

DŁUGOTERMINOWE OSZCZĘDNOŚCI FINANSOWE W POLSCE

ANNA KORZENIOWSKA
BEATA LEWICKA

RAPORT 2016



MARZEC 2016



❖ Spis treści

❖ Streszczenie.....	4
❖ Wstęp.....	10
❖ I. Makro i mikroekonomiczna rola oszczędności w gospodarce.....	11
I.1 Rola oszczędności we wzroście gospodarczym.....	11
I.2 Oszczędności jako źródło finansowania inwestycji.....	12
❖ II. Depozyty w systemie bankowym w Polsce.....	14
❖ III. Diagnoza stanu oszczędzania gospodarstw domowych w Polsce	19
III.1 Makroekonomiczne ujęcie oszczędności i ich wielkość	20
III.2 Poziom oszczędności w ujęciu mikroekonomicznym jako różnica dochodów i wydatków	23
III.3 Struktura oszczędności	25
III.4 Obraz oszczędności w Polsce	27
❖ IV. Produkty oszczędzania długoterminowego i ich wykorzystanie w Polsce.....	35
❖ V. Oszczędzanie na świecie.....	39
❖ VI. Przykłady programów propagujących oszczędzanie na świecie.....	40
VI.1 Zmuszanie do oszczędzania	41
VI.1.1 Superannuation Guarantee.....	41
VI.1.2 Child Trust Fund	45
VI.2 Sprawianie, że trudno jest nie oszczędzać	47
VI.2.1 KiwiSaver	48
VI.2.2. The Salary Advance Loan	51
VI.3 Sprawianie, że oszczędzanie jest łatwe.....	53
VI.3.1 Save More Tomorrow Plan (SMarT)	53
VI.3.2 Tax Time Savings Bonds.....	54
VI.4 Stosowanie zachęt materialnych.....	55
VI.4.1 Riester Rente.....	56
VI.4.2 IDA – Individual Development Accounts.....	59
VI.5 Wykorzystywanie więzi społecznych	60

VI.5.1 ROSCAs i ASCRAs.....	60
VI.6 Uatrakcyjnianie oszczędzania	64
VI.6.1 Save to Win.....	64
❖ VII. Rekomendacje dla Polski odnośnie możliwości zwiększenia oszczędności długoterminowych.....	67
❖ Spis tabel i rysunków.....	71
❖ Bibliografia.....	73

❖ Streszczenie

W obliczu zachodzących zmian demograficznych i społecznych oraz nieustannych wahań cyklu koniunkturalnego, społeczeństwa na całym świecie potrzebują stabilnego zabezpieczenia kapitałowego w postaci oszczędności długoterminowych. Niestety, na drodze do realizacji celu jakim dla gospodarstw domowych powinno być akumulowanie kapitału na przyszłość, stoi szereg barier, których pokonanie może być możliwe jedynie przy pomocy właściwie dobranych mechanizmów wspierających.

Zmiany jakie następują w gospodarkach światowych powodują, że konieczna jest zmiana podejścia do oszczędzania osób indywidualnych. Większość krajów Unii Europejskiej, w tym Polska, dotknięta jest problemem starzenia się społeczeństwa co destabilizuje ich systemy zabezpieczenia społecznego. Zmienił się model życia obywateli Europy. Rośnie mobilność mieszkańców w zakresie sektorów, w których pracują oraz regionów, a nawet krajów zamieszkania i pracy co wiąże się z przepływami kapitału. Dodatkowym aspektem jest rozwój rynku finansowego, który powoduje łatwiejszy dostęp osób indywidualnych do instrumentów finansowych, a także oferuje liczne możliwości oszczędzania z wykorzystaniem nowych, specjalnie tworzonego instrumentów finansowych [Niculescu-Aron I., Mihaescu C., 2014, s. 105].

Zdolność rozwojowa gospodarki zależy od jej zdolności akumulacyjnej i zdolności adaptacyjnej (dostosowawczej). Zdolność akumulacyjna determinuje zasób kapitału, który może być wykorzystany na cele rozwojowe (inwestycyjne) i zależy przede wszystkim od zdolności gospodarki do oszczędzania. Wyższa stopa oszczędzania umożliwia z reguły wyższą stopę inwestowania. Całkowita akumulacja określana jest jednak nie tylko przez oszczędności krajowe, ale także przez dopływ kapitału netto z zewnątrz.

Ważnym elementem wpływającym na stabilność i płynność banków jest możliwość zapewniania sobie przez nie pewnych źródeł finansowania. Najbezpieczniejszym rozwiązaniem jest zgromadzenie odpowiedniej dla poziomu wzrostu gospodarczego wartości depozytów z krajowego sektora finansowego.

Należy jednak zauważyć, że w Polsce równocześnie ze wzrostem udziału depozytów w PKB i wolumenu, co jest pozytywnym zjawiskiem dla gospodarki i samego sektora bankowego, niekorzystnie zmieniła się struktura depozytów pod względem ich zapadalności. Znacznie wzrósł udział depozytów krótkoterminowych i płatnych na żądanie powodując zmniejszenie się bezpieczeństwa banków pod względem dostępnych źródeł finansowania działalności.

Dla banków komercyjnych depozyty sektora finansowego stanowią ok. 55% środków finansowania działalności. W latach 2009-2015 udział tych depozytów w pasywach wykazywał nieznaczną ale stałą tendencję wzrostową co oznacza, że dla stabilności funkcjonowania sektora bankowego znaczenie ma zapewnienie stałego poziomu tego źródła finansowania. Tym bardziej, że ta grupa banków gromadzi w swoich pasywach ponad 89% depozytów sektora niefinansowego zgromadzonych w polskim sektorze bankowym, przy czym są one silnie skoncentrowane

Zauważalną tendencją jest zmniejszanie się dysproporcji pomiędzy udzielonymi kredytami a przyjętymi przez banki depozytami, chociaż wskaźnik L/D (loan-to-deposit ratio) stale przekracza wartość 100%. Podobną tendencję obserwuje się także w innych krajach europejskich. Przy czym w Polsce L/D jest wyraźnie niższy. Jednym z istotniejszych powodów poprawy wskaźnika jest wolniejszy przyrost wartości kredytów dla sektora finansowego w stosunku do przyrostu depozytów. Spowolnienie przyrostu akcji kredytowej spowodowane było większymi wymogami bezpieczeństwa stawianymi przez banki oraz zmniejszeniem popytu na kredyt części gospodarstw domowych ze względu na ich sytuację finansową (niskie dochody lub zbyt wysokie zadłużenie). Wzrost wymogów bezpieczeństwa jakie banki wprowadziły wynikał m.in. z wprowadzenia przez KNF bardziej restrykcyjnych rekomendacji w zakresie oceny zdolności kredytowej klientów, szczególnie w przypadku kredytów walutowych oraz wymogów europejskich instytucji nadzoru w zakresie jakości portfeli kredytowych instytucji kredytowych działających na terenie Unii Europejskiej wraz z ich podmiotami zależnymi co dotyczyło także banków z kapitałem zagranicznym działających w Polsce.

Co prawda mimo rekordowo niskich stóp procentowych nadal odnotowywane jest przyspieszenie tempa wzrostu depozytów gospodarstw domowych i przedsiębiorstw jednak obserwując rynki finansowe innych krajów, szczególnie Niemiec należy wkrótce spodziewać się

zmian w strukturze oszczędności, które będą wyzwaniem dla banków. W związku z niskim oprocentowaniem lokat bankowych, rośnie ryzyko odejścia klientów od produktów oszczędnościowych oferowanych przez banki na rzecz bardziej ryzykownych, ale dających wyższą rentowność pozostałych instrumentów rynku finansowego. Tym samym możliwości utrzymania i/lub zwiększania bazy depozytowej przez banki są niepewne.

Innym problemem dla sektora bankowego, wynikającym ze źródeł finansowania, są zmiany w zakresie finansowania zagranicznego. Analizy Komisji Nadzoru Finansowego wykazują, że poziom finansowania zagranicznego banków działających w Polsce pozostaje stabilny, niemniej jednak zmniejsza się jego rola, co wynika m.in. ze zmian kursów walut. W połączeniu ze zmniejszeniem się udziału środków pochodzących od podmiotów macierzystych do poziomu poniżej 50% istotnym zadaniem dla zachowania stabilności banków jest znaczne wzmocnienie bazy depozytowej, a szczególnie poprawa jej struktury w zakresie zapadalności na rzecz depozytów długoterminowych.

W wielu krajach, również w Polsce po 2008 roku nastąpiło wyraźne zwiększenie stopy oszczędzania. Gospodarstwa domowe w reakcji na światowy kryzys zmniejszyły swoje wydatki dążąc do zwiększenia własnego bezpieczeństwa finansowego. Spowodowało to chwilowy, ale wyraźny wzrost stopy oszczędzania. Aktywne działania rządów, banków centralnych i instytucji nadzorczych ustabilizowały sytuację. Jednak od 2012 roku obserwowany jest wyraźny trend spadkowy przy utrzymujących się wyjątkowo niskich stopach oszczędzania w poszczególnych krajach. Główne powody niskiego poziomu oszczędzania w Polsce to: brak zaufania do instytucji finansowych, w tym banków, niska wiedza ekonomiczna Polaków powodująca małe zainteresowanie instrumentami oszczędnościowymi o podwyższonym ryzyku oraz takimi, które dają względnie stabilne zyski ale w długim okresie czasu. Brak planu gromadzenia oszczędności odbija się na niekorzystnej dla gospodarki, pod względem zapadalności, strukturze wykorzystywanych instrumentów finansowych. W 2013 roku 47,6% badanych gospodarstw domowych deklarowało przechowywanie oszczędności w gotówce.

Badania wykazały także znaczną rozbieżność pomiędzy preferowanymi, a stosowanymi w praktyce formami oszczędzania, przy tym największa grupa badanych Polaków deklarowała,

że ich oszczędzanie nie ma określonego celu. Okazało się także, że sposób gromadzenia oszczędności nie jest związane ze zmiennymi demograficznymi. Badanie wykazało, że oszczędzanie na tzw. czarną godzinę jest dodatnio skorelowane z wykształceniem i poziomem wiedzy ekonomicznej. Im wyższe wykształcenie i im wyższy poziom wiedzy ekonomicznej tym większa grupa osób perspektywicznie zarządzających budżetem, świadomych możliwości wystąpienia niepożądanych zdarzeń losowych, na które mogą być potrzebne pieniądze [Maison D., 2013, s. 117]. Drugie miejsce wśród celów zajęło oszczędzanie na rodzinę (dzieci, wnuki). Cel ten dominował wśród osób starszych, natomiast na trzecim miejscu znalazło się oszczędzanie na przyjemności – podróże, wyjazdy, które było szczególnie popularne wśród osób młodych.

Programy propagujące oszczędzanie długoterminowe powinny uwzględniać motywy, jakie wpływają na przejściową i całkowitą rezygnację z odraczania konsumpcji przez gospodarstwa domowe. Z uwagi na to, że bariery mogą przyjmować wymiar nie tylko finansowy, ale również psychologiczny, społeczny czy poznawczy, trudno stworzyć jeden spójny mechanizm, który zmotywowałoby do oszczędzania wszystkie podmioty jednocześnie.

Peter Tufano oraz Daniel Schneider wskazali sześć rodzajów mechanizmów stymulujących podjęcie decyzji o oszczędzaniu i ułożyli je w następującej kolejności:

- zmuszanie do oszczędzania - metoda, która jest najbardziej skuteczna, a zarazem najbardziej kontrowersyjna z powodu swoistej ingerencji w swobodę ekonomiczną obywateli, to prawne zobligowanie gospodarstw domowych do długoterminowego oszczędzania.
- sprawianie, że trudno jest nie oszczędzać - trudność może sprawić na przykład konieczność podjęcia działań, które przerwą proces oszczędzania lub go zatrzymają. Innym sposobem jest na przykład połączenie niektórych czynności gospodarstw domowych tj. podjęcie pracy, zaciągnięcie kredytu czy robienie zakupów z automatycznym rozpoczęciem oszczędzania.
- sprawianie, że oszczędzanie jest łatwiejsze,

- stosowanie zachęt materialnych - jednym z bardziej oczywistych sposobów na wspieranie oszczędzania długoterminowego jest stosowanie zachęt materialnych w postaci preferencji podatkowych lub bezpośrednich transferów pieniężnych,
- wykorzystywanie więzi społecznych,
- uatrakcyjnianie oszczędzania poprzez sprawianie, że proces ten stanie się dla gospodarstw domowych bardziej atrakcyjny i ekscytujący.

Powyższe rozwiązania wykorzystywane są w programach wspierających oszczędzanie długoterminowe na całym świecie. Niekiedy jeden program działa w oparciu o kilka z wymienionych mechanizmów, zwykle można jednak wskazać jeden wiodący sposób.

Uwarunkowania społeczne i kulturowe powodują, że nie wszystkie proponowane sposoby zwiększania oszczędności mogą lub powinny być zastosowane w Polsce. Najłatwiejszym do wprowadzenia i dającym najszybsze efekty sposobem zwiększania oszczędności, szczególnie tych długoterminowych jest wprowadzenie przymusowych programów. Jednak wymagają one akceptacji społecznej, ponieważ często traktowane są, przynajmniej w początkowej fazie funkcjonowania, jako obciążenia parapodatkowe. Dlatego też w większości przypadków kraje decydujące się na takie rozwiązania równocześnie oferowały uczestnikom tych programów ulgi podatkowe lub dopłaty do gromadzonych środków. Oba sposoby powodują jednak konieczność ponoszenia wysokich wydatków z budżetu państwa, co przy aktualnej sytuacji finansów publicznych w Polsce nie jest rozwiązaniem zalecanym do wprowadzenia.

Polskie społeczeństwo najszybciej zaakceptowałoby programy długoterminowego oszczędzania oparte o formułę „trudno jest nie oszczędzać”, „stosowania zachęt materialnych” lub „uatrakcyjniania oszczędzania”. Niestety, problemem jest brak przekonania wśród Polaków, że warunki działania programów długoterminowych, do których przystąpią nie zostaną w trakcie ich funkcjonowania zmienione na niekorzyść. Wiele osób obawia się także braku dostępu do środków zgromadzonych w programach długoterminowego oszczędzania w przypadku wystąpienia sytuacji losowych typu: poważne problemy finansowe lub choroba uniemożliwiająca czasowo lub stale podejmowania pracy zarobkowej.

Dopiero przekonanie obywateli do konieczności oszczędzania długoterminowego, a tym samym akceptacji długotrwałego odraczania konsumpcji w czasie spowoduje, że korzystnym

stanie się wprowadzanie w życie programów ułatwiających oszczędzanie. Tego rodzaju rozwiązania są ostatnim etapem stosowanym tam, gdzie występuje wysoka skłonność do oszczędzania.

W związku z powyższym rząd w pierwszej kolejności powinien zwiększyć zainteresowanie obywateli rozwiązaniami już dostępnymi poprzez edukację dotyczącą funkcjonowania IKE, IKZE i PPE, a także możliwości lokowania oszczędności np. w obligacjach skarbowych. Następnym krokiem powinno być zwiększenie w społeczeństwie świadomości na temat korzyści z regularnego oszczędzania w celu zwiększenia grona oszczędzających. Kolejnym etapem powinno być wprowadzenie rozwiązań wypracowanych we współpracy z bankami i innymi instytucjami finansowymi, które zachęcą do długoterminowego gromadzenia oszczędności przez gospodarstwa domowe. Doświadczenia międzynarodowe i badania psychologiczne wskazują, że najbardziej stabilne i przynoszące najlepsze efekty dla gospodarki i społeczeństwa jest tzw. oszczędzanie kontraktowe, w ramach którego instytucje zawierają umowy z oszczędzającymi, w których zawarte jest zobowiązanie do regularnego gromadzenia środków i przechowywania ich przez określony czas.

❖ Wstęp

W obliczu zachodzących zmian demograficznych i społecznych oraz nieustannych wahań cyklu koniunkturalnego, społeczeństwa na całym świecie potrzebują stabilnego zabezpieczenia kapitałowego w postaci oszczędności długoterminowych. Niestety, na drodze do realizacji celu jakim dla gospodarstw domowych powinno być akumulowanie kapitału na przyszłość, stoi szereg barier, których pokonanie może być możliwe jedynie przy pomocy właściwie dobranych mechanizmów wspierających.

Oprócz nich samych, podmiotami zainteresowanymi gromadzeniem oszczędności długoterminowych przez gospodarstwa domowe, są: rządy państw, instytucje finansowe oraz przedstawiciele trzeciego sektora (fundacje, organizacje pozarządowe). Każda z wymienionych grup kieruje się konkretnymi pobudkami: rządy państw dzięki oszczędnościom swoich obywateli będą mogły w przyszłości wydawać mniej na realizację polityki społecznej, instytucje finansowe pozyskają stabilne źródło długoterminowego kapitału, natomiast organizacje pozarządowe będą mogły prowadzić działania polegające na przekazywaniu potrzebującym grupom społecznym przysłowiowej „wędkę”, a nie ryby. Wymienieni interesariusze, biorąc pod uwagę wspólne korzyści, jakie przyniosłoby zwiększanie poziomu oszczędności długoterminowych gospodarstw domowych, stają się więc głównymi podmiotami zainteresowanymi pozytywnymi efektami popularyzacji i wspierania oszczędzania, chociaż nie wszystkie są skłonne prowadzić takie działania w sposób bezpośredni.

❖ I. Makro i mikroekonomiczna rola oszczędności w gospodarce

I.1 Rola oszczędności we wzroście gospodarczym

W makroekonomicznym podejściu do oszczędności podkreśla się rolę jaką odgrywają one we wzroście gospodarczym, szczególnie w zapewnianiu warunków do równomiernego przebiegu tego wzrostu. Wynika to z następujących przesłanek [Rytelewska G., Szablewska A., 1993]:

- oszczędności są podstawowym i najtańszym źródłem akumulacji kapitału w gospodarce,
- wzrost oszczędności jest warunkiem poprawy relacji pomiędzy nakładami kapitału a nakładami pracy, a tym samym przyczynia się do wzrostu wydajności pracy,
- dzięki wzrostowi oszczędności krajowych zwiększa się suwerenność ekonomiczna danego państwa. Kapitał krajowy jest bardziej stabilny i mniej podatny na spekulacje od kapitału zagranicznego,
- wzrost oszczędności tworzy warunki do utrzymywania sprawiedliwości międzypokoleniowej dzięki zapewnianiu wyższego poziomu konsumpcji na każdym etapie życia.

Zmiany jakie następują w gospodarkach światowych powodują, że konieczna jest zmiana podejścia do oszczędzania osób indywidualnych. Większość krajów Unii Europejskiej, w tym Polska, dotknięta jest problemem starzenia się społeczeństwa co destabilizuje ich systemy zabezpieczenia społecznego. Zmienił się model życia obywateli Europy. Rośnie mobilność mieszkańców w zakresie sektorów, w których pracują oraz regionów, a nawet krajów zamieszkania i pracy co wiąże się z przepływami kapitału. Dodatkowym aspektem jest rozwój rynku finansowego, który powoduje łatwiejszy dostęp osób indywidualnych do instrumentów finansowych, a także oferuje liczne możliwości oszczędzania z wykorzystaniem nowych, specjalnie tworzonych instrumentów finansowych [Niculescu-Aron I., Mihaescu C., 2014, s. 105].

Wyniki wielu badań potwierdzają pozytywny wpływ oszczędności na wzrost gospodarczy. Punkt wyjścia w analizach postępowania gospodarstw domowych w zakresie gromadzenia i lokowania oszczędności stanowią teorie dochodowe Keynesa (1936) oraz Friedmana (1957), a także teoria cyklu życia (Modigliani 1954).

I.2 Oszczędności jako źródło finansowania inwestycji

Zdolność rozwojowa gospodarki zależy od jej zdolności akumulacyjnej i zdolności adaptacyjnej (dostosowawczej).

Zdolność akumulacyjna determinuje zasób kapitału, który może być wykorzystany na cele rozwojowe (inwestycyjne) i zależy przede wszystkim od zdolności gospodarki do oszczędzania. Wyższa stopa oszczędzania umożliwia z reguły wyższą stopę inwestowania. Całkowita akumulacja określana jest jednak nie tylko przez oszczędności krajowe, ale także przez dopływ kapitału netto z zewnątrz.

Klasyczna teoria ekonomii mówi, że dla występowania równowagi w gospodarce zamkniętej konieczne jest gromadzenie oszczędności, które w całości są przeznaczane na inwestycje. W gospodarce otwartej oszczędności te mogą także pochodzić z zagranicy. Możliwe jest także zasilanie finansowania inwestycji z budżetu państwa.

R.F.Harrod i E.D.Domar udowadniali w swoich teoriach, że wzrost gospodarczy jest uzależniony od produktywności inwestycji i poziomu oszczędności. Ich zdaniem wielkość inwestycji a tym samym tempo wzrostu gospodarczego są uzależnione od stopy oszczędzania. Ich rozważania były podstawą do sformułowanego przez R.Solowa (1956) modelu wzrostu gospodarczego, w którym udowodnił, że wzrost stopy oszczędzania podnosi poziom inwestycji, a te z kolei tworzą kapitał, co w efekcie skutkuje wzrostem gospodarczym. Problemem jest jednak fakt, że w długim okresie kolejne przyrosty kapitału zmniejszają jego produktywność. Zmniejsza się tempo wzrostu gospodarczego ostatecznie wracając do poziomu wyjściowego. Ale wartość PKB pozostaje na wyższym poziomie dzięki impulsowi, który wywołał wzrost stopy oszczędności.

G.Mankiw, D.Romer i B.Weil bazując na modelu Solowa udowodnili, że jeżeli część inwestycji posłuży wzrostowi kapitału ludzkiego wtedy wzrost gospodarczy nie musi wygasnąć ponieważ wykształcony pracownik zmieniając pracę zmienia też produktywność wykorzystywanego kapitału zwykle podnosząc ją.

