

Jan Krzysztof Solarz

Dylematy finansowania trzy pokoleniowej rodziny



Jan Krzysztof Solarz

Dylematy finansowania trzypokoleniowej rodziny



Monografia recenzowana

Recenzent: Dr hab. Adam Szafarczyk, Prof. WSEI

Korekta językowa: Beata Siczek

Skład i łamanie: Małgorzata Pająk

Projekt okładki: Marcin Szadkowski

©Copyright: Społeczna Akademia Nauk

Studia i Monografie nr 99

2019

ISBN: 978-83-64971-72-3

Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk

Kilińskiego 109

90-011 Łódź

tel. (42) 664 22 39

(42) 676 25 29 w. 339

Druk i oprawa

Mazowieckie Centrum Poligrafii

<http://www.c-p.com.pl/>

e-mail: biuro@c-p.com.pl

Spis treści

Jan Krzysztof Solarz Wstęp	5
------------------------------------	---

Dylemat pierwszy. Wybór prosty czy złożony?	11
---	----

Jan Krzysztof Solarz, Sylwia Wojciechowska-Filipek Zarządzanie ryzykiem złożoności. Perspektywa konstrukttywizmu	13
---	----

Dylemat drugi. W rodzinnej sieci czy solo?	31
--	----

Jan Krzysztof Solarz Finansowanie pełnego cyklu życia	33
---	----

Dylemat trzeci. Co wyklucza: popyt czy podaż?	57
---	----

Jan Krzysztof Solarz Wykluczenie finansowe w XXI wieku	59
--	----

Dylemat czwarty. Emocje i kalkulacje czy nawyki?	83
--	----

Jan Krzysztof Solarz Sentymenty w finansowaniu rodziny trzykoleniowej	85
--	----

Dylemat piąty. Planowanie finansowe czy zarządzanie ryzykiem finansowym codziennie?	109
--	-----

Jan Krzysztof Solarz Sukcesja i spadkobranie w trzykoleniowej rodzinie	111
---	-----

Dylemat szósty. Razem czy osobno przez życie?	129
---	-----

Jan Krzysztof Solarz Transfery wewnątrzpokoleniowe i międzypokoleniowe	131
---	-----

Dylemat siódmy. Fatalizm czy oczekiwane trwanie dalszego życia?	155
Jan Krzysztof Solarz Innowacyjne zarządzanie ryzykiem	
długowieczności	157

Dylemat ósmy. Państwo, rodzina czy rynek? Komu zawierzyć	
swoją starość?	177
Jan Krzysztof Solarz Społegliwa gospodarka senioralna	179

Jan Krzysztof Solarz Zakończenie	193
---	------------

Wstęp

Zestawienie w tytule książki dwóch pojęć: „rodzina” i „finansowanie” rodzi dylematy. Zazwyczaj w tekstach naukowych pisze się o „finansowaniu gospodarstw domowych” lub „X-letnich kohortach populacji”. W przypadku tej książki **rodzina** reprezentuje świat emocji, **finanse** – racjonalne kalkulacje życiowych wyborów. Po-mostem łączącym obie sfery są **nawyki** ukształtowane we wczesnym dzieciństwie.

W XIX wieku ubogie rodziny wiejskie i miejskie mieszały w jednej izbie, razem: starzy, młodzi i dzieci. Rodzina była trzypokoleniowa, bo to pozwalało na rozłożenie kosztów przestrzeni życiowej na wszystkich. W XX wieku budownictwo zakładowe nie stwarzało zachęt do mieszkania razem z dziadkami. Migracja ze wsi do miast przekształcała rodziny trzypokoleniowe w rodziny dwupokoleniowe. W XXI wieku w statystykach publicznych rodzinę trzypokoleniową określa się jako „rodzinę rozszerzoną”. Ona odróżnia to gospodarstwo domowe od „pierwotnej rodziny”, tj. rodziny dwupokoleniowej. Rodzina rozszerzona może, ale nie musi mieszkać pod jednym dachem, musi jednak wspierać się w swoich działaniach na rzecz jej członków.

Rodzina rozszerzona może obejmować trzy i więcej pokoleń oraz osoby do niej włączone przez małżeństwo własne lub dzieci. Nic więc dziwnego, że skala emocji panujących w tego typu rodzinach jest bardzo różnorodna, a każdy te emocje ma prawo odbierać inaczej.

Dylematy finansowania trzypokoleniowej rodziny w warunkach spadku dzietności i wydłużenia się oczekiwanej długości życia jej członków mają strategiczny charakter. Jedni uważają, że umowa społeczna w tym zakresie została zapisana w Konstytucji RP, inni uznają, że troska o starych ludzi jest powinnością pozostałych członków rodziny [Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483)]. W tej sytuacji pojawia się narastająca moda na bycie singlem, człowiekiem, który nie chce mieć żadnych zobowiązań emocjonalnych i finansowych, pragnie korzystać z życia, nawet kosztem innych, tych, którzy podejmują wysiłek świadomego rodzicielstwa.

Odpowiedzią na zmianę etyczną i kulturową w finansowaniu rodziny trzypokoleniowej jest gospodarka senioralna. W jej ramach powstają instrumenty do zarządzania ryzykiem długowieczności, międzypokoleniowej wzajemnej wymiany czasu i przestrzeni mieszkalnej oraz transferów finansowych – prywatnych i publicznych.

Złożony mechanizm trójpokoleniowego transferu czasu, powierzchni mieszkalnej i pieniędzy wymaga innowacji finansowych i zmiany koncepcji finansowania rodziny: z planowania finansowego na zarządzanie ryzykiem finansowym na co dzień. Normatywne teorie finansów wspierają akumulację kapitału: najpierw trzeba oszczędzać, potem inwestować, a na końcu spożywać owoce swojej zapobiegliwości. Pozytywne teorie finansowe zwracają uwagę na rosnące znaczenie zarządzania ryzykiem finansowym codzienności oraz relacji między dziadkami i wnuczętami, relacje te daleko wykraczają bowiem poza tzw. kieszonkowe i drobne podarunki. Takie silne więzi emocjonalne są budowane przez wiele dziesiątków lat. Nawyki podejmowania decyzji finansowych godzą emocje z racjonalnymi kalkulacjami.

W praktyce odchodzące pokolenie ma dobrostan, którego najprawdopodobniej nie zdoła osiągnąć wchodzące w życie nowe pokolenie. Nic więc dziwnego, że ma ono skłonność do nadmiernego zadłużania się na poczet spadku lub sukcesji firmy rodzinnej. Równie niebezpieczną reakcją wchodzącego w życie pokolenia jest presja na dyskryminację wiekową na rynku pracy. Urzędowy wiek progu starości (60 lat) stał się pretekstem do odmawiania prawa do pracy osobom, które nie są ani biologicznie, ani społecznie stare. W Polsce zwyczajowo uznaje się, że osoba 70-letnia jest stara. Pod koniec XXI wieku oczekuje się, że starości nie będzie rozpoczynał urzędowy wiek (60 lat), społeczny (70 lat), lecz biologiczny, czyli 80 lat. W przypadku osób urodzonych w krajach G-7 w 2007 r. oczekiwana długość życia to ponad 100 lat. W tej coraz dłuższej perspektywie musimy podejmować nasze codzienne decyzje finansowe.

Myślą przewodnią ośmiu artykułów zamieszczonych w niniejszej monografii jest przekonanie, że finansowanie trzypokoleniowej rodziny w jej pełnym cyklu życia jest współzależne. Po pierwsze, zazwyczaj o rodzinie nie myśli się w kategoriach pokoleń. Zanika myślenie w kategoriach „my”, zamiast tego pojawia się koncentracja na „ja”. Rozprzestrzenia się indywidualizm. Rodzina dla współczesnych pokoleń to rodzice i dzieci, te naturalne lub te przysposobione. Mało kto z młodych ludzi uświadamia sobie, że zostanie dziadkiem lub babcią i z najstarszymi wnuczętami będzie miało szansę przeżyć niemal 25 lat.

Rodzina rozszerzona pojawia się wraz z zastąpieniem trzyfazowego cyklu życia czterofazowym jego przebiegiem. Do niedawna cykl życia składał się z (narodzin) wczesnego i późnego dzieciństwa, młodości oraz dojrzałości, która płynnie

przechodziła w starość. Stosunkowo niedawno zwrócono uwagę na późną starość oraz na to, że człowiek nie umiera bezpośrednio po przejściu na emeryturę. Kobiety w krajach o niskiej dzietności po przejściu na emeryturę żyją jeszcze ponad 20 lat i zdążą być babkami, a niekiedy nawet prababkami. Tymczasem w rodzinie czteropokoleniowej brak ról społecznych adresowanych bezpośrednio do prababć lub pradziadków. Społecznie nie jesteśmy przygotowani na tak długie życie w dającej się zauważyć skali.

Po drugie, urzeczywistnienie ryzyka długowieczności rodzi potrzebę innowacji finansowych związanych z finansowaniem okresu życia, którego w świadomości społecznej miało nie być. Często nie jest to życie w pełnym zdrowiu. Trwają intensywne poszukiwania sposobów finansowania seniorów, którzy nie są zdolni do samodzielnego funkcjonowania. Rośnie presja na zwiększanie publicznych wydatków na ochronę zdrowia.

Po trzecie, w finansowaniu rodziny trzypokoleniowej pieniądze prywatne przeplatają się z pieniędzmi publicznymi. W Polsce wydaje się na podtrzymanie dzietności niemal 8% wydatków budżetowych. **Ukryty dług budżetowy** (a więc dług, który spłacać mają przyszłe pokolenia) między innymi z tego tytułu przekroczył już bilion złotych. Żadnego z tak wyróżnionych typów pieniądza nie należy preferować bardziej niż pozostałych. Jedynie łączne spojrzenie na finansowanie trzypokoleniowej rodziny pozwoli nam stworzyć całościowy obraz tego złożonego procesu. Wszelkie jego upraszczanie prowadzi do powstawania niekontrolowanych kosztów zewnętrznych. Warto zatem wskazać na najważniejsze dylematy finansowania rodziny trzypokoleniowej. Omówione one zostaną w kolejnych artykułach niniejszej monografii.

Pierwszy dylemat finansowania trzypokoleniowej rodziny jest związany z zarządzaniem ryzykiem złożoności. Postrzeganie finansowania trzypokoleniowej rodziny jako zarządzania złożonym procesem może wywoływać sprzeciw – przecież nie potrzeba studiów, aby wiedzieć, jak się konsumuje w społeczeństwie demonstracyjnej konsumpcji. Problem jest banalnie prosty, trzeba się wyrzec bieżącej konsumpcji, aby zakumulować kapitał i inwestować. Zwrot z kapitału pozwoli nam być rentierami. A najlepiej by było, aby w wieku 30 lat móc stać się milionerem. W teorii jest to rzeczywiście proste, w praktyce gospodarstwa domowe zadłużają się na dziesiątki lat, aby pozyskać na własność nieruchomości mieszkalne i to one stanowią zakumulowane 80% oszczędności w pełnym cyklu życia rodziny. Równocześnie stopa zwrotu inwestycji w nieruchomości mieszkalne jest bardzo zbliżona do stopy zwrotu akcji spółek giełdowych. Funkcjonowanie rynku pierwotnego i rynku wtórnego nieruchomości mieszkalnych w sposób bezpośredni przekłada się na wszystkie aspekty naszego życia codziennego.

Drugi dylemat dotyczy tego, na ile biografie finansowe poszczególnych ludzi są dobrym źródłem informacji o praktykach finansowania rodzin trzypokoleniowych. Biografie mają piękną tradycję w rodzimej socjologii i antropologii ekonomicznej. W naukach o finansach tego typu metody nie są uznawane za naukowe. Pojawiają się dopiero pierwsze studia antropologii finansowej poświęcone analizie dokumentacji budżetów domowych. Czy jednak bez ustalenia kluczowych momentów w życiu rodziny uda się ustalić skuteczną metodę finansowania jej trwania? Nie może nią być planowanie finansowe, bo nie zakłada ciągłej zmiany priorytetów finansowych rodziny. Planowanie finansowe koncentruje się na alokacji kapitału, nanofinanse – na alokowaniu ryzyka.

Trzeci dylemat polega na tym, iż znakomita większość kredytobiorców nie ma świadomości tego, że własność nieruchomości mieszkalnej to również inwestycja finansowa, a nie jedynie nabycie środka trwałego. Wyjście poza schemat poznawczy, w którym wykluczenie finansowe jest częścią wykluczenia społecznego, pozwala na wskazanie, że rodziny trzypokoleniowe nie dostają oferty od bankowych i pozabankowych pośredników finansowych i są w praktyce wykluczane z profesjonalnego zarządzania ich ryzykiem finansowym. Trzypokoleniowe rodziny nie dostają oferty powiernictwa finansowego, gdyż ryzyko finansowe jest sprzedawane natychmiast handlarzom ryzyka, którzy wcale nie chcą świadczyć usług powierniczych. Rodziny same muszą zatem zarządzać po amatorsku swoim ryzykiem finansowym w pełnym cyklu życia rodziny.

Czwarty dylemat dotyczy tego, czym jest proces finansowania rodziny trzypokoleniowej: ciągiem emocjonalnych decyzji czy zimną kalkulacją. Pośrednikiem między emocjami i kalkulacjami są nawyki finansowe kształtujące się we wczesnym dzieciństwie, zanim człowiek ukończy 10 lat. Chronienie dziecka przed brudem świata finansów zwiększa prawdopodobieństwo, że stanie się ono w przyszłości jego ofiarą. Próby zmiany nawyków finansowych są niezwykle trudne i mało skuteczne. Oznacza to, że profesjonalne zarządzanie ryzykiem finansowym na co dzień musi odpowiadać wysokim standardom etycznym, sentymentom moralnym. Postęp w finansowaniu rodziny dokonuje się w wyniku zmiany standardów etycznych tej działalności.

Dylemat piąty dotyczy tego, kiedy trzeba zacząć myśleć o sukcesji w biznesie rodzinnym, kiedy zacząć rozmowę o schedzie. Jest to temat (sukcesja i spadkobranie), o którym w PRL – poza wsią – zapomniano. Uwłaszczenie się pokolenia post-peerelowskiego na majątku państwowym i komunalnym skutkuje obecnie spadkobraniami i sukcesjami. Tradycja obowiązku zachowania ojcowizny nie pozwala na zadłużanie nieruchomości mieszkalnych. Mają one bez żadnego długu przejść

na rzecz następnego pokolenia. Scheda nie rozwiąże problemów finansowania trzypokoleniowej rodziny, ona może jedynie wspomóc zarządzanie jej płynnością finansową.

Dylemat szósty wiąże się z odpowiedzią na pytanie o to, czym powinna się różnić sprawiedliwość wewnątrzpokoleniowa od sprawiedliwości międzypokoleniowej i jakie jest miejsce transferów finansowych w trzypokoleniowej rodzinie. Skala tych procesów jest znaczna i narasta. Przybiera ona formę współdzielenia się powierzchnią mieszkaniową, czasem oraz pieniędzmi. Dla najmłodszych dzieci czas jest najważniejszy, dla starszych priorytetem są pieniądze, a dla dorosłych liczy się dach nad głową. Dynamicznie rosną nakłady rozszerzonej rodziny na kapitał wiedzy jej członków.

Dylemat siódmy dotyczy tego, na ile subiektywnie oczekiwana długość życia pokrywa się z faktyczną. Wskazuje on na potrzebę innowacji w zarządzaniu ryzykiem długowieczności. To ryzyko jest odrzucane przez zwolenników powrotu do historycznie ukształtowanego wieku przechodzenia na emeryturę. Trudno jest dyskutować o czymś, czego nie ma w powszechnej świadomości. Kategoria starości służy głównie do dyskryminacji na rynku pracy, a nie do dostrzeżenia nowych powinności wobec pokolenia odchodzącego z życia. Późna starość to okres na tyle długi, że nie da się go sprowadzić jedynie do oczekiwania na odejście. Brak jest pozytywnego społecznie programu dla późnej starości, a więc 15-letniego okresu do zgonu.

Dylemat ósmy wiąże się z koniecznością rozstrzygnięcia kwestii dotyczącej tego, czy przy finansowaniu trzypokoleniowej rodziny powinniśmy się oprzeć głównie na Konstytucji, jako umowie międzypokoleniowej, czy realistycznie powinniśmy liczyć tylko na siebie samych. Autor zdecydowanie opowiada się za uruchomieniem gospodarki senioralnej. Jeśli trzymać się fikcyjnego założenia, że 60-latek jest już seniorem, to przesunięcie wieku starości na 80. rok życia otwiera pole do przedsiębiorczości, aktywności zawodowej i kultywowania zdrowego stylu życia. Bank Światowy uważa, że pod koniec XXI wieku 80. rok życia stanie się powszechnie uznaną na całym świecie granicą, po której zaczynać się będzie dopiero starość.

Na zakończenie omówiono program dalszych badań nad dylematami oraz zdefiniowano obszar naszej niewiedzy na temat finansowania pełnego cyklu życia trzypokoleniowej rodziny. Akcentuje się przechodzenie od paradygmatu planowania finansowego do zarządzania ryzykiem finansowym codzienności – towarzyszy temu odchodzenie od jedynie słusznej alokacji kapitału finansowego do alokacji ryzyka. Próba budowy buforu finansowego na różnego rodzaju ryzyko rzadko kończy się powodzeniem.

Do napisania monografii wykorzystano fragmenty dwóch poprawionych artykułów zamieszczonych w czasopiśmie naukowym wydawanym przez Społeczną Akademię Nauk pt. „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”: *Biografie finansowe i Zarządzanie różnorodnością pokoleniową. Transfery międzypokoleniowe* [Solarz 2015, 2017]. To działanie zmierzało do ulokowania ich w nowym kontekście, pozwalającym na nowe odczytanie prezentowanych w nich zagadnień i ich interpretacji. Bez znajomości przywołanych artykułów trudno jest zrozumieć wiodącą tezę tej książki o złożoności zarządzania finansowaniem trzypokoleniowej rodziny.

Jan Krzysztof Solarz

Bibliografia

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483).

Solarz K.J. (2015), *Biografie finansowe*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 16, z. 8, cz. 2.

Solarz K.J. (2017), *Zarządzanie różnorodnością pokoleniową. Transfery międzypokoleniowe*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 18, z. 9, cz. 3.

Dylemat pierwszy. Wybór prosty czy złożony?

Zarządzanie ryzykiem złożoności. Perspektywa konstruktywizmu

Jan Krzysztof Solarz

Sylwia Wojciechowska-Filipek

Wstęp

Wspólne badania Autorów rozdziału nad całościową edukacją finansową wykazały, że funkcjonalne i odizolowane od siebie podejście do zarządzania ryzykiem finansowym codzienności (ryzyko silosowe) prowadzi do strat w gospodarstwach domowych. Rodzi się więc pytanie o to, jak zachować złożoność wyborów finansowych i zapewnić skuteczne zarządzanie tego rodzaju ryzykiem.

Ryzyko złożoności to łączna strata wyrażona w pieniądzu publicznym i prywatnym w stosunku do finansowania singla w porównaniu do finansowania trzypokoleniowej rodziny w pełnym cyklu życia. Ryzyko złożoności jest pewnym konstruktem społecznym. To jeden z elementów dyfuzji wzorców kulturowych, a nawet ich konfliktu.

Celem rozdziału jest wyodrębnienie ryzyka złożoności i zastosowanie go do analizy finansowania trzypokoleniowej rodziny w jej pełnym cyklu życia. Niniejszy rozdział stanowi wprowadzenie do niniejszej monografii na temat zarządzania ryzykiem finansowym codzienności w długiej perspektywie czasowej.

Wprowadzenie

Terminem „teoria złożoności” określa się zbiorczo wiele teorii, pomysłów i programów badawczych pochodzących z różnych dyscyplin nauk przyrodniczych.

Wywodzi się on z podejmowanych przez meteorologów, biologów, chemików, fizyków i innych naukowców zajmujących się przyrodą prób tworzenia matematycznych modeli systemów w naturze. Teoria złożoności, zamiast formułować reguły dla całej populacji, dąży do formułowania interakcji dla poszczególnych podmiotów tworzących system lub populację [Burnes 2004].

Złożoność dotyczy ustalenia łańcucha przyczyn i skutków wystąpienia ryzyka oraz oszacowania prawdopodobieństwa i skali strat pojawiających się po jego wystąpieniu. Tradycyjnie mówi się o tzw. złożonych systemach. Składają się one z wielu różnorodnych elementów. Jeśli są one powiązane łańcuchami związków przyczynowo-skutkowych, to nazywamy je „prostymi systemami”, natomiast, gdy więzi między elementami systemu nie mają liniowego charakteru mówimy o „złożonych systemach” [Johansen, Rausand 2014].

„Złożoność” jest jednym z najczęściej używanych pojęć współczesnej teorii i praktyki zarządzania. Podczas wydzielania instytucji finansowych o systemowym znaczeniu ważnym parametrem ich wagi jest złożoność. Zazwyczaj wyróżnia się: złożoność organizacyjną, złożoność biznesową oraz złożoność terytorialną. Współczesne holdingi finansowe to niekiedy setki tysięcy osób prawnych uczestniczących w transakcjach finansowych w skali globalnej. Do początku 2019 r. wydano 1,4 mln Globalnych Identyfikatorów Prawnych (ang. *Legal Entity Identifier*) w 200 państwach świata. Walka ze złożonością tych systemów jest jednym z priorytetów władz nadzorczych i regulacyjnych na całym świecie [Goldberg 2019]. Jedni proponują dzielenie konglomeratów finansowych na elementy nieprzekraczające krytycznej skali. Inni z kolei postulują wzmocnienie prewencyjnych buforów kapitałowych, które pokryją koszty zewnętrzne tolerowania nadmiernej złożoności globalnych grup kapitałowych.

Złożoność dotyczy procesów poznawczych towarzyszących zarządzaniu ryzykiem. Po pierwsze, tego, czy mamy do czynienia z niepewnością, czy też z ryzykiem, po drugie, tego, jaki model opisuje najlepiej analizowaną praktykę społeczną, oraz tego, w jakiej perspektywie czasowej rozpatrujemy analizowane zjawisko. Finansowanie rodziny w pełnym jej cyklu nosi znamiona dynamicznego, złożonego systemu. Jego uczestnicy często nie wiedzą, że nie wiedzą, a pomimo to podejmują życiowo ważne decyzje.

Analiza ryzyka złożoności w finansowaniu pełnego cyklu życia rodziny została omówiona w czterech etapach: najpierw przedstawiono typologię analizy zarządzania ryzykiem, następnie omówiono wykorzystanie teorii złożoności do zarządzania ryzykiem, w dalszej kolejności opisano złożone wybory w pełnym cyklu życia rodziny, a na zakończenie scharakteryzowano program badań nad zarządzaniem ryzykiem złożoności.

Typologia podejść do zarządzania ryzykiem

Tradycyjnie o zarządzaniu ryzykiem mówi się wtedy, gdy niepewność redukuje się za pomocą informacji wystarczających do pomiaru zidentyfikowanego ryzyka. Większość koncepcji zarządzania ryzykiem skupia się jedynie na najbardziej znanych rodzajach ryzyka i nie uwzględnia powiązań między nimi [Przetacznik 2016]. Nie bierze pod uwagę także powiązań pomiędzy czynnikami generującymi różne rodzaje ryzyk. Tymczasem większość procesów społecznych charakteryzuje się złożonymi relacjami nieliniowymi [Johnson, Burton 1994]. Organizacje i jednostki działają na turbulentnym rynku, którego cechą jest nieciągłość i jednoczesna zmiana popytu, konkurencji, technologii i regulacji. Zwiększa się wpływ interesariuszy na priorytety i kierunki rozwoju, zwiększa się częstotliwość pojawiania się sytuacji nieuporządkowanych, trudnych, będących wynikiem zaburzeń w otoczeniu. Na takim rynku informacje są czasowe, nieprecyzyjne, granice rynkowe są zamazane, a role uczestników rynku mogą stale się zmieniać. Skomplikowane i nieprzewidywalne zmiany są częste i występują w postaci tzw. wstrząsów rynkowych [Wirtz, Mathieu, Schilke 2017]. Dużą złożoność wykazuje nie tylko otoczenie. Złożonymi systemami są również organizacje, które – aby przetrwać – muszą działać na granicy chaosu i nieustannie reagować na zmiany w swoich środowiskach [Burnes 2004]. Znaczenia nabierają: elastyczność, zwinność i szybkość reakcji. Panuje opinia, że zmiany warunków środowiskowych wymagają co najmniej modyfikacji istniejących koncepcji zarządzania [Wirtz, Mathieu, Schilke 2017]. W literaturze od dawna podkreśla się, że procesy zarządzania, w tym zarządzania ryzykiem, muszą stawać się coraz bardziej złożone, aby reagować na złożone środowisko [Yang B., Yang Y. 2010]. W przypadku zarządzania ryzykiem złożoności mamy do czynienia z sytuacją, w której nie wiemy, że nie wiemy. Jest to złożoność poznawcza.

Według Herberta Simona niewiedza wynika z tego, że decydenci nie poszukują najlepszego rozwiązania danej sytuacji decyzyjnej, lecz zadowalają się pierwszą propozycją decyzji ich satysfakcjonującej [Simon 1996, s. 250]. Później dostrzeżono, że procesy informacyjno-decyzyjne są zakłócane przez złożoność organizacyjną związaną z tym, że formalne miejsce podejmowania decyzji znajduje się gdzieś indziej niż miejsce przetwarzania informacji pierwotnej. Prawnicy i księgowi są tymi członkami organizacji, którzy przetwarzają pierwotną informację zewnętrzną i wewnętrzną na wniosek do formalnego decydenta.

