków do podziału	0,039	0,042	0,046	-0,019	1,000

\* korelacja istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie), \*\* korelacja istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie)

Źródło: opracowanie własne.

### 3. Wyniki badania

W testach sprawdzano różnice kwot, jakie były deklarowane pomiędzy poszczególne możliwe cele przez (1) grupę eksperymentalną i kontrolną, (2) grupy, które otrzymywały kwotę jako wynagrodzenie lub wygraną, (3) grupy, które różniły się doświadczeniem zawodowym, (4) kobiety i mężczyzn. Na koniec wykorzystano regresję logistyczną, aby stwierdzić, które z kontrolowanych cech zwiększają prawdopodobieństwo deklarowania wyższych kwot oszczędzanych na emeryturę.

Testy Kołmogorowa-Smirnowa dla rozkładów deklarowanych kwot w całej badanej grupie, grupie eksperymentalnej, grupie kontrolnej, według płci, niezależnie od sposobu otrzymania kwoty i doświadczenia w zatrudnieniu – poza dwoma przypadkami – wskazały rozkłady różne od rozkładu normalnego (na poziomie istotności mniejszym od 0,05 z poprawką istotności Lillieforsa). Wyjątkiem były rozkłady kwot deklarowanych wydatków dla siebie w grupie osób pracujących regularnie ( $z=0,173$ ;  $p=0,162$ ) i pracujących nieregularnie przez cały rok ( $z=0,117$ ;  $p=0,163$ ), a także kwot oszczędzanych na rachunku bieżącym w drugiej wspomnianej grupie zatrudnienia ( $z=0,097$ ;  $p=0,200$ ) i kwot deklarowanych na zakupy dla kogoś bliskiego w grupie osób bez doświadczenia zawodowego ( $z=0,114$ ;  $p=0,055$ ) – w tych czterech przypadkach rozkład wyników był rozkładem normalnym. W związku z powyższymi wynikami, przy braku spełnienia założeń do testu t-Studenta, do ustalenia różnic pomiędzy grupami wykorzystywano testy U Manna-Whitneya dla dwóch porównywanych grup lub Kruskalla-Wallisa dla więcej niż dwóch grup.

Istotnie statystycznie różnice pomiędzy grupą eksperymentalną i kontrolną występowały dla deklaracji wydatków dla siebie (spadek z 309,04 zł średnio w grupie kontrolnej do 236,64 zł w grupie eksperymentalnej), zakupów dla bliskiej osoby (z 228,80 zł do 160,42 zł), co łącznie finansowało wzrost deklarowanych oszczędności emerytalnych (z 80,69 zł do 211,10 zł). Warto zwrócić uwagę, że w obu grupach była deklarowana podobna kwota oszczędzana na rachunku bieżącym (różnica w tym wypadku nie była istotna statystycznie).

Potwierdzając wcześniejsze wnioski o względnie stałej kwocie oszczędzanej na bieżącym rachunku bankowym, wyniki wskazują także na możliwość występowania

Tab. 3. Średnie deklarowane kwoty dla poszczególnych kategorii rachunków w grupie eksperymentalnej (N=96) i kontrolnej (N=112)

Kategoria celu	Ogółem M (SD)	(1) Grupa eksperymentalna M (SD)	(2) Grupa kontrolna M (SD)	Test U-Manna Whitneya (1) vs. (2)
Zakup dla siebie	276,25 (214,55)	236,64 (200,60)	309,04 (220,95)	<b>p=0,012*</b>
Zakup dla kogoś bliskiego	197,83 (157,28)	160,42 (137,98)	228,80 (165,89)	<b>p=0,001**</b>
Rachunek bankowy	386,17 (256,63)	391,84 (271,30)	381,47 (244,91)	p=0,833
Oszczędności emerytalne	139,75 (214,38)	211,10 (249,13)	80,69 (159,02)	<b>p=0,000**</b>

\* różnica istotna na poziomie 0,05 (dwustronnie), \*\* różnica istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie)

Źródło: opracowanie własne.

heurystyki księgowania mentalnego, związane ze źródłem dodatkowych oszczędności (*house-money effect*). Świadczyć o tym może na ogół większa deklarowana kwota na wydatki bieżące i mniejsza na oszczędności emerytalne w grupie osób, które hipotetyczną kwotę wygrywały lub znajdowały, w porównaniu z osobami, które ją zarobiły (tab. 4). Testy U Manna-Whitneya nie pozwoliły jednak potwierdzić różnic pomiędzy grupami. Poziom istotności testu był najmniejszy dla grupy kontrolnej w przypadku oszczędności emerytalnych, lecz wynosił 0,129 i odrzucał hipotezy o różnicy rozkładów (w pozostałych przypadkach poziomy istotności był nie mniejszy niż 0,393). Statystycznie więc źródło pochodzenia dodatkowych środków nie moderowało decyzji o ich podziale pomiędzy spontaniczne wydatki a bieżące i długoterminowe oszczędności.