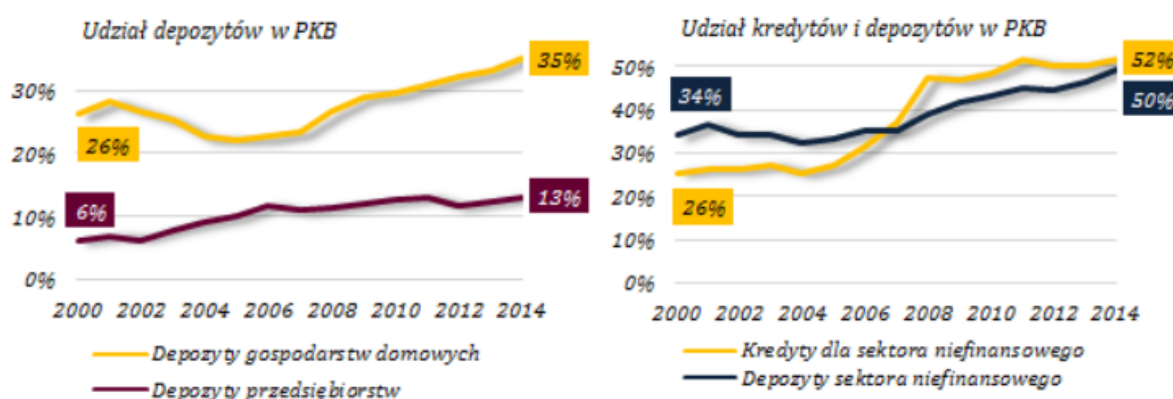
Kontynuując te rozważania E.Phelps stworzył teorię tzw. Złotej Reguły Wzrostu zgodnie z którą istnieje taka stopa oszczędzania, która zapewni jednakowy poziom konsumpcji dla oszczędzających i ich potomków. Brak oszczędności oznacza, że kapitał nie jest odtwarzany, co w efekcie zmniejsza możliwości wzrostu gospodarki. Przeznaczanie nadmiaru oszczędności na inwestycje skutkować będzie nadmiarem kapitału dostępnego dla przyszłych pokoleń [<http://gwiazdowski.blogbank.pl/2012/05/10/oszczednosci/>; 10.07.2015 r.].

❖ II. Depozyty w systemie bankowym w Polsce

Ważnym elementem wpływającym na stabilność i płynność banków jest możliwość zapewniania sobie przez nie pewnych źródeł finansowania. Najbezpieczniejszym rozwiązaniem jest zgromadzenie odpowiedniej dla poziomu wzrostu gospodarczego wartości depozytów z krajowego sektora finansowego. Jedną z miar może być obok wartości gromadzonych w gospodarce oszczędności oraz kredytów udzielonych podmiotom niefinansowym, także ich relacja do PKB.

W latach 2000-2014 udział depozytów sektora niefinansowego w PKB Polski wzrósł z 34% do 50%. W przypadku kredytów wartość ta wzrosła z 26% do 52%, a ich najbardziej dynamiczny przyrost występował w latach 2004-2008. Wzrost udziału depozytów w PKB miał względnie stałą tendencję.

Rysunek 1. Udział depozytów i kredytów sektora niefinansowego w PKB w Polsce



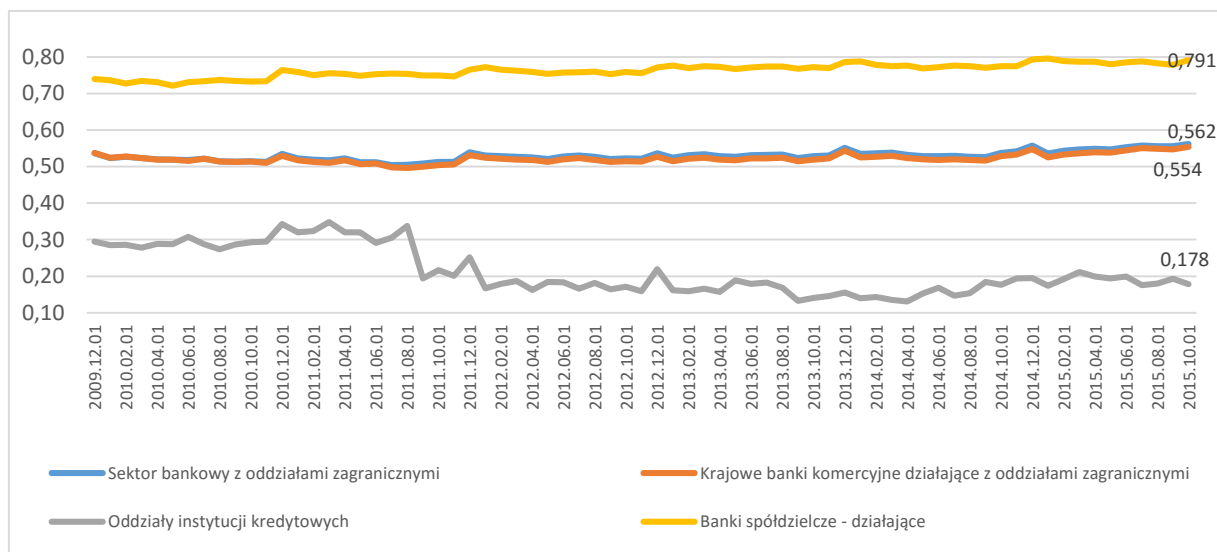
Źródło: Raport o sytuacji banków w 2014 r., UKNF, Warszawa 2015.

Należy jednak zauważyć, że równocześnie ze wzrostem udziału depozytów w PKB i wolumenu, co jest pozytywnym zjawiskiem dla gospodarki i samego sektora bankowego, niekorzystnie zmieniła się struktura depozytów pod względem ich zapadalności. Znacznie wzrósł udział depozytów krótkoterminowych i płatnych na żądanie powodując zmniejszenie się bezpieczeństwa banków pod względem dostępnych źródeł finansowania działalności.

Znaczenie depozytów sektora niefinansowego jako źródeł finansowania dla sytuacji poszczególnych rodzajów banków jest zróżnicowane co odzwierciedlane jest przez udział tych depozytów w pasywach (*RYSUNEK 2*). Największe znaczenie depozyty sektora niefinansowego mają w bankach spółdzielczych, gdzie stanowią ok. 80% pasywów. Najmniejsze znaczenie (poniżej 20% udziału w pasywach) depozyty sektora niefinansowego mają w oddziałach zagranicznych instytucji kredytowych działających w Polsce. Dla tej grupy podmiotów głównym źródłem finansowania są depozyty sektora finansowego.

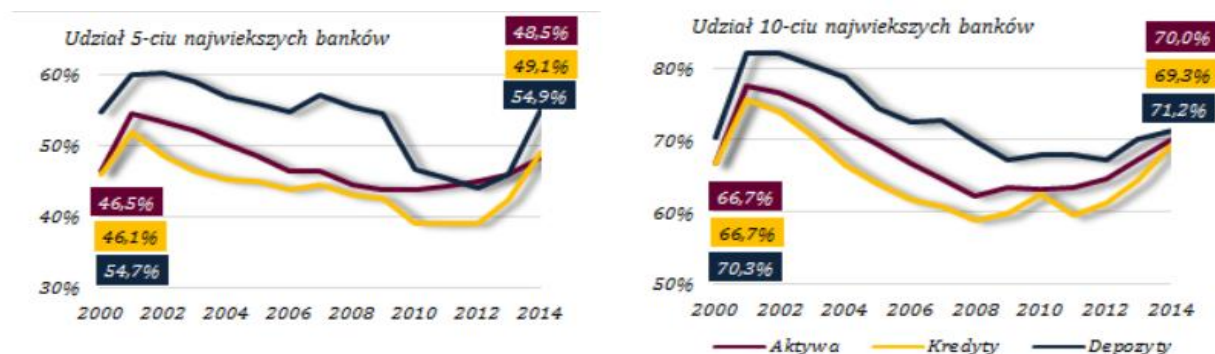
Dla banków komercyjnych depozyty sektora finansowego stanowią ok. 55% środków finansowania działalności. Niemniej jednak w latach 2009-2015 udział tych depozytów w pasywach wykazywał nieznaczną ale stałą tendencję wzrostową co oznacza, że dla stabilności funkcjonowania sektora bankowego znaczenie ma zapewnienie stałego poziomu tego źródła finansowania. Tym bardziej, że ta grupa banków gromadzi w swoich pasywach ponad 89% depozytów sektora niefinansowego zgromadzonych w polskim sektorze bankowym, podczas gdy w bankach spółdzielczych zgromadzonych jest ok 9,5%, a w oddziałach zagranicznych instytucji kredytowych niespełna 1%. Do II kwartału 2011 r. udział oddziałów zagranicznych instytucji kredytowych wynosił ponad 2,8%, ale zmniejszył się w wyniku przekształceń własnościowych, głównie przekształcenia oddziału zagranicznego Polbank EFG w spółkę akcyjną.

Rysunek 2. Udział depozytów sektora niefinansowego w pasywach w grupach banków w Polsce



Źródło: obliczenia własne na podstawie Raportów o sytuacji sektora bankowego, UKNF, www.knf.gov.pl

Kolejnym problemem dotyczącym finansowania działalności bankowej depozytami podmiotów niefinansowych, w tym gospodarstw domowych, jest koncentracja depozytów w największych bankach działających w Polsce. Według Raportu o sytuacji banków [UKNF, 2015] udział 5-ciu największych banków w depozytach w sektorze stanowił w 2014 r. 54,9%, a 10 największych podmiotów aż 71,2%. Obie wartości są większe od udziału 5-ciu i 10-ciu największych banków w aktywach i kredytach. Wzrost koncentracji sektora bankowego w 2014 r. w przypadku depozytów zgromadzonych przez 5 największych podmiotów z poziomu 45,9% do 54,9% wynikał z wejścia do grona największych banków ING BSK, który ma silną pozycję na rynku depozytów i kredytów dla sektora niefinansowego. Dodatkowym czynnikiem było przejęcie Nordea Bank przez PKO BP.

Rysunek 3. Koncentracja depozytów w Polsce

Źródło: Raport o sytuacji banków w 2014 r., UKNF, Warszawa 2015.

Podstawowym wskaźnikiem płynności reprezentującym ten obszar finansów banków jest relacja kredytów do depozytów (*loan-to-deposit ratio* – L/D) w sektorze niefinansowym. W tabeli 1 przedstawiono wartość wskaźnika L/D w Polsce w latach 2010-2015. Zauważalną tendencją jest zmniejszanie się w tym czasie dysproporcji pomiędzy udzielonymi kredytami a przyjętymi przez banki depozytami, chociaż wskaźnik stale przekracza wartość 100%. Podobną tendencję obserwuje się także w innych krajach europejskich. Przy czym w Polsce L/D jest wyraźnie niższy.

Tabela 1. Kredyty do depozytów w sektorze niefinansowym w Polsce

Rok	2010	2011	2012	2013	2014	06/2015	09/2015
Niedobór depozytów w mld zł	-44,6	-67,7	-47,3	-23	-1,3	-29,3	-21,6
Kredyty do depozytów (%)	107,2%	109,4%	106,5%	103%	100,1%	103,4%	102,4%

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Raportów o sytuacji banków*

Jednym z istotniejszych powodów poprawy wskaźnika jest wolniejszy przyrost wartości kredytów dla sektora finansowego w stosunku do przyrostu depozytów. Spowolnienie przyrostu akcji kredytowej spowodowane było większymi wymogami bezpieczeństwa stawianymi przez banki oraz zmniejszeniem popytu na kredyt części gospodarstw domowych ze względu na ich sytuację finansową (niskie dochody lub zbyt wysokie zadłużenie). Wzrost wymogów bezpieczeństwa jakie banki wprowadziły wynikał m.in. z wprowadzenia przez KNF bardziej restrykcyjnych rekomendacji w zakresie oceny zdolności kredytowej klientów, szczególnie w przypadku kredytów walutowych oraz wymogów europejskich instytucji nadzoru w zakresie jakości portfeli kredytowych instytucji kredytowych działających na terenie Unii Europejskiej

wraz z ich podmiotami zależnymi co dotyczyło także banków z kapitałem zagranicznym działających w Polsce.

Co prawda mimo rekordowo niskich stóp procentowych nadal odnotowywane jest przyspieszenie tempa wzrostu depozytów gospodarstw domowych i przedsiębiorstw jednak obserwując rynki finansowe innych krajów, szczególnie Niemiec należy wkrótce spodziewać się zmian w strukturze oszczędności, które będą wyzwaniem dla banków. Na rynku niemieckim lokaty oszczędnościowe w instytucjach kredytowych w 2010 r. stanowiły jedynie 38%, podczas gdy środki w polisach ubezpieczeniowych wynosiły 28%, w akcjach 5%, papierach wartościowych o stałym oprocentowaniu 8%, funduszach inwestycyjnych 12% i 9% przypadało na pozostałe instrumenty finansowe [Romiszewska I., 2012, s.308]. Również w Polsce, w związku z niskim oprocentowaniem lokat bankowych, rośnie ryzyko odejścia klientów od produktów oszczędnościowych oferowanych przez banki na rzecz bardziej ryzykownych, ale dających wyższą rentowność pozostałych instrumentów rynku finansowego. Tym samym możliwości utrzymania i/lub zwiększania bazy depozytowej przez banki są niepewne.

Innym problemem dla sektora bankowego, wynikającym ze źródeł finansowania, są zmiany w zakresie finansowania zagranicznego. Analizy Komisji Nadzoru Finansowego wykazują, że poziom finansowania zagranicznego banków działających w Polsce pozostaje stabilny, niemniej jednak zmniejsza się jego rola, co wynika m.in. ze zmian kursów walut. W połączeniu ze zmniejszeniem się udziału środków pochodzących od podmiotów macierzystych do poziomu poniżej 50% istotnym zadaniem dla zachowania stabilności banków jest znaczne wzmocnienie bazy depozytowej, a szczególnie poprawa jej struktury w zakresie zapadalności na rzecz depozytów długoterminowych.

❖ III. Diagnoza stanu oszczędzania gospodarstw domowych w Polsce

Powody gromadzenia oszczędności przez gospodarstwa domowe są zróżnicowane. Wpływają one m. in. na wielkość gromadzonych oszczędności a także na sposoby ich gromadzenia i lokowania. Obszerną listę składającą się z ośmiu motywów oszczędzania przedstawił J.M.Keynes. Nazwał je subiektywnymi czynnikami oszczędzania (**TABELA 2**). Lista ta została uzupełniona przez M.Browninga i A Lusardi o jeszcze jeden motyw [Browning M., Lusardi A., 1996, s. 1797].

Tabela 2. Motywy oszczędzania gospodarstw domowych

Motyw	Znaczenie
Ostrożności	Tworzenie rezerw na wypadek wystąpienia zdarzeń losowych.
Przezorności	Gromadzenie rezerw na sfinansowanie przyszłych potrzeb, kiedy poziom dochodów może być niższy od wielkości potrzeb
Wyrachowania/ spekulacyjny	Wykorzystanie wyższych stóp zwrotu z inwestycji w celu pomnażania posiadanych oszczędności
Poprawy/ zwiększenia dobrobytu	Chęć zapewnienia sobie wyższej stopy życiowej w przyszłości
Niezależności	Poczucie niezależności i swobody. Zapewnienie sobie możliwości realizacji zamierzeń
Przedsiębiorczości	Możliwość zgromadzenia środków niezbędnych do rozpoczęcia działalności gospodarczej
Dumy/ spadku	Potrzeba pozostawienia po sobie majątku - spadku np. zabezpieczającego przyszłość dzieci
Skąpstwa	Ograniczenie bieżących wydatków z powodu niechęci do wydawania pieniędzy
Spłaty	Zebranie środków na określony wydatek w przyszłości np. mieszkanie, samochód

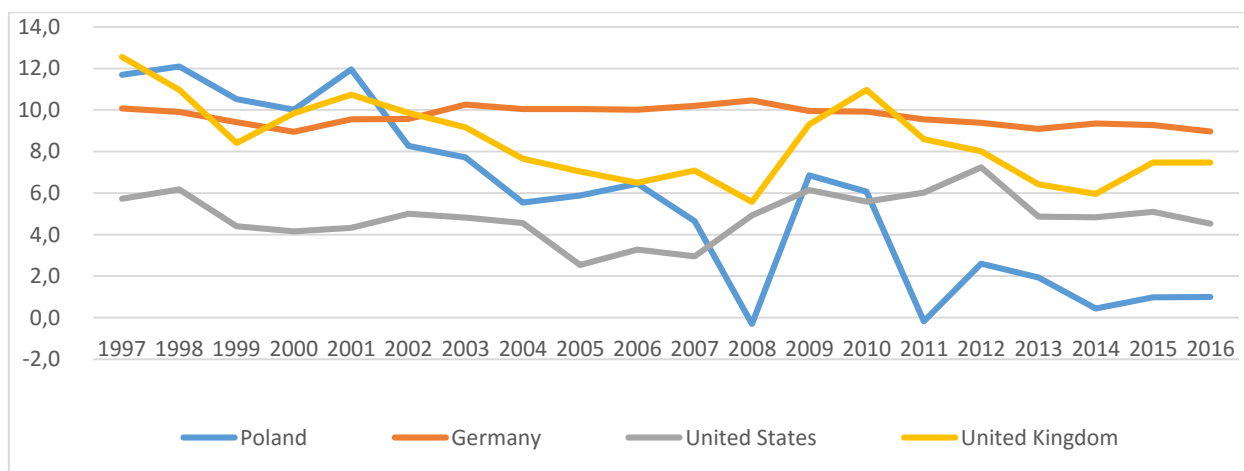
Źródło: opracowanie własne na podstawie [Harasim J., 2010, s. 38; Browning M., Lusardi A. 1996, s. 1797].

III.1 Makroekonomiczne ujęcie oszczędności i ich wielkość

W ujęciu makroekonomicznym oszczędności stanowią różnicę pomiędzy dochodem dyspozycyjnym a konsumpcją realizowaną przez gospodarstwa domowe. Ich wielkość podawana jest jako odsetek dochodów rozporządzalnych netto lub brutto.

W wielu krajach, również w Polsce po 2008 roku nastąpiło wyraźne zwiększenie tak obliczanej stopy oszczędzania. Gospodarstwa domowe w reakcji na światowy kryzys zmniejszyły swoje wydatki dążąc do zwiększenia własnego bezpieczeństwa finansowego. Spowodowało to chwilowy, ale wyraźny wzrost stopy oszczędzania. Aktywne działania rządów, banków centralnych i instytucji nadzorczych ustabilizowały sytuację. Jednak od 2012 roku obserwowany jest wyraźny trend spadkowy przy utrzymujących się wyjątkowo niskich stopach oszczędzania w poszczególnych krajach (Rysunek 4).

Rysunek 4. Stopy oszczędzania netto w Polsce i wybranych krajach (%)



W przypadku Wielkiej Brytanii uwzględniono stopę oszczędności brutto.

Źródło: www.oecd.org/eco/outlook/Saving.xls, 05.07.2015 r.

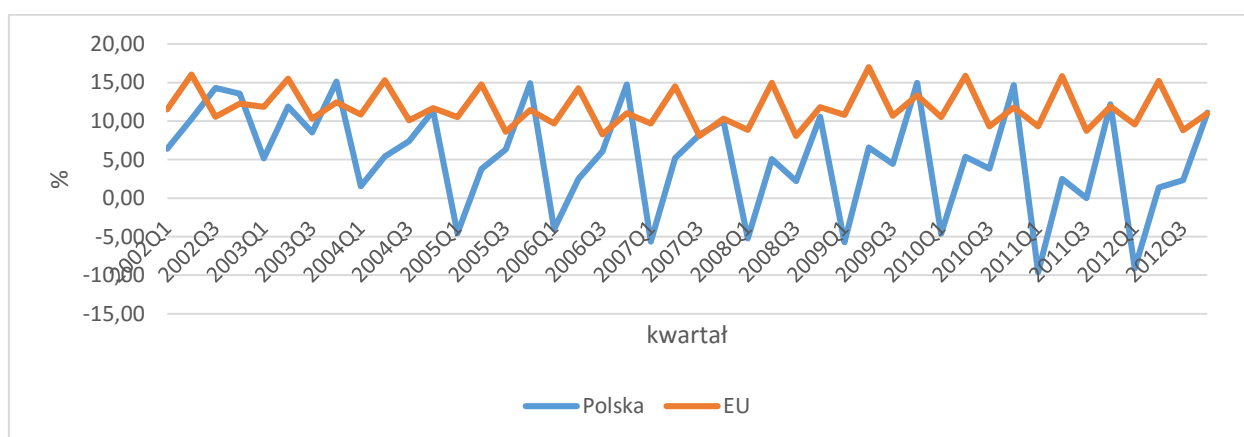
Wielkość oszczędności zależy od możliwości oraz skłonności gospodarstw domowych do oszczędzania. Ponadto występują czynniki wywołujące różnice w poziomie oszczędzania w poszczególnych krajach. Należą do nich [Wójcik E., 2014, s. 90]:

- efekt dochodowy powodujący wzrost stopy oszczędności w efekcie wzrostu dochodów gospodarstw domowych,
- efekt bogactwa czyli zwiększenie lub zmniejszenie stopy oszczędzania w reakcji na zyski lub straty z posiadanych przez gospodarstwa domowe aktywów finansowych i niefinansowych,
- efekt kredytowy powodujący obniżenie stopy oszczędzania w krajach, w których stosunkowo łatwo spłacić kredyt konsumpcyjny (pojawia się zjawisko tzw. oszczędzania wstecznego polegające na tym, że gospodarstwo domowe zamiast zbierać środki na określony cel, a następnie zrealizować wydatek postępuje odwrotnie – najpierw dokonuje zakupu a następnie spłaca zaciągnięty na jego cel kredyt),
- czynniki instytucjonalne wynikające m.in. z różnic w systemach emerytalnych i podatkowych,
- czynniki wynikające ze struktury źródeł dochodów gospodarstw domowych, ponieważ zachowania osób utrzymujących się z prowadzenia działalności gospodarczej są odmienne niż osób utrzymujących się z pozostałych źródeł, a szczególnie z pracy najemnej,
- oczekiwania gospodarstw domowych co do przyszłej sytuacji ekonomicznej,
- czynniki kulturowe i społeczne.