Jeśli przyjmiemy, że organizacje są złożonymi systemami, zarządzanie i zmiana nabierają nowego wymiaru. Złożoność wymaga od menedżerów ponownego przemyślenia natury hierarchii i kontroli, opanowania sztuki zarządzania i zmiany

kontekstów, promowania samoorganizujących się procesów i próby wprowadzania małych zmian, aby uzyskać duże efekty [Burnes 2004]. To kompleksowe podejście do instytucji postawiło instytucje w centrum złożonych systemów adaptacyjnych, pośredniczących w wynikach gospodarczych, określających ścieżki wzrostu lub stagnacji i kształtujących zachowania ekonomiczne [Hartwell 2017].

W tabeli zawarto zapis ewolucji podejścia do zarządzania ryzykiem, w tym do zarządzania ryzykiem złożoności, są w niej też przytoczone pytania poznawcze charakterystyczne dla każdego z wyróżnionych podejść do ryzyka (zob. tab. 1).

Tabela 1. Podstawowe teoretyczne podejścia do ryzyka

Perspektywa	Założenia epistemologiczne	Dziedzina (teoria)	Podstawowe zagadnienia
1	2	3	4
Realizm	Ryzyko jest to negatywnie oceniane zakłócenie działania obiektu	Nauki techniczne, ekonomia, finanse, zarządzanie	Jak sobie radzić z ryzykiem?
„Słaby” konstruktywizm	Ryzyko obiektywne a ryzyko postrzegane	Koncepcja „społeczeństwa ryzyka”	Jak obserwuje i podejmuje się decyzje dotyczące ryzyka?
„Silny” konstruktywizm	Ryzyko jest tworzone przez decyzje społeczne i negocjację znaczeń	Postmodernistyczne i poststrukturalne teorie społeczne	Dlaczego i w jaki sposób społeczeństwo tworzy różne rodzaje ryzyka?

Źródło: [Mesjasz 2019, s. 25].

Realistyczna ocena sytuacji nakazuje uznanie, że istnieje swoistego rodzaju punkt odniesienia, przy którym złożoność nie jest ani za duża, ani nie za mała. Uproszczenia złożonej sytuacji nie są za duże, gdy nie prowadzą do powstania strat. Instytucjonalna równowaga powoduje, że podaż złożoności spotyka się z popytem na uproszczenia. Jeśli instytucjonalna równowaga zostanie naruszona, pojawia się ryzyko złożoności (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Czynniki sprawcze powstania ryzyka złożoności



Źródło: opracowanie własne.

Straty wywołane powstaniem ryzyka złożoności to:

- koszty pozyskiwania informacji
- nakłady na sprawdzanie zgodności decyzji z regulacjami
- nakłady na tworzenie i egzekwowanie prawa
- nieoczekiwane następstwa złożoności
- arbitraż prawny
- deformacja struktury gospodarki
- powstanie organizacji zbyt złożonych, aby mogły upaść
- pokusa nadużyć [Gai, Kemp, Serrano i in. 2019, s. 10].

Miękkie podejście do ryzyka złożoności to poszukiwanie optymalnego punktu uproszczenia zasad funkcjonowania mechanizmu rynkowego w XXI wieku. Najważniejsze z nich to: swoboda przepływu kapitału oraz segmentacja rynku. Wschodzące gospodarki rynkowe rozwijają się, przy pozostałych warunkach niezmiennych, szybciej o 0,3 punktu procentowego, jeśli występuje większy napływ Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych (BIZ). Jednak kiedy kapitał zagraniczny odpływa i napływa w badanym okresie, to mówimy, że warunki BIZ są zmienne, a wzrost gospodarczy jest o 0,7 punktu procentowego wolniejszy niż pozostałych EMEA [Carney 2019, s. 2]. W efekcie po każdej fali napływu kapitału zagranicznego pojawia się w tej grupie państw kryzys finansowy i gospodarczy. Aby zmniejszyć

to ryzyko złożoności, rezerwy dewizowe kraju muszą ulec podwojeniu w nadchodzącej dekadzie.

Swoboda przepływu kapitału spowodowała, że niektóre kraje tracą, a niektóre zyskują w wyniku globalizacji, a w ślad za tym ujawniają się sentymenty antyglobalistyczne. Rodzą one pokusę upraszczania złożonych instrumentów finansowych do zdolności ich zrozumienia przez krajowych decydentów. Za rosnącą segmentacją rynków kryją się cztery metody zarządzania ryzykiem złożoności, a mianowicie:

- Ignorowanie wewnętrznej sprzeczności między prawem krajowym i zagranicznym. Przykładem tej sytuacji były regulacje Unii Europejskiej (UE), które nakładały obowiązek nadzoru nad Spółdzielczymi Kasami Oszczędnościowo-Kredytowymi, a krajowe przepisy ignorowały te normy.
- Tworzenie odrębnych ram prawnych dla obu stron transakcji. Przykładem są doświadczenia z czasu równoczesnego wchodzenia Polski do UE, NATO i OECD. Pojawiały się wówczas takie sytuacje, że nie można było ogłosić przetargu publicznego, ze względu na brak wspólnej przestrzeni prawnej do uregulowania danej sytuacji.
- Brak synchronizacji terminów wprowadzania uzgodnionych wcześniej zmian prawa. Mamy do czynienia z walką o zachowanie kontroli nad rozstrzyganiem danego typu spraw wewnątrz własnej jurysdykcji [Himino 2018].

Segmentacja rynku jest związana z koncepcją jednolitej ceny. Na efektywnym rynku nie może być dwóch cen na ten sam instrument finansowy. Każdy z uczestników tego rynku jest traktowany jednakowo i bezosobowo. Rada Stabilności Finansowej dokonała przeglądu czynników wywołujących segmentację rynku (zob. tab. 2).

Tabela 2. Źródła segmentacji rynkowej

Instytucja	Różnice kraj – zagranica	Wybiórcze implementowanie prawa	Wymiana danych	Arbitraż	Pozostałe źródła
BCBS	X	X			
CPMI	X	X			
FSB	X	X	X	X	
IAIS	X		X		Opieka zdrowotna, system emerytalny
IOSCO	X	X	X	X	Zwyczaje handlowe
IMF	X	X	X	X	

Instytucja	Różnice kraj – zagranica	Wybiórcze implementowanie prawa	Wymiana danych	Arbitraż	Pozostałe źródła
OECD	X	X	X		Rewolucja IT
Bank Światowy		X			

Źródło: [Financial Stability Board 2019, s. 29].

W społeczności międzynarodowej istnieje zgoda co do wskaźników segmentacji rynków, takich jak:

- wielość zabezpieczeń płynności finansowej, co ogranicza głębokość rynku finansowego oraz dywersyfikacji ryzyka jego uczestników – takie same aktywa mają różne ceny
- ograniczenie przepływów finansowych ponad granicami przy istnieniu efektywnego na nie popytu
- zwiększenie ryzyka i opłat dla uczestników rynku
- otwarcie przestrzeni dla arbitrażu regulacyjnego i efektywnego jego nadzoru [Market... 2019, s. 7].

Czynnikami zwiększającymi segmentację rynków jest brexit oraz zmiana zasad tworzenia stóp referencyjnych na globalnych rynkach finansowych. W obu tych przypadkach źródłem ryzyka złożoności jest wola polityczna.

Dotychczasowa analiza wykazała, że w XXI wieku do opisu ryzyka złożoności powinna być wykorzystana „silna” teoria konstruktywistyczna.

Wykorzystanie teorii złożoności do zarządzania ryzykiem

Teoria złożoności powstaje na naszych oczach, a dotyczy ona w głównej mierze zmian klimatycznych w skali globalnej. Współzależne zmiany w ekosystemie osiągnęły masę krytyczną – każda nowa zmiana może pociągnąć za sobą skutki trudne do przewidzenia. Daleko odeszliśmy od przekonania, że system to całość, której części współprzyczyniają się do jej powodzenia. Jesteśmy skłonni mówić o naturalnej inercji zachowań zwanych „nawykami” oraz tworzeniu ram do wyborów zwanych „instytucjami”. Spontaniczna samoorganizacja i jej pozytywne sprzężenia zwrotne tworzą złożony ład instytucjonalny. Złożoność jest synonimem zmiany i trwania systemu [Mason 2014].

Skupiając się na ewolucyjnym podejściu do ekonomii i rozumiejąc, że relacje ekonomiczne są uwikłane w wiele małych i dużych złożonych systemów adaptacyjnych,

niektóre aspekty teorii złożoności zawierają ideę, że takie systemy mogą nie dążyć do równowagi. W rzeczywistości w ramach teorii złożoności rozumie się, że stan „poza równowagą” może być najczęściej obserwowanym stanem gospodarki, wszechobecnym w takich obszarach, jak rynki walutowe oraz powiązania oszczędności i inwestycji [Hartwell 2017]. Wśród naukowców z Instytutu Santa Fe już w końcu lat 80. ubiegłego wieku pojawiła się myśl, że równowaga instytucjonalna i równowaga makro- lub mikroekonomiczna nie muszą być punktem wyjścia ekonomii. Alternatywą może być pełny cykl życia produktu, przedsiębiorstwa i rodziny. Złożoność jest wówczas procesem kształtowania struktury czasoprzestrzeni, w której ten rozwój się dokonuje. Ten proces odbywa się w warunkach niepewności. Niepewność zaś jest stopniowalna: najwyższym jej stopniem jest niewiedza, że się nie wie, najniższym – mierzalna niepewność, a więc ryzyko. W długim okresie wielu drobnym zmianom towarzyszy kilka znaczących, dużych zmian. Te duże zmiany dają się zauważyć oraz zmierzyć i są nazywane „ryzykiem”, te małe są ignorowane i stanowią codzienność, a więc są tłem dla wystąpienia mierzalnego ryzyka. Łączne spojrzenie na niepewność wymaga wydzielenia ewolucji populacji i dynamiki pokoleń [Arthur 2014].

Ekonomia coraz częściej ma do czynienia z utratą ciągłości i nieliniowością zdarzeń, które trudno jest przewidzieć, a tym bardziej zrozumieć [Rosser 2003]. Zamiast punktu równowagi analizuje się cykl życia, zamiast wydzielonej części systemu – jego całość. Oznacza to, że:

- Złożone systemy nie mogą być zrozumiane przez ich segmentację, ponieważ te segmenty są powiązane silniej ze sobą niż z otoczeniem bliskim i dalekim.
- Zachowanie systemu jako całości jest trudne do przewidzenia z powodu różnego rodzaju sprzężeń dodatnich i ujemnych.
- Złożone systemy są szczególnie uzależnione od ścieżki dojścia, która je uformowała
- Dominujące tendencje zachowania tego typu systemów nie wykluczają przesuwania w nich napięć i występowania tendencji przeciwnych na danym terytorium lub segmencie systemu.
- Po długich okresach stabilności następują gwałtowne i krótkotrwałe okresy utraty równowagi, zwane „rozrożeniem systemu” [End 2017].

Złożone systemy składają się z podmiotów samoorganizujących się i ewoluujących w sposób, który tworzy wielokrotne (i tymczasowe) równowagi oraz ograniczoną przewidywalność systemową. Złożone systemy są systemami otwartymi, w których relacje między komponentami systemu są zwykle ważniejsze niż same komponenty. Ponieważ istnieją również relacje ze środowiskiem, wyraźne

określenie, gdzie może być granica nie jest oczywiste. Złożone systemy generują własne „efekty systemowe”, które zazwyczaj należą do jednej z trzech kategorii, takich jak:

- **Zmiany efektów progowych** – często mają one charakter chaotyczny i rzadko są płynne albo charakteryzują się gwałtownymi zmianami lub powolnymi przejściami, które powodują zupełnie inną organizację wewnętrzną. Zwłaszcza małe zmiany, które nie wydają się często istotne, mogą – w odpowiedniej atmosferze i we właściwym czasie – spowodować monumentalne przesunięcia.
- **Niespodzianki** – ponieważ mechanizmy interakcji są słabo poznane, system może generować niespodziewane rezultaty, tj. wyniki, których nie spodziewają się nawet osoby dobrze zaznajomione z systemem i jego zasadami lub wcześniejszymi zachowaniami. Biorąc pod uwagę nieprzewidywalność ewolucji systemowej, niespodzianki są nieuniknione i mogą powodować zmiany instytucjonalne.
- **Kaskadowe efekty** – połączone systemy złożone mają intensywne sprzężenie zwrotne i efekty przejściowe, które mogą wzmocnić oryginalne zdarzenie. W systemie gospodarczym takie sprzężenie zwrotne można łatwo dostrzec za pomocą bodźców polityki pieniężnej, które mogą wpływać na rynki finansowe, decyzje inwestycyjne, decyzje o dokonywaniu dużych zakupów [Hartwell 2017].

W tabeli przedstawiono w sposób uporządkowany przesłanki powstania złożoności w systemach społeczno-ekonomicznych (zob. tab. 3).

Tabela 3. Źródła braku równowagi w procesach społeczno-ekonomicznych

Równowaga – <i>Equilibrium</i>	Brak równowagi – <i>Anty-Equilibrium</i>	Złożoność
Równania liniowe	Równania nieliniowe	Chaos
Wariancje kroczących procesów	Odstępstwa od wariacji	Prawo wielkich liczb
Niezależne zmienne	Czasowe ograniczenie zmiennych	Długoterminowe korelacje

Źródło: [Kitt 2013, s. 4].

Kluczowym czynnikiem w zarządzaniu ryzykiem złożoności jest odporność, rozumiana jako stopień, w jakim można znieść zakłócenia i umożliwić uczenie się oraz adaptację. W praktyce mogą być przydatne trzy następujące kluczowe zasady:

- **Traktowanie złożonych sytuacji jako cele ruchome.** Złożone sytuacje wymagają elastyczności w perspektywach, których używamy do ich analizy. Dla każdej nowej sytuacji, która się pojawia, każda perspektywa zaangażowana

w sytuację ustanawia zmienioną definicję problematycznej kwestii. Rozumienie potrzeby ciągłego sprawdzania, jak zmieniają się czynniki w czasie i dostrajanie się do zmieniających się sytuacji jest (często intuicyjną) strategią. Powinno się rozwinąć „systemowy sposób myślenia” według zasady: Zamiast pytać o to, jak rozwiązać sytuację w obecnym stanie, możemy zapytać o to, jak zmienia się twoja interpretacja (definicja) sytuacji podczas próby jej rozwiązania.

- **Myślenie całościowe.** Sprawdzanie, w jaki sposób tworzone są wzajemne relacje, pomaga określić, gdzie w danym momencie pojawiają się wzorce zachowań. Kiedy te wzorce stają się widoczne, zaczynamy rozumieć, że w sytuacjach jest coś więcej niż tylko pojedyncze podmioty (osoby), coś, co umożliwia dokonanie pełniejszej ich oceny. Ważniejsze jest to, jak oddziałują na siebie poszczególne części systemu, niż to, jak te części działają niezależnie od siebie. Zamiast pytać o to, jakie są szczegóły każdego elementu w danej sytuacji, możemy zatem zapytać o to, jakie są ogólne wzorce zachowań, które wydają się łączyć elementy w tej sytuacji.

- **Stosowanie wielu perspektyw.** Oglądanie złożonej sytuacji z punktu widzenia wielu osób jest ważną praktyką. Wielość perspektyw zwiększa podatność sytuacji na interpretację, ponieważ różne perspektywy i ich skrzyżowania dostarczają różnych sposobów adaptacji do powstających struktur. Zamiast pytać o to, jakie opcje mamy do wyboru, aby poradzić sobie z tą sytuacją, możemy zapytać o to, z czyjej perspektywy należy rozważyć daną sytuację, aby móc lepiej ją zrozumieć i poradzić sobie z nią oraz możemy sprawdzić, jak wygląda ta sytuacja z innych perspektyw [Cristancho 2016].

Głównym zadaniem efektywnego zarządzania ryzykiem złożoności jest bezwzględne rozpoznawanie i niwelowanie wszelkich zaistniałych zmian na podstawie kompletnej informacji, dostarczonej w ściśle określonym czasie [Siarka 2015]. Zarządzanie ryzykiem wymaga integracji danych pochodzących z różnych miejsc. Przy zwiększającej się liczbie informacji oraz konieczności szybkiego ich przekazywania i analizowania, trudno wyobrazić sobie zarządzanie ryzykiem złożoności bez wsparcia technologii. Technologia nie tylko usprawniła procesy analizy, ale sprawiła też, że możliwy stał się natychmiastowy przepływ informacji oraz przetwarzanie ich za pomocą specjalistycznego oprogramowania przy jednoczesnym utrzymywaniu ciągłej komunikacji pomiędzy powiązаныmi stronami [Kobyłko 2006]. Główną zaletą technologii jest zastąpienie żmudnych, pracochłonnych działań człowieka automatyzacją. Rola technologii w zarządzaniu ryzykiem jest wręcz olbrzymia, gdyż technologia:

- zmienia możliwości pozyskiwania, przechowywania, przetwarzania i przesyłania informacji

- zwiększa tempo przetwarzania informacji
- umożliwia rozwiązywanie zadań o dużym stopniu złożoności i pracochłonności
- ułatwia wymianę informacji zapisanych w różnych formatach
- umożliwia głębokie zmiany systemu informacyjno-decyzyjnego w organizacji
- zwiększa wydajność pracy, ponieważ umożliwia rozwijanie działalności bez konieczności zatrudniania dodatkowych pracowników
- pozwala uniknąć strat powstających w wyniku braku dostępu do informacji lub jej zbyt wolnego przepływu [Nowicki, Unold 2002].

Wykorzystanie technologii informacyjnej w zarządzaniu ryzykiem poprawia jakość decyzji, ponieważ są one podejmowane na podstawie znacznie większej liczby informacji i to nie tylko pochodzących z wewnątrz firmy, ale również z otoczenia [Nowicki, Unold 2002]. Dobry i skuteczny system analityki danych jest w stanie znajdować regularności w tym ogromnym źródle danych, co można z kolei wykorzystać do tworzenia wiedzy. Wiedza jest wykorzystywana skutecznie, jeśli można się nią posłużyć w celu podjęcia odpowiednich decyzji i pozytywnych działań. Analiza ryzyka jest ważną częścią dobrze funkcjonującego sektora finansowego. W literaturze podkreśla się, że klienci tworzą trzon wszelkich instytucji finansowych, a ich zachowanie i cechy znacząco wpływają na ryzyko finansowe. W związku z tym najwyższy czas, by techniki analizy danych były wykorzystywane do analizy dużej liczby danych klientów generowanych przez instytucje finansowe w celu znalezienia wzorców i zdobycia informacji biznesowych, po to, by uniknąć ryzyka finansowego w systemie finansowym, w organizacjach i w gospodarstwach domowych [Srinivasan, Kamalakannan 2017]. To właśnie dlatego integracja danych, zarządzanie metadanymi i infrastruktura składowania danych mają kluczowe znaczenie dla stworzenia wymaganego kompleksowego zarządzania ryzykiem, a rozwiązania IT są niezbędne w procesie dostarczania potrzebnych informacji użytkownikom [Datamonitor 2007, s. 22].

Ryzyko złożoności w finansowaniu rodzin w ich pełnym cyklu życia

Ryzyko złożoności w finansowaniu rodzin w ich pełnym cyklu życia to łączne straty wobec tzw. świadomego singla wyrażone w pieniądzu publicznym i pieniądzu prywatnym. Jest to próba oszacowania rozmiaru strat finansowych i prawdopodobieństwa ich wystąpienia spowodowanego finansowaniem podstawowej komórki społeczeństwa – rodziny.

Singlami nazywamy te osoby, które nie są w stałym związku z inną osobą, nie mają dzieci oraz nie żyją w pojedynkę w wyniku zdarzeń losowych (np. śmierć

współmałżonka, kalectwo). Są to osoby młode, dobrze wykształcone, a ich niechęć do bycia w stałym związku wynika z lęku przed utratą wolności i niezależności oraz chęci rozwijania kariery zawodowej. Czynników wpływających na podjęcie decyzji o życiu solo jest zresztą więcej (zob. tab. 4).

Tabela 4. Czynniki skłaniające do życia w pojedynkę

Zalety życia w pojedynkę	Wady życia we dwoje
• Poczucie niezależności i wolności we wszystkich obszarach życia • Ponoszenie odpowiedzialności tylko za siebie • Możliwość posiadania wielu partnerów seksualnych • Czas na rozwijanie kariery zawodowej • Dowolne gospodarowanie czasem wolnym • Prowadzenie ekscytującego życia • Czas na spotkania towarzyskie • Mieszkanie tylko dla siebie • Więcej pieniędzy na własne wydatki	• Poczucie ubezwłasnowolnienia, „zamknięcie w klatce” • Zależność od drugiej osoby • Odczuwanie rutyny i monotonii w związku • Obawa przed rozpadem związku • Konflikty i kłótnie z partnerem • Utrata poczucia „bycia sobą” • Odczuwanie osamotnienia w związku

Źródło: [Czernecka 2011, s. 211].

W celu zrównoważenia perspektywy poniżej przedstawiono motywy bycia we dwoje (zob. tab. 5).

Tabela 5. Czynniki skłaniające do życia we dwoje

Wady życia w pojedynkę	Zalety życia we dwoje
• Poczucie osamotnienia • Brak wsparcia emocjonalnego • Brak bliskości fizycznej i regularnego seksu • Brak poczucia stabilizacji życiowej • Niemożność otrzymania natychmiastowej pomocy w trudnych sytuacjach • Strach przed samotną starością • Trudniejsza organizacja życia codziennego	• Otrzymywanie wsparcia emocjonalnego od partnera • Osiągnięcie równowagi między życiem prywatnym i zawodowym • Możliwość założenia rodziny • Dzielenie się codziennymi obowiązkami • Bliskość fizyczna i regularny seks • Poczucie stabilizacji życiowej • Poczucie szczęścia i sensu życia • Wspólne spędzanie z partnerem czasu wolnego • Dzielenie kosztów utrzymania i pożyczanie kredytów • Pozytywne myślenie o starości

Źródło: [Czernecka 2011, s. 217].

W ramach paradygmatu rodziny jako podstawowej komórki społeczeństwa nie ma miejsca na straty, są jedynie – niezbędne dla funkcjonowania społeczeństwa – wydatki. Po odejściu od tego paradygmatu pojawia się praktyka społeczna, w ramach której już niemal jedna czwarta Polek świadomie rezygnuje z macierzyństwa.

W nowym paradygmacie rodziny jako praktyki społecznej pojawia się możliwość mówienia o stratach wywołanych założeniem rodziny i posiadaniem dzieci. Zestawienie ze sobą opisu obydwu paradygmatów rodziny ukazuje kontrast między nimi (zob. tab. 6).

Tabela 6. Główne różnice między perspektywą *bycia rodziną* oraz perspektywą *praktykowania rodziny*

Instytucja społeczna Podstawowa komórka społeczna	Zbiór praktyk Konfiguracja osób dzielących poczucie przynależności do rodziny
Pokrewieństwo Małżeństwo	Emocje Praktyki
Rodzina to stabilna instytucja	Rodzina to dynamiczny proces
Rodzina nuklearna Rodzina patologiczna lub alternatywna	Inkluzywna rodzina Wielość rodzin
Rodzina – byt kształtowany przez czynniki zewnętrzne	Rodzina – byt endogeniczny
Spółeczny podział pracy płci społecznych	Płynność ról członków rodziny Role oderwane od płci społecznej
Bierne powielanie ról społecznych	Emocjonalne i kreatywne, nieprzewidywalne odgrywanie ról społecznych

Źródło: [Sikorska 2019, s. 50].

Przejście od perspektywy *bycia rodziną* (w sobie) do perspektywy *praktykowania rodziny* (dla siebie) oznacza wolny wybór, w tym finansowy, rodzicielstwa. Rodzina dla siebie to proces jej kształtowania w czasie aż do jej w pełni dojrzałej formy – rodziny trzypokoleniowej. Dotychczasowe definicje rodziny GUS mówią o tzw. pełnej rodzinie, która składa się z rodziców, pozostających w związku formalnym bądź nieformalnym, oraz dziecka lub dzieci (biologicznych bądź adoptowanych). My mówimy o pełnym cyklu życia rodziny, a więc włączeniu genów rodziców w nieśmiertelną pulę genów dziedziczonych w ramach ludzkości, co urzeczywistnia się w momencie narodzin wnuczki lub wnuka. Rodzina staje się trzypokoleniowa i spełnia swoją biologiczną misję. Tego typu definicja rodziny jest konstruktem teoretycznym niezakorzenionym w praktyce społecznej. Instytucjonalna i rzeczowa forma rodziny jest zapisana w aktach prawnych. W praktyce społecznej rodzina to pełna rodzina, czyli: żona, mąż i dziecko, wsparta transferami międzypokoleniowymi: czasu, przestrzeni i pieniędzy od rodziców do dzieci i ich dzieci. Relacja dziadkowie – wnuczka jest współcześnie postrzegana jako zewnętrzna. Rodziny są wielopokoleniowe jedynie przy czynnościowym rozumieniu instytucji rodziny.

Ryzyko złożoności finansowania rodziny trzypokoleniowej zrywa z dotychczasową tradycją tzw. pełnej rodziny. W praktyce społecznej zasoby majątkowe i dochody

najstarszego pokolenia są coraz częściej wykorzystywane do finansowania wnucząt. To nie jest patologia, lecz racjonalna praktyka społeczna. Wykazuje one sześć cech składających się na złożoność. Po pierwsze, informacja o faktycznym przebiegu całego życia jest trudna do ustalenia, kosztuje i nosi znamię „ograniczonej racjonalności”. Po drugie, niektóre fakty z życia członków rodziny są objęte złą milczeniem. Po trzecie, technologia zmienia charakter więzi rodzinnych (można wybrać opcję śledzenia członków rodziny bez ich wiedzy). Po czwarte, współzależność w życiu codziennym ujawnia się na każdym kroku. Po piąte, rynki finansowe są rozbite na fragmenty wzajemnie ze sobą konkurujące. Po szóste, niemal każde działanie w sferze finansów jest regulowane i nadzorowane [Awrey 2012].