Tab. 4. Średnie deklarowane kwoty dla poszczególnych kategorii rachunków w grupie eksperymentalnej (N=96) i kontrolnej (N=112) w zależności od sposobu otrzymania kwot

Kategoria celu	Grupa eksperymentalna M (SD): <b>wynagrodzenie</b>	Grupa eksperymentalna M (SD): <b>wygrana</b>	Grupa kontrolna M (SD): <b>wynagrodzenie</b>	Grupa kontrolna M (SD): <b>wygrana</b>
Zakup dla siebie	221,02 (199,38)	251,61 (202,67)	291,29 (202,73)	327,42 (238,78)
Zakup dla kogoś bliskiego	158,21 (128,58)	162,53 (147,74)	237,51 (163,49)	219,79 (169,32)
Rachunek bankowy	407,85 (285,33)	376,49 (259,16)	381,17 (238,37)	381,77 (253,63)
Oszczędności emerytalne	212,91 (247,93)	209,37 (252,82)	90,03 (172,89)	71,02 (144,17)

Źródło: opracowanie własne.

Podobnie doświadczenie w zakresie zatrudnienia nie różnicowało sposobu podziału dodatkowej kwoty (poziomy istotności dla testów Kruskala-Wallisa nie mniejsze niż 0,288), nie stwierdzono także różnic w deklaracjach kobiet i mężczyzn (poziomy istotności nie mniejsze niż 0,166). Można uznać, że ani doświadczenie w zatrudnieniu, ani płeć nie wpływały na sposób podziału otrzymanej kwoty.

Przeprowadzając analizę czynników zwiększających szanse na deklarację wyższej kwoty oszczędzanej na emeryturę, podzielono badaną grupę na dwie podgrupy: osoby,

które deklarowały oszczędzanie na emeryturę kwoty większej niż średnia w tej kategorii (139,75 zł) oraz osoby, które deklarowały oszczędzanie kwoty niższej niż średnia. Do opisu obserwacji wykorzystano pięć cech opisanych zmiennymi jakościowymi:

- AGE: wiek (zmienna ilościowa),
- STUDY: (1) ekonomia, (2) zarządzanie,
- EXPERIMENT: (1) grupa eksperymentalna, (2) kontrolna,
- EXTRA\_JOB: (1) kwota z wynagrodzenia, (2) kwota wygrana lub znaleziona,
- EMPLOYMENT: (1) nigdy nie pracowała, (2) sezonowa praca w wakacje, (3) nieregularne zatrudnienie przez cały rok, (4) stałe zatrudnienie,
- GENDER: (1) kobieta, (2) mężczyzna.

Wyniki szacunków przedstawia tab. 5.

Tab. 5. Parametry regresji logistycznej dla grupy oszczędzającej poniżej średniej w stosunku do oszczędzających powyżej średniej (zmiennie wprowadzone w kroku 1)

Zmienna	B	Błąd standardowy	Wald	df	Istotność	Exp(B)
AGE	0,133	0,178	0,560	1	0,454	1,143
EMPLOYMENT			1,888	3	0,596	
EMPLOYMENT(1)	0,427	0,620	0,475	1	0,491	1,533
EMPLOYMENT(2)	0,022	0,600	0,001	1	0,970	1,023
EMPLOYMENT(3)	0,473	0,649	0,530	1	0,467	1,604
EXPERIMENT(1)	1,235	0,319	15,019	1	0,000	3,440
EXTRA_JOB(1)	0,053	0,312	0,029	1	0,865	1,054
GENDER(1)	0,596	0,382	2,443	1	0,118	1,815
STUDY(1)	0,552	0,318	3,014	1	0,083	1,737
Stała	-5,100	3,935	1,680	1	0,195	0,006

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie zmiennie łącznie objaśniały 16% zmienności pomiędzy podgrupami oszczędzającymi więcej lub mniej niż średnia (R-kwadrat Nagelkerkego), jedynie jedna ze zmiennych istotnie była powiązana ze wzrostem szans na deklarację większego oszczędzania na emeryturę: udział w grupie eksperymentalnej, związany z efektem torowania informacji o niskich emeryturach w przyszłości. Udział w grupie eksperymentalnej ponad 2,4 raza zwiększał prawdopodobieństwo tego, że przeciętna stopa oszczędności będzie wyższa niż 13,97% (deklarowana kwota z 1000 zł, większa niż średnia 139,75 zł). Estymacja modelu przy trzech zmiennych o najniższej istotności (EXPERIMENT, GENDER, STUDY) nie zmieniła wyniku, ponownie wskazując jedynie na istotność przynależności do grupy eksperymentalnej.