Dla Polski stopa oszczędności netto w skali roku oscyluje wokół poziomu 2% wartości dochodu rozporządzalnego. Wielkość ta jest niższa od dynamiki PKB co mogłoby powodować negatywne skutki makroekonomiczne w postaci zbyt wolnego przyrostu źródeł finansowania wzrostu gospodarczego gdyby nie fakt występującej nadpłynności strukturalnej sektora bankowego. Dodatkowym elementem wpływającym na możliwość wykorzystania oszczędności prywatnych jest ich sezonowość. Jest to zjawisko charakterystyczne dla oszczędności, związane ze zmianami w poziomie wydatków gospodarstw domowych w trakcie roku kalendarzowego. Niższe stopy oszczędzania w większości krajów europejskich występują z reguły w kwartałach nieparzystych, a wyższe w parzystych, przy czym moment wystąpienia najwyższych i najniższych wartości w trakcie roku jest zróżnicowany (*RYSUNEK 5*). Średnia dla krajów UE wskazuje na najniższe wartości w trzecim kwartale a najwyższe w drugim. Jednak w przypadku

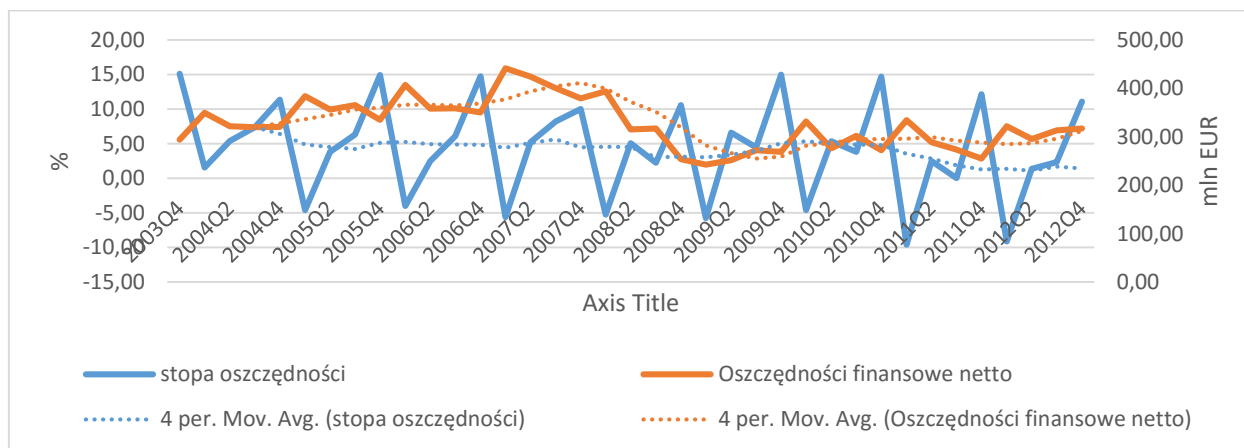
Polski najniższa wartość stopy oszczędzania występuje w pierwszym kwartale każdego roku a najwyższa w czwartym. Wydaje się, że częściowo wynika to z warunków klimatycznych występujących w Polsce. Wiele gospodarstw domowych w czwartym kwartale gromadzi oszczędności, które następnie w pierwszym kwartale kolejnego roku wydaje na ogrzewanie lokali mieszkalnych. Z kolei zwiększenie oszczędności w drugim a zmniejszenie w trzecim kwartale można tłumaczyć m.in. planami wakacyjnymi.

Rysunek 5. Stopa oszczędności Polska vs UE



Źródło: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nasq_10_ki&lang=en; 16.05.2015 r.

Największe znaczenie dla finansowania wzrostu i rozwoju gospodarczego mają oszczędności gospodarstw domowych lokowane w instrumenty finansowe. Poprzez rozwinięty rynek finansowy następuje ich transformacja w środki finansujące inwestycje np. kredyty, kapitały zgromadzone w wyniku emisji akcji lub obligacji, mające podstawowe znaczenie dla wzrostu gospodarczego (transformacyjna funkcja rynku finansowego). Stopa oszczędności przypadku instrumentów finansowych uzyskuje wyższe wartości niż stopa oszczędności ogółem (**RYSUNEK 6**). Również ich sezonowość jest mniejsza, a zmiany wartości bardziej uzależnione od zmian czynników makroekonomicznych.

Rysunek 6. Stopa oszczędności w Polsce i oszczędności finansowe netto

Źródło: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nasq_10_ki&lang=en; 16.05.2015 r.

III.2 Poziom oszczędności w ujęciu mikroekonomicznym jako różnica dochodów i wydatków

W ujęciu mikroekonomicznym oszczędności traktowane są jako instrument umożliwiający realizację celów gromadzących je podmiotów. Są także źródłem korzyści uzyskiwanych przez oszczędzających. Najważniejsze spośród tych korzyści to [Harasim J., 2010, s. 42]:

- zachowanie płynności finansowej,
- sprzyjanie stabilności i racjonalności gospodarowania w obrębie gospodarstwa domowego,
- minimalizacja strat z tytułu przetrzymywania wolnych środków finansowych w formie rezerw transakcyjnych,
- ochrona wartości pieniądza przed inflacją,
- uzyskanie dodatkowych środków, dzięki którym można podejmować nowy jakościowo i czasowo rodzaj decyzji,

- przeznaczenie zysków uzyskanych w wyniku oszczędzania na wypracowanie dodatkowych (kolejnych) dochodów,
- podnoszenie poziomu życia,
- poczucie bezpieczeństwa i niezależności od życiowych wypadków losowych,
- możliwość finansowania przyszłych, większych wydatków konsumpcyjnych.

Tabela 3. Wartość średnich miesięcznych oszczędności gospodarstwa domowego w Polsce w latach 2000 – 2012 przypadające na 1 osobę

Wyszczególnienie	Lata											
	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	w złotych											
Dochód rozporządzalny	610,51	711,96	735,40	761,46	834,68	928,87	1045,52	1114,49	1192,82	1226,95	1278,43	1299,07
Wydatki	599,49	677,81	694,70	690,30	744,81	809,95	904,27	956,68	991,44	1015,12	1050,78	1061,7
Różnica (oszczędności)	11,02	34,15	40,70	71,16	89,87	118,92	141,25	157,81	201,38	211,83	227,65	237,37

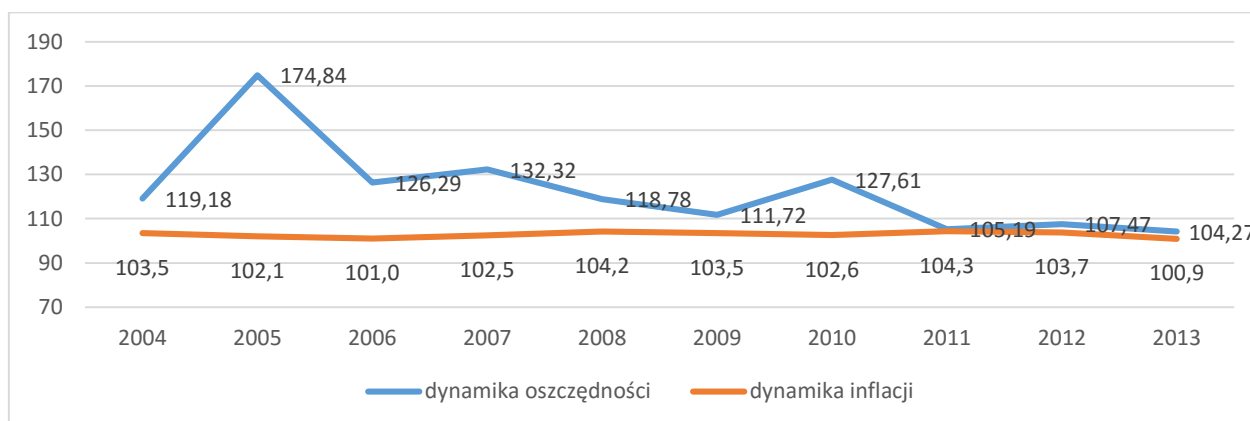
Źródło: obliczenia własne na podstawie [Budżety..., 2012; Budżety..., 2013]

Dochody oraz oszczędności gospodarstw domowych w Polsce w ujęciu mikroekonomicznym w latach 2000-2013 systematycznie rosły wykazując wyraźne zmiany w latach 2007 i 2009. Wynikały one przede wszystkim ze zmian przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych. W 2007 roku podniesione zostały wartości przedziałów dochodów w poszczególnych progach podatkowych. W przypadku pierwszego progu wzrost wynosił 6 381 zł w skali roku. Z kolei w 2009 roku pierwszy próg podatkowy połączono z drugim jako wartość progową dochodu przyjmując dla nich maksymalny dotychczasowy dochód w progu drugim. Ponadto zmniejszono o 1 p.p. opodatkowanie w tak powstałym progu pierwszym. Niższe obciążenia podatkowe przełożyły się na wzrost dochodu rozporządzalnego, a tym samym kwot, które pozostawały w gospodarstwach domowych po pokryciu wydatków i mogły zostać ulokowane jako oszczędności m.in. na rynku finansowym.

Duże znaczenie dla wysokości oszczędności gromadzonych przez gospodarstwa domowe, a także podmioty gospodarcze, ma inflacja. Z zasady gospodarstwa domowe zmniejszają swoje oszczędności poprzez wzrost wydatków w czasie występowania wysokiej inflacji w celu ochrony

osiąganych dochodów przed utratą wartości. W okresach niskiej inflacji wartość oszczędności powinna wzrastać. Jednak dynamika wzrostu oszczędności w odniesieniu do CPI w Polsce wydaje się nie potwierdzać tej teorii Rysunek 7. Mimo niskiej inflacji przyrost oszczędności również jest niski, zbyt niski aby pobudzać przyspieszenie wzrostu gospodarczego.

Rysunek 7. Dynamika oszczędności w ujęciu mikro na tle zmian cen dóbr konsumpcyjnych w latach 2004 – 2013 (rok poprzedni =100)



Źródło: obliczenia własne na podstawie [Budżety..., 2012; Budżety..., 2013; Roczne wskaźniki makroekonomiczne, <http://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/>]

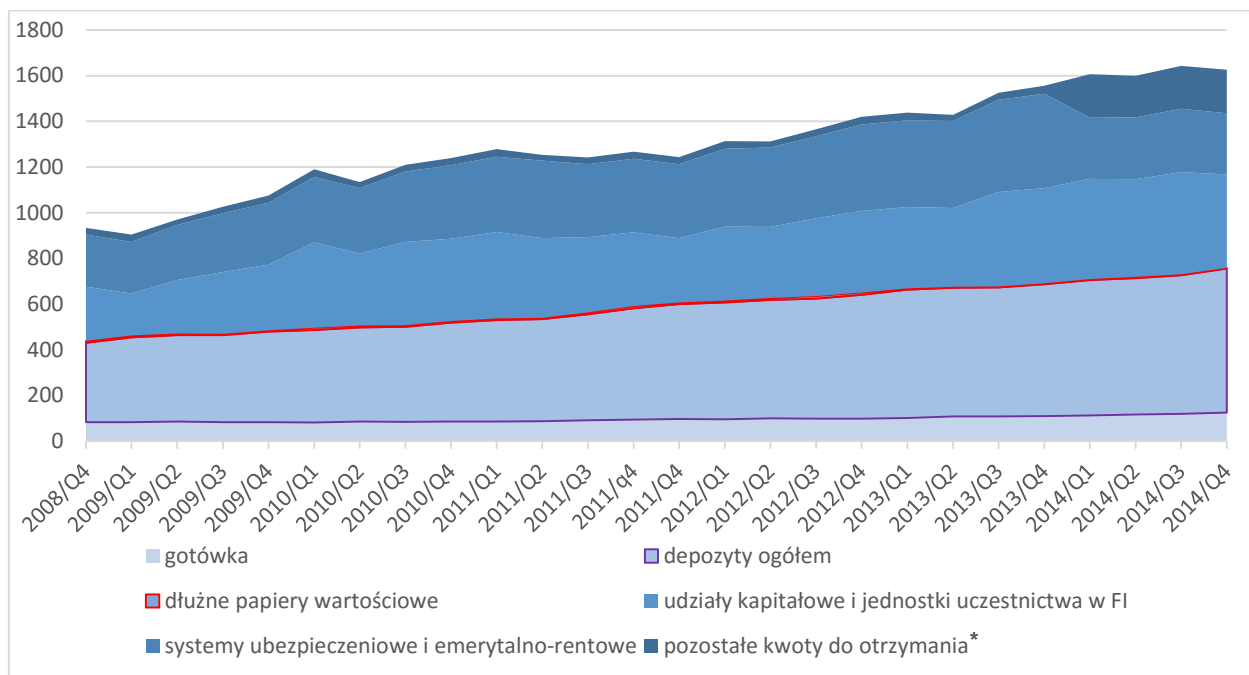
III.3 Struktura oszczędności

Oszczędności zgromadzone przez gospodarstwa domowe lokowane są w różnorodne instrumenty finansowe. Narodowy Bank Polski co kwartał dokonuje analizy budżetów gospodarstw domowych. Jednym z analizowanych aspektów jest wartość poszczególnych instrumentów finansowych znajdujących się w portfelach gospodarstw domowych.

Jak widać na rysunku 8 systematycznie rośnie wartość depozytów będących w posiadaniu gospodarstw domowych. Na koniec 2014 roku wynosiła ona 629,6 mld zł. W tym samym czasie wartość gotówki pozostającej w rękach gospodarstw domowych wynosiła 127,5 mld zł. Znacznie mniejsza była wartość instrumentów długoterminowych. Gospodarstwa domowe posiadały jedynie 4 mld zł ulokowane w dłużnych papierach wartościowych i 408,4 mld zł w udziałach kapitałowych i jednostkach uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych. Są to dwie podstawowe grupy instrumentów finansowych, które w wielu krajach są traktowane jako

bezpieczna alternatywa dla depozytów bankowych. Istotne zmniejszenie w 2014 roku wartości kwot ulokowanych w systemach emerytalno-rentowych wynika z przesunięcia części środków ulokowanych w OFE do ZUS.

Rysunek 8. Struktura oszczędności finansowych gospodarstw domowych w Polsce (mld zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Kolasa A., Mierzejewska G., Premik F., 2015 r.]

Tabela 4. Dynamika oszczędności gospodarstw domowych w Polsce w latach 2009-2014 w ujęciu kwartalnym

	Dynamika wg cen z IV kw 2008	Dynamika w cenach nominalnych
Aktywa finansowe, z tego	152,34%	174,00%
gotówka	132,43%	151,26%
depozyty ogółem	158,63%	181,18%
dłużne papiery wartościowe	38,48%	43,96%
udziały kapitałowe i jednostki uczestnictwa w FI	151,25%	172,76%
systemy ubezpieczeniowe i emerytalno-rentowe	102,76%	117,37%
pozostałe kwoty do otrzymania *	561,10%	640,88%

Wskaźnik inflacji dla lat 2009-2014 wyniósł 114, 21%.

Źródło: obliczenia własne na podstawie [Kolasa A., Mierzejewska G., Premik F., 2015 r.] i danych GUS.

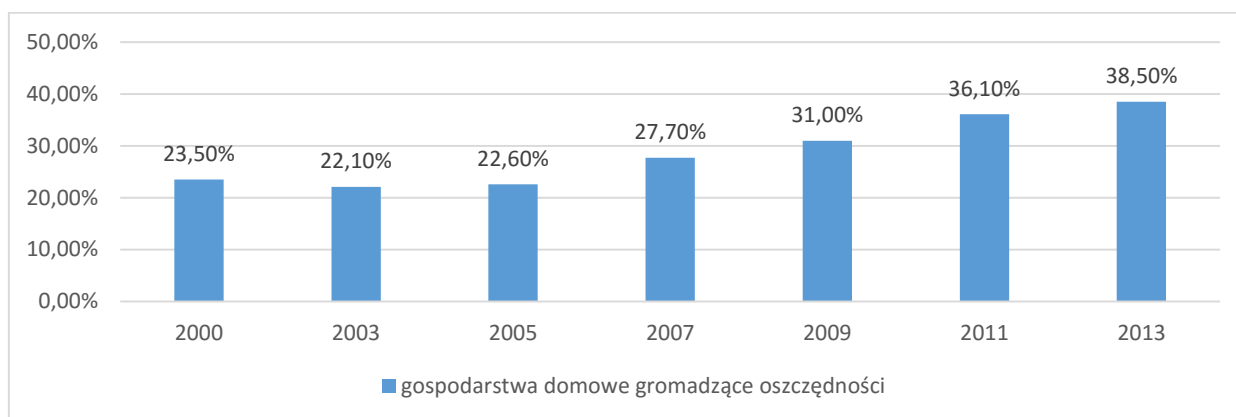
Porównując wartość oszczędności ulokowanych w różnych instrumentach finansowych w czasie w wartościach nominalnych oraz realnych nie zauważa się rozbieżnych tendencji. Wartość aktywów finansowych zgromadzonych przez gospodarstwa domowe w analizowanym

okresie wzrastała szybciej niż inflacja dając tym samym realny wzrost wartości zgromadzonych oszczędności. Jedynym wyjątkiem była wartość środków ulokowanych w dłużnych papierach wartościowych, której spadek wynosił realnie ok 62%. Przy czym jest to instrument finansowy, którego wykorzystanie w portfelach gospodarstw domowych ulegało wielu wahaniom. W IV kwartale 2008 roku wartość oszczędności ulokowanych w dłużnych papierach wartościowych wynosiła 9,1 mld zł. Następnie wahając się pomiędzy 6,2 mld zł a 9,9 mld zł spadła do 5,9 mld zł w II kw. 2011 roku, by ponownie się podnieść do maksymalnej wartości w analizowanym okresie wynoszącej 10,2 mld zł w III kw. 2012 r. Kolejne kwartały to systematyczny spadek wartości oszczędności ulokowanych w tych instrumentach do ok 4 mld zł w 2014 r.

III.4 Obraz oszczędności w Polsce

Według danych „Diagnozy społecznej” odsetek gospodarstw domowych deklarujących gromadzenie oszczędności w Polsce w latach 2000-2003 wykazywał tendencję malejącą, a następnie wzrastał systematycznie w efekcie zmieniając się z 23,5% w 2000 roku w 38,5% w 2013 roku (**RYSUNEK 9**). Wzrost liczby oszczędzających początkowo spowodowany był wzrostem dochodów i optymizmu społecznego spowodowanych wejściem Polski z dniem 1 maja 2004 r. do Unii Europejskiej. Wskaźnik Optymizmu Konsumentów w 2004 r. rozpoczął trend wzrostowy osiągając swoje maksimum w marcu 2008 r. na poziomie 112 pkt [http://www.ipo.pl/rynek_glowny/artykuly/barometry_kryzysu_-_wskaznik_optymizmu_konsumentow_593244.html05.10.2015 r.]. W kolejnych latach główne czynniki to: rosnące dochody rozporządzalne oraz obawy związane ze zmianami w gospodarce światowej po 2008 roku.

Rysunek 9. Odsetek gospodarstw domowych w polsce deklarujących posiadanie oszczędności



Źródło: obliczenia własne na podstawie [Diagnoza społeczna..., www.diagnoza.com, 04.01.2015 r.];

Dane o liczbie gospodarstw domowych gromadzących oszczędności są nieprecyzyjne. Często zależą od metodologii prowadzenia badania i wielkości badanej grupy. Jednak wszystkie wskazują na to, że mimo rosnącej liczby gospodarstw domowych gromadzących oszczędności nadal jest to mała grupa w społeczeństwie. Przykładowo badania CBOS z 2008 r. wskazywały, że oszczędności posiada jedynie ok. 23% gospodarstw domowych, a wynik badania instytutu MillwardBrown SMG/KRC wynosił 44% [Wójcik E., w: Harasim J. (red.), 2010, s. 61].

Dodatkowym problemem jest wielkość tych oszczędności i sposób ich gromadzenia oraz przechowywania. We wspomnianym powyżej badaniu MillwardBrown SMG/KRC wśród deklarujących posiadanie oszczędności 1/8 respondentów wskazywała na kwotę 500 zł lub mniej, największa grupa 22% wskazywała kwoty w przedziale 2-5 tys. zł, a oszczędności w kwocie 20 tys. zł i więcej wskazywało ok. 1/12 respondentów. W przypadku „Diagnozy społecznej” wielkość zgromadzonych oszczędności mierzona jest wielkością dochodów danego gospodarstwa domowego. W 2013 r. ponad 50% badanych gospodarstw domowych które potwierdziły gromadzenie oszczędności, deklarowała, że ich oszczędności nie przekraczały równowartości 50% dochodów rocznych (**TABELA 5**). Około 1/5 z nich posiadała oszczędności

o wartości dochodów półrocznych, a jedynie ok. 6% w ostatnich latach deklaruje, że zgromadzone oszczędności przekraczają równowartość dochodów rocznych.

Tabela 5. Odsetek gospodarstw domowych deklarujących wielkość posiadanych oszczędności wyrażoną liczbą miesięcznych dochodów

Liczba dochodów miesięcznych pokrywanych zgromadzonymi oszczędnościami								
Rok	1M	3M	6M	do 12M	więcej niż 12 M	trudno powiedzieć	powyżej 3 lat	Razem
2000	24,6%	28,8%	18,6%	7,8%	7,1%	13,2%		100%
2003	17,5%	32,1%	19,9%	8,4%	9,5%	12,6%		100%
2005	16,2%	28,6%	20,1%	12,8%	8,3%	14,1%		100%
2007	24,1%	30,6%	19,8%	8,7%	7,5%	9,3%		100%
2009	23,7%	28,5%	19,5%	10,4%	7,3%	10,5%		100%
2011	22,9%	32,5%	20,7%	11,3%	6,7%	5,9%		100%
2013	25%	29,1%	20,1%	11,7%	4,6%	8,1%	1,4%	100%

Źródło: obliczenia własne na podstawie [Diagnoza społeczna..., www.diagnoza.com, 04.01.2015 r.];

Dane te wyraźnie wskazują na problem zbyt niskich oszczędności i ich gromadzenia przez gospodarstwa domowe w Polsce. Zgromadzone kwoty nie zabezpieczają zainteresowanym bezpieczeństwa finansowego w razie wystąpienia problemów z utrzymaniem bieżących dochodów lub pojawienia się nagłych wydatków. W obecnej sytuacji ekonomicznej minimalna wartość oszczędności zapewniających bezpieczeństwo finansowe to równowartość minimum rocznych dochodów. Oznacza to, że zabezpieczone w razie nagłych problemów finansowych jest niespełna 18% spośród gospodarstw domowych deklarujących gromadzenie oszczędności. Takiego bezpieczeństwa na pewno nie mają gospodarstwa domowe nie gromadzące oszczędności oraz te, których oszczędności są zbyt niskie czyli ponad 60% gospodarstw domowych nie gromadzących oszczędności oraz około 80% z grupy oszczędzających.