Program badań nad zarządzaniem ryzykiem złożoności

Ryzyko złożoności jest nowym typem ryzyka. W dotychczasowych definicjach ryzyka przyjmowano milczące założenie, że decydent ma dane, informacje i wiedzę o sytuacji decyzyjnej, w której się znajduje i dla niego ryzyko to:

- niepożądane wydarzenie, które może się wydarzyć lub nie
- następstwo wydarzenia, które może się urzeczywistnić lub nie
- prawdopodobieństwo wystąpienia straty, która może, ale nie musi, wystąpić
- uzasadnione statystycznie oczekiwanie, że dane wydarzenie wystąpi
- świadomość rozkładu prawdopodobieństwa pojawienia się strat [Burns, Machado 2010, s. 107].

W przypadku ryzyka złożoności decydent nie wie, że nie wie, że ma ograniczenia poznawcze, brakuje mu mądrości, aby trafnie ocenić zaistniałą sytuację i podjąć właściwą decyzję. Badania nad kompetencjami podczas podejmowania decyzji finansowych pokazują, że rośnie udział w rynkach finansowych osób, które uważają się za kompetentne, a *de facto* takimi w świecie finansów nie są [Lusardi 2016].

Analizowanie rodziny w pełnym cyklu życia pozwala uchwycić błędy w jej finansowaniu, takie jak: zbytnia koncentracja oszczędności w nieruchomościach mieszkaniowych, przeinwestowanie wielu z nich, traktowanie mieszkania lub domu jednorodzinnego jako „ojcowizny”, którą należy przekazać następnemu pokoleniu bez obciążonej hipoteki.

Jednocześnie obserwujemy tendencję do nadmiernego zadłużania się rodzin. Mechanizm spirali zadłużania się nie jest przedstawiany potencjalnym kredytobiorcom. Z drugiej strony ekranu komputera działa sztuczna inteligencja, która imituje zachowania najlepszych, najskuteczniejszych sprzedawców. Całkowity

zanik instytucji powiernictwa zmusza rodziny do aktywności na rynku walutowym i pieniężnym. Straty z tytułu niewiedzy są znaczące i uruchamiają mechanizmy ochrony klienta-amatora w spotkaniu z zawodowymi uczestnikami rynków finansowych.

Pojawia się jednak innego rodzaju ryzyko. Coraz większą ochronę klienta przed przypadkami nieuczciwych praktyk stosowanych przez instytucje finansowe można postrzegać jako próbę nauczania konsumentów tzw. wyuczonej bezradności i zapewnienie im sposobu na uniknięcie prawnej odpowiedzialności za kredyty, nieprzemyślane zakupy i stałe uleganie presji reklam. Przyczyną osłabienia możliwości odzyskiwania pieniędzy przez firmy z branży finansowej są wprowadzane w imię ochrony praw klientów wymogi UE. Sytuacja taka podważa podstawy bezpieczeństwa obrotu gospodarczego i wprowadza dodatkową niepewność [Brzeg-Wieluński 2019]. Klienci, coraz bardziej świadomi swoich praw do ochrony przed finansowymi instytucjami, nawet nie starają się podnosić wiedzy z zakresu zarządzania finansami, nie mówiąc już o próbach zarządzaniu ryzykiem złożoności w finansowaniu swoich rodzin. Traktują reklamacje, zgłoszenia do KNF oraz Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów jak też pozwy sądowe, jako sposób ochrony przed skutkami swoich nieprzemyślanych decyzji. Nadmierna prawna ochrona konsumenta uczy go nieodpowiedzialności, pomagając mu żyć kosztem instytucji finansowych.

W badaniach nad zarządzaniem ryzykiem złożoności w finansowaniu rodzin w ich pełnym cyklu życia powinny się znaleźć obszary sprawdzające zmiany poziomu wiedzy finansowej osób decyzyjnych w rodzinach, liczbę skarg na instytucje finansowe (banki, domy maklerskie, towarzystwa funduszy inwestycyjnych) czy liczbę spraw sądowych przeciwko tym instytucjom na przestrzeni ostatnich lat.

Wnioski

Perspektywa poznawcza, w której dochody i wydatki ludności decydowały o stanie równowagi makroekonomicznej gospodarki niedoboru, odeszła w przeszłość. Zastąpiła ją perspektywa gospodarki nadmiaru, w której nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych jest warunkiem ich przetrwania.

Perspektywa trzypokoleniowej rodziny i luk finansowania w jej cyklu życia pokazuje współzależność pokoleń i znaczenie nawyków finansowych wyniesionych z domu. Finansowanie rodzin daleko wykracza poza planowanie finansowe czy wspólne sporządzanie budżetu rodzinnego.

Nowa codzienność świata finansów wymaga konstrukttywizmu społecznego, jakim jest złożoność finansowania rodziny w pełnym jej cyklu życia, a więc: rodziców, dzieci i wnucząt.

Bibliografia

Arthur W.B. (2014), *Complexity and the Economy*, Oxford University Press, Oxford.

Awrey D. (2012), *Complexity, Innovation, and the Regulation of Modern Financial Markets*, „Harvard Business Law Review”, Vol. 2, No. 2.

Brzeg-Wieluński S. (2019), *Uczciwość to rynkowa wartość*, „Bank”, nr 2.

Burnes B. (2004), *Kurt Lewin and Complexity Theories: Back to the Future?*, „Journal of Change Management”, Vol. 4, Issue 4.

Burns T.R., Machado N. (2010), *Technology, Complexity, and Risk. A Social Systems Perspective on the Discourses and Regulation of the Hazards of Socio-Technical Systems*, „Sociologia, Problemas e Práticas”, No. 62.

Carney M. (2019), *Pull, Push, Pipes: Sustainable Capital Flows for a New World Order*, Bank of England, [online] <https://www.bankofengland.co.uk/speech/2019/mark-carney-keynote-remarks-at-the-2019-institute-of-international-finance-spring-membership-meeting>, dostęp: 20.09. 2017.

Cristancho S. (2016), *Lessons on Resilience: Learning to Manage Complexity*, „Perspectives on Medical Education”, Vol. 5, Issue 3.

Czernecka J. (2011), *Single and the Big City*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Datamonitor (2007), *Business Intelligence in Retail Banking (Review Report)*, [online] ftp://public.dhe.ibm.com/software/data/sw-library/cognos/pdfs/analystreports/ar_datamonitor_bi_in_retail_banking.pdf, dostęp: 1.09.2017.

End J.W. (2017), *Applying Complexity Theory to Interest Rates: Evidence of Critical Transitions in the Euro Area*, De Nederlandsche Bank Working Paper No. 567/2017.

Financial Stability Board (2019), *FSB Report on Market Fragmentation*, Financial Stability Board, [online] <https://www.fsb.org/2019/06/fsb-publishes-report-on-market-fragmentation/>, dostęp: 11.09.2017.

Gai P., Kemp M., Serrano A.S. i in. (2019), *Regulatory Complexity and the Quest for Robust Regulation*, Report of The Advisory Scientific Committee European Systemic Risk Board, No. 8, [online] [uerf.org/policynotes/6581/regulatory-complexity-and-the-quest-for-robust-regulation/html](https://www.esrb.europa.eu/en/policy-notes/2019/06/regulatory-complexity-and-the-quest-for-robust-regulation/html), dostęp: 15.09.2017.

Goldberg L. (2019), *Complexity in Large U.S. Banks*, Federal Reserve Bank of New York Staff Report, No. 880, [online] https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/staff_reports/sr880.pdf, dostęp: 15.10.2017.

Hartwell C. (2017), *Understanding 'Development': Insights from Some Aspects of Complexity Theory*, „Homo Oeconomicus”, Vol. 34, Issue 2–3.

Himino R. (2018), *Market Fragmentation*, Financial Services Agency, [online] <https://www.fsa.go.jp/common/conference/danwa/20181026.pdf>, dostęp: 21.09.2017.

Johansen I.L., Rausand M. (2014), *Defining Complexity for Risk Assessment of Sociotechnical Systems: A Conceptual Framework*, „Journal of Risk and Reliability”, Vol. 228, Issue 3.

Johnson J., Burton B. (1994), *Chaos and Complexity Theory for Management*, „Journal of Management Inquiry”, Vol. 3, Issue 4.

Kitt R. (2013), *Economic Decision Making: Application of the Theory of Complex Systems*, Tallinn University of Technology, Tallinn.

Lusardi A. (2016), *Household Financial Fragility: Evidence and Implications*, Global Financial Literacy Excellence Center, Washington.

Market Fragmentation & Cross-Border Regulation (2019), OICV-IOSCO, International Organization of Securities Commissions, [online] <https://www.moodyanalytics.com/regulatory-news/june-04-19-iosco-report-on-market-fragmentation-and-cross-border-regulation>, dostęp: 10.05.2019.

Mason M. (2014), *Complexity Theory in Education Governance: Initiating and Sustaining Systemic Change*, UNESCO, [online] ecd.org/education/ceri/02_Complexity%20Theory%20in%20Education%20Governance%20-%20OECD-Norway%20-%20Mason.pdf, dostęp: 15.09.2017.

Mesjasz C. (2018), *Podejście konstruktywistyczne w zarządzaniu ryzykiem*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 359.

Nowicki A., Unold J. (red.) (2002), *Organizacyjne aspekty doskonalenia systemów informacyjno-decyzyjnych zarządzania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.

Przetacznik S. (2016), *Zintegrowane zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie – moda czy konieczność?*, „Zarządzanie. Teoria i Praktyka”, vol. 17, nr 3.

Rosser J.B. Jr. (2003), *The Emergence of Complexity in Economics* [w:] E. Elgar, *Complexity in Economics*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK.

Siarka P. (2015), *System informacyjny banku – integracja procesów zarządzania ryzykiem kredytowym* [w:] E. Macauley, T. Macauley, J. Świrski-Korłub, *Informatyka ekonomiczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Sikorska M. (2019), *Praktyki rodzinne i rodzicielskie we współczesnej Polsce – rekonstrukcja codzienności*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Simon H.A. (1996), *Economic Rationality: Adaptive Artifice*, MIT Press, Cambridge.

Srinivasan S., Kamalakannan T. (2017), *Multi Criteria Decision Making in Financial Risk Management with a Multi-Objective Genetic Algorithm*, Computational Economics, SSN: 1572-9974, [online] <http://iranarze.ir/wp-content/uploads/2018/06/E7691-IranArze.pdf>, dostęp: 2.05.2018.

Wirtz B.W., Mathieu A., Schilke O. (2007), *Strategy in High-Velocity Environments*, „Long Range Planning”, Vol. 40, Issue 3.

Yang B., Yang Y. (2010), *Postponement in Supply Chain Risk Management: A Complexity Perspective*, „International Journal of Production Research”, Vol. 48, Issue 7.

Dylemat drugi. W rodzinnej sieci czy solo?

Finansowanie pełnego cyklu życia

Jan Krzysztof Solarz

Wstęp

Transfery międzypokoleniowe są wpisywane w różne ramy poznawcze: finansów publicznych oraz biografii finansowych. Finanse publiczne akcentują wymogi równowagi budżetowej oraz zdolności do finansowania długu jednego pokolenia wobec drugiego. Perspektywa pełnego cyklu życia człowieka wydobywa na plan pierwszy solidarność wewnątrz- i międzypokoleniową.

Sentymenty moralne towarzyszące finansowaniu pełnego cyklu życia człowieka dotyczą powiernictwa dziedzictwa przodków, które nieuszczerplone powinno być przekazywane z pokolenia na pokolenie. Wśród sentymentów moralnych ważne miejsce zajmuje wzajemne zaufanie przedstawicieli różnych pokoleń. Sprawiedliwość i szacunek to ważne wartości, które powinny stale towarzyszyć transferom międzypokoleniowym.

Celem opracowania jest zastosowanie perspektywy pełnego cyklu życia do analizy transferów międzypokoleniowych i wewnątrzpokoleniowych.

Wprowadzenie

Więzi krwi są podstawą bardziej rozbudowanych więzi społecznych. Istnieją społeczności, w których więzi krwi mają drugoplanowe znaczenie, ale i takie, które kultywują je pieczołowicie. W tabeli zestawiono obydwa typy więzi społecznych, co pozwala zauważyć występujące pomiędzy nimi różnice (zob. tab. 1).

Tabela 1. Porównanie typu więzi społecznych

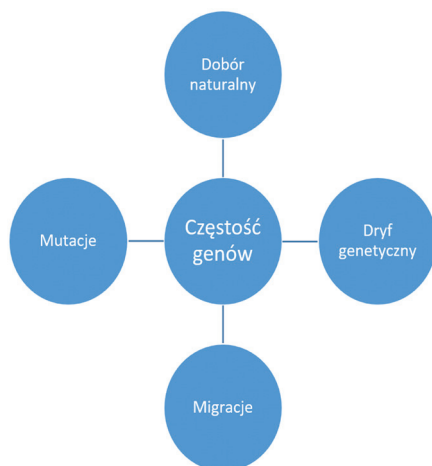
Więzi społeczne	Silne więzi krwi (rodziny trzypokoleniowe)	Słabe więzi krwi (solo)
Zachowania	Nienawiść do „obcych” Faworyzowanie „swoich” Wszelchstronna opieka nad „swoimi”	Współpraca z „obcymi” Jednakowe traktowanie „swoich” i „obcych”
Zaufanie	Wysokie zaufanie w rodzinie Niskie zaufanie poza nią	Jednakowo wysokie zaufanie
Mechanizmy przymusu społecznego	Szczegółne obowiązki wobec rodziny Poczucie wstydu Społeczności lokalne Silne normy moralne	Ogólne zasady moralne Poczucie winy Uniwersalne normy i społeczności

Źródło: [Enke 2017, s. 10].

Społeczności, w których występują silne więzi krwi, dopuszczają definicję rodzicielstwa, której podstawą są geny. Ten jest ojcem, kto przekazał swoje geny (DNA) do zygoty, matką jest ta kobieta, która przekazała swoje geny (DNA) w jajeczku do zapłodnienia. Geny to czynniki dziedziczenia biologicznego w ramach pokolenia. Mutacje genów w danej rodzinie można prześledzić, analizując drzewo rodowe na poziomie DNA.

Zazwyczaj kultura ewoluuje szybciej niż geny i poddaje je wzmożonej selekcji. Ludzka populacja nie jest bardzo zróżnicowana genetycznie, równocześnie ludzkość używa ponad 7 tys. języków. W ewolucji naszych ludzkich genów kultura odgrywa ważną rolę. Nasze aparaty poznawcze są ściśle powiązane z naszą kulturą. Podział na geny jako elementy natury i kultury jako elementu przeciwstawnego tej naturze nie uwzględnia społecznego mechanizmu uczenia się, który łączy oba te światy [Boyd, Richerson, Henrich 2011, s. 10924].

Wgląd w przenikanie się natury i kultury daje schemat przedstawiony na rysunku (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Czynniki wpływające na częstość genów w populacjach

Źródło: [Stone, Lurquin 2009, s. 129].

„Wszystkie ludzkie grupy kulturowe mają złożony system pokrewieństwa. Poszczególne grupy istotnie różnią się między sobą pod względem sposobu, w jaki określają się w obrębie podstawowej grupy krewniaczej, a także pod względem kategorii i klasyfikacji pokrewieństwa, pochodzenia od przodków, typów małżeństwa i norm dotyczących miejsca zamieszkania” [Stone, Lurquin 2009, s. 294].

Dziadkiem lub babcią w rozumieniu prawa rodzinnego można zostać w wyniku małżeństwa z biologiczną babcią lub dziadkiem lub w wyniku tego, że dziecko tej osoby ożeni się (wyjdzie za mąż) z partnerem, który już ma dzieci. Warto przeanalizować dane pochodzące z USA, a wskazujące na to, kiedy obecni 35-latkowie będą babciami lub dziadkami w sensie biologicznym lub społecznym. Wynika z nich, że w USA (niestety nie dysponujemy tego typu danymi dotyczącymi Polski) co szósty dziadek lub babcia są nimi ze względów społecznych, a nie z powodu więzi krwi (zob. tab. 2).

Tabela 2. Przewidywany w 2013 r. czas, w którym obecni 35-latkowie w USA będą biologicznymi bądź społecznymi babciami lub dziadkami (w latach życia)

Wiek	Biologiczna babcia	Społeczna babcia	Biologiczny dziadek	Społeczny dziadek
35–39	24,6	4,9	19,1	4,2
40–44	24,6	4,9	19,2	4,1
45–50	24,3	4,7	19,1	4,0

Wiek	Biologiczna babcia	Społeczna babcia	Biologiczny dziadek	Społeczny dziadek
51–54	23,0	4,4	18,5	3,7
55–59	21,8	3,8	17,8	3,2
60–64	19,8	3,3	16,4	2,7
65–69	17,0	2,6	14,4	2,1
70–74	13,9	1,9	11,7	1,5
75–79	10,7	1,3	9,0	1,2
80+	8,0	0,9	6,7	0,9

Źródło: [Yahirun, Park, Seltzer 2017, s. 28].

Strażnikami więzi krwi są córki, one również więcej czasu poświęcają pielęgnacji swoich rodziców. W tych niezwykle złożonych relacjach rodzinnych bardziej powszechny jest transfer czasu, a nie przestrzeni życiowej lub środków finansowych. W praktyce trudno jest rozróżnić wspólne spędzanie czasu od transferów rodzin rozszerzonych, nie „do góry”, lecz „na boki” [Wiemers, Seltzer, Scoeni i in. 2016].

Najstarsze pokolenie w pełnym emocji życiu rodzinnym znajduje więcej elementów pozytywnych niż negatywnych. Odmiennego zdania są przedstawiciele średniego i najmłodszego pokolenia. Babcie mają pozytywne stosunki emocjonalne ze wszystkimi pokoleniami. Różnice charakteru emocji wewnątrzpokoleniowych są bardziej znaczące i różnorodne od emocji towarzyszących transferom międzypokoleniowym [Birditt, Tighe, Fingerman i in. 2012].

W trakcie życia starszych pokoleń dokonały się istotne zmiany w funkcjonowaniu rodziny, takie jak:

- Wzrósł wiek zawierania pierwszego małżeństwa w większości krajów świata.
- Zasadniczo zmniejszyła się dzietność kobiet oraz zmniejszył się wpływ głowy rodu na wybór partnerów życiowych jego członków.
- Zwiększyła się akceptacja świadomego bycia singlem lub singielką.
- Małżeństwo stało się wyborem kojarzonym ze związkiem partnerskim, przed, w trakcie i po związku małżeńskim.
- Rozwody zostały uznane za cywilizowany sposób wychodzenia z niesatysfakcjonującego związku.
- Narasta trend do świadomego unikania rodzicielstwa przez małżonków.
- Przywilejem staje się posiadanie męża, dzieci w małżeństwie – mniej zamożni mają dzieci przed lub poza małżeństwem.
- Młodzi nie chcą mieszkać wspólnie ze starszymi lub najstarszymi członkami rodziny rozszerzonej [Furstenberg 2019, ss. 6–9]¹.

¹ Powoływanie się na dane z obcych czytelnikom obszarów powoduje, że nie pokrywają się one z ich

Problematyka finansowania gospodarstw domowych ma bogatą literaturę przedmiotu. Dotyczy ona w większym stopniu kalkulacji niż emocji. Część z niej poświęcona jest migracji jako finansowej strategii biednych gospodarstw domowych – w takiej sytuacji zmiana otoczenia jest aktywem, a migracja inwestycją klanu. Na to, na ile udana jest to inwestycja wskazują dane dotyczące przekazywania pieniędzy do pozostałych na miejscu członków rodziny lub klanu [Clemens, Ogden 2013].

W pozostałych publikacjach na ten temat dostrzec można konkurujące ze sobą dwa podejścia do tej problematyki. Pierwsze to negowanie znaczenia darów w relacjach między emigrantami i pozostałymi oraz dziadkami i wnukami. Drugie zaś, to próba rachunkowego określenia tego, kto podejmuje trafne finansowo decyzje oraz tego, czy dane pokolenie jest netto beneficjentem, czy płatnikiem w przepływach międzypokoleniowych.

Wybór właściwej perspektywy poznawczej ma zasadnicze znaczenie dla jakości życia zainteresowanych. Single zdają się na mechanizm rynkowy, rodziny dwupokoleniowe naśladować zachowania innych, rodziny trzypokoleniowe natomiast dokonują wyborów etycznych. Hipoteza badania mówi, że znaczna część tendencji do stagnacji w gospodarce światowej wynika z niedoceniań znaczenia transferów międzypokoleniowych.

Perspektywa losów każdego z członków ludzkości inspirowała nauki o finansach do szukania odpowiedzi na wiele nowych pytań poznawczych i praktycznych. Zacząć należy od odpowiedzi na pytanie o to, czy pokolenia różnią się nawykami w zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności. Jeśli tak, to trzeba poszukać odpowiedzi na następujące pytania: W jakim kierunku transformują się te nawyki? Czy zmiany nawyków w sposobie korzystania z pośredników finansowych układają się we wspólne ich trajektorie? I dalej: Jakie wydarzenia losowe można uznać za zwrotnice w losach współcześnie żyjących pokoleń? Co należy uznać za punkty zwrotne w biografiach finansowych emigracji zarobkowej XXI wieku? Jak ze sobą współgra czas życia człowieka i czas historyczny?

Biografie finansowe dostarczą nam wiedzy o tym, jak przestrzegane są zasady równości wewnątrz- i międzypokoleniowej w krajach, które gromadzą dane na ten temat. Równość w relacjach wewnątrz i pomiędzy pokoleniami jest stałym elementem wyborczych kampanii politycznych, ale rzadko kiedy staje się przedmiotem naukowej refleksji. Część opracowań tego rodzaju dotyczy psychologii rozwojowej, część zaś teoretycznych podstaw pracy pracowników socjalnych.

społecznym doświadczeniem. Klasycy socjologii zalecają w takim przypadku posługiwanie się współczynnikiem humanistycznym – umiejętnością wczucia się w inną niż nasza sytuację.

Trudność sprawia ustalenie tego, o jakiej równości chcemy mówić. Czy o rachunku tego, co dane pokolenie wpłaciło do wspólnej kasy i co z niej jemu wypłacono? Czy o szacunku należnemu tym, którzy stworzyli podwaliny pod obecny dobrobyt? Czy – wreszcie – o polaryzacji dochodowej, która może, ale nie musi być związana z wiekiem?

Współcześnie jesteśmy gotowi mówić o równości szans i braku dyskryminacji ze względu na wiek, czyli ze względu na przynależność do takiego, a nie innego pokolenia. Dużo miejsca w dyskursie społecznym poświęca się prawom jeszcze nienarodzonych ludzi. Oni mają prawo do zachowania środowiska naturalnego w stanie nie gorszym niż ten zastany w dniu ich narodzin.

Dramatyczne zmiany demograficzne oraz konsumeryzm skłaniają do mówienia o równości pokoleń ze względu na wielokierunkowe transfery finansowe. Każde pokolenie ma prawo do życia na swój rachunek, bez spłacania długów poprzedników i zadłużania gospodarstwa narodowego na poczet przyszłych pokoleń. Biografie finansowe ludzi są zatem ze sobą ściśle powiązane, można wręcz stwierdzić, że są od siebie uzależnione. Współcześnie żyją równolegle nie dwa pokolenia, lecz trzy, a czasami cztery lub też – w skrajnych przypadkach – nawet pięć pokoleń.

Równość pokoleniowa ludzi w skali globalnej wymaga świadomych działań na jej rzecz. Wpisują się one w dwa skrajne modele. Jeden to model, w którym rodzina określa, co jest, a co nie jest sprawiedliwe. Wówczas sprawiedliwość wewnątrz- i międzypokoleniowa jest sprawą prywatną, której koszty zewnętrzne w postaci bezdomności i przechowywania seniorów w szpitalach płacą podatnicy-rezydenci. Drugi model to redystrybucja dochodów i transfery międzypokoleniowe za pośrednictwem państwa opiekuńczego. Model ten przegrywa w konkurencji kosztowej o Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne w warunkach globalnej swobody przepływów kapitałowych. W praktyce dochodzi do mieszanki prywatnego i publicznego radzenia sobie z nieuchronnym upływem czasu biologicznego i jego społecznymi skutkami. Zamiast kaskady finansowej od najstarszych do najmłodszych pokoleń pojawia się bardzo rozbudowana w czasie i przestrzeni sieć powiązań czasoprzestrzeni finansowej.

Skala migracji zarobkowej na świecie, a także skala finansowych transferów transgranicznych, powodują, że coraz trudniej jest uznać sprawę równości międzypokoleniowej za sprawę wyłącznie prywatną. Nacjonalizm gospodarczy wręcz zachęca do tego, aby inaczej troszczyć się o własnych i cudzych obywateli oraz nie poczuwać się do ogólnoludzkiej solidarności. Wydłużenie wieku emerytalnego w sposób naturalny skłania do uznania równości wewnątrz- i międzypokoleniowej za

sprawę państwa. Na to nakłada się coraz większa skala **wykluczenia emerytalnego**². To państwo, w imieniu jednego pokolenia, powinno troszczyć się o uczestników innego pokolenia. Trudno jest jednak ustalić jedną jedynie słuszną trajektorię życia danego pokolenia. Cyklu życia rodziny nie można już uznać za pewnego rodzaju busołę, której można używać do określania czasoprzestrzeni życia biologicznego. Trajektorie życiowe są coraz bardziej odmienne i wymagają bardzo zindywidualizowanego podejścia do decyzji o publicznych i prywatnych transferach. W praktyce społecznej faktyczna równość międzypokoleniowa jest wypadkową działania dwóch instytucji: rodziny i państwa. Na naszych oczach pojawia się trzeci aktor, jakim jest rynek usług dla seniorów (ang. *silver economy*).