## Podsumowanie

Uzyskane wyniki częściowo potwierdzają przyjęte hipotezy i wyniki badań przytaczanych w innych opracowaniach. Potwierdzone zostało znaczenie pozytywnego oddziaływania sugestywnej informacji na deklarację większej aktywności w zakresie



gromadzenia oszczędności emerytalnych, zgodne z sugestiami Wiener i Doescher [2008] i ogólnym mechanizmem torowania. Podobny efekt, związany z samym zetknięciem się z informacjami o konieczności lub możliwości oszczędzania na emeryturę, mógł leżeć u podstaw decyzji pracowników o większym zaangażowaniu w programy emerytalne [Yakobowski, Ostuw, Hicks, 1998]. Chociaż oddziaływanie perswazyjnej informacji nie przesądza jeszcze o faktycznie wyższej stopie oszczędzania, a jedynie o jej deklaracji, to jej utrwalanie przez mechanizmy dostępności psychicznej (*availability*) może sprzyjać budowaniu oszczędności emerytalnych.

Warto też zwrócić uwagę na efekt substytucji spontanicznej konsumpcji dokonywanej dla własnej przyjemności lub kogoś bliskiego i oszczędności emerytalnych. Efekt oddziaływania perswazyjnej informacji nie naruszał oszczędności na rachunku bieżącym. Oszczędności te będą także na ogół finansować bieżącą konsumpcję, ale odsunięcie decyzji w czasie może pozwalać na mniej emocjonalne ich wykorzystanie. Substytucja deklarowanej spontanicznej konsumpcji i oszczędności emerytalnych może być związkiem niepokojącym, wskazywałaby bowiem na spontaniczny charakter deklarowanych oszczędności emerytalnych, wymuszanych tutaj efektem torowania. Oznaczałoby to, że nie wynikają one z racjonalnego uzasadnienia i zrozumienia potrzeby dodatkowego zabezpieczenia, ale z decyzji podjętej pod wpływem impulsu. Zachowanie takie można określić jako impulsywne oszczędzanie (*impulse saving*), przez analogię do dobrze opisanych w literaturze zachowań konsumenckich impulsywnych zakupów (*impulse buying*) – nieoczekiwanych decyzji zakupowych, które powstają nagle, bez poprzedzających je intencji zakupu [Kollat, Willet, 1967; Rook, 1987; Beatty, Ferrell, 1998; Strack, Werth, Deutsch, 2006]. Strack, Werth i Deutsch [2006] wskazali czynniki, które mogą wpływać na uruchamianie mechanizmów impulsywnego lub racjonalnego zachowania w zakresie zakupów. Impulsywne wydatki mogą towarzyszyć częściej powtarzalnym decyzjom wynikającym z nawyków lub łatwiej pojawiać się wtedy, gdy ekspozycja bodźców zakupowych jest większa (np. produkty w zasięgu wzroku, łatwy dostęp). Po drugie, jeżeli podejmujący decyzję o wydatkach są skłonni do głębszych przemyśleń i mają na to odpowiednio dużo czasu, zakupy są częściej oparte na racjonalnych przesłankach. Presja czasu lub ograniczone możliwości oceny częściej prowadzą do decyzji impulsywnych.

Jeżeli problem decyzyjny, w jakim znaleźli się uczestnicy opisanego w niniejszym artykule badania, będziemy rozpatrywać w kategoriach satysfakcji z dokonanych wyborów (konsumpcji bieżącej lub oszczędności jako konsumpcji przyszłej), zazwyczaj przy braku nawyku oszczędzania w młodym wieku, a powtarzalności decyzji o zakupach (konsumpcja) i braku powtarzalności decyzji o oszczędnościach emerytalnych, ograniczonych możliwościach kalkulacyjnych i presji czasu, to bez dodatkowych bodźców (tutaj: ekspozycja artykułu) impulsywne zachowania będą skłaniały do wydatków konsumpcyjnych, a nie do oszczędzania. Dopiero pojawienie się silnego bodźca (wyobrażenie sobie siebie na emeryturze z ekstremalnie niskimi dochodami) impulsywnie skłaniało do zwiększania oszczędności. Niestety, przy braku powtarzalności procesu ekspozycji bodźca w długim terminie, w życiu

codziennym racjonalne rozważanie satysfakcji z bieżącej konsumpcji i satysfakcji z odległych w czasie, niepewnych oszczędności będzie zmniejszało skłonność do oszczędzania długoterminowego<sup>1</sup>.

