

Magdalena Swacha-Lech

Zagadnienie krótkowzroczności jednostek w kontekście decyzji dotyczących gromadzenia oszczędności

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 46/4, 795-802

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

MAGDALENA SWACHA-LECH

*Zagadnienie krótkowzrocności jednostek w kontekście
decyzji dotyczących gromadzenia oszczędności*

The myopic issue of individuals in the context of saving decisions

Słowa kluczowe: krótkowzrocność, badania nad procesem podejmowania decyzji z perspektywy behawioralnej, wybór międzyokresowy, oszczędzanie

Key words: myopia, behavioral decision-making research, intertemporal choice, saving

Wstęp

Niezwykle istotnym wydarzeniem dla rozwoju nowej ekonomii behawioralnej było wyłonienie się w latach siedemdziesiątych XX w. nowej gałęzi w psychologii, określanej jako *behavioral decision research* (BDR) bądź też *behavioral decision-making* (BDM). BDR określa specyficzny obszar badań nad procesem podejmowania decyzji, w którym szczególnym przedmiotem zainteresowań naukowców stają się właściwości ludzkiego umysłu, ograniczenia aparatu poznawczego – odpowiedzialne za oddalanie się dokonywanych przez jednostki decyzji od wyborów optymalnych.

Ekonomia behawioralna jako nauka deskryptywna zakłada bowiem, iż w procesie podejmowania decyzji jednostki są narażone na popełnianie błędów analitycznych, uleganie impulsom krótkowzrocności, skłonność do inercji, brak należytego poziomu uwagi i koncentracji czy też niedobór informacji niezbędnych do podjęcia racjonalnych wyborów. J. Beshears, J.J. Choi, D. Laibson oraz B.C. Madrian w jednym ze swych artykułów dotyczących zagadnienia ujawnionych preferencji dokonali identyfikacji pięciu kluczowych czynników – określonych jako *red flags* – wpływających na dysonans pomiędzy preferencjami ujawnionymi a normatywnymi. W zbiorze owych

determinant, wpływających *implicite* na zwiększenie prawdopodobieństwa, iż preferencje ujawnione nie stanowią wartości normatywnych, jak zakładają ekonomiści neoklasycyści, autorzy wskazali wybór pasywny, złożoność problemów decyzyjnych, ograniczony zbiór doświadczeń jednostki, wpływ marketingu i uleganie wpływow innych osób oraz odmienność preferencji w różnych punktach czasowych (wybór międzyokresowy)¹. Znamionną cechą wskazanych czynników, odpowiedzialnych za odchylenie się rzeczywistych wyborów od decyzji w pełni racjonalnych, jest fakt, iż każdy z nich jest we właściwy sobie sposób powiązany z zagadnieniem krótkowzroczności jednostek. Krótkowzroczność (*myopia*) oznacza brak zdolności przewidywania. W kontekście pogłębionych badań nad procesem podejmowania decyzji z perspektywy behawioralnej (BDR) prawidłowe zidentyfikowanie i rozpoznanie wpływu tej cechy na dokonywane wybory, a co za tym idzie – uznanie faktu, iż zjawisko to niejednokrotnie towarzyszy decyzjom jednostek, ma szczególnie duże znaczenie. Krótkowzroczność odgrywa bowiem ważną rolę w odniesieniu do rezultatów wyborów w sferze konsumpcji i oszczędzania – powodując nadmierną koncentrację jednostek na aspektach związanych z terażniejszością, zakłóca prawidłową ocenę sytuacji, zmniejsza zdolność decydentów do właściwego osądu sytuacji i projekcji długoterminowych konsekwencji podjętych decyzji.

W nawiązaniu do przedstawionych rozważań celem niniejszego artykułu stało się wskazanie znaczenia krótkowzroczności w kontekście BDR, ukazanie jej potencjalnego wpływu na podejmowane decyzje, a ponadto identyfikacja konkretnych błędów, na które są narażone osoby cechujące się krótkowzrocznością w odniesieniu do wyborów dotyczących obszaru gromadzenia oszczędności, ze szczególnym uwzględnieniem oszczędności emerytalnych.