Główne powody niskiego poziomu oszczędzania to: brak zaufania do instytucji finansowych, w tym banków, niska wiedza ekonomiczna Polaków powodująca małe zainteresowanie instrumentami oszczędnościowymi o podwyższonym ryzyku oraz takimi, które dają względnie stabilne zyski ale w długim okresie czasu. Co potwierdzone jest m.in. badaniami prof. D.Maison [Maison D., 2013, s. 121]. Wiele osób uważa także, że ich dochody są zbyt niskie aby stać je było na gromadzenie oszczędności nawet przy obecnie wyjątkowo niskim poziomie inflacji. W

efekcie oszczędzanie w Polsce często realizowane jest nie w formie planowego działania, lecz na zasadzie, odkładania środków, które z jakichś powodów nie zostały wydane w określonym czasie tzw. oszczędzanie resztowe, nie wymagające wysiłku w odróżnieniu od oszczędzania dobrowolnego lub kontraktowego. Innym źródłem oszczędności są kwoty pozyskane przez gospodarstwa domowe jako dochody nieplanowane np. w formie dodatkowych premii.

Tabela 6. Odsetek gospodarstw domowych deklarujących lokowanie oszczędności w określonych instrumentach finansowych w Polsce

Rok	lokaty PLN	lokaty waluty	obligacje	fundusz powierniczy i/lub inwestycyjny	IKE	fundusze emerytalne	giełda	udziały i prywatne sp. Akcyjne	nieruchomości	inne dobra	gotówka	w polisie ubezpieczeniowej	długoterminowe programy	inne formy
2000	77,5%	10%	4,8%	3%			3,1%	3,3%	5,8%	4%	32,2%			6,4%
2003	78,6%	10,7%	5,1%	4,4%		11,9%	2%	2,2%	5,7%	3,8%	33,9%			6,4%
2005	66,1%	9,6%	5,8%	9,2%	11,9%		3,2%	3,1%	6,8%	2,6%	39,5%			6%
2007	66,8%	6,6%	3,3%	14,5%	9%		2,5%	2,5%	6,4%	2,1%	44,2%			5%
2009	70,74%	5,4%	3,6%	8,4%	6,2%		2%	1,4%	4,5%	1,8%	42,6%			6%
2011	68%	4%	2,9%	7,2%	4,3%		2,6%	2,1%	3%	1,8%	44,7%	9,1%		5,6%
2013	65,4%	3,3%	2%	5,5%	4%		1,8%	1,2%	2,8%	2%	47,6%	8,1%	3,9%	5,3%

* Respondenci mogli dokonywać wielokrotnego wyboru.

** Puste komórki oznaczają, że w danym roku nie pytano o określoną formę lokowania oszczędności

Źródło: obliczenia własne na podstawie [Diagnoza społeczna..., www.diagnoza.com, 04.01.2015 r.];

Brak planu gromadzenia oszczędności odbija się na niekorzystnej dla gospodarki, pod względem zapadalności, strukturze wykorzystywanych instrumentów finansowych. W 2013 roku 47,6% badanych gospodarstw domowych deklarowało przechowywanie oszczędności w gotówce, przy czym w ujęciu makroekonomicznym gotówka stanowiła 7-8% wartości oszczędności finansowych. Największe zainteresowanie i najwyższa wartość gromadzonych oszczędności dotyczyły depozytów bankowych (**TABELA 6**). Gromadzenie oszczędności w tej formie deklarowało ponad 65% oszczędzających, a wartość stanowiła 38-40% ogółu oszczędności finansowych. Poważnym problemem jest jednak struktura terminowa zgromadzonych depozytów w bankach ponieważ od 2007 roku ok. 50% stanowią depozyty bieżące [Podaż pieniądza..., NBP, 30.06.2015 r.]. Oznacza to, że w znacznej części do długoterminowego finansowania działalności inwestycyjnej wykorzystywane są środki

krótkoterminowe, a nawet bieżące. Mimo wysokiego osadu nie zapewniają one bezpieczeństwa finansowego odnośnie możliwości rozwojowych gospodarki.

Tylko niewielki odsetek gospodarstw domowych inwestuje środki w giełdowe papiery wartościowe. Biorąc pod uwagę, że stanowią one ok. 25% oszczędności gospodarstw domowych należy stwierdzić, że z tej formy oszczędzania korzysta przede wszystkim nieliczna grupa gospodarstw domowych posiadających wysokie aktywa finansowe. Niewielka grupa, bo jedynie 2-5,5% oszczędzających w 2013 roku deklarowała lokowanie środków w obligacjach, funduszach inwestycyjnych lub długoterminowych programach oszczędzania.

Struktura oszczędności wyraźnie odstaje od celów, na jakie są one gromadzone. Najwięcej, bo ponad 2/3 reprezentantów gospodarstw domowych deklaruje, że głównym powodem gromadzenia przez nie oszczędności jest zabezpieczenie przed sytuacjami losowymi (**TABELA 7**). Tego rodzaju oszczędności powinny być ulokowane w instrumentach o różnym stopniu płynności, przy czym, im większa wartość zgromadzonych środków, tym większą ich część powinny stanowić instrumenty długoterminowe.

Tabela 7. Cele oszczędzania deklarowane przez gospodarstwa domowe w Polsce

Rok	cel													
	rezerwa na dobra konsumpcyjne	stałe opłaty	zakup dóbr trwałych	zakup domu, mieszkania	remont domu, mieszkania	leczenie	rehabilitacja	wypoczynek	rezerwa na sytuacje losowe	przyszłość dzieci	zabezpieczenie na starość	rozwój działalności gospodarczej	inne cele	bez przeznaczenia
2000	40,2	20,2	34,5	11,8	37,6	44,7		30,6	75,6	35			20,4	11,3
2003	34,8	20,8	27,9	12,1	39,1	39,6		29,3	72,1	31,2	43,6		18,4	9,9
2005	31	18,5	29,6	10,5	35,8	42,1		31,3	70,6	30,9	44,9		19,3	12,2
2007	35,1	15,5	29,5	8,7	32,8	34,5		29,5	65,8	28,7	39,9		17,8	8,7
2009	30,5	14,1	25,6	8,7	28,4	29,2	9,6	26,4	61,1	25	36,1		17	11,4
2011	33,2	12	22,7	6,4	25	25	8,7	23,5	61,5	23,2	36,5		14	10,1
2013	32,5	12,8	21,3	5,6	26,3	29,6	11,4	24,7	66	23,1	35,9	6	11,6	9,7

* Respondenci mogli dokonywać wielokrotnego wyboru.

** Puste komórki oznaczają, że w danym roku nie pytano o określoną formę lokowania oszczędności

Źródło: obliczenia własne na podstawie [Diagnoza społeczna..., www.diagnoza.com, 04.01.2015 r.].

Na drugim miejscu jako cel oszczędzania respondenci wskazują zabezpieczenie dochodów na starość, a na trzecim zgromadzenie rezerwy na zakup dóbr konsumpcyjnych (odpowiednio

35,9% i 32,5% oszczędzających w 2013 r.). Tu również znacząca część środków powinna być ulokowana we względnie bezpiecznych instrumentach długoterminowych, a nie w gotówce i nisko dochodowych depozytach bankowych.

Tabela 8. Cele i sposoby oszczędzania gospodarstw domowych w Polsce w 2009 r.

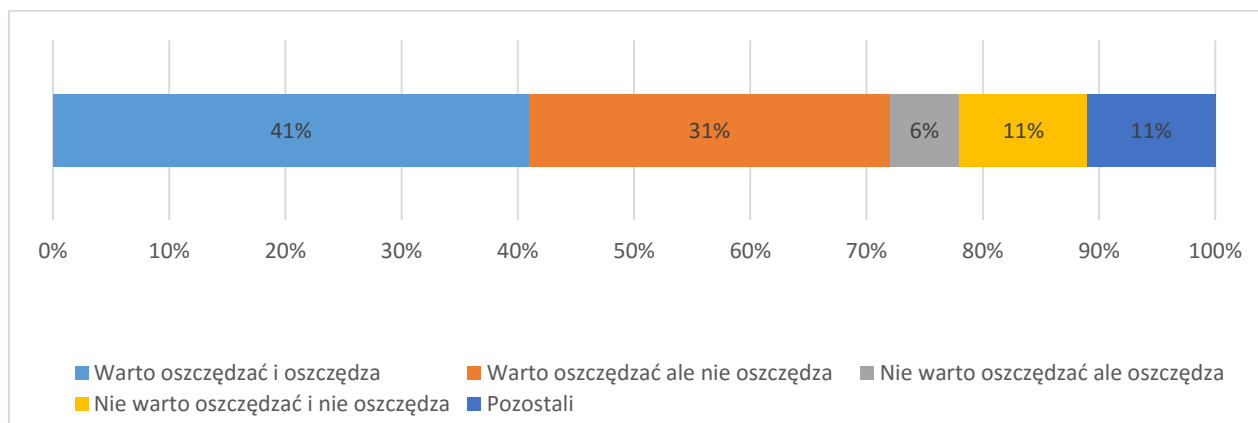
Gdzie najlepiej trzymać oszczędności (n=1502 – odpowiedzi rangowane)	Najbardziej preferowana forma (pierwsze wskazanie) % wskazujących	Preferowana forma (pierwsze trzy wskazania) % wskazujących	Co robi Pan/i ze swoimi oszczędnościami (n=500 – posiadacze oszczędności)	% wskazań	Dwa najważniejsze cele oszczędzania (n=500 – posiadacze oszczędności)	% wskazań
Zainwestować w nieruchomości	30	33	Trzymam je w banku, na koncie, z którego regularnie korzystam	43	Na wszelki wypadek „czarną godzinę”	41
W banku, na koncie oszczędnościowym lub na lokacie terminowej	19	37	Trzymam je w domu	31	Na rodzinę – dzieci, wnuki	20
Kupować złoto lub przedmioty wartościowe (np. obrazy)	17	26	Trzymam je w banku na lokacie terminowej lub koncie oszczędnościowym	28	Na podróże bądź wyjazdy	14
W banku, na koncie bieżącym	13	26	Zainwestowałem w nieruchomości	7	Na remont mieszkania/domu	13
Kupić obligacje skarbowe	7	23	Zainwestowałem w jednostki uczestnictwa funduszu inwestycyjnego (TFI)	5	Na bieżące potrzeby (jedzenie, naprawy, spłaty zadłużenia)	8
W domu	6	17	Zainwestowałem w obligacje skarbowe	4	Na hobby, pasję	7
Kupić jednostki uczestnictwa funduszu inwestycyjnego (TFI)	5	18	Zainwestowałem w akcje spółek na GPW	3	Na edukację moją i moich dzieci	7
Kupić akcje spółek na GPW	2	20	Kupiłem przedmioty wartościowe (np. obrazy) lub złoto	3	Na emeryturę	5
			Wykupiłem ubezpieczenie na życie	3	Na elementy wyposażenia mieszkania	5
			Wykupiłem dodatkowe ubezpieczenie emerytalne (III filar)	2	Na inwestycję (żeby zainwestować zgromadzoną kwotę w przyszłości)	4
			Inne sposoby	1	Na poprawienie swego stanu zdrowia	2
			Odmowa odpowiedzi	1	Inne cele	3
					Nie mam celu oszczędzania	15

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Maison D., 2013, s. 118 i 120].

Podobne wyniki uzyskane zostały w badaniach przeprowadzonych przez D.Maison we współpracy z Fundacją Kronenberga w 2009 r. W badaniach wzięło udział 1502 respondentów, z których 500 zadeklarowało posiadanie oszczędności. Podobnie jak w przypadku „Diagnozy społecznej” największa grupa badanych Polaków deklarowała, że ich oszczędzanie nie ma określonego celu. Badanie wykazało, że oszczędzanie na tzw. czarną godzinę jest dodatnio skorelowane z wykształceniem i poziomem wiedzy ekonomicznej. Im wyższe wykształcenie i im wyższy poziom wiedzy ekonomicznej tym większa grupa osób perspektywicznie zarządzających budżetem, świadomych możliwości wystąpienia niepożądanych zdarzeń losowych, na które mogą być potrzebne pieniądze [Maison D., 2013, s. 117]. Drugie miejsce wśród celów zajęło oszczędzanie na rodzinę (dzieci, wnuki). Cel ten dominował wśród osób starszych, natomiast na trzecim miejscu znalazło się oszczędzanie na przyjemności – podróże, wyjazdy, które było szczególnie popularne wśród osób młodych.

Badania wykazały także znaczną rozbieżność pomiędzy preferowanymi, a stosowanymi w praktyce formami oszczędzania (**TABELA 8**). Okazało się także, że wybieranie przez respondentów instytucji gromadzącej oszczędności nie jest związane ze zmiennymi demograficznymi charakteryzującymi dane gospodarstwo domowe, jedynym wyjątkiem jest wykształcenie. Im wyższy poziom wykształcenia tym mniej osób przechowuje swoje oszczędności w domu. Na preferowanie przechowywania oszczędności w innej formie niż gotówka w domu wpływają także: poziom wiedzy finansowej oraz wykazywany przez respondentów „kult gotówki”

Powyższe rozważania potwierdzają również inne badania. Od trzech lat analitycy BGŻ Optima przygotowują raporty pt. „Polak oszczędny”. Według ich wyliczeń oszczędności finansowe gospodarstw domowych są skumulowane w rękach osób najbogatszych. W 2012 roku połowa oszczędności znajdowała się w rękach 6%, a w 2014 r. – 10% gospodarstw domowych w Polsce [BGŻ Optima..., 2014].

Rysunek 10. Podejście Polaków do oszczędzania

Próba: ogół badanych, n=1000.

Źródło: [Postawy Polaków wobec oszczędzania, PBS, 2014].

Z kolei badania Fundacji Kronenberga przy City Handlowy wskazują, że w 2014 r. 75% Polaków uważało, iż warto oszczędzać aby zabezpieczać swoją przyszłość, ale 18% stwierdzało, że oszczędzanie nie ma sensu. Ponadto aż 31% respondentów, mimo że zauważa istotność gromadzenia oszczędności, nie robi tego (**RYSUNEK 10**). Jako częsty powód wskazując zbyt niskie dochody.

❖ IV. Produkty oszczędzania długoterminowego i ich wykorzystanie w Polsce

Dostępne w Polsce produkty oszczędzania długoterminowego skierowane są przede wszystkim do osób chcących gromadzić dobrowolne oszczędności emerytalne. Wyróżnia się wśród nich cztery podstawowe produkty: Indywidualne Konta Emerytalne (IKE), Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE), Pracownicze Programy Emerytalne (PPE) oraz Programy Systematycznego Oszczędzania (PSO). Przy czym PSO mogą służyć gromadzeniu oszczędności również na inne cele. Często są one wybierane przez rodziców na zabezpieczenie przyszłości dzieci.

Indywidualne Konta Emerytalne funkcjonują od 2004 r. Mogą być prowadzone przez banki, zakłady ubezpieczeń, fundusze inwestycyjne zarządzane przez TFI, podmioty prowadzące działalność maklerską, a od 1 stycznia 2012 r. również dobrowolne fundusze emerytalne, utworzone przez powszechne towarzystwo emerytalne. Właścicielem IKE może być osoba fizyczna powyżej 16 roku życia, przy czym wpłaty w przypadku osób małoletnich mogą być dokonywane tylko w tych latach, w których podejmowała ona pracę. Jedna osoba może być posiadaczem tylko jednego IKE, ale może zmieniać podmiot, który to konto prowadzi. Istnieją także ograniczenia co do maksymalnej kwoty, jaka może w danym roku zostać wpłacona na IKE. W latach 2004 – 2008 wynosił ono równowartość 150% prognozowanego na dany rok przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej, a od 1 stycznia 2009 r. wynosi 300% prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego w gospodarce narodowej na dany rok. Kwotowo limity te wynosiły: w 2015 r. - 11 877 zł, 2014 r. - 11 238 zł, 2013 r. - 11 139 zł, 2012 r. - 10 578 zł, 2011 r. - 10 077 zł, 2010 r. - 9 579 zł, 2009 r. - 9 579 zł, 2008 r. - 4 055 zł, 2007 r. - 3 697 zł, 2006 r. - 3 521 zł, 2005 r. - 3 635 zł, 2004 r. - 3 435 zł. W 2016 r. limit ten będzie wynosił 12 165 zł. Zachętą do korzystania z IKE jest zwolnienie z podatku od dochodów kapitałowych przy spełnieniu warunków dotyczących wieku posiadacza rachunku w momencie dokonywania wypłaty środków oraz minimalnego okresu dokonywania wpłat.

Aktualnie najwięcej IKE prowadzą zakłady ubezpieczeń. W nich także zgromadzona jest największa kwota środków. Natomiast średnia kwota wpłat dokonywanych corocznie na te konta jest najniższa oraz najmniej spośród nich jest aktywnych (Tabela 9). Najwyższych wpłat dokonują posiadacze IKE prowadzonych przez podmioty prowadzące działalność maklerską osiągając w 2014 r. średni stan konta na poziomie 34,53 tys. zł., a najwięcej kont aktywnych jest w bankach – ok. 70%.

Tabela 9. Indywidualne konta emerytalne w roku 2014

Instytucje finansowe prowadzące IKE	Liczba IKE (szt)	Wartość środków w tys. zł	Średnia wpłata (tys zł)	Odsetek kont aktywnych (%)
Zakłady ubezpieczeń	573 515	1 903 628	2,8	26,2
Fundusze inwestycyjne	174 515	1 513 289	3,5	36,2
Podmioty prowadzące działalność maklerską	22 884	790 231	8,6	58,7
Banki	51 625	804 440	4,0	70,1
Dobrowolne fundusze emerytalne	1 946	18 949	5,2	54,8
Razem	824 485	5 030 537	3,4	32,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Informacje liczbowe o rynku IKE za 2014 r.*, http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_emerytalny/dane_o_rynku/rynek_ppe_ike/Dane_IKE/dane_ike.html, 15.12.2015 r.

Z badań przeprowadzonych przez CBOS w 2013 r. wynikało, że ponad połowa dorosłych Polaków zna sposób funkcjonowania IKE lub przynajmniej słyszała o tym produkcie. Ale posiadanie tego produktu finansowego deklarowało jedynie 11% respondentów [CBOS, 2013, s.2].

Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego to produkt wprowadzony w 2012 r. ustawą z dnia 25 marca 2011 r. o zmianie niektórych ustaw związanych z funkcjonowaniem systemu ubezpieczeń społecznych (Dz. U. Nr 75, poz. 398). Podobnie jak IKE ma ograniczenia dotyczące rodzajów instytucji oferujących produkt oraz kwoty maksymalnej wpłaty rocznej. Kwota ta jest mniejsza niż w przypadku IKE i od 2014 r. stanowi równowartość 1,2-krotności prognozowanego na dany rok przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej co w 2016 r. wyniesie 4 866 zł. Podobnie jak w przypadku IKE najwięcej rachunków IKZE zostało utworzonych w zakładach ubezpieczeń i są to najmniej aktywne rachunki. Z kolei największa aktywność i największe średnie kwoty wpłat charakteryzują IKZE otwarte w podmiotach prowadzących działalność maklerską (**TABELA 10**). Dodatkową zachętą do

korzystania z IKZE są preferencje podatkowe. Kwota dokonanych wpłat w danym roku pomniejsza podstawę opodatkowania.

Tabela 10. Indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego w roku 2014

Instytucje finansowe prowadzące IKZE	Liczba IKZE (szt)	Wartość środków w tys. zł	Średnia wpłata (tys zł)	Odsetek kont aktywnych (%)
Zakłady ubezpieczeń	418 935	167 737	2,1	13,0
Fundusze inwestycyjne	17 510	63 559	3,2	76,6
Podmioty prowadzące działalność maklerską	2 797	14 638	4,2	89,3
Banki	8 105	11 624	3,0	47,5
Dobrowolne fundusze emerytalne	80 795	37 792	1,9	15,1
Razem	528 142	295 350	2,3	16,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Informacje liczbowe o rynku IKZE za 2014 r.*, http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_emerytalny/dane_o_rynku/rynek_ppe_ike/Dane_IKZE/dane_ikze.html, 15.12.2015 r.

Z racji krótszego okresu funkcjonowania i znacznie niższego limitu wpłat kwoty zgromadzone na kontach IKZE są wyraźnie niższe niż IKE. Niepokój budzi także niski poziom aktywności tych kont. We wcześniejszych latach mógł być on uzasadniony niekorzystnym rozwiązaniem dotyczącym sposobu opodatkowania wypłaty na zakończenie IKZE. Obecnie w momencie wypłaty środków, przy spełnieniu warunków dotyczących wieku posiadacza rachunku w chwili dokonywania wypłaty środków oraz minimalnego okresu dokonywania wpłat, wartość wypłacanych środków objęta jest podatkiem ryczałtowym wynoszącym 10%. Niska aktywność w połączeniu z faktem, że ponad 50% uprawnionych deklaruje, że nigdy nie słyszało o tym produkcie wpływa negatywnie na spełnianie przez niego założonych funkcji. Niska jest też dostępność IKZE za pośrednictwem banków. W 2015 roku założyć IKZE w formie rachunku bankowego można było w bankach spółdzielczych zrzeszonych w BPS i SGB oraz w ING Banku Śląskim

Kolejnym instrumentem długoterminowego oszczędzania są Pracownicze Programy Emerytalne. Według danych CBOS [2013, s.2] 61% Polaków nigdy nie słyszało o takim produkcie, a kolejne 20% kojarzy nazwę, ale nie wie dokładnie czym jest dany produkt.

Tabela 11. Składki odprowadzone w ramach ppe - wartości skumulowane

Forma programu	Składki odprowadzone według stanu na dzień ... w tys. zł:						
	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014
Umowa grupowego ubezpieczenia na życie pracowników z zakładem ubezpieczeń w formie grupowego ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym	897 019,10	1 188 989,93	1 499 284,99	1 839 236,65	2 208 509,52	2 568 099,59	2 912 529,72
Umowa o wnoszenie przez pracodawcę składek pracowników do funduszu inwestycyjnego	1 525 068,48	1 955 384,06	2 452 022,47	3 016 248,77	3 587 742,55	4 213 207,75	4 922 106,68
Pracowniczy fundusz emerytalny	1 032 609,23	1 199 336,02	1 367 024,98	1 535 172,18	1 708 091,31	1 877 410,18	2 033 122,37
Razem	3 454 696,81	4 343 710,01	5 318 332,44	6 390 657,60	7 504 343,38	8 658 717,52	9 867 758,77

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Biuletyn roczny. Rynek PPE 2014, Część I – Przegląd rynku*, http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_emerytalny/dane_o_rynku/rynek_ppe_ike/Dane_roczne/roczne_ppe.html, 15.12.2015 r.