W niniejszym opracowaniu zakresłona tematyka została przedstawiona w trzech punktach. Na początku omówiono instytucjonalną logikę transferów wewnątrz- i międzypokoleniowych. Następnie uszczegółowiono pojęcie równości wewnątrz- i międzypokoleniowej. Rozważania zamknięto przedstawieniem postulatów pod adresem polityk publicznych nacełowanych na poprawę jakości życia wszystkich pokoleń.

Logika transferów wewnątrzpokoleniowych i międzypokoleniowych

Na **biografię finansową** składają się następujące elementy:

- tożsamość przynależności do określonego pokolenia
- wspólnota losu tego pokolenia
- zmiany w dobrostanie pokolenia
- wydarzenia losowe dotyczące konkretnej osoby
- punkty zwrotne w biografii finansowej [Hutchison 2007].

Biografia finansowa opisuje to, jak z biegiem lat zmieniają się transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe, jak ulega transformacji codzienność – od narodzin do zgonu – kształtując wspólnotę losu pokoleń.

Pokolenie to rozmyta kategoria pojęciowa obejmująca osoby żyjące tu i teraz, mające poczucie tego, kto był ich poprzednikiem i kto będzie ich następcą. Pokolenie może być zbiorem, gdy nie ma poczucia wspólnej tożsamości, lub społecznością, gdy ludzi łączy wspólnota losu i interesów w tej samej czasoprzestrzeni i kulturze.

² Skala wykluczenia emerytalnego zależy od przepisów regulujących wysokość rent wdowich oraz zasad stażu upoważniającego do świadczenia emerytalnego.

W tej perspektywie poznawczej można mówić o pokoleniu jako świadomych swojego losu 15-latkach z czasów:

- II Rzeczypospolitej Polskiej (okresu międzywojennego)
- II wojny światowej
- Polski Ludowej
- Rzeczypospolitej Polskiej (III RP).

Pojęcie „pokolenie” bywa zastępowane pojęciem „kohorta” opisującym obiektywnie sytuację demograficzną. Wówczas mówi się o „pokoleniu wyżu demograficznego” lub „pokoleniu niżu demograficznego”. Pokolenie w ujęciu demograficznym obejmuje okres niezbędny na reprodukcję ludności danego terytorium – 17–20 lat na pokolenie i 51–60 lat na powrót danej puli genów do zagęszczonego genotypu danej ludności na danym terytorium.

Rozwody, seryjne małżeństwa, związki partnerskie powodują, że granice pokoleń się rozmywają. Wujkowie i ciocie mogą być młodszy niż najmłodsi z dzieci z kolejnego związku starych rodziców. Seryjne małżeństwa zmieniają tradycyjną strukturę rodziny i bardzo utrudniają jej finansowanie.

Pokolenia przechodzą **transformację** od społeczeństwa rolniczego do społeczeństwa odgórną industrializacji oraz do społeczeństwa usług. Wiąże ona pokolenie z jego bazą wytwórczą, podstawą bytowania. **Transformacja** obejmuje status społeczny oraz pełnione role społeczne. Odmienność życia poszczególnych członków pokolenia opisują **trajektorie** ich rozwoju zawodowego oraz sytuacji rodzinnej. Jedną z powszechnych trajektorii pokolenia PRL była służba wojskowa oraz praca w budownictwie. W ten sposób masowo uzupełniano brak nawyków przemysłowych w tym pokoleniu. Droga do dobrej jakości życia wymaga licznych transformacji, aby skutecznie dostosować się do szybko zmieniających się warunków bytowania.

Typowa trajektoria losów pokolenia PRL obejmowała dla części studentów obowiązkowe nakazy pracy po zakończeniu studiów wyższych, normą było wcześniejsze rodzicielstwo niż wprowadzenie się do oddzielnego mieszkania. Pokolenie III RP do typowej trajektorii losów dopisuje bezrobocie po zakończeniu pierwszego, drugiego lub nawet trzeciego szczebla nauki w szkole wyższej. Okresy bez pracy w wieku zdolności produkcyjnej są równie nieuchronne jak przedłużony czas przechodzenia na emeryturę [Anxo, Bosch, Rubery 2010]. Brak nagromadzenia wymaganego okresu składkowego skutkuje wykluczeniem emerytalnym, które staje się coraz bardziej realne dla coraz większej liczby obywateli RP.

Wydarzenia losowe to po prostu cykl życia rodziny, który zakłócają choroby i brak pracy. Wymagają one elastycznej reakcji i często deformują bardziej masowe

procesy transformacji międzypokoleniowej. Wydarzenia losowe często także uruchamiają transfery finansowe wewnątrz danego pokolenia. Typowe wydarzenia losowe (rodzinne) to: wesele, chrzciny i komunია. Dla dorosłych ważnym wydarzeniem o charakterze losowym jest rozwód. Badania wykazują, że dwa lata po rozwodzie kobiety osiągają już wyniki inwestycyjne na rynkach finansowych sprzed momentu rozvodu. Ich byli mężowie mają w tym czasie znacznie gorsze wyniki [Grant, Kalev, Subrahmanyam i in. 2014]. Dla seniorów typowe wydarzenia losowe to: gwałtowne pogorszenie zdrowia, śmierć współmałżonka, umieszczenie w domu starców [Cavalli, Bickel, D'Epinay 2007].

Punkty zwrotne dla danego pokolenia mogą stać się ośrodkiem jego tożsamości, np. pokolenie powstania warszawskiego, pokolenie października 1956, pokolenie Jana Pawła II. Zmiana drogi do lepszego życia jest wynikiem świadomego wyboru, aktywnej postawy wobec czasu historycznego.

Przy całej umowności pojęć wykorzystywanych w perspektywie cyklu życia do określenia zarządzania ryzykiem finansowym codzienności, zaproponowana w zamieszczonej poniżej tabeli siatka pojęciowa umożliwia opisanie transferów wewnątrz- i międzypokoleniowych (zob. tab. 3).

Tabela 3. Transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe w perspektywie biografii finansowej

Logika biografii finansowej	Transfery wewnątrzpokoleniowe	Transfery międzypokoleniowe
Pokolenie	Dzielenie się pracą	Nieruchomości mieszkalne
Transformacja	Rodziny jednopokoleniowe	Rodziny wielopokoleniowe
Trajektoria	Kapitał wiedzy	Infrastruktura dla seniorów
Wydarzenie losowe	Ubezpieczenia samopomocowe	Polisy ubezpieczeniowe
Punkty zwrotne	Dzielnictwo	Przecena kapitału relacyjnego

Źródło: opracowanie własne.

Przecena kapitału relacyjnego to neologizm wprowadzony na oznaczenie procesu wycofywania się z życia społecznego i zawodowego oraz utratę znajomości wynikającą z wymiany pokoleń.

Rolę papierka lakmusowego w przypadku identyfikacji pokoleniowej spełnia podział na outsiderów i insiderów, a więc: „obcych” i „swoich”. Popłatne zawody zamykają się i tworzą wokół siebie otoczenie złożone z osób zatrudnionych na umowach śmieciowych. Na skalę i kierunek transferów międzypokoleniowych wskazuje dziedziczenie nieruchomości mieszkalnych. Zgodnie z tradycją powinny

one być wolne od zadłużenia dla spadkobierców. Oferta odwróconych kredytów hipotecznych oraz umów o dożywocie ujawniła prawdziwą skalę konfliktów międzypokoleniowych w Polsce. Okazuje się, że nikt nie chce narazić się swojej rodzinie, a banki nie są w stanie zmierzyć ryzyka długowieczności.

Główną płaszczyzną konfliktów wewnątrzpokoleniowych jest podział strumienia dochodów na oszczędzanie i bieżącą konsumpcję. Oszczędności służą do utworzenia zasobu, z którego można czerpać środki finansowe w dalszych fazach cyklu życia. Głównie dotyczy to oszczędności profilaktycznych, związanych z oczekiwanym spadkiem bieżących dochodów czy pojawieniem się luki finansowej. Tradycyjnie wyróżniamy dwie luki finansowe. Pierwsza luka związana jest z kosztami wychowania dzieci i utratą potencjalnych dochodów z pracy matki, zaś drugą lukę tworzy stopa zastąpienia dochodów z pracy, która w PRL wynosiła 60%, a w RP kształtuje się na poziomie 30%. Równoległe do tych powszechnie znanych luk finansowych pojawiają się nowe. Pierwsza z nich to luka finansowania długowieczności. Systemy emerytalne nie są przygotowane na równoczesny spadek dietności i wydłużenie się okresu przebywania na emeryturze. Druga luka to niekontrolowany wzrost kosztów edukacji (szkoły prywatne, uczelnie prywatne, korepetycje oraz opłaty za tzw. zielone szkoły i kolonie).

Skłonność do oszczędzania celowego wspierają różnego rodzaju innowacje finansowe i ulgi podatkowe. Nawyki oszczędnościowe pokazują, że właściciele mieszkaniowych nieruchomości mają tendencję do niższej *ex ante* stopy oszczędzania niż osoby zaspokajające swoje potrzeby mieszkaniowe, wynajmując lokal. Stopa oszczędzania *ex post* między obu modelami oszczędzania jest mniej więcej jednakowa [Lersch 2014].

Jednym z ważnych mechanizmów transformacji międzypokoleniowej jest zanik rodzin wielopokoleniowych na rzecz jedno- lub dwupokoleniowych rodzin elementarnych. Rodziny wielopokoleniowe solidarnie ponosiły koszty zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych i były niejako odpowiedzią na drapieżny kapitalizm. Dominacja rodzin jedno- i dwupokoleniowych wywołuje wzrost zapotrzebowania na pracę kobiet w wieku 50–59 lat, które łączą pracę zawodową z opieką nad najmłodszymi i najstarszymi członkami rodziny. Nacisk z obu stron sztafety pokoleń powoduje zakłócenie równowagi między pokoleniami, a próba wtłoczenia radykalnych zmian demograficznych w nawyki codzienne rodzin nie przynosi oczekiwanych efektów. Niezbędna jest aktywna polityka senioralna państwa [Kuenemund 2006].

Alternatywne rozwiązanie polega na tym, że dziadkowie aktywnie włączają się w wychowanie i odchowianie najmłodszych dzieci w wieku przedprzedszkolnym³. W tym celu np. w Chinach babcie przechodzą na emeryturę w wieku

50 lub 55 lat (jeśli są pracownikami umysłowymi), a dziadkowie przechodzą na emeryturę w wieku 60 lat. Taki system obowiązuje w Chinach i skutkuje największą aktywnością zawodową kobiet oraz najmniejszymi stratami zarobków z racji macierzyństwa. Straty te to 7% wynagrodzeń w Chinach, 9% w Hiszpanii, 10% w Wielkiej Brytanii, 16% w USA oraz 18% w Niemczech. Odpowiednio: zaangażowanie dziadków w wychowywanie wnucząt jest największe we Włoszech i Hiszpanii (po 30%), w USA (16%), w Niemczech i Austrii (po 15%), w Danii i Szwecji (po 2%) [Yu, Cao, Kang 2019, s. 6].

Szczegółowe badania nad wykorzystaniem opieki przedszkolnej przez ubogie rodziny pokazały, że dyspozycyjność matek i niepokrywanie się czasu pracy matki z czasem opieki zorganizowanej przez władze lokalne to bardzo poważne problemy. Trudności z dojazdem do przedszkola w godzinach szczytu komunikacyjnego wymuszają pomoc dziadków, a w przypadku jej braku dziecko nie może być posłane do żłobka lub przedszkola. Tego typu placówki powinny przejść na tygodniowy rytm pracy lub pracę wielozmianową, tak aby dostosować się do pełnej **dyspozycyjności** pracujących matek.

Współcześnie ujawnia się skala uczestnictwa trzeciego pokolenia w gromadzeniu kapitału wiedzy wnucząt. Starzenie się społeczeństwa traktowane jest jako sposobność do rozwoju społecznego i gospodarczego. Obecność babci i dziadka w wieku przedszkolnym to kluczowa sprawa dla budowania kapitału wiedzy i kapitału relacyjnego nowego pokolenia. Równość międzypokoleniowa otwiera nowe perspektywy wykorzystania luki sprawności fizycznej seniorów. Seniorzy są po prostu sprawni inaczej [Cox, Henderson, Baker 2014].

Wyparcie samopomocy ubezpieczeniowej przez komercyjne ubezpieczenia powoduje wzrost wrażliwości gospodarstw domowych na niekorzystne wydarzenia losowe, np.: śmierć bliskich, chorobę, utratę pracy, rozwód itp. Niedorozwój oferty ubezpieczeniowej w Polsce sprawia, że w obliczu niekorzystnych wydarzeń losowych pozostajemy sami. Elastyczność rodzin w zakresie aktywności zawodowej jest najskuteczniejszym instrumentem pokonywania ryzyka utraty pracy.

Punktem zwrotnym w biografiach finansowych stają się narodziny dzieci, w tym zwłaszcza przyjście na świat trzeciego dziecka. W naszych realiach takie zdarzenie prowadzi często do ubóstwa jego rodziców. Dlatego też polityka prorodzinna powinna skoncentrować się na zachętach do podjęcia decyzji o narodzinach trzeciego dziecka w rodzinie [Solarz 2012].

Równie zasadnicze znaczenie ma zerwanie umowy międzypokoleniowej dotyczącej ochrony ludzi znajdujących się na początku i na końcu drogi życia. Jeśli dostęp do profesjonalnych i wartościowych procedur medycznych zależy od poziomu dochodów osobistych potencjalnych pacjentów, to takie rozwiązanie utrudnia ochroną macierzyństwa oraz niemowląt i dzieci w ich wczesnym okresie życia oraz zagraża funkcjonowaniu seniorów pozbawionych zdolności do samodzielnego bytowania [Komp, Tilburg 2010].

Sieć transferów wewnątrz danego pokolenia oraz pomiędzy sąsiadującymi ze sobą pokoleniami powinna być rozpatrywana łącznie. Temu celowi służy pojęcie „rodzina rozszerzona”. Nie można stawiać znaku równości między przepływami czasu i środków wewnątrz rodziny a ich przepływami wewnątrz pokolenia. Czynnikiem różnicującym te strumienie czasu i pieniędzy jest dostęp do pracy zarobkowej. Podobnie nie można uznawać obciążeń podatkowych za tożsame z transferami międzypokoleniowymi. Niezbędne jest całościowe spojrzenie na sieć więzi finansowych zarówno między małżonkami, rodzeństwem oraz dziećmi, jak i babciami oraz dziadkami.

Źródłem holistycznego ujęcia jest logika relacji między podstawowymi instytucjami obsługującymi dane pokolenie. Zakłada ona wielopoziomowy ład instytucjonalny oraz heterogeniczną strukturę instytucji. W tabeli przedstawiono wybrane konsekwencje zastosowania koncepcji logiki instytucjonalnej do analizy biografii finansowych (zob. tab. 4).

Tabela 4. Logika instytucjonalna biografii finansowych

Kluczowe instytucje społeczne	Transfery wewnątrzpokoleniowe	Transfery międzypokoleniowe
Zaufanie	Dary	Odwrocony kredyt hipoteczny
Rynek kapitałowy	Gospodarka deficytu	Gospodarka nadmiaru
Państwo	Państwo opiekuńcze	Państwo – arbiter równości międzypokoleniowej
Rodzina	Węzeł sieci społecznych	Związki partnerskie
Religia	Nawyki charytatywne	Obowiązek solidarności międzypokoleniowej
Codziennosc	Transfery migrantów	Opieka nad seniorami

Źródło: opracowanie własne.

Każdy z kanałów transferów ma swoją przepustowość i zdolność do substytucji innego. Wprowadzenie w 2007 r. w Meksyku programu pomocy dla 3,5 mln starszych osób (70+), niemających emerytur na wsi, spowodowało zmniejszenie pomocy zagranicznej od rodzin dla nich o 37%. Zagraniczni i krajowi sponsorzy mają odmienną motywację do działania [Dorantes, Gonzalez 2013, s. 23].

W naszej tradycji istniały niezamężne ciotki, które były rezydentkami dużej rodziny. To były ówczesne formy związków partnerskich. Zawłaszczanie nazwy „związki partnerskie” i używanie jej wyłącznie w stosunku do par homoseksualnych jest całkowicie nieuzasadnione. W warunkach wykluczenia emerytalnego coraz więcej ludzi będzie szukać w związkach partnerskich przeciwwagi dla braku systematycznych świadczeń emerytalnych.

Sieć relacji finansowych w klanach rodzinnych jest oparta na zaufaniu. Zaufanie jest zakładem podejmowanym na temat niepewnych, przyszłych działań innych ludzi. Proces globalizacji podważa lub osłabia wszystkie czynniki sprzyjające wytwarzaniu się silnego i rozpowszechnionego zaufania społecznego: utrudnia kalkulację i ocenę wiarygodności osób, ról społecznych, organizacji i instytucji oraz przeszkadza wytwarzaniu się „klimatu zaufania” – kultury zaufania [Sztompka 2007, s. 382].

Każdorazowo konfiguracja kluczowych instytucji tworzy niepowtarzalny kontekst instytucjonalny biografii finansowej. W warunkach gospodarki deficytu samopomoc sąsiedzka łagodziła braki towarowe na rynku, zaś w warunkach gospodarki nadmiaru nepotyzm łagodzi bariery dostępu do rynku pracy.

W Polsce centralne miejsce w sieci kluczowych instytucji zajmuje rodzina. Jeśli komuś się ufa, to właśnie członkom własnej rodziny. Doświadczenia wyniesione z wczesnego dzieciństwa odgrywają dużą rolę w późniejszych stadiach życia. Pokolenie międzywojenne zapamiętało masowe upadłości prywatnych banków i uznało, że można ufać jedynie bankom państwowym. Badania przeprowadzone w Finlandii wykazały, że trauma braku pracy ojca z wczesnego dzieciństwa jest przenoszona na dorosłe zachowania na rynku kapitałowym. Jeśli takie wydarzenie losowe miało miejsce między 5. a 10. rokiem życia, to obecnie udział w rynku kapitałowym zmniejsza się ze średniego, wynoszącego 17%, o 2,9 punktu procentowego [Lehtoranta 2014].

Współczesna rodzina, jakkolwiek byśmy ją zdefiniowali, przestaje być płaszczyzną integracji działań jednostek, podporządkowującą je nadrzędnemu celowi, jakim kiedyś było dobro tej grupy. Dzisiaj to raczej dobro jednostek staje się warunkiem trwania rodziny i to od realizacji owego dobra, rozumianego przede wszystkim jako emocjonalne samospełnienie, zależy ich identyfikowanie się już nie tyle z rodziną jako całością, ile z poszczególnymi jej członkami. Z podtrzymywania trwania rodziny jednostki przestają też czerpać poczucie sensu dla swego życia. Tzw. poświęcenie się dla dobra rodziny jest traktowane raczej jako objaw braku asertywności, niż dowód dojrzałości i odpowiedzialności jednostki [Marody 2014, s. 145].

Równość międzypokoleniowa

Na perspektywę międzypokoleniową składa się pięć elementów, a mianowicie:

1. Czas i przestrzeń – pokolenia są zakorzenione w określonym czasie historycznym oraz w terytorialnie określonej kulturze.
2. Przeplatanie się losów – wspólne doświadczenia są rezultatem odtwarzania się struktur społecznych.
3. Nawyki podejmowania decyzji – ramy, w których są dokonywane wybory nie-losowe są powiązane z warunkami bytowania.
4. Sekwencja czasowa – te same wydarzenia mają różne następstwa na odmiennych etapach życia.
5. Świadomość sztafety pokoleń – wszyscy jesteśmy uczestnikami procesu wiecznej wymiany pokoleń [Verd 2011].

Współczesne ujęcie sztafety pokoleń określa ją jako proces, w którym ograniczone zasoby odziedziczone po przodkach ulegają przekształceniu w endogeniczny potencjał rozwojowy gwarantujący równość szans życiowych wszystkim pokoleniom. W naukach społecznych ukształtowały się trzy następujące podejścia do opisu relacji międzygeneracyjnych:

- Każda kolejna generacja jest – średnio rzecz biorąc – bogatsza, zdrowsza, lepiej wykształcona i żyje w lepszych warunkach mieszkaniowych, liczy więc na dalszą poprawę warunków bytowych, co oczywiście napotyka na „granice wzrostu”.
- Państwo opiekuńcze jest dla seniorów, zejście ze świata pochlania bardzo znaczne środki prywatne i publiczne – 80% kosztów opieki zdrowotnej przypada na sześć pierwszych i trzy ostatnie lata życia człowieka.
- Niektóre generacje czerpią nieproporcjonalnie dużo środków publicznych na swoją egzystencję, np. bananowa młodzież lub seniorzy z pokolenia *Baby Boomers* [Piachaud, Macnicol, Lewis 2009].

Postulat zapewnienia równości międzypokoleniowej pojawił się, gdy solidarność międzypokoleniowa systemu ze zdefiniowanym świadczeniem emerytalnym została zastąpiona przez system kapitałowy oparty na zdefiniowanej składce. Nowy system emerytalny złożony z trzech filarów operował pojęciem „równość międzypokoleniowa” w miejsce tradycyjnego pojęcia „solidarność międzypokoleniowa”.

W tabeli przedstawiono podstawowe sposoby rozumienia równości międzypokoleniowej oraz ich następstwa dla struktury poszczególnych elementów biografii finansowych (zob. tab. 5).

Tabela 5. Równość wewnątrzpokoleniowa i międzypokoleniowa w perspektywie biografii finansowej

Wymiary równości	Równość wewnątrzpokoleniowa	Równość międzypokoleniowa
Równy szacunek	Walka z wykluczeniem	Dług potencjalny
Równe możliwości	Dostępność wykształcenia	Samopodtrzymujący się wzrost gospodarczy
Równy poziom życia	Dostępność ochrony życia	Konstrukcja systemu emerytalnego
Respektowanie praw ludzi, którzy jeszcze się nie narodzili	Ochrona środowiska naturalnego	Fundusze dziedzictwa narodowego
Transfery finansowe	Publiczne i prywatne transfery finansowe	Równość obciążeń finansowych pokoleń

Źródło: opracowanie własne.

Podstawowym instrumentem pomiaru równości międzypokoleniowej są konta pokoleniowe. Ich koncepcja została opracowana w celu prognozowania następstw społeczno-ekonomicznych przygotowywanych rozwiązań legislacyjnych. Przykład takiego konta pokoleniowego dla mężczyzn w 1991 r. w USA przedstawiono w tabeli (zob. tab. 6). Dane zawarte w tabeli należy zinterpretować w ten sposób, że noworodek urodzony w Stanach Zjednoczonych w 1991 r. płci męskiej w ciągu swojego spodziewanego życia zapłaci 99,3 tys. \$ podatków, a w tym okresie otrzyma świadczenia społeczne w kwocie 78,9 tys. \$. Oznacza to, że jego nadwyżka podatkowa w kwocie 20,4 tys. \$ będzie wykorzystana do transferów między pozostałymi kohortami wiekowymi (zob. tab. 6).

Tabela 6. Stan rachunku pokoleniowego mężczyzn w Stanach Zjednoczonych w 1991 r. (w tys. \$)

Wiek	Netto płatności*	Zobowiązania podatkowe	Beneficjenci transferów
0 lat	78,9	99,3	20,4
5 lat	99,7	133,2	33,5
10 lat	125,0	155,3	30,3
15 lat	157,2	195,0	37,8
20 lat	187,1	229,6	42,5
25 lat	204,0	251,9	47,9
30 lat	205,5	258,5	53,0
35 lat	198,8	259,1	60,3
40 lat	180,1	250,0	69,9
45 lat	145,1	227,2	82,1

Wiek	Netto płatności*	Zobowiązania podatkowe	Beneficjenci transferów
50 lat	97,2	193,8	96,6
55 lat	38,9	153,1	114,2
60 lat	-23,0	112,1	135,1
65 lat	-74,0	76,8	150,8
70 lat	-80,7	56,3	137,0
75 lat	-75,5	41,5	117,0
80 lat	-61,1	30,2	91,3
85 lat	-47,2	23,2	70,4
90 lat	-3,5	8,8	12,3

* znak „-” oznacza, iż z modelu wynika, że dana kohorta wiekowa do końca życia otrzyma więcej niż zapłaci podatków.

Źródło: [Auerbach, Gokhale, Kotlikoff 1994, s. 80].

Tego rodzaju ćwiczenia ekonometryczne mają niewiele wspólnego z codziennością, gdyż nie uwzględniają realiów życia codziennego, logiki darów, gotowości do dzielenia się spadkiem z nowym pokoleniem oraz arbitralnie przyjmują tę, a nie inną stopę dyskontową w swoich rachunkach [Williamson, Rhodes 2011].

Bardziej przekonujące są porównania dotyczące poszczególnych pokoleń. W kolejnej tabeli przedstawiono tego typu porównania przeprowadzone na podstawie statystyk brytyjskich (zob. tab. 7).