Badania pokazały też, że skłonność do oszczędzania nie była uzależniona od efektów księgowania mentalnego (*house-money effect*): nie miało znaczenia, czy kwota, jaka była przedmiotem decyzji, była zarabiona czy wygrana. W przypadku osób młodych, które w większości nie są finansowo samodzielne i nie mają doświadczenia w regularnym zatrudnieniu, brak własnych wysiłków w zdobywaniu finansowania własnych wydatków (rodzice) może ten brak efektu tłumaczyć. Powtórzenie eksperymentu wśród osób młodych pracujących, a także osób o różnym poziomie świadomości i wiedzy ekonomicznej, czy dokonanie porównań międzynarodowych pozwoli rozszerzyć wiedzę na temat problemów i mechanizmów kształtowania oszczędności emerytalnych oraz rozróżnienia skali racjonalnych i impulsywnych oszczędności.

## Bibliografia

- Angeletos G., Laibson D., Repetto A., Tobacman J., Weinberg S., *The Hyperbolic Consumption Model: Calibration, Simulation, and Empirical Evaluation*, "Journal of Economic Perspectives" 2001, No. 15 (Summer).
- Beatty S.E., Ferrell M.E., *Impulse Buying: Modeling its Precursors*, "Journal of Retailing" 2008, No. 74.
- Benartzi S., Thaler R., *Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior*, "The Journal of Economic Perspectives" 2007, No. 21 (Summer).
- Beverly S.G., *Asset Building for and by Young People*, "Economics of Education Review" 2012, No. 33, DOI: <http://doi.org/10.1016/j.econedurev.2012.07.008>.
- Farkas S., Johnson J., *Promises to Keep: How Leaders and the Public Respond to Saving and Retirement*, "Public Agenda & Employee Benefit Research Institute" 1994.
- Finke M.S., Huston S.J., *Time Preference and the Importance of Saving for Retirement*, "Journal of Economic Behavior and Organization" 2013, No. 89, DOI: <http://doi.org/10.1016/j.jebo.2013.03.004>.
- Foster L., *"I Might Not Live that Long!". A Study of Young Women's Pension Planning in the UK*, "Social Policy and Administration" 2012, No. 46 (7), DOI: <http://doi.org/10.1111/j.1467-9515.2012.00854.x>.
- Ginn J., *Gender Pensions and the Life Course: How Pensions Need to Adapt to Changing Family Forms*, "Policy Press" 2003.
- Hershfield H.E., Goldstein D.G., Sharpe W.F., Fox J., Yeykelis L., Carstensen L.L., Bailenson J.N., *Increasing Saving Behavior through Age-Progressed Renderings of the Future Self*, "Journal of Marketing Research" 2012, No. 48 (November), DOI: <http://doi.org/10.1509/jmkr.48.SPL.S23>.
- Kollat D.T., Willett R.P., *Customer Impulse Purchasing Behaviour*, "Journal of Marketing Research" 1967, No. 4.

<sup>1</sup> Pewnym rozwiązaniem są aplikacje mobilne, które za pomocą kilku prostych ruchów pozwalają przenieść klientom banków drobne kwoty z rachunku bieżącego na rachunek oszczędnościowy pod wpływem impulsu, kiedy decydują się nie dokonywać pewnych wydatków. Oszczędzona kwota jest równa wydatkom, jakich udało się nie dokonać, co w długim okresie może prowadzić do nawyku regularnego oszczędzania i zwiększenia stopy oszczędności [zob. *New features of top rated banking app...*, 2014].