Spada ponadto dynamika wzrostu środków finansowych zgromadzonych na kontach PPE przez ich uczestników.

Ostatnimi z dostępnych produktów długoterminowego oszczędzania są Programy Systematycznego Oszczędzania (PSO). Są to produkty powstałe pierwotnie z intencją uzupełnienia oferty III Filaru Emerytalnego. Obecnie często są wykorzystywane do gromadzenia środków na poczet zaspokojenia potrzeb finansowych dzieci w momencie wchodzenia w dorosłe życie. Są to produkty dobrowolne oferowane przede wszystkim w formie jednostek uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym parasolowym. Klienci z reguły otrzymują możliwość inwestowania swoich środków według wskazanej przez siebie struktury w 1-3 funduszy otwartych objętych funduszem parasolowym. Podpisując umowę zobowiązują się do wnoszenia w określonym okresie czasu regularnych wpłat minimum raz w roku o określonej kwocie minimalnej. Wycofanie się z PSO przed upływem okresu umowy wiąże się z poniesieniem określonych strat finansowych, które są tym wyższe im krótszy był faktyczny okres oszczędzania.

❖ V. Oszczędzanie na świecie

W krajach rozwiniętych w przeszłości funkcjonowało wiele rozwiązań mających na celu zachęcenie gospodarstw domowych do gromadzenia oszczędności. Wśród nich na szczególną uwagę zasługują zachęty stanowiące część obowiązujących systemów podatkowych lub programów ubezpieczeń społecznych. Do zwiększenia stopy oszczędzania lub zainteresowania konkretnymi instrumentami oszczędnościowymi przyczyniają się zmniejszenia obciążeń podatkowych w formie ulg podatkowych z tytułu wykorzystania określonej formy oszczędzania lub w formie niższych stawek, a nawet zwolnień w zakresie podatków dochodowych z tytułu określonego źródła dochodu jakim są oszczędnościowe instrumenty finansowe. Podobnie jest w przypadku programów ubezpieczeń społecznych. Wdrożenie programów dających beneficjentom potencjalne dodatkowe korzyści (niższe obciążenia podatkowe, dopłaty do ulokowanych środków lub wyższe stopy zwrotu od rynkowych) powoduje wzrost zainteresowania tymi programami a tym samym zwiększenie stopy oszczędzania.

W wielu krajach m.in. w Stanach Zjednoczonych, Japonii, Kanadzie, Włoszech i Niemczech w latach 50., 60. i 70. utrzymywały się względnie wysokie stopy oszczędzania. W celu zachęcenia gospodarstw domowych stosowano wiele programów promujących oszczędzanie. Ponadto rządy stosowały preferencyjne stawki podatkowe dla dochodów z odsetek pochodzących z kont oszczędnościowych, wspierały programy emerytalne: pracownicze i indywidualne. Poważne zmiany nastąpiły w latach 80. XX wieku. W większości krajów zastrzono politykę fiskalną poprzez podniesienie stawek podatkowych lub zniesienie ulg dotyczących produktów oszczędnościowych. Skutkiem tego był istotny spadek stóp oszczędzania, a także przesuniecie zainteresowania gospodarstw domowych w zakresie instrumentów lokowania oszczędności w kierunku produktów bardziej ryzykownych dających potencjalnie wyższe zyski, w szczególności na rynku kapitałowym. Szerokie badania analizujące te zmiany prowadzone były m.in. w latach 90. przez National Bureau of Economic Research. [Poterba J.M., 1994]

❖ VI. Przykłady programów propagujących oszczędzanie na świecie

Programy propagujące oszczędzanie długoterminowe powinny uwzględniać motywy, jakie wpływają na przejściową i całkowitą rezygnację z odraczania konsumpcji przez gospodarstwa domowe. Z uwagi na to, że bariery mogą przyjmować wymiar nie tylko finansowy, ale również psychologiczny, społeczny czy poznawczy, trudno stworzyć jeden spójny mechanizm, który zmotywowałoby do oszczędzania wszystkie podmioty jednocześnie.

Peter Tufano oraz Daniel Schneider zaproponowali podział inicjatyw wspierających oszczędzanie, w zależności od rodzaju bariery jaką starają się one zminimalizować, a następnie uporządkowali je według stopnia dobrowolności przystąpienia [Tufano, Schneider, 2008]. Autorzy wskazali zatem sześć rodzajów mechanizmów stymulujących podjęcie decyzji o oszczędzaniu i ułożyli je w następującej kolejności:

- zmuszanie do oszczędzania,
- sprawianie, że trudno jest nie oszczędzać,
- sprawianie, że oszczędzanie jest łatwiejsze,
- stosowanie zachęt materialnych,
- wykorzystywanie więzi społecznych,
- uatrakcyjnianie oszczędzania.

Powyższe rozwiązania wykorzystywane są w programach wspierających oszczędzanie długoterminowe na całym świecie. Niekiedy jeden program działa w oparciu o kilka z wymienionych mechanizmów, zwykle można jednak wskazać jeden wiodący sposób.

Poniżej przedstawiono wybrane projekty wspierające oszczędzanie długoterminowe w różnych rejonach świata. Większość z nich skupia się na mobilizowaniu gospodarstw domowych do odkładania środków na przyszłą emeryturę, niemniej jednak pojawiają się również inicjatywy zachęcające do gromadzenia oszczędności na edukację dzieci, zakup nieruchomości czy na rozruch własnej firmy. Ich prezentacji dokonano w podziale na kryterium wykorzystanego wiodącego mechanizmu stymulującego oszczędzanie, przedstawionego powyżej.

VI.1 Zmuszanie do oszczędzania

Metoda, która jest najbardziej skuteczna, a zarazem najbardziej kontrowersyjna z powodu swoistej ingerencji w swobodę ekonomiczną obywateli, to prawne zobligowanie gospodarstw domowych do długoterminowego oszczędzania. Programy wykorzystujące mechanizm „zmuszania” nie pozostawiają oszczędzającym wyboru – w momencie zajścia określonego zdarzenia np. podjęcia pracy – pojawia się prawny obowiązek do rozpoczęcia oszczędzania. Mechanizm ten, wykorzystywany jest w wielu krajach, gdzie w ramach państwowego systemu emerytalnego istnieje obowiązkowy filar kapitałowy (do 1 lutego 2014 roku do krajów tych należała również Polska, przed tą datą wszyscy podejmujący pracę mieli obowiązek zawarcia umowy z wybranym przez siebie Otwartym Funduszem Emerytalnym).

VI.1.1 Superannuation Guarantee

Przykładem państwa, w którym „zmuszanie” do oszczędzania na emeryturę funkcjonuje stosunkowo najlepiej, jest Australia. Australijski system emerytalny oceniany jest jako jeden z najlepiej działających na świecie (w 2014 roku zajął pierwsze miejsce według Allianz Pension Sustainability Index oraz drugie miejsce w rankingu Mercer Global Pension Index) [Mercer, 2014]. Funkcjonujący w jego ramach drugi filar, w postaci obowiązkowego planu emerytalnego Superannuation Guarantee, został wprowadzony w 1992 roku ustawą Superannuation Guarantee Act [Martin, Xiang, 2015 s. 135]. Pracodawcy, w imieniu swoich pracowników są zobowiązani odprowadzać miesięczną składkę emerytalną w wysokości 9,25% wysokości pensji, na indywidualne konto pracownika (tzw. „super” account) prowadzone przez wybrany przez niego fundusz emerytalny (do roku 2019 wysokość obowiązkowych składek ma wzrosnąć do 12% [Feng i inni, 2014, s. 3]). Zwolnieni są natomiast pracownicy, którzy zarabiają mniej niż 450 dolarów australijskich miesięcznie, co wynika z faktu, że poniesione wówczas koszty administracyjne byłyby zbyt wysokie w stosunku do wysokości składek [Bateman, Piggot, 1998, s. 1]. Osoby samozatrudnione nie muszą, chociaż mogą, przystąpić do programu - wówczas mają prawo odliczyć zapłacone składki od podatku dochodowego.

Oszczędzający w ramach „super” może zwiększyć swoje środki zgromadzone na koncie w funduszu, zlecając pracodawcy przekierowanie tam części swojej pensji. Wówczas pracownik będzie mógł skorzystać z przysługujących mu dodatkowych preferencji podatkowych. W przypadku, gdy osoba pracująca wykazuje niewielkie dochody tj. zarabia poniżej 37 000 AUD rocznie, wówczas kwalifikuje się ona do otrzymania od państwa tzw. low-income super contribution, czyli świadczenia bezzwrotnego, które zostaje wpłacone bezpośrednio na konto „super”. Roczna wartość takiego wsparcia nie przekracza kwoty 500 AUD.

Dostęp do środków zgromadzonych na „super” jest możliwy, gdy jego właściciel spełni jeden z trzech warunków:

- osiągnie tzw. wiek ochronny (dla osób urodzonych przed 1 lipca 1960 roku jest to 55 lat, dla urodzonych później wiek ten się wydłuża) i przejdzie na emeryturę;
- osiągnie tzw. wiek ochronny, będzie dalej pracował, ale zdecyduje się na skorzystanie ze świadczenia przedemerytalnego (Transition to retirement income stream),
- ukończy 65 rok życia.

Oprócz powyższych, istnieją także przypadki szczególne, są to np.: konkretne powody osobiste (poniesienie kosztów opieki medycznej, niespłacony kredyt hipoteczny i zagrożenie utratą domu), znaczne trudności finansowe, utrata sprawności do pracy (czasowa lub trwała), trwałe opuszczenie kraju [www.ato.gov.au, dostęp 24.06.2015].

Australijczycy, mają do wyboru kilka typów funduszy, które wyróżnia się na podstawie podmiotu zarządzającego. Wśród nich znajdują się fundusze zarządzane przez:

- instytucje finansowe (Retail funds),
- unie, związki pracodawców (Industry funds),
- samodzielnych pracodawców (Corporate funds),
- pracodawców sektora administracji publicznej (Public sector funds),
- członków funduszu (Self-managed super funds).

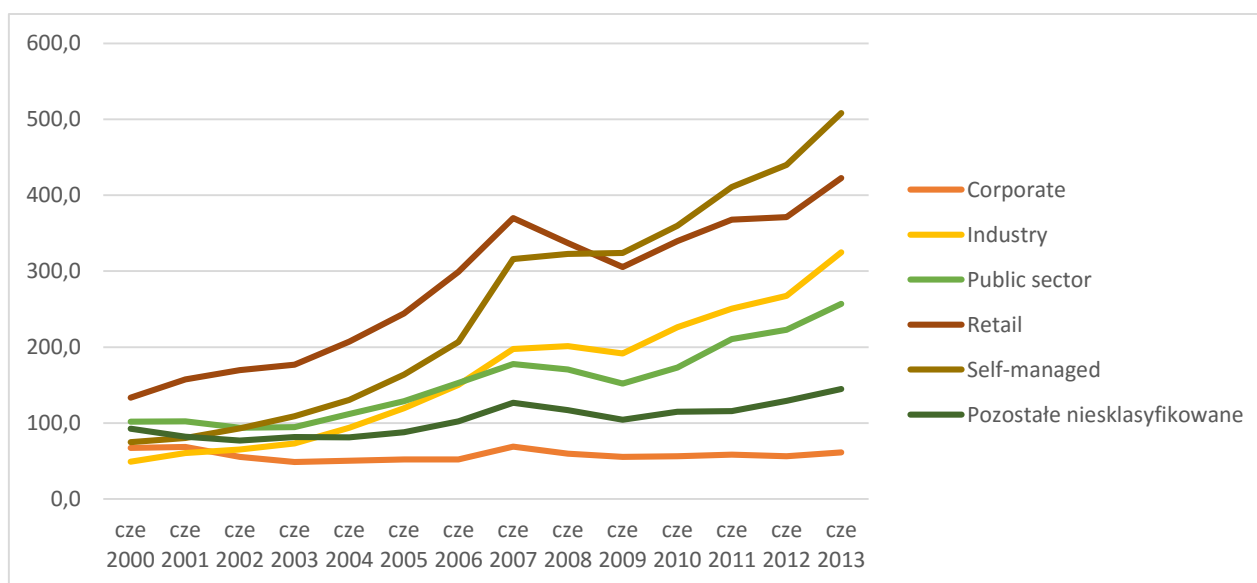
Wszystkie fundusze, za wyjątkiem Self-managed super funds są nadzorowane przez Australian Prudential Regulation Authority – organ kontrolujący australijski sektor finansowy. Self-managed super funds, dające swoim członkom możliwość samodzielnego inwestowania na

swoją emeryturę, poprzez indywidualne kształtowanie swojej strategii oszczędnościowej, są natomiast nadzorowane przez australijski urząd skarbowy - Australian Taxation Office.

W latach 2011/2012, średnia wartość oszczędności zakumulowanych na jednym „super” koncie, wynosiła 82 615 AUD dla mężczyzn, natomiast 44 866 AUD dla kobiet. Różnice te wynikają z faktu, że wiele kobiet pracuje w niepełnym wymiarze czasowym oraz zajmuje gorzej opłacane stanowiska, przez co nie jest w stanie zgromadzić na swoim koncie emerytalnym więcej dodatkowych środków [Clare, 2014, s. 4]. Luka, jaka powstała pomiędzy oszczędnościami kobiet i mężczyzn, stanowi dla Australii olbrzymie wyzwanie. Główne kierunki działań podejmowanych w celu jej zminimalizowania to przede wszystkim umacnianie roli kobiet na rynku pracy oraz zachęcanie ich do dokonywania dodatkowych wpłat na swoje konta emerytalne.

Łącznie aktywa zgromadzone we wszystkich rodzajach funduszy w 2013 roku stanowiły 105% PKB Australii [Australian Trade Commission, 2014]. Najwięcej środków zostało zakumulowanych w ramach Self-managed Super Funds. Zmiany poziomu aktywów funduszy na przestrzeni ostatnich 13 lat prezentuje Rysunek 11.

Rysunek 11. Poziom aktywów zgromadzonych w superannuation guarantee w podziale na rodzaje funduszy (wartości w miliardach dolarów australijskich)



Źródło: APRA, Annual Superannuation Bulletin, Lipiec 2013.

Superannuation Guarantee jako program zmuszający obywateli do długoterminowego oszczędzania na emeryturę przynosi pozytywne skutki dla australijskiej gospodarki. Fundusze zapewniają rynkom finansowym dopływ długoterminowego kapitału, co przekłada się na stabilność finansową państwa. Przymus oszczędzania zaszczerpił w Australijczykach też pewną świadomość co do jego zasadności – stopa oszczędności w 2015 roku wyniosła dla tego kraju 15,1% (porównanie z Polską w tabeli poniżej).

Tabela 12. Roczny średni dochód do dyspozycji oraz stopa oszczędności – porównanie Australia i Polska

Rok		2009	2010	2011	2012	2013	2014
Roczny średni dochód do dyspozycji (w USD)	Australia	29 800,20	35 910,20	42 554,80	44 558,30	42 153,80	40 404,10
	Polska	7 068,10	7 635,70	8 193,90	7 737,90	8 128,90	8 442,40
Stopa oszczędności (w %)	Australia	15,70	14,40	15,30	16,10	15,40	15,10
	Polska	2,40	1,80	-0,40	-0,80	-0,80	0,20

* Różnice stopy oszczędności dla Polski pomiędzy powyższą tabelą a rysunkiem 1 wynikają z różnic metodologicznych w obliczeniach OECD i Euromonitor.

Źródło: Opracowanie własnych na podstawie danych z bazy Euromonitor.

Tabela 13. Wady i zalety produktu superannuation guarantee - podsumowanie

Zalety	Wady
Skuteczność produktu (prawne zobligowanie obywateli zapewnia, że każda osoba objęta tym obowiązkiem będzie musiała oszczędzać)	Ingerencja w swobodę ekonomiczną obywateli
Upowszechnienie społecznej świadomości o konieczności oszczędzania na emeryturę	Powstanie dużych dysproporcji pomiędzy zgromadzoną wysokością oszczędności emerytalnych kobiet i mężczyzn
Zapewnienie dopływu długoterminowego kapitału na krajowe rynki finansowe	Wysokie koszty administracyjne
Elastyczność systemu wypłat. Istnienie tzw. przypadków szczególnych, kiedy osoba oszczędzająca może skorzystać ze zgromadzonych środków (bez konieczności uzyskania praw emerytalnych)	Wysokie koszty ponoszone przez państwo, związane z utrzymaniem dofinansowań dla najmniej zamożnych obywateli oraz ulg podatkowych
Pobudzanie aktywności finansowej obywateli poprzez wprowadzenie możliwości samodzielnego zarządzania zgromadzonym kapitałem (Self-managed funds)	

Źródło: Opracowanie własne.

VI.1.2 Child Trust Fund

Innym interesującym programem „zmuszającym” do oszczędzania długoterminowego był brytyjski Child Trust Fund (od 2011 zastąpiony przez nieobligatoryjny Junior ISA, jednak osoby, które przystąpiły do CTF przed 2011 mogą z niego dalej korzystać). Oszczędności zgromadzone w jego ramach miały służyć młodym obywatelom Wielkiej Brytanii jako środki pozwalające na pewny „start” w dorosłe życie. Dodatkowo, program miał nauczyć dzieci i rodziców dobrego nawyku oszczędzania na przyszłość oraz pozytywnie wpłynąć na poziom ich edukacji finansowej [Griffin, 2010, s. 131]. Istota CTF polegała na tym, że w momencie narodzenia się dziecka, rząd brytyjski przekazywał jego opiekunom voucher o wartości 50 lub 250 GBP (zależy kiedy dziecko przyszło na świat – kwota w programie ulegała zmianie, dodatkowo dzieci z rodzin o niskich dochodach były uprawnione do uzyskania dodatkowego vouchera o wartości 250 GBP), który mógł zostać wykorzystany jako pierwszy wkład na koncie CTF. Do uiszczania kolejnych wpłat zachęcały preferencje podatkowe – zyski jakie wypracowały środki zgromadzone w funduszu nie podlegały opodatkowaniu. Maksymalna wysokość wpłat w roku jest ustalana i ogłaszana rokrocznie, w 2015 roku wynosiła 4080 GBP [www.gov.uk, dostęp 01.07.2015]. Właścicielem konta było dziecko, które dopiero w momencie ukończenia 18 lat mogło uzyskać dostęp do zaoszczędzonej na nim kwoty.

Rodzic mógł wybrać jeden z trzech typów konta:

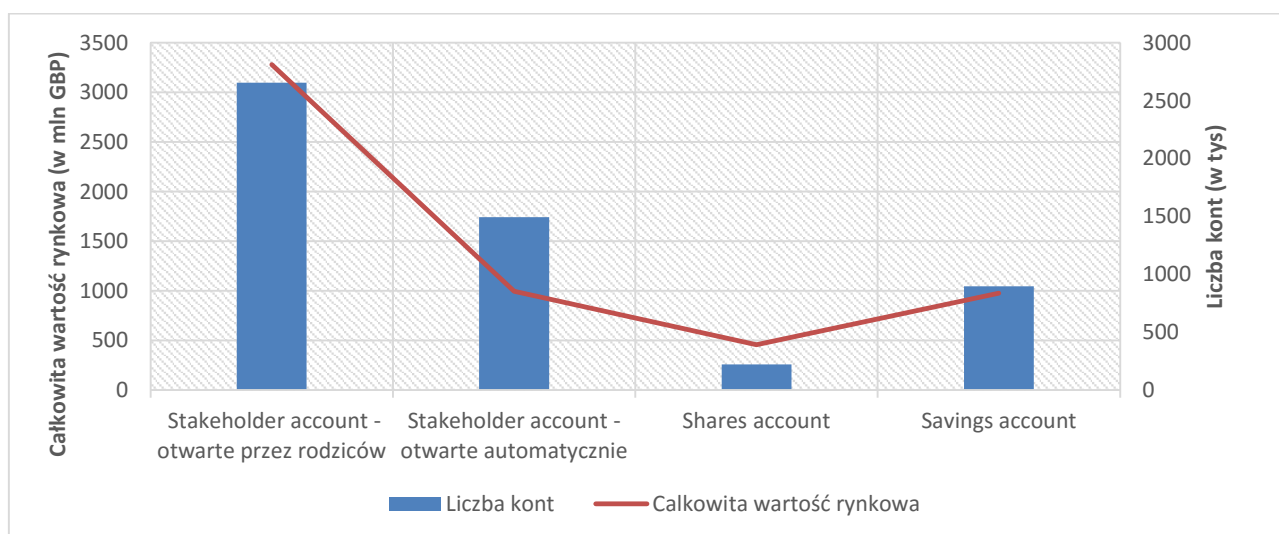
- shares account, z którego środki były inwestowane w papiery wartościowe firm, a jego właściciel ponosił pełne ryzyko inwestycji,
- stakeholder account, z którego środki były inwestowane w papiery wartościowe firm, ale ryzyko posiadacza rachunku było ograniczone,
- savings account, działające jak lokata bankowa, z którego środki nie były inwestowane na rynku kapitałowym.

W przypadku, gdy opiekun dziecka nie dokonał wyboru w wyznaczonym terminie, konto było zakładane automatycznie (tylko jako stakeholder account). W ten sposób, każdy nowonarodzony mieszkaniec Wielkiej Brytanii, a właściwie jego opiekunowie, byli zmuszeni do oszczędzania, chociażby tylko tej kwoty, którą w formie voucherów przekazywał brytyjski

rząd. Niemniej jednak, głównym zamierzeniem CTF było nauczenie rodziców oraz dzieci oszczędzania długoterminowego oraz zachęcenie ich do dobrowolnego akumulowania środków na przyszłość. Jak pokazują statystyki, w roku podatkowym 2011/2012 – będącym ostatnim rokiem obligatoryjnego zakładania CTF, dodatkowe wpłaty pojawiły się na 21% kont (HM Revenue and Customs, 2013). Program oceniano jako ogromny sukces - już w 2010 roku, po 5 latach od jego wdrożenia, łącznie otwartych zostało 5 mln kont oszczędnościowych dla dzieci. Blisko trzy czwarte z nich zostało założonych bezpośrednio przez opiekunów, co świadczy o tym, że większość z nich aktywnie musiała uczestniczyć w procesie oszczędzania [Zichawo i inni, 2014, s. 3-4].