Tabela 7. Wypłaty i wpłaty środków publicznych w procencie PKB na głowę mieszkańca Wielkiej Brytanii, gdy miał 15–19 lat

Generacja. Urodzeni w latach:	Beneficjenci	Podatnicy	Różnica	Różnica jako % podatku
1901–1906	9,0	7,4	1,6	122
1921–1926	12,2	11,7	0,5	104
1941–1946	18,0	16,4	1,6	110
1956–1961	21,6	18,3	3,3	118

Źródło: [Hills 2004, s. 81].

Czynnikiem zakłócającym międzypokoleniowe rachunki są warunki makroekonomiczne. Wysoka inflacja jest korzystna dla kredytobiorców, a niska inflacja jest korzystna dla obligatariuszy i oszczędzających. Równocześnie przyjmuje się, że wydłużenie średniego trwania życia prowadzi do deflacji, zaś zmniejszenie dzietności do inflacji [Katagiri, Konishi, Ueda 2014].

Reasumując, nadal mało wiemy, jak w praktyce wygląda równość międzypokoleniowa, kto kogo eksploatuje, kto kogo wspiera i czy nawyki z przeszłości mogą być przydatne w nadchodzących czasach. Wiemy, że satysfakcja z jakości życia ma dwa szczyty. Pierwszy przypada na wiek ok. 30 lat (osoby kończące szkoły i podejmujące pracę zarobkową). Drugi występuje w wieku ok. 70 lat, wówczas już nic nie musi się obowiązkowo robić i można żyć według własnych preferencji [Switek 2013].

Zalecenia dla praktyki społecznej

Postulat odejścia od czasu fizycznego na rzecz czasu cyklu życia człowieka w finansach jest punktem wyjścia do koncepcji biografii finansowych. Narracja bezpośredniego uczestnika rynku finansowego dobrze tłumaczy pozorną nieracjonalność niektórych jego decyzji. Jest to zarazem pośredni poziom analizy pomiędzy codziennością a systemem finansowym [Baars 2012].

Główny nurt finansów zajmuje się tym, jakie decyzje podejmuje człowiek i rodzina w pełni oraz dobrze poinformowana. W stosunku do osób niewiedzących, że nie wiedzą oraz niedostatecznie poinformowanych obowiązuje zasada paternalizmu. W imię dobrostanu osoby sponsorowanej realizuje się własne wyobrażenie o jakości życia. Uszczęśliwianie na siłę bardzo szkodzi klimatowi stosunków międzypokoleniowych [Ambuehl, Bernheim, Ockenfels 2019]. Nanofinanse koncentrują swoją uwagę na osobach słabo poinformowanych lub wręcz niewiedzących, że nie wiedzą. Te osoby mają poczucie niepewności. Niepewność w sferze finansowej jest związana z niskim poziomem wykształcenia ogólnego i niskimi dochodami. Niepewność w pełnym cyklu życia przybiera na schemacie kształt litery U. Osoby młode i osoby stare odczuwają silniejsze poczucie niepewności, osoby w wieku średnim mają mniejsze poczucie niepewności w tym obszarze życia. Niepewność skłania do brania kredytu „na wszelki wypadek”. Kobiety unikają kontaktu z rynkiem kapitałowym, którego się obawiają. Te z pozoru irracjonalne zachowania mają swoje uzasadnienie w kompetencjach finansowych respondentów. W sytuacji szumu informacyjnego, lepiej zakładać zły rozwój sytuacji, niż ulegać iluzji, że jutro będzie lepiej [Ben-David, Femand, Kuhnén i in. 2018].

Zapoczątkowane 40 lat temu badania nad wpływem wielkiego kryzysu na aktualne zachowania na rynku finansowym wykazały, że perspektywa cyklu życia zarządzania ryzykiem finansowym codzienności bardziej przystaje do rzeczywistości niż podręczniki psychologii rozwojowej wykorzystywane powszechnie w pracy przez pracowników socjalnych [Hutchison 2005].

Biografia finansowa nie jest zbiorem przypadkowych decyzji, lecz jest wyrazem logiki życiowej, konsekwentnych wyborów, doświadczeń i szans oraz zagrożeń. W większości przypadków nie są one wynikiem racjonalnego planowania finansowego, lecz emocjonalnego, sytuacyjnego reagowania na powstałe sytuacje życiowe. Błędów popełnionych w okresie prenatalnym, niemowlęcym, wczesnego dzieciństwa, wieku przedszkolnego i pierwszych klas szkoły podstawowej nie da się nadrobić nakładami na kapitał ludzki w późniejszym wieku.

Ci, którzy spędzają więcej czasu z dziećmi, mają większy wpływ na kształtowanie ich kapitału społecznego. Ważne miejsce w tym procesie zajmują dziadkowie. Wykształceni rodzice mają lepiej od siebie wykształcone dzieci, bo spędzają z nimi więcej czasu niż mniej wykształceni rodzice. Ujawnia się to szczególnie wyraźnie w przełomowych momentach życia, takich jak: śmierć współmałżonka, rozwód lub zmiana pozycji rodziców w ramach wspólnoty rodowej. W tych sytuacjach wykształcenie matki odgrywa większą rolę od wykształcenia ojca – jest ona bardziej produktywna w kreowaniu kapitału społecznego od pozostałych członków rodziny [Gould, Simhon, Weinberg 2019].

Perspektywa sztafety pokoleń dobrze wyjaśnia skalę oporu wobec prób przedłużenia wieku emerytalnego. Aktualny stan rynku pracy jest wypadkową przyjętego stylu życia, w którym babcie aktywnie uczestniczą w wychowywaniu dzieci swoich dzieci [Anxo, Erhel 2006].

Obserwujemy zasadnicze zmiany proporcji i kolejności czasu przeznaczanego na: pracę, naukę, opiekę nad innymi oraz odpoczynek. Na początku zmian ustrojowych w Polsce na rodzinę wydawano zaledwie 11% wydatków publicznych na seniorów [Bovenberg 2008, s. 613].

Kumulowanie się pozytywnych i negatywnych następstw doświadczeń z młodości ma zasadnicze znaczenie dla stosunku do ryzyka, w tym ryzyka finansowego [Rethinking... 2010].

Zalecenia dla praktyki społecznej wynikające z przeprowadzonej analizy biografii finansowych zostały uporządkowane i przedstawione w tabeli (zob. tab. 8).

Tabela 8. Modele poprawy równości wewnątrzpokoleniowej i międzypokoleniowej oraz charakterystyczne dla nich typy przepływów finansowych

Modele równości pokoleniowej	Transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe	Równość wewnątrz- i międzypokoleniowa
Model skoncentrowany na rodzinie	Zaufanie do więzi rodzinnych	Równość płci społecznych
Model skoncentrowany na państwie	Kontrakt wewnątrz- i międzypokoleniowy	Równa odpowiedzialność wobec ludzkości

Źródło: opracowanie własne.

Podstawę do typologii zaleceń dla praktyki społecznej wyznaczają dwa wymiary. Pierwszy to przeświadczenie o decydującym znaczeniu dużej lub małej rodziny oraz o zaletach małego lub dużego państwa. Są to czynniki sprawcze sprawiedliwości między- i wewnątrzpokoleniowej.

Drugi wymiar typologii dotyczy systemu wartości dominującego w danym społeczeństwie. Społeczeństwa tradycyjne akcentują powinności, obowiązki obu stron umowy społecznej. Społeczeństwa nowoczesne konstruuja zasady równości wewnątrz- i międzypokoleniowej. Na przecięciu obu tych wymiarów pojawiają się preferowane polityki społeczne wobec cyklu życia jednostki.

Świat finansów i świat ludzi łączy zaufanie, jako tworzywo, z którego są kształtowane więzi społeczne. Bez zaufania nie ma transakcji finansowych i sztafety pokoleń. Niski poziom zaufania do instytucji społecznych utrudnia gromadzenie materialnego dorobku. Rozpad zaufania w rodzinie prowadzi do licznych patologii społecznych. Jedną z nich jest drastyczny spadek dzietności i wymieranie całych narodów.

Konsumeryzm z kolei prowadzi do utraty zaufania w rodzinie i próby oparcia relacji społecznych na kontrakcie. Koncentracja bogactwa powoduje, że strony tego kontraktu mają odmienną pozycję przetargową. Transformacja ustrojowa lub geopolityczna wojna skutkuje zerwaniem międzypokoleniowej umowy o ubezpieczeniach społecznych. Wcześniej lub później tego typu państwa upadają i są pozbawione zdolności do funkcjonowania w otwartej gospodarce rynkowej.

W efekcie można wyróżnić pięć postaw konsumenckich. Pierwsza to aktywny sprzeciw wobec konsumeryzmu, druga to aktywny udział w organizacjach prokonsumenckich, trzecia to konsumpcja przyjazna środowisku, czwarta to konsumpcja zwalczająca konsumpcję nietrwałą i poprawiająca jakość życia, piąta zaś, to konsumpcja etyczna wspierająca społeczną odpowiedzialność biznesu. Tak czy inaczej, konsumpcja przekształciła się w samodzielną wartość dla młodych [Wardzała 2019].

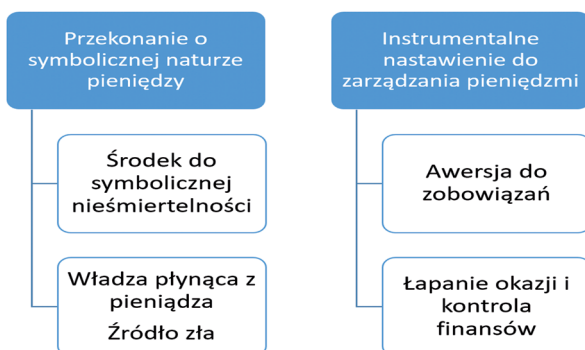
W perspektywie biografii finansowych równość płci społecznych pozwala na funkcjonowanie rodziny w radykalnie zmienionych warunkach państwa konkurującego na globalnym rynku – na globalnym rynku kapitałowym. Kapitał może odpływać do regionów prężnych kapitałowo i pogłębić negatywne następstwa dramatycznie szybkiej zmiany struktury demograficznej wywołane emigracją zarobkową.

W XXI wieku skuteczna może być jedynie ta polityka socjalna, która będzie godziła interesy podatnika-rezydenta z interesami ludzkości. Jest to intelektualne i polityczne wyzwanie stojące przed politykami i osobami publicznymi. Globalnych ruchów migracyjnych nie uda się powstrzymać jedynie czynnikami zbrojnymi. Niezbędne jest sformułowanie akceptowanych powszechnie zasad równości między i wewnątrzpokoleniowej.

Badania wykazują zmiany świadomości ludzi: od szukania sensu życia i poczucia odpowiedzialności za losy ludzkości, czyli pokolenia „my”, do pokolenia „ja”, dla przedstawicieli którego ich rodzina ma mieć bardzo dobrą kondycję finansową [Twenge, Freeman, Campbell 2012]. Jednym z elementów transformacji stylu życia jest przekonanie o tym, że światem rządzi pieniądź. Wbrew założeniom teorii planowania finansowego młode pokolenie nie ma instrumentalnego nastawienia do pieniądza, odwrotnie – to starsze pokolenie charakteryzuje kult pieniądza [Maison 2013].

Odchodzące pokolenia są skłonne traktować pieniądź jako siłę nadprzyrodzoną dającą władzę nad innymi, zaś wkraczające w życie pokolenia widzą w pieniądzu instrument kontrolowania otoczenia i wyrażania swego „ja” (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Pokoleniowe postawy wobec pieniędzy



Źródło: [Gąsiorowska 2014, s. 77].

Ludzie mają złożone postawy wobec pieniędzy i różne sposoby zajmowania się nimi: jedni nimi rozsądnie zarządzają, inni spontanicznie je wydają i osiągają za pomocą pieniędzy znacznie bardziej złożone cele niż tylko dokonanie zakupu, jak np. odpowiedni status społeczny czy poczucie bezpieczeństwa. Dla jednych pieniądze to narkotyk, dla innych – narzędzie. Pieniądże są zaliczane przez jednych do sfery *sacrum*, przez innych do sfery *profanum*. Te same pieniądze pełnią różną rolę w pełnym cyklu życia człowieka.

Bibliografia

Ambuehl S., Bernheim B.D., Ockenfels A. (2019), *Projective Paternalism*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 26119/2019.

Anxo D., Bosch G., Rubery J. (2010), *The Welfare State and Life Transitions. A European Perspective*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.

Anxo D., Erhel C. (2006), *Irreversibility of Time, Reversibility of Choices? The Life-Course Foundations of the Transitional Labour Markets Approach*, Working Paper Series Centre for Labour Market Policy Research No. 7/2006.

Auerbach A., Gokhale J., Kotlikoff L.J. (1994), *Generational Accounting: A Meaningful Way to Evaluate Fiscal Policy*, „The Journal of Economic Perspectives”, Vol. 8, No. 1.

Baars J. (2012), *Critical Turns of Aging, Narrative and Time*, „International Journal of Ageing and Later Life”, Vol. 7, No. 2.

Ben-David I., Ferman E., Kuhnen C.M. i in. (2018), *Expectations Uncertainty and Household Economic Behavior*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 2536/2018.

Birditt K.S., Tighe L.A., Fingerman K.L. i in. (2012), *Intergenerational Relationship Quality across Three Generations*, „The Journals of Gerontology. Series B: Psychological Sciences and Social Sciences”, Vol. 67, No. 2.

Bovenberg A.L. (2008), *The Life-Course Perspective and Social Policies: An Overview of the Issues*, „CESifo Economic Studies”, Vol. 54, Issue 4.

Boyd R., Richerson P.J., Henrich J. (2011), *The Cultural Niche: Why Social Learning Is Essential for Human Adaptation*, „PNAS”, Vol. 108, Suppl 2., [online] www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.1100290108, dostęp: 21.09.2019.

Cavalli S., Bickel J.F., D'Epinay C.J.L. (2007), *Exclusion in Very Old Age. The Impact of Three Critical Life Events*, „International Journal of Ageing and Later Life”, Vol. 2, No. 1.

Clemens M., Ogden T. (2013), *Migration as a Strategy for Household Finance: A Research Agenda on Remittances, Payments, and Development*, Financial Access Initiative at New York University, New York.

Cox E., Henderson G., Baker R. (2014), *Silver Cities. Realising the Potential of Our Growing Older Population*, Institute for Public Policy Research, Manchester.

Dorantes C.A., Gonzalez L.J. (2013), *Old-Age Government Transfers and the Crowding out of Private Gifts: The 70 and above Program for the Rural Elderly in Mexico*, Banco de Mexico Working Paper No. 17/2013.

Enke B. (2017), *Kinship Systems, Cooperation and the Evolution of Culture*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 23499/2017.

Furstenberg F.F. (2019), *Family Change in Global Perspective: How and Why Family Systems Change*, University of Pennsylvania Population Center Working Paper No. 22/2019.

Gąsiorowska A. (2014), *Psychologiczne znaczenie pieniędzy. Dlaczego pieniądze wywołują koncentrację na sobie?*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Gould E., Simhon A., Weinberg B.A. (2019), *Does Parental Quality Matter? Evidence on the Transmission of Human Capital Using Variation in Parental Influence from Death, Divorce and Family Size*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 25495/ 2019.

Grant A., Kalev P., Subrahmanyam A. i in. (2014), *Stressors and Financial Market Trading: The Case of Marital Separation*, University of Sydney Business School, Sydney.

Hills J. (2004), *Inequality and the State*, Oxford University Press, Oxford.

Hutchison E.D. (2007), *Dimensions of Human Behavior: The Changing Life Course*, Sage Publications, Hamilton.

Hutchison E.D. (2005), *The Life Course Perspective: A Promising Approach for Bridging the Micro and Macro Worlds for Social Workers*, „Families in Society: The Journal of Contemporary Social Services”, Vol. 86, Issue 1.

Katagiri M., Konishi H., Ueda K. (2014), *Aging and Deflation from a Fiscal Perspective*, Federal Reserve Bank of Dallas Globalization and Monetary Policy Institute Working Paper No. 218/2014.

Komp K. Tilburg T. (2010), *Ageing Societies and the Welfare State: Where the Inter-Generational Contract Is Not Breached*, „International Journal of Ageing and Later Life”, Vol. 5, No. 1.

Kuenemund H. (2006), *Changing Welfare States and the “Sandwich Generation”: Increasing Burden for the Next Generation?*, „International Journal of Ageing and Later Life”, Vol. 2, No. 1.

Lehtoranta A. (2014), *Childhood Experience of Father's Job Loss and Stock Market Participation*, Bank of Finland Research Discussion Paper No. 30/2014.

Lersch O.N. (2014), *Homeownership and Saving in a Life Course Perspective*, Tilburg University, Tilburg.

Maison D. (2013), *Polak w świecie finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Marody M. (2014), *Jednostka po nowoczesności. Perspektywa socjologiczna*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Piachaud D., Macnicol J., Lewis J. (2009), *A Think Piece on Intergenerational Equity*, London School of Economics, London.

Rethinking Maternal and Child: The Life Course Model as an Organizing Framework (2010), U.S. Department of Health and Human Services, Washington.

Solarz J.K. (2012), *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, Studia i Monografie Społecznej Akademii Nauk nr 37, Wydawnictwo SAN, Łódź.

Switek M. (2013), *Explaining Well-Being Over the Life Cycle: A Look at Life Transitions during Young Adulthood*, IZA Discussion Paper No. 7877/2013.

Stone L., Lurquin P.F. (2009), *Geny, kultura i ewolucja człowieka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Sztompka P. (2009), *Zaufanie: fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.

Twenge J.M., Freeman E.C., Campbell W.K. (2012), *Generational Differences in Young Adults' Life Goals, Concern for Others, and Civic Orientation, 1966–2009*, „Journal of Personality and Social Psychology”, Vol. 102, No. 5.

Verd J.M., Lopez M. (2011), *The Rewards of a Qualitative Approach to Life-Course Research*, „Forum: Qualitative Social Research”, Vol. 12, No. 3.

Wardzała J. (2019), *Młodzi w społeczeństwie konsumpcyjnym. Wiedza, opinie i oczekiwania młodego pokolenia wobec konsumpcji i jego zachowania konsumenckie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.

Wiemers E.E., Seltzer J.A., Scoeni R.F. i in. (2016), *The Generational Structure of U.S. Families and Their Intergenerational Transfers*, California Center for Population Research Working Paper No. 36/2016.

Williamson J.B., Rhodes A. (2011), *A Critical Assessment of Generational Accounting and Its Contribution to the Generational Equity Debate*, „International Journal of Ageing and Later Life”, Vol. 6, No. 1.

Yahirun J.J., Park S.S., Seltzer J.A. (2017), *Step-Grandparenthood in the United States*, California Center for Population Research Working Paper No. 8/2017.

Yu H., Cao J., Kang S. (2019), *Fertility Cost, Intergenerational Labor Division, and Female Employment*, The Bank of Finland Institute for Economies in Transition Discussion Paper No. 14/2019.

Dylemat trzeci. Co wyklucza: popyt czy podaż?

Wykluczenie finansowe w XXI wieku

Jan Krzysztof Solarz

Wstęp

Autor formułuje w rozdziale tezę, że wykluczenie finansowe przybiera różne formy: może to być brak efektywnego popytu na istniejącą ofertę oraz brak oferty pomimo istnienia efektywnego popytu. Weryfikacja tej tezy wymaga prześledzenia dwóch czynników warunkujących charakter wykluczenia finansowego. Jednym z nich jest wpływ technologii informatyczno-komunikacyjnych (FinTech) na koszty świadczenia usług finansowych, w tym płatności. Drugim jest podaż instrumentów finansowych i usług finansowych w pełnym cyklu życia człowieka.

Łączne rozpatrywanie wykluczenia finansowego po stronie popytu i po stronie podaży zachęca do całościowego ujęcia wykluczenia finansowego. Musi ono uwzględniać odmienność sytuacji wykluczonych społecznie i finansowo (ang. *unbanked*), nowych wykluczonych (ang. *underbanked*), klientów bankowości równoległej (ang. *shadow banking*) oraz klientów finansów osobistych (ang. *private banking*).

Wprowadzenie

Tradycyjnie przez finanse dla każdego (ang. *financial inclusion*) rozumie się sytuację, w której każdy ma następujące możliwości w tym zakresie:

- dostęp do usług bankowych przez konto w instytucji kredytowej
- możliwość zaciągnięcia kredytu, jeśli uzna to za celowe i opłacalne
- warunki do oszczędzania i budowania buforów przeciwko szokom finansowym, np. przeciwko szokowi związanemu ze spadkiem dochodów na emeryturze

- możliwość ubezpieczenia się odpowiednio do swoich potrzeb i na dogodnych warunkach
- warunki do korzystania z obiektywnego i zrozumiałego doradztwa finansowego w zakresie kredytów, oszczędzania, inwestycji i zabezpieczenia za pośrednictwem odpowiedniego dla niego kanału
- jest kształcony finansowo odpowiednio do potrzeb w szkole podstawowej, średniej, na studiach wyższych, w ciągu całej aktywności zawodowej oraz na emeryturze [Financial Inclusion Commission 2015].

Dostęp do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym na co dzień pozwala na:

- potencjalną poprawę jakości życia obywateli
- redukcję kosztów transakcyjnych
- pobudzenie aktywności ekonomicznej ludzi
- poprawienie efektywności i skuteczności adresowanej pomocy społecznej
- zwiększenie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki [Cull, Ehrbeck, Holle 2014].

Powszechnie używana koncepcja wyłączenia finansowego może powodować, że ukrytym wymiarem wykluczenia finansowego staje się aktywność zawodowa. Jeśli ktoś jest aktywny zawodowo, to ma prawo liczyć na swobodny dostęp do usług bankowych. Prawo to zostało zapisane jako obowiązek (od 8 sierpnia 2018 r.) otwierania przez banki i Spółdzielcze Kasy Oszczędnościowo-Kredytowe uproszczonych i bezpłatnych kont rozliczeniowych dla wszystkich, a więc również dla tych osób, które nie są aktywne zawodowo [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/92/UE z dnia 23 lipca 2014 r. w sprawie porównywalności opłat związanych z rachunkami płatniczymi, przenoszenia rachunku płatniczego oraz dostępu do podstawowego rachunku płatniczego (Dz. Urz. UE L 257/214)].

Zgromadzono liczne dowody na to, że brak dostępu do bezpiecznych i przydatnych produktów finansowych potęguje ryzyko współczesnego niewolnictwa i handlu ludźmi [Cockayne 2019].

Postęp w dziedzinie FinTech sprawia, że wiele z tradycyjnych wskaźników włączenia finansowego traci aktualność. Dane zamieszczone w tabeli pokazują, że w listopadzie 2017 r. FinTech przestaje być ideą, a staje się praktyką biznesową w Europie (zob. tab. 1).

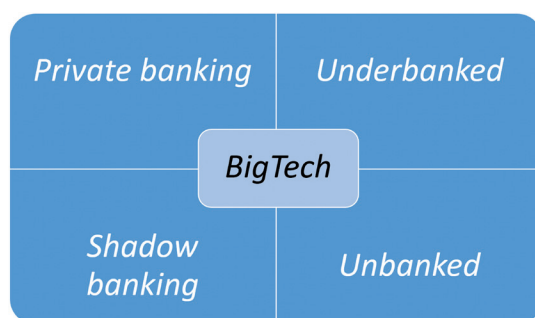
Tabela 1. Zaawansowanie banków Unii Europejskiej w FinTech (w %) N* = 37

FinTech	Zastosowanie komercyjne	Pilotaż	Prace rozwojowe	Dyskusje	Brak aktywności
Biometryczna identyfikacja	58	3	16	16	8
Roboty-doradcy	21	11	26	34	8
Algorytmy wyliczania wiarygodności kredytowej	29	16	32	21	3
Inteligentne kontrakty w handlu zagranicznym	5	18	18	45	11
Płatności mobilne	53	5	21	21	0
Wirtualna tożsamość	3,8	29	37	26	0
Wykorzystanie „chmur”	39	11	16	26	8

*N = liczba respondentów EBA (państwa)

Źródło: [EBA 2018, s. 10].

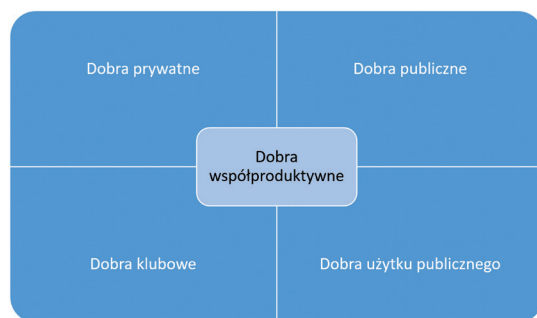
W XXI wieku pojawia się pytanie poznawcze i praktyczne o to, co powinno się uznawać za wykluczenie finansowe. Tradycyjnie przyjmuje się, że jest to świadome lub wymuszone nieuczestniczenie w pośrednictwie finansowym, co przedstawiono za pomocą schematu na rysunku (zob. rys. 1). Dolne ćwiartki na schemacie obejmują tych, którzy świadomie unikają kontaktu z regulowanymi i nieregulowanymi pośrednikami finansowymi. Górne ćwiartki obejmują tych, którzy mają nadwyżkę środków finansowych – chwilową lub strukturalną. W centrum rysunku znajdują się kluczowe firmy technologiczne, które prowadzą platformy internetowe dla korzystania z usług finansowych (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Tradycyjne spojrzenie na wykluczenie finansowe

Źródło: opracowanie własne.

Brak dostępu do konta bankowego nie jest już pewnym wskaźnikiem wykluczenia finansowego. Aplikacja w telefonie lub smartfonie może z powodzeniem zastąpić konto bankowe w operacjach finansowych. Zamieszczony na rysunku schemat przedstawia charakterystykę wykluczenia finansowego przez pryzmat typu oferowanych przez pośredników finansowych dóbr ekonomicznych (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Pośrednictwo finansowe przez pryzmat oferowanego typu dóbr ekonomicznych



Źródło: opracowanie własne.