1. Znaczenie krótkowzroczności w kontekście BDR

Inkorporowanie zagadnienia krótkowzroczności do badań nad procesem podejmowania decyzji pozwala rozwikłać niektóre problemy wynikające z ograniczeń charakterystycznych dla neoklasycystycznej teorii finansów, wyjaśniając pewne skłonności odpowiedzialne za oddalanie się decyzji podejmowanych przez jednostki od wyborów optymalnych. W kontekście zagadnienia gromadzenia oszczędności ujęcie krótkowzroczności może pomóc w poszukiwaniu odpowiedzi na nurtujące badaczy pytania o to, dlaczego poziom oszczędności poszczególnych osób jest różny nawet w przypadku, gdy znajdują się one w podobnej sytuacji materialnej i życiowej, bądź też o to, dlaczego jednostki nie oszczędzają, jeżeli znają powody, dla których powinny oszczędzać, lub też odkładają sumy zbyt niskie – nawet w ich własnej ocenie. W wymiarze teoretycznym krótkowzroczność odpowiada za zjawisko dyskontowania

¹ J. Beshears et al., *How Are Preferences Revealed?*, NBER Working Paper Series No. 13976, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2008, s. 3–9.

hiperbolicznego, ujawnionego na drodze obserwacji rzeczywistych zachowań w obszarze wyborów międzyokresowych, oraz podważa aksjomat niezmienności preferencji.

Wybór międzyokresowy (*intertemporal choice*) odnosi się do sytuacji, w której koszty i korzyści związane z podejmowaną przez jednostkę decyzją „rozciągają się” w czasie, sumując się w przyszłości. Rozpoznanie istoty tego zjawiska i prawidłowości występujących w obszarze *intertemporal choices* jest zagadnieniem niezwykle istotnym; decyzje tego rodzaju są bowiem powszechne, a ich konsekwencje bardzo istotne².

Normatywny model wyboru międzyokresowego – model zdyskontowanej użyteczności – został skonstruowany w 1937 r. przez P. Samuelsona (do stworzenia jego podstaw znacząco przyczyniły się także badania prowadzone przez F.P. Ramseya opublikowane w artykule *A mathematical theory of saving* w 1928 r.). Znamionną cechą modelu było zastosowanie indywidualnej stopy dyskontowej – wyrażającej preferencje czasowe jednostki, określającej jej cierpliwość, informującej o wielkości gratyfikacji, jakiej oczekuje ona w zamian za odroczenie nagrody możliwej do uzyskania natychmiast. Przyjęto ponadto, iż funkcja dyskontowa jest wykładnicza. W kolejnych latach naukowcy, prowadząc liczne badania empiryczne w odniesieniu do założeń owego modelu, potwierdzili występowanie wielu anomalii, wśród których G. Loewenstein wskazuje zmniejszanie się stóp dyskontowych wraz z oddaleniem się nagrody w czasie, ujemną korelację między wartościami stóp procentowych a wielkością nagrody oraz zawyżanie stóp procentowych dla odraczania zysków (w odniesieniu do odraczania strat)³. Ostatecznie, jak zaprezentował w 1975 r. G. Ainslie⁴, poszukiwania w obszarze zachowań zwierząt oraz ludzi doprowadziły do konkluzji, iż funkcja dyskontowa jest hiperboliczna⁵.

Badania empiryczne obaliły założenie modelu zdyskontowanej użyteczności dotyczące dynamicznej konsekwencji wyborów międzyokresowych. Odrzucenie tego paradygmatu jest szczególnie interesującym, a zarazem istotnym faktem w kontekście decyzji dotyczących gromadzenia oszczędności. Dyskontowanie hiperboliczne naświetla bowiem zjawisko odwracania się preferencji, ukazujące wpływ krótkowzroczości, niecierpliwości oraz braku samokontroli i siły woli na dokonywane wybory. Odroczenie konsumpcji, ale odnoszące się do odłożenia konsumpcji dziś, jest mocniej dyskontowane niż odłożenie konsumpcji w przyszłości. Z dzisiejszej perspektywy przyszłe oszczędzanie, odkładanie na emeryturę określonej części przyszłych dochodów (rezygnacja z określonych kwot na przyjemności w przyszłości) jest oceniane jako rozwiązanie rozsądne, jednak gdy wyznaczony termin się zbliża,

² G. Loewenstein et al., *Anomalies: Intertemporal Choice*, „The Journal of Economic Perspectives” 1989, vol. 3, no. 4, s. 181.

³ *Ibidem*, s. 184–192.

⁴ G. Ainslie, *Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control*, „Psychological Bulletin” 1975, vol. 82, no. 4, s. 463–496.

⁵ Obecnie przeważają sądy o słuszności postrzegania funkcji dyskontowej jako hiperbolicznej, jednakże ożywiona dyskusja wśród naukowców o właściwościach tej funkcji ciągle trwa.

koszty oszczędzania (rezygnacja z obecnych przyjemności) wydają się dużo większe niż wtedy, kiedy postanowienie o przyszłym oszczędzaniu zostało powzięte⁶.