Liczbę kont otwartych w przeciągu całego okresu trwania programu (od stycznia 2005 r. do stycznia 2011 r.) oraz ich łączną wartość rynkową prezentuje Rysunek 12.

Rysunek 12. Liczba kont oraz środków zakumulowanych na CTF w kwietniu 2012 r. (wycena rynkowa dokonana pomiędzy październikiem 2011 a kwietniem 2012)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: HM Revenue and Customs, Child Trust Funds Statistics. Detailed Distributional Analysis, 2013.

Mimo sukcesu, który odniósł Child Trust Fund, został on wycofany wraz z wprowadzeniem w 2010 roku rządowego programu oszczędności. Środki, które do tej pory rząd przeznaczał na finansowanie voucherów, stały się częścią budżetowych cięć. CTF został zastąpiony programem Junior Individual Savings Accounts, w którym nie ma już dodatkowych wpłat ze strony państwa, przez co nie jest on obligatoryjny.

Tabela 14. Wady i zalety produktu child trust fund - podsumowanie

Zalety	Wady
Rozpowszechnianie idei oszczędzania wśród najmłodszych obywateli	Znaczne obciążenie finansowe dla budżetu państwa (koszty voucherów oraz preferencji podatkowych)
Wysoka skuteczność w mobilizowaniu obywateli do oszczędzania (poprzez obligatoryjność rozwiązania)	Ryzyko zbyt pośpiesznego wydania całej zaoszczędzonej kwoty przez właściciela konta, który ukończył 18 lat
Mała ingerencja w swobodę ekonomiczną obywateli – nie ma konieczności angażowania własnych środków	
Wzrost poziomu edukacji finansowej wśród opiekunów i dzieci objętych programem	

Źródło: Opracowanie własne.

Zarówno australijski program Superannuation Guarantee jak i brytyjski Child Trust Fund wymagały aktywnego zaangażowania się państwa, które jako jedyny podmiot mogło zobligować obywateli do zakładania kont oszczędnościowych. Aby jednak zmniejszyć niezadowolenie obywateli ze „zmuszania” ich do odkładania na przyszłość, w obu programach występowały preferencje podatkowe związane z wypłatą środków oraz pojawiły się dodatkowe bezzwrotne świadczenia (vouchery w CTF lub low-income super contribution w Superannuation). Niewątpliwie stwierdzić można, że wysoka skuteczność tego mechanizmu została okupiona wysokimi kosztami jakie poniosły rządy państw. Niemniej jednak, obowiązek nałożony na osoby pracujące w Australii oraz na opiekunów nowonarodzonych dzieci w Wielkiej Brytanii, sprawił, że gospodarstwa domowe zostały zmuszone do myślenia o oszczędzaniu jako formie zabezpieczenia swojej przyszłości finansowej, co w przyszłości może przynieść obu tym gospodarkom korzyści wynikające z posiadania zamożnego i świadomego finansowo społeczeństwa.

VI.2 Sprawianie, że trudno jest nie oszczędzać

Kolejnym mechanizmem, który wpływa na skłonność do oszczędzania długoterminowego jest sprawianie, że niełatwo jest z niego zrezygnować. Trudność może sprawić na przykład konieczność podjęcia działań, które przerwą proces oszczędzania lub go zatrzymają. Innym

sposobem jest na przykład połączenie niektórych czynności gospodarstw domowych tj. podjęcie pracy, zaciągnięcie kredytu czy robienie zakupów z automatycznym rozpoczęciem oszczędzania.

VI.2.1 KiwiSaver

Podatność na prokrastynację, problemy z samokontrolą, przyzwyczajenie do statusu quo oraz inercja stanowią przykłady zachowań, które pozytywnie wpływają na skuteczność działania instrumentów utrudniających rezygnację z oszczędzenia [Tufano, Schneider, 2009]. Przykładem mechanizmu wykorzystującego te słabości ludzkiej natury jest system automatycznego zapisu do programu oszczędnościowego KiwiSaver, działającego od 2007 roku w Nowej Zelandii, jako drugi, nieobligatoryjny filar systemu emerytalnego. Społeczny cel tego produktu, opisany w dokumencie the KiwiSaver Act z 2006 roku to: „wzmocnienie nawyku długoterminowego oszczędzania oraz akumulacji kapitału przez osoby, które po przejściu na emeryturę nie mają możliwości cieszyć się standardem życia podobnym do tego sprzed emerytury (...), polepszenie dobrobytu oraz zwiększenie finansowej niezależności, w szczególności na emeryturze” [KiwiSaver Act, 2006, art. 3] (tłum. własne). KiwiSaver stanowi więc program długoterminowego oszczędzania na emeryturę, do którego automatycznie zapisywane są osoby w wieku 18-64 lata, podejmujące swoją pierwszą pracę zarobkową, która może być:

- w pełnym wymiarze godzin,
- stała, w niepełnym wymiarze godzin,
- umową tymczasową, podpisaną na więcej niż 28 dni,
- pracą w gospodarstwie rolnym, przez okres dłuższy niż 3 miesiące.

Rozpoczynając pierwszą pracę, pracownik otrzymuje od pracodawcy pakiet informacyjny dotyczący programu KiwiSaver wraz z formularzem KS2. Pracodawca wysyła wypełniony formularz do Urzędu Skarbowego, który przypisuje pracownika do odpowiedniego wariantu programu (wskazanego przez pracodawcę lub tzw. wariantu domyślnego). W momencie otrzymania pierwszej pensji, jej uzgodniona wcześniej część (przed opodatkowaniem), trafia na

konto pracownika do Urzędu Skarbowego. Na to konto przekazana zostaje również część składki, którą dodatkowo płaci pracodawca (3% wynagrodzenia). Pracownik ma 8 tygodni na zrezygnowanie z programu KiwiSaver (tzw. opt-out). W sytuacji, gdy nie zrezygnuje, może dokonać zmiany wybranego wariantu programu i jego dystrybutora, a jeśli tego nie zrobi, zostanie przypisany do poprzednio wybranego wariantu (domyślnego lub wybranego przez pracodawcę). Czas na podjęcie tej decyzji wynosi 3 miesiące od momentu zapłaty pierwszej składki. Urząd Skarbowy przekazuje cały zebrany w tym okresie kapitał wraz z odsetkami na docelowe konto oszczędnościowe pracownika w wybranym lub przypisanym mu wariantcie programu KiwiSaver [www.kiwisaver.govt.nz, dostęp 01.07.2015]. Mieszkańcy Nowej Zelandii, poniżej 65 roku życia, którzy nie zostali automatycznie zapisani, w tym samozatrudnieni lub nieaktywni zawodowo, również mogą przystąpić do programu [St John i inni, 2014, s. 14].

Osoby oszczędzające w ramach KiwiSaver mogą wybierać spośród 3 poziomów składek: 3%, 4% i 8%. Dodatkowo, w dowolnym czasie mogą one zdecydować się na zwiększenie wybranej stawki. Program KiwiSaver tworzy ponad sto wariantów planów emerytalnych, zarządzanych przez banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, firmy inwestycyjne. Podmioty te licencjonuje i kontroluje nowozelandzka instytucja nadzorcza – Financial Markets Authority. Rodzaje dostępnych planów oferowanych przez dostarczycieli KiwiSaver, różnią się przede wszystkim poziomem ryzyka, jakie ponosi klient. Inwestycje w ramach planów emerytalnych mogą być dokonywane w pięciu typach funduszy, klasyfikowanych ze względu na kryterium poziomu inwestycji w instrumenty rynku kapitałowego: agresywnych, funduszach wzrostu, zrównoważonych, konserwatywnych i defensywnych.

Wypłata środków zakumulowanych w KiwiSaver (całości lub części) jest możliwa w następujących przypadkach:

- ukończenie 65 roku życia i otrzymanie prawa do emerytury,
- zakup pierwszego domu,
- trwałe opuszczenie kraju,
- wystąpienie znacznych trudności finansowych,
- poważna choroba.

Członkowie programu KiwiSaver mogą liczyć na dodatkowe korzyści związane z długoterminowym inwestowaniem. Od 1 lipca 2011 roku państwo dokłada 0,50 NZD do każdego dolara wpłaconego przez pracownika, przy czym rocznie kwota tej dotacji nie może przekroczyć 521,43 NZD. Kolejną zachętą jest tzw. grant na pierwszy dom, który dla członka KiwiSaver uczestniczącego w programie, co najmniej przez 3 lata może wynieść nawet 20 000 NZD [www.kiwisaver.govt.nz, dostęp 02.07.2015]. Przedstawione świadczenia stanowią przykład innego mechanizmu wspierającego oszczędzanie długoterminowe – stosowania zachęt finansowych, o którym będzie mowa w dalszej części rozdziału.

Tabela 15. Struktura wiekowa członków programu kiwisaver, dane na 2014 r.

Wiek członka KiwiSaver	Liczba członków KiwiSaver	Procent populacji Nowej Zelandii w danej grupie wiekowej
0-17	352 556	32,12%
18-24	346 582	74,87%
25-34	454 502	77,64%
35-44	389 568	66,69%
45-54	391 234	61,98%
55+	407 702	34,16%
brak danych o wieku członka	8 421	-
Ogółem	2 350 565	51,61%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: KiwiSaver Statistics 2014 oraz www.stats.govt.nz

Populacja Nowej Zelandii liczy ponad 4,5 mln ludzi, z czego 2,35 mln posiada swoje oszczędności w KiwiSaver [KiwiSaver Statistics, dane na 2014 r.]. Program cieszy się ogromną popularnością, blisko trzy czwarte osób w wieku 18-34 jest jego członkami (patrz tabela). Na sukces KiwiSavera wpływa przede wszystkim mechanizm automatycznego zapisu, przez który do programu dołączyło 39% jego aktualnych beneficjentów (917,5 tys.). Z opcji opt-out skorzystało natomiast do tej pory jedynie 241,9 tys. Nowozelandczyków [KiwiSaver Statistics, dane na 2014 r].

Tabela 16. Wady i zalety produktu kiwisaver - podsumowanie

Zalety	Wady
Skuteczność mechanizmu automatycznego zapisu, powodująca, że niewiele osób odstępkuje od programu	Koszty ponoszone przez budżet państwa związane z poprawą atrakcyjności rozwiązania (granty i dofinansowania)
Elastyczność systemu wypłat. Uczestniczący posiadają dostęp do zgromadzonych środków nie tylko po nabyciu praw emerytalnych	Zwiększone koszty pracy – pracodawca musi uiszczać dodatkowe składki za każdego pracownika uczestniczącego w programie
Dodatkowe korzyści dla uczestniczących w programie tj. możliwość otrzymania grantu na pierwszy dom, dofinansowania ze strony państwa	
Angażowanie uczestników programu poprzez wprowadzenie możliwości wyboru preferowanej strategii inwestycyjnej oraz wymiaru składki	

Źródło: Opracowanie własne.

VI.2.2. The Salary Advance Loan

Połączenie popularnych czynności ekonomicznych gospodarstw domowych z koniecznością odkładania niewielkich sum pieniędzy to drugi ze sposobów na utrudnianie nie-oszczędzania. Przykładem zastosowania tej metody jest produkt Salary Advance Loan (SALO) oferowany przez Stanową Pracowniczą Unię Kredytową (SECU) z Północnej Karoliny (Stany Zjednoczone). Jego celem jest pomoc w stworzeniu stabilnego zaplecza finansowego osobom, którym często zdarza się sięgać po niewielkie pożyczki, nazywane pay-day loan, ponieważ nie wystarcza im środków finansowych przed kolejną wypłatą [Marianne i inni, 2006, s. 15]. Salary Advance Loan to krótkoterminowa pożyczka, maksymalnie do 500 USD, oprocentowana dużo niższej niż pozostałe chwilówki, spłacana automatycznie w dniu pojawienia się pensji na koncie pożyczkobiorcy należącego do SECU. Warunkiem jest więc członkostwo w Stanowej Pracowniczej Unii Kredytowej oraz posiadanie tam konta bieżącego, na które regularnie wpływają dochody z pracy. Dodatkowo SECU wprowadziło dla pożyczkobiorców SALO Cash Account – konto, które ma stanowić zabezpieczenie udzielanych pożyczek, a w długim okresie przyczynić się do budowania długoterminowych oszczędności. Posiadanie na tym koncie stosownej wysokości środków (powyżej 500\$), pozwala na skorzystanie z niższego

oprocentowania SALO (5,5% w skali roku, podczas gdy bez tej preferencji jest to 12%). Zaciągnięcie preferencyjnej pożyczki wymaga jednak każdorazowo wpłaty na SALO Cash Account depozytu wysokości 5 lub 7% jej wartości (wysokość zależy od wysokości skumulowanych na nim wcześniej środków) [www.ncsecu.org, dostęp: 02.01.2015]. Depozyt zgromadzony na tym koncie jest oprocentowany, a wypłaty z niego są ograniczone i wymagają zgody urzędnika SECU.

Tabela 17. Wady i zalety produktu salary advance loan - podsumowanie

Zalety	Wady
Produkt ukierunkowany na najgorzej sytuowanych obywateli, którzy najbardziej potrzebują zaplecza oszczędnościowego	Średni stopień skomplikowania działania produktu
Rozwiązanie to może pomóc przerwać spiralę zadłużenia w jakiej znajdują się liczne gospodarstwa domowe	Korzystający z produktu mogą starać się za wszelką cenę utrzymać konieczny poziom depozytu, pożyczając na ten cel środki z innych źródeł
Propagowanie oszczędzania wśród grup najbardziej narażonych na nadmierne zadłużanie się	Niski poziom średnich zaoszczędzonych w ramach programu środków

Źródło: Opracowanie własne.

Ten rodzaj mechanizmu pozwala na tworzenie oszczędności przez najmniej zamożnych obywateli, cierpiących na przejściowe trudności finansowe. Jednocześnie, poprzez łączenie instrumentu dłużnego (po który niektóre z gospodarstw domowych sięgają nazbyt często) z instrumentem oszczędnościowym, propaguje on ty samym korzyści wynikające z odraczania konsumpcji w czasie.

Jak podają informacje prasowe, produkt SALO znalazł blisko 144 tys. odbiorców, którzy łącznie zgromadzili na swoich SALO Cash Accounts depozyty o wartości blisko 30 mln USD [Raleigh, 2013].

VI.3 Sprawianie, że oszczędzanie jest łatwe

Kolejnym mechanizmem, który może wpłynąć na propagowanie wśród społeczeństwa postaw oszczędnościowych, jest ułatwianie długoterminowego odkładania środków. W tym przypadku, gospodarstwa domowe muszą samodzielnie podjąć decyzję o oszczędzaniu, a zachęcić je do tego mają okoliczności towarzyszące temu procesowi. Ułatwianie oszczędzania polega więc głównie na tym, że produkty pozwalające klientom na akumulację kapitału, są dla nich dostępne w momencie, gdy akurat posiadają oni wolne środki. Podsumowując, instrumenty oszczędnościowe powinny się pojawić przede wszystkim tam, gdzie gospodarstwa domowe mogą pozyskać dodatkowe dochody [Tufano, Schneider, 2009].

VI.3.1 Save More Tomorrow Plan (SMarT)

Amerykański, innowacyjny program Save More Tomorrow, którego autorami są dwaj ekonomiści: Shlomo Bernartzi oraz Richard Thaler, wykorzystuje dodatkowe dochody z pracy gospodarstw domowych do budowania ich długoterminowych oszczędności. Przez „dodatkowe dochody” należy rozumieć podwyżki, premie oraz nagrody, jakie w trakcie trwania stosunku pracy może uzyskać pracownik. Idea jest następująca: członek programu SMarT zobowiązuje się do przekazywania coraz wyższych składek na swoje konto oszczędnościowe, w miarę jak będzie rosła jego pensja. Z każdą kolejną podwyżką stopa oszczędności rośnie, do momentu aż składka osiągnie ustalony wcześniej poziom. Pracownik może odstąpić od programu, jednak zdarza się to rzadko [Thaler, Bernatzi, 2004, s 171]. Skuteczność działania tego schematu jest uzasadniona kilkoma postawami konsumenta, powszechnie znanymi w ekonomii behawioralnej. Po pierwsze, konsumenci traktują środki pozyskane w sposób nieoczekiwany, inaczej niż te, które są dla nich dochodem podstawowym. To tzw. „księgowanie emocjonalne” [Maison D., 2013, s. 49], sprawia, że w bardziej frywolny sposób wydane zostaną pieniądze uzyskane w sposób niespodziewany, niż te, które stanowią regularny dochód. Łatwiej więc jest przeznaczyć na oszczędności kwotę, która w danej chwili stanowiłaby nieoczekiwany wpływ. Dodatkowo, ludziom łatwiej jest zgodzić się na zaakceptowanie poniesienia wydatku w

przyszłości, niż w danej chwili [Thaler, 2002]. Na koniec, wspomniana w poprzednim podrozdziale inercja, wpływa na małe prawdopodobieństwo wystąpienia z programu.

Jak podają badania przeprowadzone przez ACA – Association of Consulting Actuaries, 57% pracujących popiera pomysł wykorzystywania przyszłych wzrostów zarobków do budowania długookresowego zaplecza finansowego [ACA 2013, s. 26]. W 2009 roku, 59% dużych firm amerykańskich wykorzystywało to rozwiązanie wśród swoich pracowników [Aon Hewitt 2010]. Raport ACA, odnoszący się do skuteczności programu Save More Tomorrow, zaprezentował przypadek jednej z dużych korporacji, w której łącznie do programu przystąpiło 78% osób, a poziom ich składek wzrósł w przeciągu 3,5 lat z 3,5% do 13,6%. Składka ta była blisko dwukrotnie większą niż w przypadku pracowników, którzy oszczędzali długoterminowo nie wykorzystując do tego programu SMarT [ACA 2013, s. 9].

Tabela 18. Wady i zalety produktu save more tomorrow - podsumowanie

Zalety	Wady
Wysiłek związany z oszczędzaniem zostaje zupełnie zredukowany	Możliwy opór ze strony pracodawców (związany z koniecznością wprowadzenia dodatkowych działań)
Niskie prawdopodobieństwo wystąpienia z programu przez jego uczestników	Rozwiązanie możliwe do wykorzystania jedynie w firmach lub instytucjach, gdzie system podwyżek oraz ścieżka kariery są dobrze znane pracownikom, a ich zasady są ściśle przestrzegane
Poziom dochodów uczestników programu nie ulega gwałtownym zmianom w czasie (możliwość zredukowania pokusy „życia ponad stan”)	Mechanizm stopniowego zwiększania odkładanych środków jest efektywny tylko dla osób, które rzeczywiście awansują bądź otrzymują podwyżki
Niskie koszty funkcjonowania programu	

Źródło: Opracowanie własne.

VI.3.2 Tax Time Savings Bonds

Oprócz zakładu pracy, dobrym miejscem, w którym warto zastanowić się nad aktywowaniem kanałów dostępności do produktów oszczędnościowych, są urzędy podatkowe. Pomysł ten wykorzystano w Stanach Zjednoczonych, gdzie rozliczając się z podatkiem, wystarczy złożyć dodatkowy formularz dotyczący alokacji nadpłaty (Form 8888). W ten sposób, można dokonać zlecenia zakupu obligacji oszczędnościowych U.S. Series I Savings Bonds, o terminie

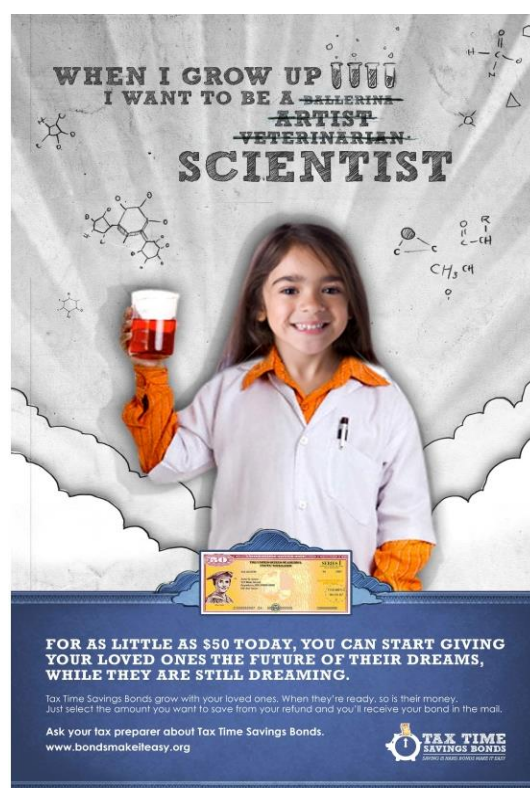
zapadalności do 30 lat. Maksymalnie, w ramach programu, można rocznie zakupić instrumenty o wartości 5000 USD [www.irs.gov, dostęp 03.07.2015].

Jak podaje Internal Revenue Service, w 2014 roku, 49 000 zwrotów z podatków zostało zainwestowanych w obligacje skarbowe o łącznej wartości 21,3 mln USD [www.irs.gov, dostęp 03.07.2015].

Rysunek 13. Plakat propagujący oszczędzanie z wykorzystaniem programu tax time savings bonds

Tabela 19. Wady i zalety produktu tax time savings bonds- podsumowanie

Zalety	Wady
Łatwość w dostępie do produktu	Produkt może być wykorzystany tylko przez osoby, które otrzymują zwrot z podatku
Odczucie ciężaru z związanego z odroczeniem konsumpcji w czasie zostaje zredukowane	
Skuteczność rozpowszechniania idei oszczędzania, przy wykorzystaniu powszechności obowiązku podatkowego	
Budowa akcjonariatu obywatelskiego	
Niewielki koszt funkcjonowania programu	



Źródło: Opracowanie własne.

Źródło: <http://bondsmakeiteasy.org/resources>

VI.4 Stosowanie zachęt materialnych

Jednym z bardziej oczywistych sposobów na wspieranie oszczędzania długoterminowego jest stosowanie zachęt materialnych w postaci preferencji podatkowych lub bezpośrednich transferów pieniężnych. Sposób ten jest szeroko stosowany na całym świecie, w tym również

w Polsce (korzyści podatkowe przy IKE i IKZE). Wykorzystano go również w omówionych wcześniej KiwiSaver, Superannuation czy Child Trust Fund. Poniżej zaprezentowano dwa kolejne programy, stosujących ten mechanizm.