W tej perspektywie wykluczenie finansowe to brak dostępu do usług finansowych w formie preferowanych przez usługobiorcę dóbr ekonomicznych. Ostatecznie zatem *underbanked*, (czyli: „wykluczony”) to taki usługobiorca, który nie ma zagwarantowanego dostępu do usług finansowych jako dóbr użytku publicznego, co pozbawia go części jego praw jako człowieka. *Underbanked* zaś to ten, kto ma pokusę zawierzenia swoich wyborów życiowych profesjonalnym pośrednikom finansowym, bo jest przekonany, że oni są bezinteresownymi dostawcami dóbr publicznych. *Shadow banking* natomiast to system w którym *quasi* depozyty gwarantują dostęp do profesjonalnych usług finansowych na ryzyko obu stron kontraktu. Klient *private banking* z kolei porusza się poza rynkiem publicznym i poza powszechnymi regulacjami, w ten sposób jest systemowo wykluczony z publicznej oferty.

W XX wieku za przejaw wykluczenia finansowego uznawano brak możliwości systematycznego oszczędzania lub swobody finansowej pozwalającej na aktywny udział w rynku kapitałowym. W XXI wieku, gdy okres aktywności zawodowej pokrywa się z okresem jej braku, a przewidywana długość życia w momencie narodzin przekracza 80 lat, pojawia się przekonanie, że wykluczenie finansowe to brak oferty zarządzania ryzykiem finansowym na co dzień w pełnym cyklu życia człowieka [Solarz, Klepacki, Waliszewski i in. 2018]. Dobra współproduktywne, takie

jak np. edukacja, zapewniają skuteczną walkę z wykluczeniem finansowym. Inne przykłady dóbr współproduktywnych to: możliwość wynajmowania zdolności wytwórczych, dostęp do sieci elektronicznych, dostęp do sieci społecznych, produkty typu smart, produkty ekologiczne [Noga 2019, s. 49].

Nałożenie na siebie XX- i XXI-wiecznej wizji wykluczenia finansowego pozwala postawić pytanie o to, jaka powinna być edukacja finansowa, aby nie rodziła tradycyjnego i nowego wykluczenia finansowego. To zaś wprost prowadzi do podziału wykluczenia finansowego na cztery typy. Propozycję pełnej typologii wykluczenia finansowego przedstawiono w tabeli (zob. tab. 2).

Tabela 2. Typologia wykluczenia finansowego

Kultura ryzyka finansowego	Wysoki apetyt na ryzyko	Niski apetyt na ryzyko
Kultura zaawansowana	<i>Private banking</i> (Bankowość osobista)	<i>Underbanked</i> (Nowi wykluczeni finansowo)
Kultura niezawansowana	<i>Shadow banking</i> (Bankowość równoległa)	<i>Unbanked</i> (Wykluczeni finansowo)

Źródło: opracowanie własne.

Całościowa koncepcja wykluczenia finansowego jest bezpośrednio powiązana z wyobrażeniami o tym, jaki powinien być globalny system finansowy. Były przewodniczący Rady Stabilności Finansowej Mark Carney uważa, że powinien on być bezpieczniejszy, bez kryzysu co dziesięć lat (kryzys w Ameryce Południowej, kryzys w Azji Południowej, kryzys globalny). System finansowy naszych marzeń powinien być prostszy, uczciwszy, lepiej zaspokajający potrzeby starzejących się społeczeństw i powinien odchodzić od tradycyjnych źródeł energii [Carney 2018].

Celem opracowania jest wskazanie na potrzebę równoczesnego zwalczania nowego wykluczenia finansowego będącego następstwem ery cyfryzacji oraz związanego z ryzykiem długowieczności. Nowe pokolenia w coraz większym stopniu poruszają się w wirtualnym świecie i wirtualnej gospodarce, w coraz mniejszym zaś stopniu funkcjonują w realnej gospodarce i w warunkach monopolu na pośrednictwo finansowe. Kompetencje w zakresie matematyki w większym stopniu przesądzą o wykluczeniu finansowym, niż efektywny popyt na usługi [Storchi, Johnson 2016].

Zgodnie z zaproponowanym podziałem wykluczenie finansowe w XX i XXI wieku będzie rozpatrywane w każdym z wyróżnionych jego typów w perspektywie pełnego cyklu życia człowieka: dzieciństwa i młodości, dojrzałości, późnej dojrzałości oraz starości. Kontekst społeczny wykluczenia finansowego jest nie mniej istotny od kompetencji finansowych. Skuteczna walka z wykluczeniem finansowym wymaga

ukształtowania odpowiedniej kultury zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. Prawdziwość tej tezy będzie dokumentowana w kolejnych czterech częściach artykułu, w których dokonano charakterystyki typów finansów osobistych.

Całość rozważań zamyka podsumowanie wskazujące na białe plamy w obszarze finansów osobistych, na potrzebę nowych generacji innowacji finansowych uwzględniających brak kompetencji matematycznych oraz ryzyko długowieczności.

Wykluczenie finansowe wykluczonych społecznie – *Unbanked*

Wykluczenie finansowe coraz częściej przykuwa uwagę teoretyków i praktyków finansów. Z jednej strony, pojawia się profesjonalna oferta usług dla ludzi najuboższych, kobiet i wykluczonych społecznie. Z drugiej strony, wzrost samoobsługi, likwidacja placówek pocztowych i bankowych powodują narastanie liczby osób tracących w praktyce dostęp do podstawowych usług finansowych [Borcuch 2013].

Wykluczenie finansowe przybiera formę:

- braku dostępu przestrzennego do instytucji kredytowej
- braku infrastruktury telekomunikacyjnej pozwalającej na rozwój bankowości mobilnej
- braku podaży potrzebnych produktów i usług finansowych
- wysokich, za wysokich dla potencjalnego klienta, kosztów pośrednictwa finansowego
- samowykluczenia, braku motywacji do poszukiwania przydatnej dla siebie oferty [Solarz 2012, s. 33].

Bank Światowy gromadzi dane o wykluczeniu finansowym z punktu widzenia całej ludzkości. W ostatnich siedmiu latach liczba ludzi mających dostęp do rachunku bankowego zwiększyła się o 800 mln osób i dostęp ten ma już nie połowa, jak dotychczas, ale dwie trzecie ludzkości [Access... 2016].

Badania banku centralnego Francji (Banque de France) wykazały, że osoby starsze, bezrobotne, nisko uposażone, z niskim wykształceniem i tworzące niezbyt zamożne gospodarstwa w strefie euro najprawdopodobniej nie mają rachunku bankowego [Coffinet, Jadeau 2017].

Nowe spojrzenie na wykluczenie finansowe oznacza, że osoba wykluczona to taka, która w swoim smartfonie lub telefonie komórkowym nie ma aplikacji umożliwiających dokonywanie płatności. Jedna czwarta rachunków bankowych w skali świata jest nieaktywna, nie dokonywano na nich żadnych operacji finansowych w ciągu ostatniego roku [World Bank Group 2017].

Tę nową sytuację wykorzystały Indie i likwidację wykluczenia finansowego przeprowadziły z pominięciem rachunku bankowego. Odciski palców oraz skan żrenicy oka wykorzystano dla ustalenia elektronicznej tożsamości obywateli Indii i w znacznym stopniu wycofano obrót gotówkowy, przechodząc na obrót bezgotówkowy z wykorzystaniem mobilnych płatności.

Należy pamiętać, że większość aktualnie wykluczonych finansowo miało w przeszłości rachunek bankowy i z niego zrezygnowało, bo był „za drogi” lub bo „nie mieli wolnych środków finansowych” – są ubodzy. Co dziesiąty z wykluczonych finansowo wprost oświadcza, że nie ma zaufania do banków [Cichowicz, Nowak 2017].

Badania nad młodzieżą prowadzone w rezerwatach Indian w Stanach Zjednoczonych wykazały, że brak dostępu do usług bankowych na zarządzanych przez administrację federalną terenach miał daleko idące następstwa dla historii kredytowej tej grupy ludności. Młodzi kredytobiorcy mieli o 7–10 punktów procentowych niższy rating wiarygodności kredytowej, a jakość ich kredytów była o 2–4 punktów niższa od rówieśników. Pozostawanie pod wpływem banków lokalnych w okresie dojrzewania zwiększa kompetencje finansowe, zaufanie do instytucji kredytowych oraz ma pozytywny wpływ na sposób zarządzania kredytem [Brown, Cookson, Heimer 2019, s. 34].

Zaufanie może mieć instytucjonalny charakter, gdy dotyczy subiektywnego prawdopodobieństwa, że pośrednik finansowy nie zbankrutuje i powierzone środki finansowe zostaną zwrócone na czas i w pełni. Zaufanie może mieć charakter osobisty i dotyczyć pewności co do osobistej uczciwości usługodawcy lub prawdopodobieństwa, że nie zostaną zdradzone istotne interesy klienta.

Wykluczenie finansowe nie wynika wyłącznie z braku zaufania instytucjonalnego lub osobistego potencjalnego klienta. Ograniczone zaufanie do instytucji publicznego zaufania mają w większości samozatrudnieni⁴. Zamieszczone w tabeli dane pozwalają na porównanie charakterystyk społeczno-demograficznych tych, którzy nie mają dostępu do usług bankowych z tymi, którzy aktywnie z nich korzystają (zob. tab. 3).

⁴ Instrumentem wykluczenia są np. instrukcje służbowe banków, w których zaleca się preferowanie umowy o pracę na etacie.

Tabela 3. Porównanie charakterystyk osób korzystających i niekorzystających z usług bankowych we Włoszech (w 2017 r.)

Cecha	Unbanked – średnia	Unbanked – odchylenie	Banked – średnia	Banked – odchylenie standardowe
Dochody (EUR)	13 792	8 428	34 524	24 233
Majątek (EUR)	65 866	114 956	255 830	494 150
Aktywa finansowe (EUR)	114	3157	29 320	108 341
Zatrudnieni (w %)	23,3	42,3	39,6	48,9
Samozatrudnieni (w %)	6,3	24,3	11,3	31,7
Emeryci (w %)	40,6	49,9	38,4	48,6
Osoby w związku małżeńskim (w %)	46,1	49,9	64,0	48,0
Wielkość gospodarstwa domowego	2,319	1,426	2,552	1,260
Wiek (liczba lat)	57,6	19,0	55,8	16,1
Wykształcenie podstawowe (w %)	53,5	49,9	23,0	42,1
Gimnazja (w %)	31,1	46,3	27,3	44,6
Technika (w %)	4,5	20,8	9,0	28,6
Licea (w %)	8,5	27,9	28,4	45,1
Wykształcenie wyższe (w %)	2,4	15,2	12,2	32,8
Awersja do ryzyka (10 – maksimum)	3,426	0,800	3,285	0,789
Kompetencje finansowe – liczba osób posiadających je w danej grupie (w %)	16,3	37,0	33,0	47,0

Źródło: [Ampudia, Palligkinis 2018, s. 137].

Zgodnie z oczekiwaniami czynnikami najsilniej różniącymi populację osób ubankowionych od nieubankowionych są: majątek i dochody z pracy najemnej. Zewnętrznym przejawem tego uwarunkowania jest posiadanie lub nie aktywów finansowych.

W tabeli przedstawiono elementy majątku netto najmniej majątnych gospodarstw domowych w Polsce w 2016 r. (zob. tab. 4). Dla 2,2% gospodarstw

domowych ich majątek netto przyjmuje wartości ujemne, zaś ok. 4,5 % gospodarstw domowych nie zdołało zgromadzić majątku netto o wartości dodatniej. Mediana wartości netto majątku najuboższych 10% gospodarstw domowych wynosi 7,9 tys. zł [NBP 2017, s. 22].

Tabela 4. Łączny bilans najuboższych 10% gospodarstw domowych

Aktywa	Wartość (w mln zł)	Udział (w %)	Pasywa	Wartość (w mln zł)	Udział (w %)
Aktywa ogółem	13623,6	100,0	Zobowiązania ogółem	19 509,0	100,0
Aktywa rzeczowe	10657,9	78,2	Kredyty mieszkaniowe	14405,4	73,8
Główne miejsce zamieszkania (GMZ)	7841,2	57,6	Kredyt na GMZ	12848,5	65,9
Inne nieruchomości	977,6	7,2	Kredyt na inne nieruchomości	1556,8	8,0
Pojazdy	1374,9	10,1	Inne pożyczki	5103,6	26,2
Przedmioty wartościowe	202,1	1,5			
Majątek gospodarczy	262,0	1,9			
Aktywa finansowe	2965,7	21,8			
Depozyty	1862,0	13,7			
Fundusze inwestycyjne	8,5	0,1			
Akcje	0,5	0,0			
Obligacje	0,0	0,0			
Należności	73,2	0,5			
Zabezpieczenia na starość	1021,5	7,5			

Źródło: [NBP 2017, s. 27].

Kluczową kategorią majątku współczesnych Polaków jest własność głównego miejsca zamieszkania (GMZ). W najuboższej grupie właścicielami GMZ jest 3,4% osób [NBP 2017, s. 24]. Pozostali mieszkają głównie w mieszkaniach, które są własnością banków. Kredyty mieszkaniowe pod GMZ są dwukrotnie wyższe od ujemnej wartości netto majątku najuboższych.

Paradoksalnie udział aktywów finansowych wśród najuboższych jest dwukrotnie wyższy niż w pozostałych grupach majątkowych. Również pojazdy odgrywają na co dzień ważną rolę w finansach tych gospodarstw domowych.

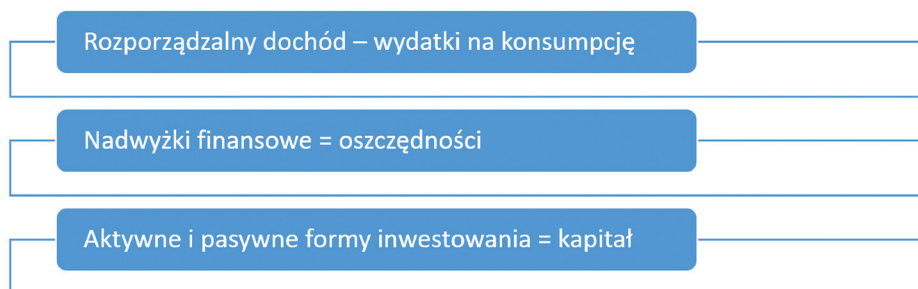
Jedna czwarta zobowiązań najuboższych gospodarstw domowych to pożyczki. Nieubankowieni nie są pozbawieni kontaktów z bankowością równoległą. Część z nich świadomie unika kontaktu z bankami jako elementu

niesprawiedliwych obciążeń podatkowych. W skrajnych przypadkach jedna trzecia osób samozatrudnionych w sposób świadomy nie korzysta z usług bankowych. Są one, podobnie jak małe i średnie przedsiębiorstwa, klientami bankowości równoległej oraz lombardów.

Własność mieszkania i wyższe wykształcenie to czynniki pozwalające na absorbowanie zaburzeń finansowych, są też fundamentem akumulacji wszelkiego rodzaju kapitału oraz dobrostanu [Hays 2018].

Akumulację kapitału gospodarstw domowych przedstawia zamieszczony na rysunku schemat (zob. rys. 3).

Rysunek 3. Akumulacja kapitału gospodarstw domowych



Źródło: [Wójcik 2014, s. 17].

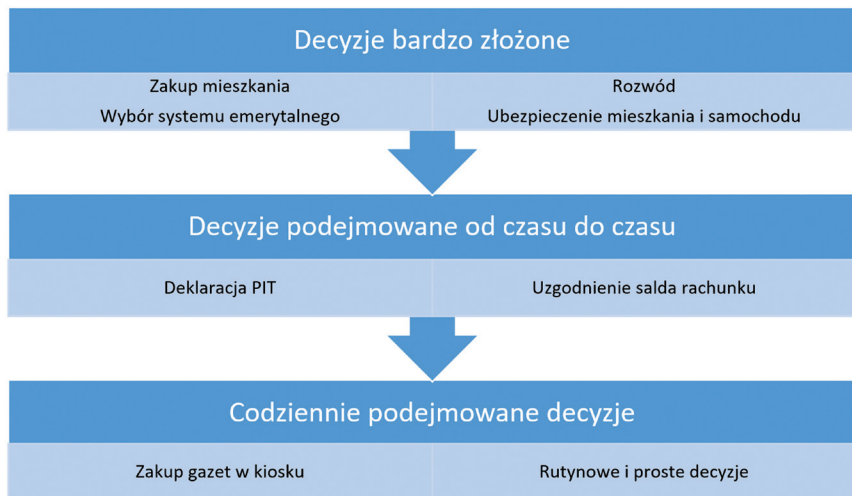
W ramach zaplecza badawczego Eurosystemu podjęto się próby wycenienia tego, ile wart jest dostęp do profesjonalnego pośrednictwa finansowego. Ubankowione rodziny mają o 74 tys. euro większy majątek netto niż ich nieubankowieni sąsiedzi, przy czym jedynie 3,6% gospodarstw domowych uznano w strefie euro za nieubankowione [Ampudia, Ehrmann 2017].

Wykluczenie finansowe nowych wykluczonych – *Underbanked*

Ponad jedna trzecia klientów banków doznała krzywdy w kontaktach z instytucjami publicznego zaufania. Ludzie ci nie są zaliczani do grona wykluczonych finansowo. W praktyce są to tzw. nowi wykluczeni. Część z nich to ofiary na własne życzenie złych praktyk sprzedażowych [Solarz 2018, ss. 31–47].

Z wiekiem rośnie trudność dokonywania wyborów w sytuacjach nowych i złożonych. Na schemacie przedstawiono przykłady tego typu sytuacji decyzyjnych (zob. rys. 4).

Rysunek 4. Mapa trudności poznawczych w podejmowaniu codziennych decyzji finansowych



Źródło: opracowanie własne.

„Wykluczenie finansowe oznacza proces, w którym obywatele doświadczają na rynku podstawowym problemów tak w dostępie, jak i korzystaniu z produktów i usług finansowych, które są odpowiednie do ich potrzeb i umożliwiają prowadzenie normalnego życia w społeczeństwie” [European Commission 2008].

Zgodnie ze stanowiskiem władz Unii Europejskiej wykluczenie finansowe nie jest tożsame z wykluczeniem społecznym, a więc z życiem poniżej niezbędnego minimum bytowego. Nowym kryterium wykluczenia finansowego jest jakość zarządzania ryzykiem finansowym na co dzień. Brak dostępu do profesjonalnego zarządzania tego typu ryzykiem jest nowym wykluczeniem finansowym [Solarz 2012].

Grupa nowych wykluczonych rozpoczyna się od trzeciego decyla majątku netto gospodarstw domowych. Wówczas w ponad 80% przypadków pojawia się własność głównego miejsca zamieszkania (GMZ) – głównego elementu finansów gospodarstw domowych we współczesnej Polsce.

„Nowi wykluczeni to są osoby, które naśladują wzorce konsumpcji ich najmniej zasiedlonych sąsiadów i zdecydowały się na korzystanie z usług finansowych zbędnych dla nich, lub wręcz wciągających w «błędne koło» konsumpcji ponad stan ich możliwości finansowych w dającym się przewidzieć okresie ich dalszego życia” [Solarz 2012, s. 8].

Nowi wykluczeni to nie margines struktury społecznej, lecz jej jądro, którego przedstawiciele wpadli w „pułapkę własności”, czyli mieszkanie i pracę „na swoim” ponad możliwości finansowe ich gospodarstw domowych. Wykluczenie finansowe tej grupy klientów instytucji finansowych przybiera formę:

- braku dostępu do infrastruktury świadczenia usług na odległość
- pominięcia efektywnego popytu tej grupy klientów w modelu biznesowym pośrednika finansowego
- ceny, która nie odpowiada jakości usługi
- usługi, która nie odpowiada pod względem jakości oczekiwaniom klienta
- braku oferty dla konkretnego klienta
- subiektywnego przekonania, że nie ma oferty dla osób o takich, a nie innych charakterystykach.

Wśród wykluczających charakterystyk wymienia się:

- znikomy poziom kompetencji finansowych (przekonanie o tym, że sprawy finansowe są trudne i lepiej się nimi samodzielnie nie zajmować)
- nieumiejętność rozgraniczenia zaufania do instytucji publicznego zaufania oraz zaufania osobistego do jej przedstawiciela niepozwalające na formułowanie pytania o to, kto płaci doradcy finansowemu (nie dopuszcza się myśli, że rynki finansowe są niemoralne i usługa finansowa może być świadomie sprzedawana wbrew interesom klienta)
- nadmierne zadłużenie
- niekorzystne wydarzenia losowe (np. rozwód, ciężka choroba, bezrobocie itp.)
- szok dochodowy wywołany przejściem na emeryturę.

Przez nadmierne zadłużenie rozumie się sytuację, w której:

- koszty obsługi zadłużenia przekraczają 30 lub 50% przychodów miesięcznych brutto, co oznacza, że połowa bieżących dochodów służy do spłaty zobowiązań
- gospodarstwo domowe traci 25% swoich miesięcznych przychodów brutto na obsługę pożyczki lub kredytu niezabezpieczonego
- spłata rat kredytów sprawia, że to gospodarstwo domowe znajduje się na pozycji poniżej minimum kosztów utrzymania
- problemy z zadłużeniem trwają minimum dwa miesiące
- gospodarstwo domowe ma cztery i więcej kredytów
- nadmiernie zadłużeni mają poczucie trudnej sytuacji, w jakiej się znaleźli [Alesio, Iezzi 2015].

Popadnięcie w zadłużenie to pewnego rodzaju proces. W tabeli przedstawiono pięcioetapowy model popadania w pułapkę nadmiernego zadłużenia (zob. tab. 5).

Tabela 5. Pięcioetapowy model popadania w nadmierne zadłużenie

Etap	Procedura	Aktorzy	Następstwa dla dłużnika
1.	Wezwania do zapłaty długu	Handlarz wierzytelnościami	Stres, potępienie ze strony partnerów biznesowych
2.	Procedura sądowa	Sąd, przedstawiciele stron	Dodatkowe koszty
3.	Egzekucja komornicza	Komornicy	Bezdomność
4.	Procedura upadłości konsumenckiej	Sąd	Potencjalne zmniejszenie długu
5.	Rejestr dłużników	BIK	Wykluczenie finansowe

Źródło: [Hiilamo 2018, s. 27].

Nadmierne zadłużenie ma oczywiście bardzo rozległe i dotkliwe konsekwencje. W zamieszczonej poniżej tabeli w sposób syntetyczny przedstawiono następstwa nadmiernego zadłużenia się gospodarstw domowych (zob. tab. 6).

Tabela 6. Indywidualne i społeczne skutki nadmiernego zadłużenia się

Rodzaj skutków	Skutki indywidualne	Skutki społeczne
Skutki finansowe	- Wykluczenie społeczne - Wykluczenie finansowe - Ograniczony dostęp do edukacji finansowej - Ograniczenie dobrostanu	- Ograniczony wzrost gospodarczy - Nadmierny rozwój sfery finansowej - Spekulacje na rynku mieszkaniowym
Skutki pozafinansowe	- Szkody na zdrowiu psychicznym i fizycznym - Ograniczona zatrudnialność - Zaburzenia transferów międzypokoleniowych	- Utrata wzajemnego zaufania - Obniżenie potencjału innowacyjnego - Wydatki publiczne

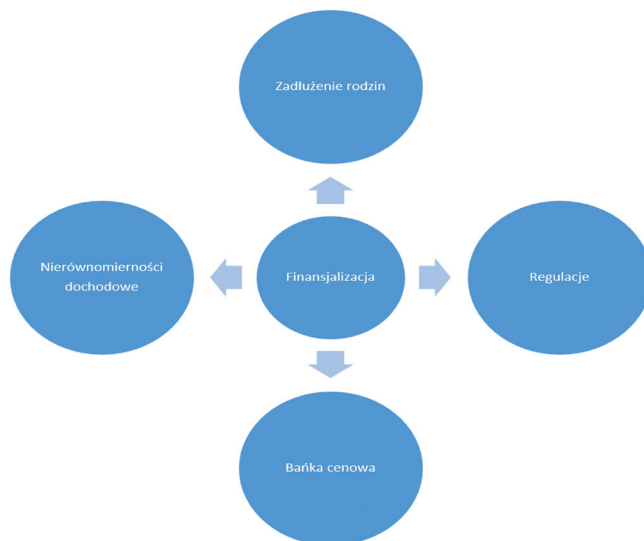
Źródło: [Hiilamo 2018, s. 107].

System finansowy, którego podstawą są: społeczny podział pracy między biernymi gospodarstwami domowymi, jako dostawcami tanich oszczędności, oraz banki, jako instytucje publicznego zaufania alokujące te środki, wyczerpał swój potencjał rozwojowy. W to miejsce pojawiły się platformy internetowe łączące uczestników portali społecznościowych gotowych do dzielenia się wartościami i środkami, w tym środkami finansowymi. Pożyczki z pominięciem tradycyjnych pośredników finansowych stają się coraz bardziej popularne. Nowe technologie zmieniają stosunek sił między gospodarstwami domowymi i usługodawcami ze sfery finansowej. FinTech, RegTech oraz SupTech są nowymi elementami bankowości równoległej (ang. *shadow banking*).

Nadmierny rozwój pośrednictwa finansowego wywołuje liczne pozytywne i negatywne następstwa dla funkcjonowania rodziny trzypokoleniowej.