Dyskontowanie hiperboliczne podkreśla także wysoki poziom złożoności decyzji dotyczących gromadzenia oszczędności. Jak wskazują S. Rick oraz G. Loewenstein⁷, model zdyskontowanej użyteczności zakłada, iż ludzie dokonują bezpośrednich kompromisów pomiędzy kosztami i korzyściami pojawiającymi się w różnych punktach czasowych; jednakże ów sposób rozważań nie może być odniesiony do wielu rzeczywistych wyborów. W większości przypadków nieodległe rezultaty zazwyczaj są konkretne, czytelne i materialne (zakup konkretnej kawy), podczas gdy późniejsze rezultaty mają tendencję do bycia mniej konkretnymi, trudnymi lub niemożliwymi do wyobrażenia i niematerialnymi (coś, co mogłoby zostać kupione za pieniądze niewydane teraz na kawę). Wprowadzony przez autorów termin „niematerialne” (*intangible*) podkreśla fakt probabilistycznej natury owych rezultatów. W wielu przypadkach występuje bowiem niepewność dotycząca faktu, czy konsekwencje wystąpią, oraz terminu, w którym się pojawią, a zatem ich wpływ na terażniejszość jest niewyczuwalny.

Dla decyzji dotyczących obszaru oszczędności spostrzeżenie to rodzi poważne konsekwencje. Zgodnie ze stwierdzeniem E. Fehra oraz P.K. Zycha⁸ fakt, iż bieżące korzyści z konsumpcji są relatywnie duże, dostępne natychmiast, klarowne oraz jednoznaczne, odpowiada za nadmierny poziom konsumpcji. Negatywne konsekwencje tych decyzji (brak adekwatnego poziomu oszczędności) stają się przy tym rozproszone w czasie, mniej klarowne, relatywnie małe i niejasne. Osoby niechętnie do podejmowania wysiłku, bez dostatecznego poziomu wiedzy finansowej, niezdolne do kalkulacji zagregowanej bieżącej wartości przyszłych kosztów stają zatem naprzeciw subiektywnej niepewności. W efekcie kognitywne niedoszacowanie zagregowanej bieżącej wartości przyszłych kosztów w stosunku do korzyści bieżących powoduje nadmierną konsumpcję.

Kolejną niezwykle istotną implikacją dla wyborów międzyokresowych, w tym decyzji dotyczących oszczędzania, podkreśla w swojej publikacji D.I. Laibson⁹, wskazując, iż hiperboliczna funkcja dyskontowa generuje strukturę preferencji, która jest specjalnym przypadkiem ogólnej klasy preferencji niezgodnych dynamicznie, które powodują konflikt pomiędzy optymalnym rozwiązaniem widzianym z dzisiejszej perspektywy a decyzją optymalną rozpatrywaną z perspektywy odległej. Pierwszym ekonomistą badającym zagadnienie preferencji dynamicznie niezgodnych był R. Strotz

⁶ G. Zauberman et al., *Time Perception and Retirement Saving: Lessons from Behavioral Decision Research*, Pension Research Council Working Paper no. 35, Philadelphia 2010, s. 5.

⁷ S. Rick et al., *Intangibility in Intertemporal Choice*, „Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences” 2008, no. 363, s. 2, 3.

⁸ E. Fehr et al., *Intertemporal Choice under Habit Formation*, Working Paper Series no. 43, Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich 2000, s. 4.

⁹ D.I. Laibson, *Hyperbolic Discount Functions, Undersaving, and Savings Policy*, NBER Working Paper Series no. 5635, National Bureau of Economic Research, Cambridge 1996, s. 3.

(1956). W kolejnych latach naukowcy – Pollak (1968), Peleg i Yaari (1973), Goldman (1980) oraz Schelling (1988) – rozszerzyli jego pracę, wskazując, iż w przypadkach, gdy preferencje są dynamicznie niezgodne, modelowanie decyzji powinno być postrzegane jako intrapersonalna gra prowadzona przez różne czasowe „ja”.

W 1988 r. H. Shefrin i R. Thaler, inkorporując dorobek finansów behawioralnych, sformułowali behawioralną hipotezę cyklu życia, w której przyjmuje się, iż wewnątrz każdego człowieka mieści się „dalekowzroczy planista” (*farsighted planner*), odpowiedzialny za racjonalny podział środków pomiędzy konsumpcję a oszczędzanie, oraz „krótkowzroczy wykonawca” (*myopic doer*), skłonny do bieżącej konsumpcji uzyskiwanych dochodów. Podejmowane przez jednostki wybory, skłonność do oszczędzania jawią się zatem jako efekt gry wewnątrzpersonalnej. Taki sposób ujęcia procesu podejmowania decyzji pozwala na uwzględnienie problemu samokontroli, rzucającego nowe światło na zagadnienie odwracania się preferencji.