- Leung A., Kier C., *Music Preferences and Young People's Attitudes Towards Spending and Saving*, "Journal of Youth Studies" 2012, No. 13 (6), DOI: <http://doi.org/10.1080/13676261003801788>.
- Lusardi A., Mitchell O.S., Curto V., *Financial Literacy among the Young*, "Journal of Consumer Affairs" 2010, No. 44 (2), DOI: <http://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01173.x>.
- New features of top rated banking app to encourage a saving spree*, 4 June 2014, <http://www.nationwide.co.uk/about/media-centre-and-specialist-areas/media-centre/press-releases/archive/2014/6/04-june-new-features-of-top-rated-banking-app> [data dostępu: 15.04.2016].
- O'Donoghue T., Rabin M., *Choice and Procrastination*, "Quarterly Journal of Economics" 2001, No. 116 (1), DOI: <http://doi.org/10.1162/003355301556365>.
- Otto A., *Saving in Childhood and Adolescence: Insights from Developmental Psychology*, "Economics of Education Review" 2012, No. 33, DOI: <http://doi.org/10.1016/j.econedurev.2012.09.005>.
- Price D., *Closing the Gender Gap in Retirement Income: What Difference Will Recent UK Pension Reforms Make?*, "Journal of Social Policy" 2007, No. 36 (4).
- Public Agenda, *Promises to Keep: How Leaders and the Public Respond to Saving and Retirement. A Technical Appendix*, Public Agenda Foundation, New York 1995.
- Rook D.W., *The Buying Impulse*, "Journal of Consumer Research" 1987, No. 14 (2).
- Strack F., Werth L., Deutsch R., *Reflective and Impulsive Determinants of Consumer Behavior*, "Journal of Consumer Psychology" 2006, No. 16 (3).
- Webley P., Nyhus E.K., *Economic Socialization, Saving and Assets in European Young Adults*, "Economics of Education Review" 2012, No. 33, DOI: <http://doi.org/10.1016/j.econedurev.2012.09.001>.
- Wiener J., Doescher T., *A Framework for Promoting Retirement Savings*, "The Journal of Consumer Affairs" 2008, No. 42 (2).
- Yakoboski P., Ostuw P., Hicks J., *What is Your Saving Personality? The 1998 Retirement Confidence Survey*, EBRI Issue Brief No. 200 (August), Employee Benefit Research Institute, Washington DC, 1998.

### Impulse Saving of Young Adults – Results of Experimental Study

The article presents analysis of priming effect on distribution of income among impulsive consumption, short-term savings and long-term pension savings declared by young adults. Students of economics and management (N=212; 152 women; mean age=21.33 M [0.931]) were asked to split hypothetical income of PLN 1.000 among the four objectives, retirement savings among them. An excerpt from newspaper article noting that pensions in Poland in 2060 were expected to be very low, had been presented to experimental group (N=96) prior to decision task. Differences in distribution of amounts between experimental and control group were analysed. Current expenses for participants' pleasure as well as their close ones were cut in the experimental group and average amount declared as pension savings increased from PLN 80.69 (control group) to PLN 211.10. However, savings to current bank account remained unchanged. Age, gender, employment experience and the way participants received income (either earned or won/found) did not moderate distributions. Logistic regression analysis revealed that 2.4-fold increase of likelihood of saving amount declarations above the average (PLN 139.75) was caused by appearance of persuasive information only. Circumstances of decision-making suggested that in the analysed case, priming effect led to impulsive rather than rational saving.

### Impulsywne oszczędności osób młodych – wyniki badania eksperymentalnego

Celem artykułu jest analiza eksperymentalna wpływu efektu torowania w wyniku ekspozycji informacji o potrzebie gromadzenia oszczędności emerytalnych na decyzje osób młodych o podziale hipotetycznej dodatkowej kwoty pieniędzy pomiędzy konsumpcję spontaniczną, oszczędności krótkoterminowe i oszczędności długoterminowe. Grupa studentów kierunków ekonomicznych (N=212; 152 kobiety; średni wiek M=21,33 [0,931]) została poproszona o deklarację podziału hipotetycznej kwoty 1000 zł pomiędzy

cztery cele, wśród nich także gromadzenie oszczędności emerytalnych. Grupie eksperymentalnej (N=96) przedstawiono przed podjęciem decyzji fragment tekstu opisującego niskie prognozowane emerytury w 2060 r. Analizie poddano sposób podziału deklarowanej kwoty w grupie eksperymentalnej i kontrolnej przy braku różnic kontrolowanych cech pomiędzy grupami. W grupie eksperymentalnej zmniejszyły się deklaracje kwot przeznaczanych na bieżące wydatki dla siebie i osoby bliskiej, zaś wzrosła kwota deklarowana na oszczędności emerytalne do 211,10 zł (w grupie kontrolnej 80,69 zł). Kwoty oszczędzane na rachunku bieżącym nie różniły się natomiast między grupami. Nie stwierdzono też różnic pomiędzy osobami w różnym wieku, płci, doświadczeniu w zatrudnieniu i sposobie otrzymania kwoty (zarobiona lub wygrana/znaleziona). Ustalono, że samo pojawienie się perswazyjnej informacji zwiększało 2,4-krotnie prawdopodobieństwo deklaracji oszczędzania kwoty większej niż średnia (139,75 zł). Warunki podejmowania decyzji wskazują, że w analizowanym przypadku torowanie prowadziło do impulsywnych, a nie racjonalnych deklaracji o oszczędzaniu (*impulse saving*).