Własność nieruchomości mieszkalnej dzieli obywateli na tych, którzy są na rynku mieszkaniowym i rynku usług finansowych oraz takich, którzy zostają wykluczeni z dostępu do nich. Podział na insiderów i outsiderów wymienionych wyżej rynków nakłada się na podział na młodych i starych. Starsi są zainteresowani utrzymywaniem wysokich cen nieruchomości i najmu, młodzi naciskają na zagwarantowanie im dostępu do tych rynków. Bum mieszkaniowy cieszy seniorów, juniorzy obawiają się, że zapłacą jako podatnicy-rezydenci za kolejne kredyty finansowe. Złożone powiązania między rynkami finansowymi i rynkami nieruchomości zostały przedstawione na schemacie (zob. rys. 5).

Rysunek 5. Powiązania między zadłużeniem rodzin a bańką cen na mieszkania



Źródło: [Martin, Kersley, Greenham 2015, s. 18].

Mieszkanie jest postrzegane jako nisko opodatkowana inwestycja i swoisty rodzaj oszczędności na starość [Ingves 2019]. Edukacja finansowa w Stanach Zjednoczonych posługuje się koncepcją FIRE, która łączy w sobie instytucje finansowe i rynki nieruchomości. Rozpatrywane łącznie wywołują wrażenie nadmiernego rozwoju systemu finansowego nazywanego „finansjalizacją”.

Wykluczenie finansowe klientów bankowości równoległej – *Shadow banking*

Współczesny system finansowy składa się z dwóch zależnych od siebie części. Jedną to banki depozytowo-kredytowe będące instytucjami publicznego zaufania, ich zadaniem jest przekształcanie depozytów w oszczędności, a następnie w inwestycje i kapitał. Drugą część to niebankowe instytucje finansowe, niemające prawa do przyjmowania depozytów, zasilające się na otwartym rynku finansowym w *quasi* depozyty, np. jednostki uczestnictwa w funduszach pieniężnych lub kryptowaluty. Ten segment systemu finansowego pozbawiony jest dostępu do publicznej sieci bezpieczeństwa finansowego, a za jego funkcjonowaniem nie stoją gwarancje podatnika-rezydenta. Oba segmenty emitują pieniądź – regulowany pieniądź publiczny stanowiący obligatoryjny środek płatniczy lub pieniądź kredytowy. Sektor nienadzorowany emituje pieniądź prywatny oparty na sekurytyzacji kredytów masowych: mieszkaniowych i samochodowych. Oba typy pieniądza uzupełniają się i obsługują segment nieubankowiony oraz nowych wykluczonych za pomocą pieniądza publicznego, państwowego. Pieniądź prywatny jest tworzony na potrzeby sektora klientów bankowości równoległej i bankowości dla najzamożniejszych.

W normalnych czasach, czasach rozwoju gospodarczego, oba segmenty rosną w siłę i wzajemnie się wspierają. W warunkach recesji i zastoju *shadow banking* ulega skurczeniu i oba sektory silnie konkurują o udział w rynku finansowym. Przewagę uzyskuje sektor mający gwarancje państwa na powierzone mu środki finansowe ludności.

Shadow banking zaspokaja efektywny popyt na produkty i usługi finansowe ze strony trzech podstawowych typów podmiotów gospodarczych, a mianowicie:

- kapitalistycznych gospodarstw domowych, osób najzamożniejszych, które poszukują skutecznej ochrony przed nadmiernym opodatkowaniem ich dochodów i majątku
- osób samozatrudnionych, właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw, którzy obawiają się ujawnienia ich tajemnic przez licencjonowane banki
- partnerów banków centralnych w operacjach otwartego rynku
- korporacji ponadnarodowych zainteresowanych globalizacją rynków finansowych, co bezpośrednio obniża ich koszty transakcyjne.

Bankowość równoległa jest odpowiedzią na niesprawności funkcjonowania globalnych rynków finansowych w zakresie:

- kompletności oferty profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym na co dzień
- asymetrii informacji między uczestnikami rynków finansowych
- nadmiaru i równoczesnego niedostatku regulacji konkurencji na globalnym rynku finansowym
- znacznego niedorozwoju instytucji tworzących ramy funkcjonowania gospodarki i społeczeństwa ryzyka.

Wykluczenie finansowe w tym segmencie globalnego rynku finansowego nie polega na braku oferty, lecz na jej cenie. Ceny usług w tym segmencie rynku finansowego mają lichwiarski charakter, co związane jest z monopolem na świadczenie usług finansowych. Lichwę uprawiają parabanki działające w szarej strefie gospodarki oraz pozabankowe instytucje finansowe zaangażowane w transfer pieniędzy za granicę, do rodzin nielegalnych emigrantów.

Wykluczenie finansowe w pozabankowym pośrednictwie finansowym przybiera formę wykluczenia emerytalnego. Źródła wykluczenia emerytalnego to:

- praca w szarej strefie, gdzie nie odprowadza się składek na fundusz emerytalny (duże ryzyko wykluczenia emerytalnego)
- praca w postaci samozatrudnienia (mikroprzedsiębiorca, pracownik kontraktowy)
- niewystarczająca liczba składkowych lat pracy (istotne ryzyko wykluczenia emerytalnego)
- niezapewnienie sobie bufora finansowego (istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że osoby samozatrudniające się lub pracujące w szarej sferze nie zbudowały bufora finansowego) [Kondzielnik, Majka 2019].

Ofiarami bankowości równoległej są osoby bez elementarnych kompetencji cyfrowych i finansowych niezbędnych, aby korzystać z konkurencyjnej oferty platform internetowych. Są one skazane na osobiste pośrednictwo finansowe lichwiarzy.

Wykluczenie finansowe klientów bankowości osobistej – *Private banking*

Majątek netto najbogatszego 1% gospodarstw domowych w Polsce w 2016 r. to 3 mln zł. Dla 10% najbogatszych gospodarstw domowych mediana majątku netto wyniosła w badanym okresie 847,3 tys. zł [NBP 2017]. Dane przedstawione w tabeli pozwalają porównać poziom i strukturę zasobności gospodarstw domowych najuboższych i najbardziej majątnych (zob. tab. 7).

Tabela 7. Łączny bilans najbogatszych 10% gospodarstw domowych

Aktywa	Wartość (w mln zł)	Udział (w %)	Pasywa	Wartość (w mln zł)	Udział (w %)
Aktywa ogółem	2383751,6	100,0	Zobowiązania ogółem	69081,4	100,0
Aktywa rzeczowe	2195124,9	92,1	Kredyty mieszkaniowe	53156,0	76,9
Główne miejsce zamieszkania (GMZ)	1300099,3	54,5	Kredyt na GMZ	43064,5	62,3
Inne nieruchomości	355712,6	14,9	Kredyt na inne nieruchomości	10091,5	14,6
Pojazdy	67411,2	2,8	Inne pożyczki	15925,4	23,1
Przedmioty wartościowe	7282,5	0,3			
Majątek gospodarczy	464619,3	19,5			
Aktywa finansowe	188626,7	7,9			
Depozyty	119823,6	5,0			
Fundusze inwestycyjne	25293,6	1,1			
Akcje	4600,4	0,2			
Obligacje	1309,0	0,1			
Należności	7947,0	0,3			
Zabezpieczenia na starość	8439,3	0,4			
Inne aktywa finansowe	21213,8	0,9			

Źródło: [NBP 2017, s. 27].

Kluczowym elementem różnicowania zasobności gospodarstw domowych w Polsce jest wartość posiadanej nieruchomości mieszkalnej oraz wykazywanego kapitału w formie majątku wykorzystywanego do celów gospodarczych oraz domki letniskowe i grunty rolne.

Jeśli odejdzie się od podziału na decyle majątku netto gospodarstw domowych, to dostrzeże się, że obok wykluczonych finansowo, występują grupy: rentierów, którzy zapobiegliwie gromadzą dobra materialne, właścicieli, czyli dobrych gospodarzy, którzy wykorzystują posiadane zasoby środków trwałych oraz kapitalistów spekulujących nieruchomościami biurowymi i mieszkalnymi. W grupie rentierów nagromadzone zasoby generują równy im co do wartości strumień dochodów. W grupie właścicieli zaś stosunek między zasobem

a strumieniem zmienia się w proporcji 1:5, natomiast w przypadku kapitalistów wynosi on 1:15⁵.

Struktura majątkowa gospodarstw domowych w Polsce w 2014 r. ukształtowała się tak, że 20% to gospodarstwa domowe wykluczone finansowo i społecznie (ang. *unbanked*). Używając innej terminologii, określić je można mianem „rentierów”, których majątek jest równy dochodom ze świadczeń społecznych lub pracy najemnej. W grupie nowych wykluczonych jest 40% gospodarstw domowych. Jest to zarazem ta część gospodarstw domowych, które są określane jako „właściciele”. Ich majątek z własności jest niemal pięciokrotnie większy od dochodów z pracy. W tej grupie znajduje się 20% gospodarstw domowych prowadzących swoją działalność w ramach bankowości równoległej. Łącznie grupa właścicieli to 60% naszych gospodarstw domowych. W grupie kapitalistów (ang. *private banking*) jest 20% gospodarstw domowych. Statystyczny Polak musi 18 lat pracować na medianę majątku krajowego kapitalisty [Fessler, Schürz 2018]. Majątek kapitalisty nie pochodzi z oszczędności, lecz ze spekulacji. W praktyce współczesnego kapitalizmu w Polsce etos pracy, etos akumulacji kapitału jest zastępowany przez spekulacje finansowe.

Spekulacja to nic innego jak przewidywanie przyszłości w czasie rzeczywistym. Przyszłość jest zawsze zawarta w teraźniejszości. Stagnacja wynagrodzeń powoduje, że o kondycji finansowej gospodarstw domowych decyduje aktywność zawodowa kobiet. Instrumenty finansowe pochodne, sekurytyzacja długów gospodarstw domowych są powiązane z umiejętnością pogodzenia pracy zawodowej z rodzicielstwem.

Gospodarstwa domowe absorbują ryzyko nadmiernego rozwoju sektora finansowego kosztem niedorozwoju realnego sektora gospodarki. Kobiety są lepiej wykształcone od mężczyzn, mają zatem wyższe kompetencje finansowe. Te wyższe kompetencje połączone z poczuciem odpowiedzialności rodzą subiektywne poczucie braku zaufania do własnych kompetencji finansowych i powodują, że kobiety nie dają się nabrać naciągaczom na nieprzydatne im produkty i usługi finansowe. Wierzą one w starą etykę pracy, która prowadzi do oszczędności, oszczędności do kapitału, a akumulacja wprost wiedzie do dobrobytu. Mężczyźni wyznają nową etykę, tj. etykę spekulacji – przyszłe dochody kreują prywatne pieniądze, a obrót tych pieniędzy prowadzi do zwiększenia obrotu gospodarczego i do zysków w przyszłości. Spekulacja wokół przyszłości lepszej od teraźniejszości napędza tzw. gospodarkę kasyna. Bańki spekulacyjne przekłuwane są przez realizm kobiet, które nie sprzyjają spekulacjom finansowym na giełdach [Adkins 2018].

Dobrym przykładem tego, jak etos akumulacji kapitału ustępuje iluzji pomnożenia kapitału w wyniku spekulacji jest kryzys kredytów hipotecznych w walutach obcych w Polsce w latach 2000–2013. Pierwsza spekulacja polegała na wykorzystaniu arbitrażu prawnego. Ustawodawca nie uregulował zasad udzielania hipotecznego kredytu mieszkaniowego w walutach obcych. W ten sposób zostały udzielone kredyty osobom, które nie miały zdolności kredytowej w walucie krajowej. Druga spekulacja polegała na ekstrapolowaniu warunków z momentu brania kredytu na okres jego spłaty. Zakładano, że ceny mieszkań będą rosły na rynku pierwotnym i wtórnym [Barembuch 2018, s. 305]. Przyjmowano, że w całym 30–40-letnim okresie spłaty kredytu utrzyma się aprecjacja waluty krajowej. W praktyce wystąpiła aprecjacja kursu CHF/PLN o 66% w analizowanym okresie (lata 2000–2016). To przekłada się na 20–30-procentowy wzrost raty kredytu w stosunku do wyjściowej wielkości. Przyjmuje się, że jedna trzecia tych kredytów ma charakter czysto spekulacyjny. Dla osób zamożnych jest to inwestycja, na której można zarobić. Dla osób, które nie są w stanie spłacać podwyższonych rat tego kredytu natomiast jest to przesłanka od ogłoszenia upadłości konsumenckiej [Bartoszewicz 2016].

Podsumowanie

Analiza wtórnych danych pozwoliła na ustalenie, że:

- Nieubankowane gospodarstwa domowe są w połowie wykluczone społecznie, w połowie zaś należy je zaliczyć do rentierów, a w sumie charakterystyka ta dotyczy 20% ogółu gospodarstw domowych.
- Nowo wykluczone gospodarstwa domowe w pełni należą do grupy właścicieli – jest to połowa tej kategorii majątkowej, a w sumie jest to 30% ogółu gospodarstw domowych.
- Druga połowa gospodarstw domowych grupy właścicieli należy do klientów bankowości równoległej, w sumie jest to 30% ogółu gospodarstw domowych.
- Grupa gospodarstw domowych kapitalistów w całości jest obsługiwana przez bankowość dla najzamożniejszych, w sumie jest to 20% ogółu gospodarstw domowych w Polsce.

Zgodnie z przyjętym punktem widzenia wykluczeni finansowo, to nie to samo co nieubankowieni. Wykluczeni finansowo to te gospodarstwa domowe z grupy właścicieli, które są namawiane wbrew ich apetytowi na ryzyko do spekulacji, oraz te gospodarstwa domowe, którym sprzedawane są produkty finansowe

wbrew ich interesom ekonomicznym. „Osoby w wieku podeszłym nie tylko często czują się niedocenione przez system bankowy, ale odnoszą wrażenie, że są źle traktowane czy dyskryminowane” [Czechowska 2012, s. 50].

W tabeli wymieniono te instytucje finansowe, które w praktyce ograniczają wykluczenie finansowe (zob. tab. 8).

Tabela 8. Instytucje finansowe ograniczające wykluczenie finansowe w poszczególnych segmentach rynku finansowego

Kultura społecznej odpowiedzialności	Aktywna postawa w sferze finansów	Pasywna postawa w sferze finansów
Kultura zaawansowana	Ubezpieczenia zdrowotne dla obłożnie chorych	Pośrednictwo finansowe
Kultura kształtująca się	Lombardy	Bankowość mobilna

Źródło: opracowanie własne.

Czynnikiem modyfikującym mapę wykluczenia finansowego jest rozwój Fin-Tech. Dla seniorów wykluczenie cyfrowe jest znacznie bardziej istotne od wykluczenia społecznego. Dla niepracującej młodzieży podstawowym źródłem wykluczenia finansowego jest brak stałych źródeł dochodu. Aby aktywnie uczestniczyć na rynku finansowym, młodzież zadłuża się na poczet przyszłych dochodów ze spadkobrania.

Osoby aktywne zawodowo działają w ramach szarej strefy gospodarki. Dla tej grupy gospodarstw domowych podstawowymi instytucjami finansowymi są lombardy i niebankowe instytucje finansowe. Gospodarstwa domowe regularnie płacące podatki i otrzymujące wynagrodzenie za pracę najemną są ofiarami agresywnych technik sprzedaży. Ich fałszywe przekonanie o własnych kompetencjach finansowych powoduje, że potencjalnie są łatwą ofiarą dla oszustów finansowych.

Najzamożniejsze gospodarstwa domowe nie mają dostępu do efektywnej ochrony przed chronicznymi chorobami wymagającymi całodobowej opieki pielęgnacyjnej w domu. Brak podaży określonych typów usług finansowych powoduje wykluczenie finansowe również w tej grupie gospodarstw domowych. W proporcji do oferty skierowanej do tej grupy gospodarstw domowych jest to znikoma część niezaspokojonego popytu.

Reasumując, koncepcja wykluczenia finansowego powinna być rozpatrywana zarówno w aspekcie popytu i podaży, typu własności, jak i zasobów majątkowych gospodarstw domowych. Wykluczenie finansowe jest zakorzenione w błędach poznawczych uczestników rynków finansowych. Wbrew oczywistym faktom wierzą oni, że tym razem będzie inaczej, nie chcą dostrzec oznak narastania ryzyka

systemowego. Nadal na rynkach finansowych panuje wiara w ich samoregulujące się możliwości. Uczestnicy rynku nie potrafią określić swojego apetytu na ryzyko oraz określić prawidłowo ryzyka instrumentów finansowych, którymi się posługują. Rynki finansowe nie są moralne ze swojej istoty. Sprzedaż za wszelką cenę i wbrew interesom drugiej strony kontraktu to nie wyjątek, lecz norma.

Wykluczenie finansowe rośnie wraz z zazębianiem się w codzienności świata wirtualnego i realnego. Całościowa edukacja finansowa skutecznie ograniczająca skalę wykluczenia finansowego obejmuje łącznie kompetencje finansowe i cyfrowe.

Bibliografia

Access to Financial Services in the UK (2016), „Financial Conduct Authority Occasional Paper”, No. 17.

Adkins L. (2018), *The Time of Money*, Stanford University Press, Stanford.

Alessio G., Iezzi S. (2015), *Over-Indebtedness in Italy. How Widespread and Persistent Is It?*, Bank of Italy, [online] https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/altri-atti-convegni/2015-analysis-household-finances/papers/1.DAlessio_Iezzi.pdf, dostęp: 12.05.2017.

Ampudia M., Ehrmann M. (2017), *Financial Inclusion: What's It Worth?*, European Central Bank Working Paper No. 1990/2017.

Ampudia M., Palligkinis S. (2018), *Trust and the Household-Bank Relationship*, European Central Bank Working Paper No. 2184/2018.

Barembuch A. (2018), *Zarządzanie finansami osobistymi. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Bartoszewicz A. (2016), *Analiza dotycząca społecznych skutków kryzysu kredytów hipotecznych odnoszących się do walut obcych*, Kancelaria Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa.

Borcuch A. (2013), *Prawo człowieka do podstawowych usług finansowych – Wyzwanie globalne*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Seria: Organizacja i Zarządzanie”, nr 65.

Brown J., Cookson R.A., Heimer R. (2019), *Growing up without Finance*, „Journal of Financial Economics”, Vol. 89, Issue 3.

Carney M. (2018), *True Finance – Ten Years after the Financial Crisis: A Pension Fund's Retrospective*, Bank of England, London.

Cichowicz E., Nowak A.K. (2017), *Review of Research on Financial Literacy and Education of Poles*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na Rynku Usług Finansowych”, vol. 26, nr 4.

Cockayne J. (2019), *Innovation for Inclusion: Using Digital Technology to Increase Financial Agency and Prevent Modern Slavery*, United Nations University Briefing Paper No. 3/2019.

Coffinet J., Jadeau C. (2017), *Household Financial Exclusion in the Eurozone: The Contribution of the Household Finance and Consumption Survey*, Bank of France, [online] <https://www.bis.org/ifc/publ/ifcb460.pdf>, dostęp: 21.05.2018.

Cull R., Ehrbeck T., Holle N. (2014), *Financial Inclusion and Development: Recent Impact Evidence*, Focus Note CGAP No. 92/2014.

Czechowska I.D. (2013), *Ograniczenia w dostępie do usług bankowych klientów 60+ w perspektywie zrównoważonych finansów*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 311.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/92/UE z dnia 23 lipca 2014 r. w sprawie porównywalności opłat związanych z rachunkami płatniczymi, przenoszenia rachunku płatniczego oraz dostępu do podstawowego rachunku płatniczego, Dz. Urz. UE L 257/214.

EBA (2018), *EBA Report on the Prudential Risks and Opportunities Arising for Institutions from FinTech*, EBA, London.

European Commission (2008), *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, European Commission, Brussels.

Fessler P., Schürz M. (2018), *The Functions of Wealth: Renters, Owners and Capitalists across Europe and the United States*, Oesterreichische National Bank Working Paper No. 223/2018.

Financial Inclusion Commission (2015), *Financial Inclusion. Improving the Financial Health of the Nation*, Financial Inclusion Commission, London.

Hays C. (2018), *The True Cost of Financial Exclusion*, Bloom Economic Research Division, [online] https://bloom.co/berd/the_true_cost_of_financial_exclusion.pdf, dostęp: 10.08.2019.

Helliwell J.F., Norton M.B., Huang H. i in. (2018), *Happiness at Different Ages: The Social Context Matter*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 25121/2018.

Hiilamo H. (2018), *Household Debt and Economic Crises. Causes. Consequences and Remedies*, Edward Elgar Publishing, Hamilton.

Ingves S. (2019), *Housing Market Challenges-Weighing Today against Tomorrow*, Sveriges Riksbank, [online] <https://www.bis.org/review/r190918c.pdf>, dostęp: 25.09.2019.

Kondzielnik O., Majka K. (2019), Ryzyko wykluczenia emerytalnego pokolenia Y, „Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na Rynku Usług Finansowych”, vol. 31, nr 1.

Martin A., Kersley H., Greenham T. (2015), *Inequality and Financialisation: A Dangerous Mix*, Friedrich Ebert Stiftung, London – Berlin.

NBP (2017), *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce. Raport z badania 2016 r.*, NBP, Warszawa.

Noga A. (2019), *Szczególna teoria zatrudnienia. Jak wykorzystać przedsiębiorstwa, rynki i państwa do tworzenia atrakcyjnej pracy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Solarz M. (2018), *Wiktylizacja klientów bankowych w Polsce – przyczyny i wybrane sposoby ograniczania*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na Rynku Usług Finansowych”, nr 27.

Solarz J.K. (2012), *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, Studia i Monografie Społecznej Akademii Nauk nr 37/2012, Wydawnictwo SAN, Łódź.

Solarz J.K., Klepacki J., Waliszewski K. i in. (2018), *Całościowa edukacja finansowa. Teoria i praktyka*, Studia i Monografie Społecznej Akademii Nauk nr 82/2018, Wydawnictwo SAN, Łódź.

Storchi S., Johnson S. (2016), *Financial Capability for Well-Being: An Alternative Perspective from the Capability Approach*, Bath Paper in International Development and Wellbeing No. 44/2016.

World Bank Group (2017), *The Global Findex Database 2017*, World Bank Group, Washington.

Wójcik E. (2014), *Konkurencja na rynku oszczędności w Polsce*, CeDeWu.PL, Warszawa.

Dylemat czwarty. Emocje i kalkulacje czy nawyki?

Sentymenty w finansowaniu rodziny trzypokoleniowej

Jan Krzysztof Solarz

Wstęp

Główny nurt ekonomii ignoruje sytuacje decyzyjne, w których znaczna część uczestników obrotu gospodarczego „nie wie, że nie wie”. Niewiedza ta, to nie asymetria informacji rodząca potrzebę korzystania z pośredników finansowych lub absorbcja pierwotnej informacji przez agentów podmiotów gospodarczych. W dobie nadmiaru informacji i bliskich zeru kosztach jej pozyskania w bazach danych mają miejsce sytuacje, w których decydenci są przekonani o swoich kompetencjach i swojej wiedzy ekonomicznej. W praktyce, ze względu na złożoność wyborów ekonomicznych, te subiektywne oceny są zawyżone. W ten sposób powstają nowi wykluczeni (ang. *underbanked*).

Celem opracowania jest wskazanie takich obszarów rzeczywistości, w których automatyczne procesy rynkowe i decyzyjne zderzają się z emocjami codziennych wyborów ekonomicznych. Przykładem tego typu sytuacji jest finansowanie rodziny w jej pełnym cyklu życia: od narodzin do zgonu. Wbrew powszechnemu oczekiwaniu przedmiotem analizy nie będzie rodzina dwupokoleniowa, lecz trzypokoleniowa, czyli tzw. rodzina rozszerzona. Ten wybór wynika z wydłużenia się oczekiwanego życia obywateli krajów OECD oraz znacznych transferów międzypokoleniowych.

Spośród małżeństw, w których oboje małżonkowie są na emeryturze i mają po 66 lat, dwie trzecie znajduje się w sytuacji kiedy jedno z nich dożyje 86 lat, a jedna trzecia może się spodziewać, że żona dożyje 92 lat [Bajtelsmit, Rappaport, Wang 2015].

Przedstawiony cel poznawczy i praktyczny zostanie zrealizowany w czterech etapach. Najpierw przypomniana zostanie koncepcja sentymentów moralnych

Adama Smitha [Smith 2017]. Następnie omówione zostanie ryzyko złożoności mierzone stratami rodziny trzypokoleniowej i porównane z finansowaniem cyklu życia singli z wyboru. W dalszej kolejności przedstawione będzie finansowanie luk finansowych w pełnym cyklu życia rodziny ze szczególnym uwzględnieniem niezyskanych dochodów z racji macierzyństwa, utraty dochodów z pracy po przejściu na emeryturę oraz urzeczywistnienia długowieczności. W zakończeniu podkreślone zostaną zalety *humanomics* – odejścia od paradygmatu równowagi makro- i mikroekonomicznej na rzecz podejścia procesowego z długim cyklem życia.

Sentymenty moralne w finansowaniu rodziny

Punktem wyjścia do finansowania rodziny w jej pełnym cyklu życia jest godność człowieka, która zakłada, że może on realizować swoje prawa reprodukcyjne. Wielu ludzi płynnie przechodzi od romantycznego do pragmatycznego modelu miłości. Znaczna część relacji kończy się małżeństwem, ale coraz rzadziej celem tych małżeństw jest posiadanie potomstwa. Niektóre z nich wybierają adopcję dzieci jako drogę do utworzenia tzw. prawdziwej rodziny. Coraz częściej dzieci są wychowywane przez samotne matki wykluczone z międzygeneracyjnych transferów.