VI.4.1 Riester Rente

W 2001 roku w Niemczech, miała miejsce reforma emerytalna, nazywana również reformą Riestera, która wprowadziła obniżenie wysokości emerytur wypłacanych z systemu repartycyjnego (z 70% wartości średniego wynagrodzenia do 64% w 2030 roku). Decyzja ta, była skutkiem zachodzących zmian demograficznych, uwzględniających m.in. wydłużające się oczekiwane trwanie życia [Pieńkowska-Kamieniecka, Rutecka, 2014 s. 21]. Aby uzupełnić powstałą w ten sposób lukę, wprowadzono dobrowolny program emerytalny – Riester Rente, dający możliwość rozpoczęcia indywidualnego oszczędzania na starość, przy wsparciu ze strony państwa. W celu zapewnienia popularności tego rozwiązania i skłonienia Niemców do samodzielnego odkładania na swoją przyszłość, w ramach programu pojawiły się zachęty w postaci dopłat do składek jego uczestników (tzw. matching contributions) oraz zwolnień podatkowych. Wybór czynnika motywacyjnego w formie dopłat, został podyktowany przede wszystkim tym, że w odróżnieniu od preferencji podatkowych, przynoszą one korzystniejsze skutki dla osób gorzej zarabiających, a przez to płacących niewielkie podatki [Pieńkowska-Kamieniecka, Ostrowska-Dankiewicz, 2013, s. 120-123].

Z zachęt może skorzystać tylko uczestnik programu, który spełnił określone kryteria. Są one dosyć skomplikowane, niemniej jednak, ich główną intencją jest umożliwienie skorzystania z preferencji osobom dotkniętym problemem luki emerytalnej powstałej w wyniku wprowadzenia reformy Riestera (czyli osobom odprowadzającym składki na ubezpieczenie społeczne) [Börsch-Supan i inni, 2012 s. 4]. Aby skorzystać z pełnej rocznej wartości dopłat i ulg, oszczędzający jest zobowiązany przekazywać do programu określony odsetek swojego wynagrodzenia (aktualnie 4%, ale wartość ta ulegała zmianom, patrz: tabela 8). W ramach Riester Rente występują trzy rodzaje zachęt: podstawowa, za każde posiadane dziecko oraz ulga podatkowa. Uzyskanie dotacji podstawowej jest uwarunkowane spełnieniem dodatkowych

wymogów, ponieważ jest dedykowane tylko dla gospodarstw o średnich i niskich dochodach. Dopłaty za każde posiadane dziecko, wynoszą aktualnie 185 EUR dla dzieci urodzonych przed 1 stycznia 2008 roku i 300 EUR za dziecko urodzone po tej dacie. Natomiast wartość ulgi, jaką w roku podatkowym może maksymalnie wykorzystać uczestnik programu wynosi 2100 EUR [Bucher-Koenen T., 2011, s. 8]. Poziom dotacji oraz ulg oferowanych przez państwo od momentu rozpoczęcia programu do 2008 roku stopniowo wzrastał. Ich wysokość prezentuje Tabela 20.

Tabela 20. Zmiany wysokości świadczeń w postaci dotacji i ulg w programie Riester Rente od początku jego trwania

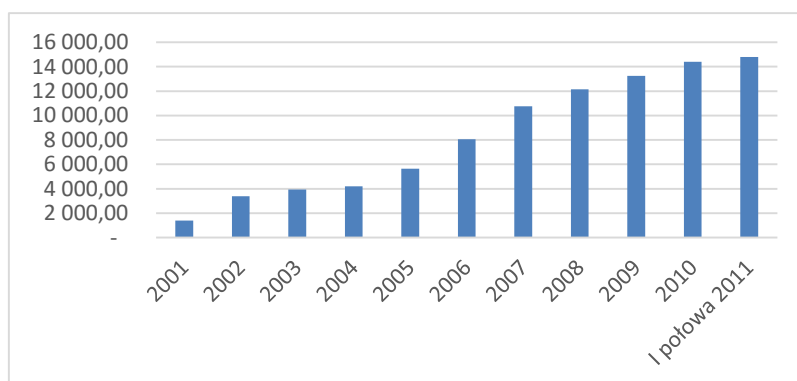
Lata	Wysokość składki (w % od wynagrodzenia)	Dotacja podstawowa (w EUR/na rok)	Dotacja za każde dziecko (w EUR/na rok)	Wysokość ulgi podatkowej możliwej do odliczenia (w EUR na rok)
2002	1	38	46	525
2004/5	2	76	92	1050
2006	3	114	138	1575
2008 i kolejne	4	154	185/300	2100

Źródło: Börsch-Supan i inni, 2012 s. 5.

W miarę zwiększania się wysokości dopłat, zwiększała się również ilość uczestników programu. W drugiej połowie 2011, uczestniczyło w nim blisko 14,8 mln członków.

Rysunek 14 przedstawia skumulowaną ilość podpisanych umów od pierwszego roku istnienia Riester Rente.

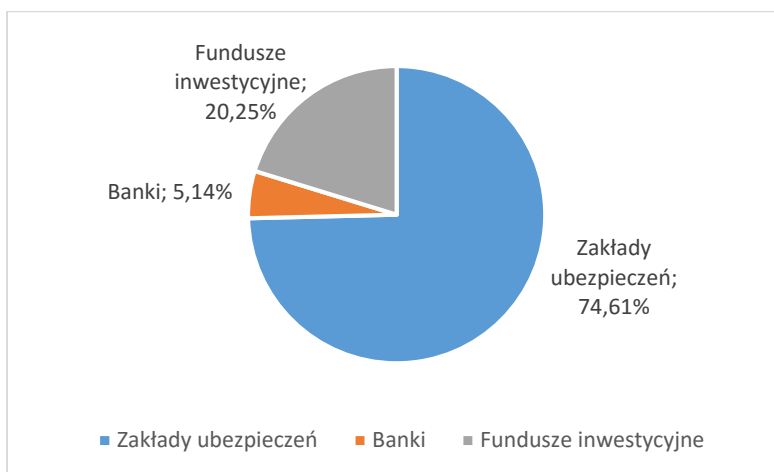
Rysunek 14. Skumulowana liczba zawartych umów Riester Rente (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Pieńkowska-Kamieniecka, Ostrowska-Dankiewicz, 2013, s. 122.

Program Riester Rente oferowany jest przez trzy rodzaje instytucji: banki, zakłady ubezpieczeń oraz fundusze inwestycyjne. Największą popularnością cieszą się programy dystrybuowane przez ubezpieczycieli (Rysunek 15).

Rysunek 15. Struktura programu Riester Rente według instytucji dystrybuujących (dane z 2010 roku)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z EIOPA Database of pension plans/products in EEA, 24 kwietnia 2013.

Średnia stopa oszczędności w niemieckim gospodarstwie domowym wynosiła w IV kwartale 2014 roku 15,35% i była trzecią pod względem wysokości w Europie [Eurostat 2015]. Niewątpliwie, wpływ na tak wysoki udział gromadzonych oszczędności ma program Riester Rente, który poprzez system zachęt materialnych mobilizuje społeczeństwo do odkładania środków na emeryturę. Należy jednak podkreślić, że mechanizm ten jest dosyć kosztowny. W 2010 roku na utrzymanie programu państwo poniosło wydatki w kwocie 3,5 mld EUR [Börsch-Supan i inni, 2012 s. 10-11], co w przeliczeniu na PKB Niemiec wyniosło wówczas 0,5%.

Tabela 21. Wady i zalety produktu Riester Rente- podsumowanie

Zalety	Wady
System dopłat jest bardziej sprawiedliwy od preferencji podatkowych, w których największym beneficjentem są osoby płacące wysokie podatki	Wysokie koszty ponoszone przez państwo
Możliwość zaangażowania obywateli w wybór instytucji oferującej produkt	Skomplikowane kryteria decydujące o możliwości skorzystania z produktu
Produkt jest adresowany do osób o niskich dochodach, które najbardziej potrzebują budowania swojego zaplecza kapitałowego na przyszłość	

Źródło: Opracowanie własne.

VI.4.2 IDA – Individual Development Accounts

Programem wykorzystującym zachęty materialne jest również amerykański program IDA – Individual Development Accounts. IDA jest dedykowana przede wszystkim do osób o niskich dochodach i nie posiadających zdolności kredytowej [Birkenmaier i inni, 2014, s. 39-40]. Program oferowany jest przez instytucje finansowe we współpracy z organizacjami non-profit lub innymi sponsorami projektu. Sponsor programu rekrutuje jego uczestników oraz organizuje dla nich obowiązkowe zajęcia z edukacji finansowej. Zwykle jest to 6-10 godzin zajęć dotyczących ogólnej wiedzy ekonomicznej, oraz kolejne 6-10 godzin, których tematyka uzależniona jest od wskazanego przez uczestnika celu oszczędzania. Uczestnicy programu wpłacają środki na swoje konto oszczędnościowe IDA, natomiast sponsor dopłaca na nie określoną kwotę proporcjonalnie do każdego odłożonego dolara [www.cfed.org, dostęp: 06.07.2015].

W 2013 roku przeprowadzono badanie, które objęło swoim zasięgiem blisko 200 pojedynczych projektów IDA, prowadzonych przez różne instytucje. Jak podają jego wyniki, 66% projektów otrzymuje dotacje od organów federalnych, 50% dostaje wsparcie ze źródeł prywatnych i od filantropów, 37% od instytucji finansowych. Najczęstszym celem oszczędzania uczestników programu jest zakup domu, zdobycie środków na opłatę za studia oraz założenie własnego biznesu [www.cfed.org, dostęp: 06.07.2015].

Przykład programu IDA pokazuje, że nie tylko państwo, ale i przedstawiciele trzeciego sektora mogą włączyć się w propagowanie oszczędności poprzez stosowanie zachęt materialnych. Organizacje non-profit często wykazują lepszą niż państwo znajomość potrzeb finansowych danej zbiorowości, co więcej, oprócz wsparcia materialnego, mogą jednocześnie popularyzować wiedzę finansową, stanowiącą podstawę do rozumienia roli oszczędzania w życiu każdego człowieka.

Tabela 22. Wady i zalety produktu IDA- podsumowanie

Zalety	Wady
Zaangażowanie instytucji non-profit w kwestię propagowania oszczędności	Wysokie koszty ponoszone przez państwo
Produkt kierowany do osób o niskim dochodzie, którym najbardziej doskwiera brak oszczędności	Trudności w pozyskaniu partnerów i sponsorów dla funkcjonowania programu
Edukacja finansowa, którą dostarcza produkt, jest ukierunkowana na pomoc w realizacji celu oszczędzania przyjętego przez beneficjenta	

Źródło: Opracowanie własne.

VI.5 Wykorzystywanie więzi społecznych

Narzędziem, które może być wykorzystywane do propagowania długoterminowego oszczędzania, mogą być również więzi społeczne funkcjonujące w ramach danej zbiorowości. Opisywane wcześniej postawy indywidualne zakłócające proces gromadzenia środków na przyszłość tj. brak samodyscypliny czy prokrastynacja, występują rzadziej w kolektywie, który jest się w stanie wzajemnie kontrolować i dyscyplinować [Gugerty, 2005, s. 3]. Poniżej przedstawiono idee, powstałe w oparciu o tę zasadę – Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs) oraz Accumulated Savings and Credit Associations (ASCRAAs)

VI.5.1 ROSCAs i ASCRAAs

ROSCAs występują przede wszystkim w uboższych krajach Afryki, Azji oraz Ameryki Południowej. Niemniej jednak, za sprawą imigrantów, ich fenomen dotarł również do państw

wysoko rozwiniętych [Kedir, 2012, s. 1]. Schemat funkcjonowania ROSCAs wygląda następująco: grupa kilku lub kilkunastu zaufanych osób decyduje się na zawiązanie stowarzyszenia rotujących pożyczek i oszczędności, którego spotkania będą się odbywały regularnie w określonych odstępach czasu. Na każdym ze spotkań ustalana jest kolejna osoba będąca „pożyczkobiorcą”. Każdy z członków grupy (oprócz pożyczkobiorcy) przekazuje mu ustaloną wcześniej jednakową kwotę. Spotkania odbywają się do momentu, aż wszyscy członkowie będą „pożyczkobiorcami” i otrzymają zebrany w ten sposób kapitał [Hevener, 2006, s. 6-7].

Ten sposób budzi jednak pewne zastrzeżenia: po pierwsze, nie ma pewności, że osoba, która była już „pożyczkobiorcą” nie odstąpi nagle od stowarzyszenia, nie spłacając swojego długu. Ryzyko to jest redukowane przede wszystkim presją otoczenia, szczególnie jeśli stowarzyszenie powstało w silnie związanej społeczności – kręgu przyjaciół, rodziny czy zamieszkiwanej wioski [Kedir i inni, 2012, s. 5.]. Inny problem stanowi nierównomierność zysków jakie z pozyskanych funduszy otrzymają kolejni „pożyczkobiorcy”. Osoba, która pierwsza otrzymała środki ma dłuższy czas na ich inwestowanie, niż osoba która pozyskała środki na ostatnim spotkaniu. Aby tego uniknąć, niektóre stowarzyszenia wykorzystują zmienną wysokość składki.

Formą podobną do ROSCAs są ASCRAs – Accumulated Savings and Credit Associations. Na spotkaniach ASCRAs członkowie wpłacają swoje oszczędności (nie ma ustalonej kwoty ani częstotliwości), które wspólnie tworzą fundusz pożyczkowy, dostępny dla wszystkich członków. Pożyczki są oprocentowane, a odsetki zwiększają wartość środków skumulowanych w ramach ASCRA [Thieme, 2003, s. 24-29]. Zyski z tych inwestycji, po ustalonym czasie, zostają rozdzielane w formie dywidendy pomiędzy członków stowarzyszenia.

W wielu kulturach, spotkania ROSCAs i ASCRAs łączą się z pewną formą celebracji, okazją do wspólnego dyskutowania, zabawy, prezentacji swoich dokonań. Z uwagi na te cechy, modele te zostały wykorzystane w inicjatywach społecznych, organizowanych przez fundacje zajmujące się problemem ubóstwa krajów rozwijających się. Wdrażanie mechanizmów wspólnego akumulowania kapitału, połączone z edukacją finansową sprawiło, że wielu młodych mieszkańców państw rozwijających się zakumulowało swoje pierwsze oszczędności, które przeznaczyło na edukację czy rozwój własnej działalności [Ramirez, 2013].

Jak podają badania przeprowadzone przez SAVIX (system monitorujący grupy wspólnego oszczędzania wspierane przez fundacje i agencje rządowe na całym świecie), średnie oszczędności jednego stowarzyszenia sięgały w 2015 roku 818,4 USD. W tabeli 23 przedstawiono wyniki dotyczące poszczególnych państw, objętych badaniami prowadzonych przez SAVIX.

Tabela 23. Działalność grup wspólnego oszczędzania objętych badaniem przez system SAVIX, dane z 2015 roku

Kraj	Liczba badanych grup	Zgromadzone oszczędności ogółem (USD)	Średnia wielkość grupy (w osobach)	Średnie oszczędności na członka grupy (USD)	Średnie oszczędności grupy (USD)	Średnie oszczędności członka grupy, jako % PNB per capita
Afganistan	3313	1 318 861,00	13,84	28,75	398,09	10,60
Benin	5057	3 135 920,59	22,87	27,11	620,11	6,35
Burkina Faso	5121	1 636 962,46	21,54	14,84	319,66	4,84
Burundi	4744	3 742 053,98	23,76	33,20	788,80	45,35
Kambodża	1774	1 134 879,27	15,30	41,82	639,73	7,15
Kamerun	1078	409 206,59	23,17	16,38	379,60	2,15
Kolumbia	5106	2 300 868,84	14,75	30,56	450,62	0,99
Demokratyczna Republika Kongo	2	782,08	30,00	13,03	391,04	7,97
Egipt	8403	2 014 692,07	12,33	19,45	239,76	1,54
Etiopia	7349	1 285 576,84	19,95	8,77	174,93	3,10
Ghana	6147	7 328 981,17	26,24	45,43	1 192,29	5,78
Gwinea	1066	1 587 530,99	26,41	56,38	1 489,24	21,21
Gwinea-Bissau	516	302 274,83	27,63	21,20	585,80	6,03
Indie	1807	1 043 910,66	19,59	29,50	577,70	4,68
Kenia	10996	6 167 216,29	21,62	25,95	560,86	4,23
Madagaskar	1351	439 780,15	19,02	17,11	325,52	8,55
Malawi	7711	3 204 822,98	18,83	22,08	415,62	13,42
Mali	20922	5 586 396,08	22,38	11,93	267,01	2,37
Mongolia	23	16 287,34	14,65	48,33	708,15	3,70
Mozambik	803	1 019 229,35	19,63	64,67	1 269,28	30,23
Nikaragua	47	6 889,51	11,00	13,33	146,59	1,56
Niger	3210	928 149,96	20,43	14,15	289,14	6,29
Nigeria	42	18 306,10	23,36	18,66	435,86	2,25
Pakistan	685	107 845,91	19,16	8,22	157,44	1,27

Peru	220	90 954,00	9,22	44,83	413,43	2,10
Rosja	631	5 210 961,20	29,65	278,54	8 258,26	4,45
Rwanda	10317	5 787 859,81	28,66	19,57	561,00	5,70
Senegal	3858	3 088 174,48	23,66	33,84	800,46	4,79
Sierra Leone	2897	2 373 990,86	23,23	35,28	819,47	18,67
RPA	2105	4 702 505,42	20,51	108,90	2 233,97	2,48
Suazi	417	180 038,43	11,61	37,17	431,75	1,64
Tadżykistan	2790	4 185 494,90	19,93	75,26	1 500,18	12,66
Tanzania	27782	33 178 030,63	22,80	52,39	1 194,23	17,06
Togo	2757	2 432 481,77	23,70	37,23	882,29	12,56
Uganda	15929	13 855 621,77	27,84	31,25	869,84	11,46
Wietnam	345	98 562,00	15,72	18,17	285,69	2,13
Zambia	2762	054 419,14	14,16	26,95	381,76	2,89
Zimbabwe	3339	267 353,04	6,77	11,83	80,07	2,71

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z systemu SAVIX: www.savingsgroups.com

Stosowanie więzi społecznych do propagowania oszczędzania sprawdza się w zbiorowościach, które darzą się wzajemnym zaufaniem i silną wolą współpracy. Rozwojowi systemów takich jak ASCRAs czy ROSCAs sprzyja często również brak dostępu do instytucji finansowych, gdzie mieszkańcy odległych od miast osad czy wsi, mogliby bezpiecznie akumulować swoje oszczędności.

Tabela 24. Wady i zalety produktów ROSCA'S I ASCRA'S- podsumowanie

Zalety	Wady
Propagowanie oszczędzania i wiedzy finansowej w krajach słabiej rozwiniętych ekonomicznie	Możliwość prawidłowego funkcjonowania jedynie w zbiorowościach o silnych więzach społecznych
System oszczędzania działający w oparciu o więzy społeczne, może być wykorzystany również w przypadku niskiej dostępności instytucji finansowych	Ryzyko nadużyć ze strony uczestników programu
Dla uczestników programu stanowi on szansę na trwałe wyrwanie z błędnego kręgu ubóstwa	
Budowanie kapitału społecznego zastępującego pomoc ze strony państwa	
Niskie koszty działania programu	

Źródło: Opracowanie własne.

VI.6 Uatrakcyjnianie oszczędzania

Ostatnią koncepcją, na której można oprzeć programy wspierające długoterminowe oszczędzanie, jest sprawianie, że proces ten stanie się dla gospodarstw domowych bardziej atrakcyjny i ekscytujący. W tym przypadku, nie jest konieczna ani zdefiniowana potrzeba oszczędzania, ani przekonanie, że posiadanie oszczędności jest korzystne [Tufano, Schneider, 2009]. Dzięki temu, sposób ten może być skuteczny wśród osób, które z obojętnością odnoszą się do kumulowania kapitału na przyszłość.

VI.6.1 Save to Win

Save to Win jest produktem opartym na koncepcji profesora Pitera Tufano, który w 2006 roku wprowadził w Stanach Zjednoczonych pierwszy pilotażowy program oszczędnościowy połączony z elementami loterii (prize-linked saving product). Dystrybutorem produktu są 62 wybrane unie kredytowe (obecne tylko w pięciu stanach: Michigan, Nebrasce, Północnej Karolinie i Waszyngtonie, Connecticut – dane z 2015 roku). Klient, aby przystąpić do programu i uczestniczyć w loterii, musi zakupić pierwszy roczny certyfikat depozytowy o wartości 25 USD. W trakcie trwania tej inwestycji, dodatkowe miesięczne wpłaty depozytów zwiększają poziom akumulowanych oszczędności oraz dają możliwość wzięcia udziału w comiesięcznym losowaniu nagród. Aby otrzymać jeden los, trzeba miesięcznie zaoszczędzić 25 USD. Wartość środków, jakie można odłożyć w miesiącu jest nieograniczona, przy czym liczba otrzymanych losów nie może przekroczyć 10 [www.savetowin.org, dostęp 05.07.2015]. Ograniczenie to ma na celu utrzymanie porównywalnych szans na wygraną również dla gorzej sytuowanych gospodarstw domowych [Doorways to Dreams Fund, 2013, s. 2]. Schemat dystrybucji nagród w roku 2015 przedstawia tabela 25.

Tabela 25. Schemat dystrybucji nagród w programie Save to Win w 2015 roku (obowiązujący w stanie Michigan, Nebraska i Connecticut)

Częstotliwość wypłaty nagród	Liczba zwycięzców podczas jednego losowania	Wysokość nagrody	Liczba zwycięzców rocznie	Łączna wartość nagród	Daty wypłat nagród
Miesięczna	150	\$25	1,800	\$45,000	14 dzień każdego miesiąca
Kwartalna	1	\$5,000	4	\$20,000	14 kwietnia, 14 lipca, 14 października, 14 stycznia
	5	\$1,000	20	\$20,000	
	10	\$500	40	\$20,000	

Źródło: www.savetowin.org

W przeciągu 3 lat (2010-2013), wartość zakumulowanych w programie środków wzrosła trzykrotnie. Zainteresowanie programem oraz poziom oszczędności, jakie dzięki niemu zakumulowali jego uczestnicy prezentuje Tabela 26.

Tabela 26. Statystyki dotyczące realizacji programu Save to Win w latach 2009-2013

Rok	Liczba działających kont	Łączne oszczędności zgromadzone w programie (w mln USD)	Procent oszczędzających, którzy po roku odnowili udział w programie (w %)
2009	11 666	8,6	96
2010	21 582	31,9	85
2011	31 513	48,1	79
2012	42 073	72,2	71
2013	50 076	94,3	Bd.