2. Próba identyfikacji potencjalnych błędów stanowiących efekt krótkowzroczości w wyborach dotyczących gromadzenia oszczędności

Proces podejmowania decyzji w obszarze konsumpcja *versus* oszczędzanie należy bez wątpienia do katalogu wyborów złożonych, wymagających wysiłku, a tym samym odpowiedniego poziomu wiedzy. Na skutek krótkowzroczości wybory jednostek często odchylają się od optymalnych decyzji w kierunku nadmiernej konsumpcji. Wśród najważniejszych błędów będących następstwem krótkowzroczości decydentów należy wskazać:

- 1) odraczanie podjęcia decyzji o oszczędzaniu, przesuwanie w czasie momentu rozpoczęcia gromadzenia oszczędności jako następstwo krótkowzrocznego unikania strat,
- 2) wybór pasywny jako efekt inercji,
- 3) rozpoczęcie oszczędzania bez odpowiedniego przygotowania (przeprowadzania niezbędnych kalkulacji, określenia planu),
- 4) błędy w planowaniu,
- 5) odstępstwo od ustalonego planu bez uzasadnionych przyczyn (brak samokontroli i siły woli),
- 6) nieodpowiednia wielkość odkładanych kwot w konfrontacji z oczekiwaniami,
- 7) nadmierna skłonność do konsumpcji wynikająca ze złożoności problemów decyzyjnych (ocena przyszłych konsekwencji, kosztów utraconych korzyści),
- 8) błędy w zarządzaniu zgromadzonymi środkami.

Odraczanie podjęcia decyzji o oszczędzaniu nawiązuje do zjawiska znanego w psychologii jako odraczanie momentu wyboru (*procrastination*). Duża liczba oraz waga wyborów, jakich musi wykonać osoba, która postanawia np. dobrowolnie oszczędzać na emeryturę, mogą doprowadzić do pojawienia się przeciążenia

decyzyjnego (*choice overload*), powodując w konsekwencji niechęć do podjęcia jakiegokolwiek decyzji. Za przesuwanie w czasie momentu rozpoczęcia gromadzenia oszczędności odpowiada z kolei opisane zjawisko dyskontowania hiperbolicznego, w którym odroczenie konsumpcji w czasie, ale odnoszące się do odłożenia konsumpcji dziś, jest mocniej dyskontowane niż odłożenie konsumpcji w przyszłości. Niechęć do rozpoczęcia oszczędzania w tym kontekście można zatem postrzegać jako efekt krótkowzrocznego unikania strat (*myopic loss aversion*), wyrażającego się skłonnością do większej koncentracji na rezygnacji z dzisiejszej konsumpcji niż na zyskach, jakie można uzyskać z tytułu odroczonej konsumpcji.

Kolejny rodzaj opisanego zagrożenia, określony jako wybór pasywny, odnosi się do inercji jednostek i błędu *status quo*. Na skutek owych cech decydenci wykazują nadmierną wrażliwość na zmianę formy prezentacji problemu (*framing*) oraz nadmierną ekspozycję na błąd określony jako *power of the default option*. Badania empiryczne ukazują bowiem, iż zmiana kontekstu decyzyjnego w przypadku decyzji o przystąpieniu do planu emerytalnego z opcji *opt-in* na *opt-out*, podobnie jak domyślny poziom składki określony w momencie przystąpienia do planu, wywierają nader silny wpływ na decyzje pracowników w tym zakresie.

Negatywne następstwa krótkowzroczności odnoszące się do planowania można doskonale naświetlić, posilkując się publikacjami A. Lusardi, O. Mitchell i J.S. Hastings. Dwie pierwsze autorki zaprezentowały wyniki badań, z których wynika, iż tylko 31,1% badanych (osób powyżej 50. roku życia) podjęło się próby oszacowania kwoty, jaką powinni oszczędzać na emeryturę, a spośród nich 67,4% stwierdziło, iż opracowało plan (co stanowi jedynie 21,1% ogólnej próby). Z kolei na pytanie, czy trzymają się planu, 37,7% badanych udzieliło odpowiedzi „zawsze”, a 50% – „w większości przypadków”; zatem osoby cechujące się konsekwencją w realizacji planów to jedynie 18,5% z całej próby¹⁰. W kolejnej publikacji O. Mitchell wraz J.S. Hastings zaaranżowały grę, której zadaniem było zweryfikowanie hipotezy, iż poziom niecierpliwości jednostek oraz zdolność do realizacji planów mających konsekwencje finansowe znajduje potwierdzenie w ich rzeczywistych zachowaniach oszczędnościowych. Analiza uzyskanych wyników dowodzi, że autorki pozytywnie zweryfikowały postawioną hipotezę¹¹.

Poza brakiem efektywnego wykorzystania narzędzi wspomagających planowanie swoisty błąd w planowaniu stanowi „efekt źródła”, wynikający z księgowania mentalnego. Błąd ten polega na zmianie wysokości odkładanej kwoty pod wpływem zmiany formy, w jakiej jednostki uzyskują dochód (różnica w percepcji środków uzyskanych jako 13. pensja w odniesieniu do tej samej kwoty rozłożonej na dwanaście wypłat).

¹⁰ A. Lusardi et al., *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing*, NBER Working Paper Series no. 17078, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2011.

¹¹ Szerzej: J.S. Hastings et al., *How Financial Literacy and Impatience Shape Retirement Wealth and Investment Behaviors*, NBER Working Paper Series no. 16740, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2011.

Ostatnią z wymienionych negatywnych konsekwencji krótkowzroczości stanowi grupa błędów związanych z zarządzaniem zgromadzonymi środkami. Wśród nich, poza uleganiem wpływow innych, można również wskazać m.in. księgowanie mentalne, które wyrażając nadmierną koncentrację na stratach, wpływa na niechęć do dokonywania zmian alokacji „starych środków”.

Zakończenie

Reasumując nakreślone w artykule zagadnienia, behawioralne ujęcie procesu gromadzenia oszczędności oferuje możliwość wychwycenia i analizy pewnych prawidłowości występujących w rzeczywistych zachowaniach jednostek. Zastosowanie perspektywy behawioralnej pozwala m.in. na dostrzeżenie krótkowzroczości, która wydaje się nieodłączną cechą każdego człowieka. Może się ona jednak stać przyczyną nadmiernej chciwości, której niezwykle destrukcyjny potencjał dla gospodarki uoczniała chociażby analiza przyczyn ostatniego kryzysu finansowego.

W kontekście rozważań zawartych w niniejszym artykule potencjał, jaki reprezentują finanse behawioralne, należy zatem skutecznie wykorzystać w celu akceptacji skłonności do ujawniania krótkowzroczości w wyborach jednostek, rozpoznania mechanizmów jej działania, poznania okoliczności jej nadmiernego występowania oraz skutków, jakie rodzi, a w przypadku, gdy owe skutki mają wymiar negatywny, trzeba starać się im zapobiegać, przygotowywać gotowe recepty służące ich ograniczeniu bądź eliminowaniu. Pierwszy krok zmierzający w tym kierunku stanowi uznanie występowania krótkowzroczości i jej wpływu na podejmowane decyzje oraz zarysowana w artykule próba identyfikacji negatywnych konsekwencji, do jakich może ona prowadzić.

Bibliografia

1. Ainslie G., *Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control*, „Psychological Bulletin” 1975, vol. 82, no. 4.
2. Beshears J. et al., „*How Are Preferences Revealed?*”, NBER Working Paper Series no. 13976, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2008.
3. Fehr E. et al., *Intertemporal Choice under Habit Formation*, Working Paper Series no. 43, Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich 2000.
4. Hastings J.S. et al., *How Financial Literacy and Impatience Shape Retirement Wealth and Investment Behaviors*, NBER Working Paper Series no. 16740, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2011.
5. Laibson D.I., *Hyperbolic Discount Functions, Undersaving, and Savings Policy*, NBER Working Paper Series no. 5635, National Bureau of Economic Research, Cambridge 1996.
6. Loewenstein G. et al., *Anomalies: Intertemporal Choice*, „The Journal of Economic Perspectives” 1989, vol. 3, no. 4.

7. Lusardi A. et al., *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing*, NBER Working Paper Series no. 17078, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2011.
8. Rick S. et al., *Intangibility in Intertemporal Choice*, „Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences” 2008, no. 363.
9. Zauberman G. et al., *Time Perception and Retirement Saving: Lessons from Behavioral Decision Research*, Pension Research Council Working Paper no. 35, Philadelphia 2010.

The myopic issue of individuals in the context of saving decisions

The aim of the article is to show the significance of myopia in the context of behavioral decision research, present its potential influence on the decisions and identify specific biases characteristic of myopic people with reference to savings, especially retirement savings.