Źródło: www.savetowin.org

Program skonstruowany jest w taki sposób, aby był łatwo zrozumiały dla swoich potencjalnych odbiorców, którymi są często osoby nie posiadające żadnych oszczędności [Doorways to Dream Funds, 2011, s. 15]. Mimo, że docelowo program trwa tylko rok, ogromna część uczestników (średnio 80%) ponawia w nim udział. Dlatego też, można założyć, że podobny mechanizm równie skutecznie wspierałby oszczędności długoterminowe.

Tabela 27. Wady i zalety produktu Save to Win- podsumowanie

Zalety	Wady
Atrakcyjność produktu dla osób zupełnie niezainteresowanych oszczędzaniem	Program docelowo trwa jedynie rok, co nie sprzyja długoterminowemu akumulowaniu oszczędności
Przejrzystość i niski poziom skomplikowania produktu	
Rozpowszechnianie idei oszczędzania wśród osób słabiej wykształconych lub o niskim poziomie wiedzy ekonomicznej	
Niski koszt działania programu (w długiej perspektywie)	

Źródło: Opracowanie własne.

❖ VII. Rekomendacje dla Polski odnośnie możliwości zwiększenia oszczędności długoterminowych

Uwarunkowania społeczne i kulturowe powodują, że nie wszystkie proponowane sposoby zwiększania oszczędności mogą lub powinny być zastosowane w Polsce. Na pewno trudno zachęcić polskie gospodarstwa domowe, nawet te o najniższych dochodach do skorzystania z programów oszczędzania opartych o więzi społeczne. Tego rodzaju rozwiązania są możliwe w krajach o bardzo wysokim poziomie więzi społecznych występujących w lokalnych społecznościach lub wśród dużych wielopokoleniowych rodzin. Poza tym, ten sposób oszczędzania klasyfikowany jest jako tzw. oszczędzanie dobrowolne, wymagające określonego poziomu samokontroli, a tym samym z psychologicznego punktu widzenia najtrudniejsze do zrealizowania [Maison D., 2013, s. 106].

Najłatwiejszym do wprowadzenia i dającym najszybsze efekty sposobem zwiększania oszczędności, szczególnie tych długoterminowych jest wprowadzenie przymusowych programów. Jednak wymagają one akceptacji społecznej, ponieważ często traktowane są, przynajmniej w początkowej fazie funkcjonowania, jako obciążenia parapodatkowe. Dlatego też w większości przypadków kraje decydujące się na takie rozwiązania równocześnie oferowały uczestnikom tych programów ulgi podatkowe lub dopłaty do gromadzonych środków. Oba sposoby powodują jednak konieczność ponoszenia wysokich wydatków z budżetu państwa, co przy aktualnej sytuacji finansów publicznych w Polsce nie jest rozwiązaniem zalecanym do wprowadzenia.

Polskie społeczeństwo najszybciej zaakceptowałoby programy długoterminowego oszczędzania oparte o formułę „trudno jest nie oszczędzać”, „stosowania zachęt materialnych” lub „uatrakcyjniania oszczędzania”. Niestety, problemem jest brak przekonania wśród Polaków, że warunki działania programów długoterminowych, do których przystąpią nie zostaną w trakcie ich funkcjonowania zmienione na niekorzyść. W ciągu kilkunastu ostatnich lat zbyt często występowały zmiany dotyczące warunków opodatkowania, w tym ulg podatkowych, czy programów wspierających określone obszary polityki społecznej, żeby nie odbiło się to na zaufaniu społeczeństwa do wsparcia oferowanego przez rząd. Przykładem takich zmian jest

choćby tzw. drugi filar emerytalny czyli OFE, w którym w ciągu kilkunastu lat funkcjonowania obniżono wartość składki, a następnie przeniesiono część już zgromadzonych środków do ZUS równocześnie zmieniając status z programu obowiązkowego na dobrowolny. Jako inny przykład może posłużyć rozwiązanie mające wspierać budownictwo mieszkaniowe a także ideę oszczędzania jakim były w latach 1995-2002 tzw. Kasy Mieszkaniowe. W ramach programu osoba zainteresowana zakupem nieruchomości mieszkaniowej mogła podpisać z bankiem umowę, w której zobowiązywała się do gromadzenia przez okres 2-3 lat oszczędności, a następnie miała prawo zaciągnięcia kredytu na preferencyjnych warunkach. Korzyść dla klienta była podwójna. Po pierwsze, z tytułu ulg podatkowych dotyczących okresu oszczędzania, mimo że oprocentowanie depozytu było niższe niż rynkowe. Po drugie, ze względu na niższe oprocentowanie kredytu, do którego dopłacało Państwo.

Wiele osób obawia się także braku dostępu do środków zgromadzonych w programach długoterminowego oszczędzania w przypadku wystąpienia sytuacji losowych typu: poważne problemy finansowe lub choroba uniemożliwiająca czasowo lub stale podejmowania pracy zarobkowej. Oczywiście sens funkcjonowania programów długoterminowych leży w tym, aby środki były przechowywane w określonych instrumentach finansowych przez długi okres, więc możliwość przedwczesnej wypłaty powinna być wyraźnie ograniczona. W programach opisywanych w poprzednim rozdziale jako przykładowe, często przewidziane jest rozwiązanie pozwalające w szczególnych okolicznościach losowych na wykorzystanie zgromadzonych środków bez ponoszenia negatywnych konsekwencji w postaci np. konieczności zwrotu uzyskanych wcześniej ulg podatkowych. Innym rozwiązaniem jest możliwość wykorzystania zgromadzonych w programach długoterminowych środków jako zabezpieczenia lub zwolnienia z obowiązku posiadania wkładu własnego przypadku kredytów hipotecznych. Możliwe jest również oferowanie osobom posiadającym długoterminowe programy oszczędnościowe korzystniejszego oprocentowania kredytów hipotecznych, jednak to rozwiązanie ponownie wiązałoby się ze zwiększonymi wydatkami rządowymi.

Rozwiązania zachęcające do oszczędzania nie powinny być kierowane wyłącznie do osób myślących o swojej przyszłej emeryturze. W Polsce brakuje rozwiązań zachęcających np.: rodziców do gromadzenia oszczędności w celu wsparcia ich dzieci w momencie wchodzenia w

dorośle życie. Młodzi ludzie łatwiej akceptują zmiany życiowe i są skłonni do większej mobilności. Jednak częstym problemem są koszty jakie muszą ponosić w związku z wyprowadzeniem się z domu rodzinnego w celu kontynuowania nauki lub podjęcia pracy w innym mieście lub kraju. Mimo, że kształcenie w Polsce jest darmowe to często pozostałe koszty determinują wybór uczelni lub miejsca pracy powodując pozostawanie dorosłych obywateli we wspólnym gospodarstwie domowym z rodzicami.

Poważnym problemem związanym z funkcjonowaniem programów długoterminowego oszczędzania wspieranych przez rząd lub inne instytucje jest wiedza potencjalnych uczestników o zasadach funkcjonowania takich programów. Informacje o programach powinny być upowszechniane nie tylko w momencie ich powstawania, ale także jako informacja przypominająca dla aktualnych oraz potencjalnych uczestników. Przykładem takich rozwiązań są funkcjonujące w Polsce IKE i IKZE. Programy, w których aktywnych jest jedynie ¼ kont, co oznacza, że ich właściciele nie chcą lub nie pamiętają o możliwych dopłatach do swoich rachunków.

Dopiero przekonanie obywateli do konieczności oszczędzania długoterminowego, a tym samym akceptacji długotrwałego odraczania konsumpcji w czasie spowoduje, że korzystnym stanie się wprowadzanie w życie programów ułatwiających oszczędzanie. Tego rodzaju rozwiązania są ostatnim etapem stosowanym tam, gdzie występuje wysoka skłonność do oszczędzania.

W związku z powyższym rząd w pierwszej kolejności powinien zwiększyć zainteresowanie obywateli rozwiązaniami już dostępnymi poprzez edukację dotyczącą funkcjonowania IKE, IKZE i PPE, a także możliwości lokowania oszczędności np. w obligacjach skarbowych. Następnym krokiem powinno być zwiększenie w społeczeństwie świadomości na temat korzyści z regularnego oszczędzania w celu zwiększenia grona oszczędzających. Kolejnym etapem powinno być wprowadzenie rozwiązań wypracowanych we współpracy z bankami i innymi instytucjami finansowymi, które zachęcą do długoterminowego gromadzenia oszczędności przez gospodarstwa domowe. Doświadczenia międzynarodowe i badania psychologiczne wskazują, że najbardziej stabilne i przynoszące najlepsze efekty dla gospodarki i społeczeństwa jest tzw. oszczędzanie kontraktowe, w ramach którego instytucje zawierają

umowy z oszczędzającymi, w których zawarte jest zobowiązane do regularnego gromadzenia środków i przechowywania ich przez określony czas.

❖ Spis tabel i rysunków

Tabela 1. Kredyty do depozytów w sektorze niefinansowym w Polsce.....	17
Tabela 2. Motywy oszczędzania gospodarstw domowych.....	19
Tabela 3. Wartość średnich miesięcznych oszczędności gospodarstwa domowego w Polsce w latach 2000 – 2012 przypadające na 1 osobę	24
Tabela 4. Dynamika oszczędności gospodarstw domowych w Polsce w latach 2009-2014 w ujęciu kwartalnym	26
Tabela 5. Odsetek gospodarstw domowych deklarujących wielkość posiadanych oszczędności wyrażoną liczbą miesięcznych dochodów	29
Tabela 6. Odsetek gospodarstw domowych deklarujących lokowanie oszczędności w określonych instrumentach finansowych w Polsce	30
Tabela 7. Cele oszczędzania deklarowane przez gospodarstwa domowe w Polsce.....	31
Tabela 8. Cele i sposoby oszczędzania gospodarstw domowych w Polsce w 2009 r.....	32
Tabela 9. Indywidualne konta emerytalne w roku 2014.....	36
Tabela 10. Indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego w roku 2014	37
Tabela 11. Składki odprowadzone w ramach ppe - wartości skumulowane.....	38
Tabela 12. Roczny średni dochód do dyspozycji oraz stopa oszczędności – porównanie Australia i Polska.....	44
Tabela 13. Wady i zalety produktu superannuation guarantee - podsumowanie.....	44
Tabela 14. Wady i zalety produktu child trust fund - podsumowanie	47
Tabela 15. Struktura wiekowa członków programu kiwisaver, dane na 2014 r.....	50
Tabela 16. Wady i zalety produktu kiwisaver - podsumowanie	51
Tabela 17. Wady i zalety produktu salary advance loan - podsumowanie	52
Tabela 18. Wady i zalety produktu save more tomorrow - podsumowanie	54
Tabela 19. Wady i zalety produktu tax time savings bonds- podsumowanie.....	55
Tabela 20. Zmiany wysokości świadczeń w postaci dotacji i ulg w programie Riester Rente od początku jego trwania	57
Tabela 21. Wady i zalety produktu Riester Rente- podsumowanie	59
Tabela 22. Wady i zalety produktu IDA- podsumowanie	60
Tabela 23. Działalność grup wspólnego oszczędzania objętych badaniem przez system SAVIX, dane z 2015 roku..	62
Tabela 24. Wady i zalety produktów ROSCA'S I ASCRA'S- podsumowanie.....	63
Tabela 25. Schemat dystrybucji nagród w programie Save to Win w 2015 roku (obowiązujący w stanie Michigan, Nebraska i Connecticut).....	65
Tabela 26. Statystyki dotyczące realizacji programu Save to Win w latach 2009-2013.....	65
Tabela 27. Wady i zalety produktu Save to Win- podsumowanie.....	66

<i>Rysunek 1. Udział depozytów i kredytów sektora niefinansowego w PKB w Polsce</i>	<i>14</i>
<i>Rysunek 2. Udział depozytów sektora niefinansowego w pasywach w grupach banków w Polsce</i>	<i>16</i>
<i>Rysunek 3. Koncentracja depozytów w Polsce.....</i>	<i>17</i>
<i>Rysunek 4. Stopy oszczędzania netto w Polsce i wybranych krajach (%).....</i>	<i>20</i>
<i>Rysunek 5. Stopa oszczędności Polska vs UE</i>	<i>22</i>
<i>Rysunek 6. Stopa oszczędności w Polsce i oszczędności finansowe netto.....</i>	<i>23</i>
<i>Rysunek 7. Dynamika oszczędności w ujęciu mikro na tle zmian cen dóbr konsumpcyjnych w latach 2004 – 2013 (rok poprzedni =100).....</i>	<i>25</i>
<i>Rysunek 8. Struktura oszczędności finansowych gospodarstw domowych w Polsce (mld zł)</i>	<i>26</i>
<i>Rysunek 9. Odsetek gospodarstw domowych w Polsce deklarujących posiadanie oszczędności.....</i>	<i>28</i>
<i>Rysunek 10. Podejście Polaków do oszczędzania</i>	<i>34</i>
<i>Rysunek 11. Poziom aktywów zgromadzonych w superannuation guarantee w podziale na rodzaje funduszy (wartości w miliardach dolarów australijskich).....</i>	<i>43</i>
<i>Rysunek 12. Liczba kont oraz środków zakumulowanych na CTF w kwietniu 2012 r. (wycena rynkowa dokonana pomiędzy październikiem 2011 a kwietniem 2012).....</i>	<i>46</i>
<i>Rysunek 13. Plakat propagujący oszczędzanie z wykorzystaniem programu tax time savings bonds.....</i>	<i>55</i>
<i>Rysunek 14. Skumulowana liczba zawartych umów Riester Rente (w tys.).....</i>	<i>57</i>
<i>Rysunek 15. Struktura programu Riester Rente według instytucji dystrybuujących (dane z 2010 roku).....</i>	<i>58</i>

❖ Bibliografia

- 1) ACA 2013 Pension trends survey, Second Report.
- 2) Allianz, 2014 *Pension Sustainability Index*, International Pension Papers 2014, nr 1, Monachium.
- 3) Aon Hewitt 2010, Hot Topics in Retirement.
- 4) APRA, Annual Superannuation Bulletin, Lipiec 2013
- 5) Australian Trade Commission, Australian pension funds growth the world's highest, luty 2014.
- 6) Bateman H., Piggot J., *Mandatory Retirement Saving in Australia*, "Annals of Public and Cooperative Economics" 1998, Vol.69 Nr 4.
- 7) BGŻOptima: Połowa oszczędności należy do zaledwie 10% Polaków, 23.07.2014, <http://analizy.bgzbnpparibas.pl/information/news/id/105947/title/bgs-optima-posoowa-oszczaodnosci-nalesy-do-zaledwie-10-polakw>, 15.07.2015.
- 8) Birkenmaier J., Curley J., Kelly P., *Financial Credit Outcomes of IDA Participation: Longitudinal Findings*, *Journal of Financial Therapy*, Issue 2, Volume 5, Article 3, 2014.
- 9) Börsch-Supan A.H., Coppola M., Reil-Held A., *Riester Pensions In Germany: Design, Dynamics, Targetting Success And Crowding-In*, Working Paper 18014, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2012.
- 10) Browning M., Lusardi A., *Household Saving: Micro Theories and Micro Facts*, „Journal of Economics Literature”, Vol. XXXIV, 1996, s. 1797
- 11) Bucher-Koenen T., *Financial Literacy, Riester Pensions, and Other Private Old Age Provision in Germany*, MEA, Max-Planck-Institute for Social Law and Social Policy, 2011.
- 12) *Budżety gospodarstw domowych w 2012 r.*, "Informacje i opracowania statystyczne", GUS, Warszawa 2013
- 13) CBOS, *Polacy o produktach długoterminowego oszczędzania*, Raport z badań, Warszawa, Maj 2013.
- 14) Clare R., *An update on the level and distribution of retirement savings*, The Association of Superannuation Funds of Australia Limited, marzec 2014.
- 15) Diagnoza społeczna: zintegrowana baza danych. www.diagnoza.com [04.01.2015 r.];
- 16) Doorways to Dreams Fund, *A Win-Win For All. The Growth of Save to Win in Michigan*, 2011.
- 17) Doorways to Dreams Fund, *Building Financial Security Through Fun: Findings from the Save to Win Expansion*, kwiecień 2013.
- 18) EIOPA Database of pension plans/products in EEA, 24 kwietnia 2013.
- 19) Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
- 20) Eurostat:
http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nasq_10_ki&lang=en;
- 21) Feng J., Gerrans P., Clark G., *Understanding superannuation contribution decisions: Theory and evidence*, 2014.

- 22) Griffin C., *Child Trust Fund*, Faculty Publications College of William & Mary Law School. Paper 1554, 2010.
- 23) Gugerty M. K., *You Can't Save Alone: Commitment in Rotating Savings and Credit Associations in Kenya*, Daniel J. Evans School of Public Affairs University of Washington, styczeń 2005.
- 24) Harasim J. (red.): *Oszczędzanie i inwestowanie w teorii i praktyce*, PTE O/Katowice, 2010,
- 25) Hevener C.C., *Alternative Financial Vehicles: Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs)*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, 2006.
- 26) HM Revenue and Customs, *Child Trust Funds Statistics. Detailed Distributional Analysis*, 2013.
- 27) Kedir A. M, Disney R., Dasgupta I., *Why use ROSCAs when you can use banks? Theory, and evidence from Ethiopia*, 2012.
- 28) Kolasa A., Mierzejewska G., Premik F.: *Sytuacja finansowa gospodarstw domowych w IV kw. 2014 r.* Instytut Ekonomiczny NBP, Nr 01/15 (maj 2015 r.)
- 29) KiwiSaver Act, 2006.
- 30) Maison D., *Polak w świecie finansów*, PWN, Warszawa 2013.
- 31) Marianne B., Mullainathan S., Shafir E. 2006. Behavioral economics and marketing in aid of decision making among the poor. *Journal of Public Policy and Marketing* 25(1): 8-23.
- 32) Martin B., Xiang N., *The Australian Retirement Income System: Structure, Effects and Future*, "Work, Aging and Retirement", 2015, Vol. 1, No. 2
- 33) Mercer, *Melbourne Mercer Global Pension Index*, Australian Centre for Financial Studies, Melbourne 2014.
- 34) Niculescu-Aron I., Mihaescu C.: *Modelling the impact of economic, demographic and social determinants on household saving rate in the former socialist countries (Central and Eastern Europe)*, "Procedia Economics and Finance" 10 (2014) 104 – 113,doi: 10.1016/S2212-5671(14)00283-4
- 35) OECD, www.oecd.org/eco/outlook/Saving.xls
- 36) Pieńkowska-Kamieniecka S., Ostrowska-Dankiewicz A., *Dopłaty do dobrowolnych oszczędności emerytalnych - ocena skuteczności rozwiązań na przykładzie Niemiec i Nowej Zelandii*, Wiadomości Ubezpieczeniowe 3/2013.
- 37) Pieńkowska-Kamieniecka S., Rutecka J., *System emerytalny w Niemczech – analiza aktualnych tendencji na tle dotychczasowego procesu reformowania*, „Ubezpieczenia Społeczne. Teoria I Praktyka”, listopad-grudzień 2014.
- 38) **Podaż pieniądza M3 i czynniki jego kreacji (łącznie ze zmianami transakcyjnymi)**, NBP, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/m3.html, 30.06.2015 r.
- 39) **POSTAWY POLAKÓW WOBEC OSZCZĘDZANIA**, Raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, PBS, październik 2014
- 40) Poterba J.M. (red.), *Public Policies and Household Savings*, University of Chicago Press, July 1994.

- 41) RALEIGH, N.C., SECU's Salary Advance Program - Empowering Members to Save! – www.globenewswire.com/news-release/2013/11/05/586911/10056331/en/SECU-s-Salary-Advance-Program-Empowering-Members-to-Save.html#sthash.RBKyKEhP.dpuf, 5 października 2013.
- 42) Ramirez R. M., Fleischer-Proano L., *Saving Together: Group-Based Approaches to Promote Youth Savings*, Advancing Integrated Microfinance for Youth, grudzień 2013.
- 43) Raport o sytuacji banków w 2014 r., UKNF, Warszawa 2015
- 44) Roczne wskaźniki makroekonomiczne, <http://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/>
- 45) Romiszewska I., *System bankowy Niemiec*, w: Flejterski S., Solarz J.K., (red.), *Systemy bankowe krajów G-20*, Constans-Mobilne Doradztwo Finansowe, Szczecin 2012.
- 46) Rytelewska G., Szablewski A.: *Oszczędności w gospodarce rynkowej*, „Bank i Kredyt” 1993, nr 4,
- 47) Samoń D., *Kiwi na emeryturze poleci wyżej niż orzeczek*, Analiza FOR nr 27/2012, 31 października 2012.
- 48) St John S., Littlewood M., Dale M.C., *Now we are six. Lessons from New Zealand's Kiwisaver*, Working Paper 2014-1, Retirement Policy and Research Centre, The University of Auckland, 2014.
- 49) Thaler R.H., *Save More Tomorrow, A Simple Plan to Increase Retirement Saving*, “Capital Ideas”, Vol. 4 No. 1, Summer 2002
- 50) Thaler, Richard H. and Shlomo Benartzi. 2004. "Save More tomorrow (TM): Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving." *Journal of Political Economy* 112, s. 164 - 187.
- 51) Thieme S., *Savings and Credit Associations and Remittances: The case of Far West Nepalese Labour Migrants in Delhi, India*, Social Finance Programme, Working paper No. 39, Genewa 2003.
- 52) Tufano P., Schneider D., "Using Financial Innovation to Support Savers: From Coercion to Excitement." *Insufficient Funds: Savings, Assets, Credit and Banking Among Low-Income Households*. New York: Russell Sage, 2009.
- 53) Wójcik E.: *Konkurencja na rynku oszczędności w Polsce*, CeDeWu 2014,
- 54) www.apra.gov.au
- 55) www.ato.gov.au
- 56) www.cfed.org
- 57) www.gov.uk
- 58) www.irs.gov
- 59) www.kiwisaver.govt.nz
- 60) www.knf.gov.pl
- 61) www.ncsecu.org
- 62) www.savetowin.org
- 63) www.savingsgroups.com
- 64) www.stats.govt.nz

- 65) Zichawo W., Farber C., Mensah L., *Child Trust Funds. Renewing the Debate for Long-term Saving Policies*, Initiative on Financial Security, The Aspen Institute, Waszyngton 2014.