Dzietność w Europie w latach 1830–1970 zmniejszała się w wyniku dyfuzji wzorców zachowań ukształtowanych we francuskojęzycznej jej części. Bliskość kulturowa z francuską tradycją podbudowana niską śmiertelnością niemowląt, urbanizacją, większą gęstością zaludnienia skutkowałą spadkiem dzietności [Spolaore, Wacziarg 2019].

Natomiast w XX wieku hipisi zauroczeni modą na swobodę obyczajową i palący marihuanę zwiększyli dzietność o czworo dzieci na kwartał na 10 tys. kobiet w wieku rozrodczym. Okazuje się, że konsumpcja tego typu środków odurzających skutkuje nieznacznym wzrostem dzietności [Baggio, Chong, Simon 2018].

Finansowanie praw reprodukcyjnych człowieka w Europie wymaga zatem uwzględnienia czynników ekonomicznych, kalkulacji finansowej oraz czynników kulturowych, a także emocji towarzyszących świadomemu rodzicielstwu. Między emocją i kalkulacją należy umiejscowić nawyki, również nawyki finansowe. Jak długo panuje przekonanie, że „Jak Pan Bóg dał dzieci, to i da na nie”, tak długo trudno jest nakłonić ludzi do planowania finansowego.

Obecnie w świecie mediów społecznościowych lansuje się model życia singla z wyboru, który kieruje się wyłącznie własnym interesem. Jest on logicznie spójny z koncepcją zerowego wzrostu gospodarczego i obawami o to, czy na Ziemi uda się wyżywić pod koniec XXI wieku 10 mld ludzi. Które z zachowań jest dobre, a które

złe w świetle wyborów ekonomicznych? Z czym można i należy sympatyzować, a co potępiać? [Smith 2017, s. 130].

Sentymenty moralne, zdaniem Adama Smitha, tworzą ramy, które ograniczają człowieka ekonomicznego, a jednocześnie czynią jego wybory przewidywalne w czasie [Smith 2017]. Wiemy, że sentymenty moralne ewoluują w czasie i ulegają zmianom stadnym, związanym między innymi z modą na postulaty LGBT.

Związki partnerskie i single z wyboru tworzą gospodarstwa domowe, których istotą jest znajdowanie źródeł pokrycia ich wydatków. Postrzeganie rodziny poprzez jej budżet całkowicie degraduje jej funkcje reprodukcyjne. Istotą rodziny staje się wspólne sporządzanie budżetu i planowanie finansowe [Bywalec 2012, s. 158].

Popularne definicje gospodarstwa domowego określają je jako bazę ekonomiczną jednostki albo kilku osób powiązanych ze sobą więziami rodzinnymi lub innymi relacjami, których gospodarowanie ma bezpośredni związek z konsumpcją [Gutkowska, Ozimek, Laskowski 2001, s. 5].

Sztuczne odseparowanie gospodarstwa domowego od jego funkcji reprodukcyjnych prowadzi do rozwoju teorii, w myśl których nadrzędnym celem człowieka jest zadowolenie z poszczególnych dziedzin życia. Ogólne poczucie szczęścia promieniuje w dół – do poszczególnych sfer codzienności, a równocześnie dobra jakość życia przekłada się na całościowe poczucie szczęścia [Szubert 2019].

Dobrostan ludzi to subiektywne poczucie szczęścia i udanego życia, które schematycznie można przedstawić w kształcie litery U – jest najwyższe u nastolatków i seniorów, a najniższy poziom przybiera u osób w wieku 50 lat. Najbardziej ustabilizowany wskaźnik tego poczucia to sens przypisywany własnemu życiu. Szczęście i ogólne zadowolenie wpisuje się w krzywą U. Po 60. roku życia rośnie i utrzymuje się na wysokim poziomie lęk, obawa o utratę bezpieczeństwa fizycznego i finansowego. Przy innych czynnikach takich samych, pozostawanie w związku nieformalnym lub małżeństwie istotnie zwiększa subiektywne poczucie szczęścia [Szubert 2019]. W praktyce oznacza to, że osoby w wieku 50 lat są najlepiej przygotowane do korzystania z usług doradców finansowych. Dzieje się tak, z następujących powodów:

- Zdolność osób w wieku 50 lat do podejmowania złożonych decyzji jest na najwyższym z możliwych poziomów.
- Można znacząco poprawić kompetencje finansowe osób w wieku 50 lat, a one mają świadomość potrzeby zmiany w tym zakresie.
- Osoby w wieku 50 lat są zainteresowane alokacją ryzyka, a nie tylko alokacją kapitału w dającym się przewidzieć okresie życia.
- Osoby 50-letnie zdają sobie sprawę z utraty części zdolności poznawczych i mają świadomość, że one ulegną dalszemu ograniczeniu [Williams 2016].

Rozkład poczucia szczęścia w cyklu życia (kształt litery U) ulega znacznemu spłaszczeniu, gdy w latach aktywności zawodowej natrafiamy na partnerskiego przełożonego, mieszkamy długo w lokalnej społeczności i żyjemy w związku małżeńskim. Oznacza to, że kontekst społeczny, w jakim się znajdujemy ma znaczący wpływ na nasze subiektywne poczucie szczęścia w życiu. Swoistym dostawcą dobrostanu jest praca, rodzina i społeczność lokalna. Z wiekiem spośród tych źródeł satysfakcji życiowej największe znaczenie zaczynają wyraźnie mieć społeczności lokalne [Helliwell, Norton, Huang i in. 2018].

Mikołaj Lewicki uważa, że celem nadrzędnym współczesnego człowieka jest troska o bezpieczeństwo finansowe swojej egzystencji. Prowadzi ona do „nadawania rzeczom ich wartości jako obietnicy przyszłego zysku” [Lewicki 2019, s. 10]. Szczególne miejsce wśród tych rzeczy zajmuje nieruchomość mieszkalna nazywana w języku statystyki publicznej „siedzibą główną”. W praktyce okazuje się, że kredyt hipoteczny wiąże dwoje ludzi silniej niż jakiegokolwiek więzi emocjonalne lub ekonomiczne. Kredyt hipoteczny pełni funkcję osi, na której rozwija się biografia rodziny. Polski sen o własności mieszkania trwale wiąże rodzinę ze światem finansów.

Ryzyko złożoności finansowania rodziny

Świat finansów jest postrzegany jako wrogi dla tzw. zwykłych ludzi, a sprawy finansowe jako „trudne i brudne”. W opinii wielu osób najlepiej nie mieć nic wspólnego z pośrednikami finansowymi. Kompetencje finansowe osób zakładających rodziny są niskie w porównaniach międzynarodowych oraz w subiektywnym odczuciu badanych. Świadomość tego, że „nie wiedzą, że nie wiedzą” jest bardzo ograniczona. Mężczyźni są przekonani, że znają się na sprawach finansowych, kobiety natomiast są bardziej krytyczne w samoocenie swojej wiedzy finansowej i umiejętności jej zastosowania, a im bardziej są wykształcone, tym bardziej podkreślają swoje braki kompetencji w świecie finansów. Mężczyźni bez względu na poziom swojego wykształcenia formalnego są zadufani, jeśli chodzi o swoje kompetencje finansowe i to właśnie oni w większości „nie wiedzą, że nie wiedzą” [Bannier, Neubert 2016].

Badania nad preferowaną dietnością wskazują, że ludzie korygują swoje oczekiwania w tym względzie do stanu faktycznego. Ten stan rzeczy sugeruje tzw. ograniczoną racjonalność przy podejmowaniu kluczowych i ryzykownych decyzji dotyczących lokalizacji głównej nieruchomości mieszkalnej, małżeństwa, pracy i dietności. W większości przypadków badani przeceniają stopień stałości ich preferencji i nie doceniają stopnia zmienności swoich preferencji. W ciągu 3–9 lat

większość badanych (60%) zmniejszyło o dwoje dzieci liczbę planowanego potomstwa. Jedynie jedna trzecia badanych prawidłowo wskazała swoje wcześniejsze preferencje co do liczby dzieci [Mueller, Hicks, Johson-Hanks i in. 2019].

Badania nad majątkiem gospodarstw domowych w Polsce z 2016 r. wskazują na potrzebę silnego konstruktywizmu [NBP 2017]. Przeciętny majątek netto gospodarstwa domowego w Polsce w 2016 r. mierzony medianą wynosił 263 tys. zł. O tej wartości decydowała wartość GMZ, czyli głównego miejsca zamieszkania (265,4 tys. zł), inna nieruchomość (144,9 tys. zł) oraz infrastruktura działalności gospodarczej (144,9 tys. zł). Finansowe składniki tego majątku to zaledwie 15,3 tys. zł, a zadłużenie jest niewielkie – 10 tys. zł [NBP 2017].

Dane zawarte w tabeli pokazują między innymi, że posiadanie innej niż GMZ nieruchomości jest w Polsce oznaką zamożności, pary z dziećmi mają warunki do ich wychowywania, a seniorzy są zazwyczaj właścicielami głównego miejsca zamieszkania (zob. tab. 1).

Tabela 1. Wybrane aktywa rzeczowe według grup gospodarstw domowych w 2016 r. (mediana w tys. zł; udział w %)

Typ gospodarstwa domowego	Główne miejsce zamieszkania (GMZ)	Inna nieruchomość	Majątek do prowadzenia działalności gospodarczej
Wszystkie gospodarstwa domowe	265,4 100,0	119,8 100,0	144,9 100,0
Jednoosobowe gospodarstwa domowe	185,3 15,2	99,6 9,9	69,6 4,7
Samotniewychowujący rodzic	201,8 3,5	71,4 2,3	103,9 1,9
Pary bezdzietne	250,0 16,8	101,4 17,0	128,2 14,0
Pary z dziećmi	300,0 40,7	140,1 49,9	148,1 45,3
Rodziny rozszerzone	323,3 23,9	129,0 21,0	168,5 34,0

Źródło: [NBP 2017, s. 90 i 96].

Equity release jest stosunkowo nową usługą finansową, pozwalającą na przekształcenie nie płynnego majątku trwałego zakumulowanego w nieruchomościach w płynne środki finansowe. Ta inżynieria finansowa przybiera formę odwróconego kredytu hipotecznego oraz sprzedaży nieruchomości. W Polsce jest realizowany jedynie model sprzedaży upłynnienia zakumulowanych oszczędności gospodarstwa domowego. Sprzedaż 300 nieruchomości rocznie trudno uznać za sukces w uwalnianiu środków finansowych znajdujących się w nieruchomościach, głównie mieszkalnych [Kowalczyk-Rólczyńska 2018].

Sekurytyzacja nieruchomości mieszkalnych jest formą nie tylko zabezpieczenia kredytów hipotecznych, ale przede wszystkim uwalniania za pomocą instrumentów finansowych kapitału finansowego zinternalizowanego w długookresowej wartości nieruchomości mieszkalnej. Hipoteczny pieniądź bankowy to pieniądź kreowany w procesach kredytowania, dla których zabezpieczeniem jest wartość nieruchomości [Półtorak 2013, s. 13].

Ocenia się, że mediana transferu międzypokoleniowego odchodzącego pokolenia wyżu demograficznego wobec jego spadkobierców wyniesie nieco ponad 100 tys. zł. Powstaje pytanie, czy ten znaczący transfer międzypokoleniowy jest postrzegany jako przyszły dochód, z którego mogą być sfinansowane koszty wychowania dzieci. Badani mają trudność w ocenie niepewności uzyskiwanych dochodów z pracy, dlatego nie myślą o transferach od dziadków i babć, pozostają nadmiernie pewni ich stabilności [Singh, Stoltenberg 2018].

Cykl życia rodziny

W dostatecznie długiej perspektywie rodzina przestaje być realizatorem bardzo licznych funkcji w społeczeństwie i gospodarce, bowiem staje się jądrem zachowań prywatnych. Adam Noga przypomina, że na początku były gospodarstwa domowe – ekos [Noga 2019]. Atrakcyjność pracy zależy od samych gospodarstw domowych, a rynki, państwa i przedsiębiorstwa mogą tylko pomóc w jej kreowaniu dzięki nabywaniu i tworzeniu przez gospodarstwa domowe dóbr współproduktywnych.

Marta Musiał dochodzi do wniosku, że połowa badanych gospodaruje swoimi finansami na niskim poziomie, jedna trzecia robi to nieefektywnie, zaś jedna piąta – średnio, jedynie 4,37% badanych cechuje wysoki poziom efektywności gospodarowania swoimi finansami [Musiał 2018].

W nauce o finansach milcząco zakłada się, że niegospodarność gospodarstw domowych jest ich prywatną sprawą, bo są to ich prywatne pieniądze. W perspektywie zabiegów państwa o zwiększenie diety zarówno w Polsce, jak i w wielu innych krajach, traktowanie finansowania cyklu życia rodziny jako części życia prywatnego wydaje się być anachroniczne [Milic-Czerniak (red.) 2016].

Ryzyko złożoności w finansowaniu rodzin w ich pełnym cyklu życia to łączne straty wobec świadomego singla wyrażone w pieniądzu publicznym i pieniądzu prywatnym. Jest to próba oszacowania rozmiaru strat finansowych i prawdopodobieństwa ich wystąpienia spowodowanego finansowaniem podstawowej komórki społeczeństwa – rodziny.

W ramach paradygmatu rodziny jako podstawowej komórki społeczeństwa nie ma miejsca na straty, są jedynie niezbędne dla funkcjonowania społeczeństwa wydatki. Po odejściu od tego paradygmatu pojawia się praktyka społeczna, w ramach której już blisko jedna czwarta z wchodzących w okres płodności Polek świadomie rezygnuje z macierzyństwa. Zmieniają się struktury rodzinne – spada liczba dzieci i rośnie liczba osób, które nie mają dzieci. Mamy coraz mniej rodzeństwa i krewnych w tym samym pokoleniu, a jednocześnie wzrasta liczba pokoleń współegzystujących [Kotowska 2019, s. 19]. W nowym paradygmacie rodziny jako praktyki społecznej pojawia się możliwość mówienia o stratach wywołanych założeniem rodziny i posiadaniem dzieci. W tabeli zestawiono ze sobą opisy obydwu paradygmatów rodziny w celu uwidocznienia kontrastu między nimi (zob. tab. 2).

Tabela 2. Główne różnice między perspektywami bycia rodziną oraz praktykowania rodziny

Instytucja społeczna Podstawowa komórka społeczna	Zbiór praktyk Konfiguracja osób dzielących poczucie przynależności do rodziny
Pokrewieństwo Małżeństwo	Emocje Praktyki
Rodzina to stabilna instytucja	Rodzina to dynamiczny proces
Rodzina nuklearna Rodzina patologiczna lub alternatywna	Inkluzywna rodzina Wielość rodzin
Rodzina – byt kształtowany przez czynniki zewnętrzne	Rodzina – byt endogeniczny
Społeczny podział pracy płci społecznych	Płynność ról członków rodziny Róle oderwane od płci społecznej
Bierne powielanie ról społecznych	Emocjonalne i kreatywne, nieprzewidywalne odgrywanie ról społecznych

Źródło: [Sikorska 2019, s. 50].

Przejście od perspektywy bycia rodziną (w sobie) do perspektywy praktykowania rodziny (dla siebie) oznacza wolny wybór, w tym finansowy, rodzicielstwa. Rodzina dla siebie to proces jej kształtowania w czasie od „dzieciocentryzmu” aż do jej w pełni dojrzałej formy, czyli rodziny trzypokoleniowej. Dotychczasowe definicje rodziny GUS mówią o tzw. pełnej rodzinie, która składa się z rodziców (pozostających ze sobą w związku formalnym bądź nieformalnym) oraz dziecka lub dzieci (biologicznych bądź adoptowanych).

Rodziną jest to, co za rodzinę uznajemy jako społeczeństwo [Pawlak 2019].

W pracach naukowych z zakresu demografii pisze się o rodzinie *sensu largo*, która jest węzłem w sieci krewniactwa. Szacunki holenderskie wskazują, że o ile w 1990 r. osoba w wieku 75 lat miała średnio 3 dzieci i 6 wnucząt, o tyle w 2050 r.

osoba w wieku 75 lat posiadać będzie 1,7 żyjącego dziecka i nie więcej niż 3 wnucząt. Równocześnie zmniejszy się liczba żyjącego rodzeństwa z ok. 2 do 0,7 osoby [Szukalski 2001].

Należy mówić o pełnym cyklu życia rodziny, a więc włączeniu genów rodziców w zagęszczoną pulę genów dziedziczonych w ramach ludzkości, co następuje w momencie narodzin wnuczki lub wnuka. Rodzina staje się trzypokoleniowa i spełnia swoją biologiczną misję. Tego typu definicja rodziny jest konstruktem teoretycznym, który nie jest zakorzeniony w praktyce społecznej. „Sami badani nie wspominają, nie dostrzegają obecności rodziców i dziadków w budżetach par. Są to mieszkania, dołożenie do wkładu własnego, prezenty dla wnuków, finansowanie zajęć dodatkowych oraz udzielanie pożyczek na wieczne nieoddanie” [Olcoń-Kubicka 2019, s. 31].

Rodzina spełnia bardzo istotną rolę gospodarczą. W tabeli w sposób syntetyczny uporządkowano problematykę gospodarczej roli rodziny (zob. tab. 3).

Tabela 3. Sposoby dostosowywania się rodziny do gospodarki

Działania gospodarcze	Środki stosowane	Rola rodziny	Cel gospodarowania
Produkcja	Zasoby i ich optymalizacja	Kapitał ludzki	Zaspokajanie podstawowych potrzeb
Wymiana	Rynek	Kapitał społeczny	Dochód i zysk
Konsumpcja	Dystrybucja siły nabywczej	Sprawiedliwa dystrybucja	Dobrostan

Źródło: [Michalski 2014, s. 123].

Kapitał ludzki jest obecnie uznawany za jeden z najważniejszych czynników określających różnice zamożności między państwami i ich potencjału rozwojowego. Im bardziej inwestowanie w kapitał społeczny dzieci jest wpisane w funkcję użyteczności ich rodziców, tym wyższe są nakłady na ten typ kapitału. W modelu dynastycznym rodzice wiedzą dokładnie, co jest najlepsze dla ich dzieci. W modelu demokratycznym rozstrzygająca jest konsumpcja wnucząt. Wówczas to kapitał ludzki dziadków przekłada się na funkcję użyteczności rodziców i końcową konsumpcję wnucząt. Ten model stosunków międzypokoleniowych może powodować niedoinwestowanie w kapitał ludzki lub jego przeinwestowanie w stosunku do wynagrodzenia oferowanego na rynku pracy [Woźny, Growiec 2010, s. 35].

Proporcja różnego rodzaju kapitału w cyklu życia jednostki i rodziny w sposób wyraźny zmienia się – do narodzin pierwszego z wnucząt najbardziej liczy się kapitał ludzki i dochody z pracy, a po przejściu na emeryturę na plan pierwszy wysuwa się kapitał finansowy i wydatki na podtrzymanie zdrowia [Corrigan, Matterson 2010, s. 10].

Instytucjonalna i rzeczowa rola rodziny w gospodarce i społeczeństwie jest zapisana w aktach prawnych. W praktyce społecznej rodzina to tzw. pełna rodzina, czyli żona, mąż i dziecko, wsparta transferami międzypokoleniowymi czasu, przestrzeni i pieniędzy od rodziców do dzieci i ich dzieci. Relacja dziadkowie – wnuczka jest współcześnie postrzegana jako zewnętrzna. Rodziny są wielopokoleniowe jedynie w czynnościowym rozumieniu instytucji rodziny.

Wyniki badania *Survey on Health, Ageing and Retirement in Europe* dotyczącego ludzi w wieku 50+ wskazują, że finansowe wsparcie dla starzającego się pokolenia jest w Polsce bardzo niskie (4%) [Gruber 2017]. Darmowe wsparcie jest już częstsze (17%). Rośnie ono z wiekiem beneficjenta – dla osób 50+ to pół godziny tygodniowo, a dla osób 90-letnich to już dwie godziny tygodniowo [Gruber 2017]. W tych warunkach pomoc sąsiedzka jest bezcenna.

Ryzyko złożoności finansowania rodziny trzypokoleniowej podważa dotychczasową tradycję tzw. pełnej rodziny. W praktyce społecznej zasoby majątkowe i dochody najstarszego pokolenia są coraz częściej wykorzystywane do finansowania wnucząt. To nie jest patologia, lecz racjonalna praktyka społeczna.

Jakość stosunków dziadków z wnukami w znacznym stopniu określa poziom zdrowotności, zdolności poznawcze i poziom edukacji wnucząt, zwłaszcza w wieku przedszkolnym, niezależnie od tego czy mieszkają razem, czy osobno. Problem polega na tym, że rodziny rozszerzone nie podejmują decyzji finansowych wspólnie. Środki przeznaczone na prezenty z okazji chrzcin i komunii ze strony rozszerzonej rodziny z powodzeniem wystarczyłyby na stworzenie miejsca pracy obdarowanemu.

Młode pokolenie Polaków jest beneficjentem transferów międzypokoleniowych różnego rodzaju. W tabeli przedstawiono transfery finansowe między generacjami, które mają miejsce w całym cyklu życia rodziny (zob. tab. 4).

Tabela 4. Międzygeneracyjne transfery finansowe w pełnym cyklu życia rodziny (w % dochodu z pracy)

Polska ogółem	Młodzi 20,0	Pracujący -16,8	Starzy 6,5	Różnica 9,6
Środki publiczne	3,5	-5,5	6,3	4,3
Mechanizmy rynkowe	6,3	-4,7	0,6	2,2
Mechanizmy pozarynkowe	10,2	-6,6	-0,4	3,2

Źródło: [Hammer, Spitzer, Vargha 2019, s. 15].

Netto transfery są odnoszone do fazy życia człowieka, płci społecznej i wysokości rocznych zarobków pracownika na pełnym etacie. Długowieczność kobiet powoduje, że są one większymi od mężczyzn beneficjentami środków publicznych, na emeryturze przebywają one 25,3 roku zaś mężczyźni – 14,7 roku.

Małgorzata Solarz ustaliła, że w 2018 r. 39,9 % Polaków udzieliło wsparcia finansowego swoim krewnym. Ponad jedna czwarta (28,6%) badanych otrzymała w ciągu ostatnich sześciu miesięcy darowiznę pieniężną. Osoby poniżej 24. roku życia nie przekazują wsparcia finansowego innym, a jedynie je otrzymują [Solarz 2018].

Pojawia się przy tej okazji ważne pytanie poznawcze: Jak egoiści myślący wyłącznie o sobie przekształcają się w altruistów? Samolubni rodzice zbyt mało inwestują w potrzeby edukacyjne swoich dzieci [Cremer, Roeder 2014]. Zamiast nich robią to dziadkowie, którzy zwiększają masę spadkową o środki niezbędne do wspomżenia potrzeb edukacyjnych ich wnucząt. Dziadkowie w wieku 50–64 lat odczuwają silną potrzebę bliskości wnucząt. Młodszy i starsi dziadkowie są w tym zakresie bardziej powściągliwi. Dziadkowie to swoisty bufor, w tym także finansowy, na trudne czasy dla swoich wnucząt [Smith 2005].

Koncentracja transferów międzypokoleniowych w Polsce i we Włoszech na dzieciach i młodzieży wyraźnie różni się od tej mającej miejsce w pozostałych krajach Unii Europejskiej, gdzie preferowane są transfery dla seniorów.

Ochrona seniorów w świecie finansów jest uzasadniona takimi czynnikami, jak:

- niskie kompetencje numeryczne
- mała wiedza finansowa
- ograniczenia poznawcze
- utrata kondycji fizycznej
- izolacja społeczna
- finansowanie wydatków ze stałych dochodów
- trudności w pozyskaniu rzetelnego doradztwa finansowego
- brak produktów finansowych adresowanych do osób starszych
- uzależnienie od profesjonalizmu usługodawców [OECD 2019].

Struktura rodziny ma wpływ na to, jak są jej środki alokowane na rozwój dzieci. Single i związki partnerskie inwestują w dzieci mniej niż małżeństwa. Dochody tłumaczą różnice nakładów singli na dzieci. Po uwzględnieniu poziomu dochodów, okazuje się, że samotne matki inwestują w dzieci więcej niż oboje rodzice w związku małżeńskim. W przypadku związków nieformalnych jedynie połowa zaobserwowanych różnic da się wytłumaczyć różnicami dochodowymi, pozostałe to różnice nawyków finansowych. Przy czym należy pamiętać, że w niektórych regionach Polski niemal 40% urodzin ma miejsce poza związkami małżeńskimi [Hastings, Schneider 2019].

Wielkość rodziny ma bezpośredni wpływ na finansową kruchość gospodarstw domowych. Przez finansową kruchość gospodarstw domowych rozumie się zdolność w ciągu miesiąca zaciągania pożyczek w wysokości 5 tys. zł w kręgu najbliższych, rodziny i przyjaciół na nadzwyczajne wydatki. Niskie kompetencje finansowe powodują, że głowy tych gospodarstw zaciągają drogie tzw. chwilówki. Niskim kompetencjom towarzyszy niewielka wiedza finansowa [Hasler, Lusardi 2019].

Pomoc publiczna udzielana rodzinom wielodzietnym skutecznie ogranicza obszary biedy wśród dzieci. O kierunku i zakresie zmian biedy wśród dzieci w znacznym stopniu przesądzają koszty zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych. Rośnie znaczenie transferów międzypokoleniowych powierzchni mieszkaniowej. Zanik rodzin wielopokoleniowych mieszkających pod jednym dachem sprzyja pojawieniu się i utrzymywaniu biedy wśród dzieci [Rahman 2019].

Z badań, które zostały przeprowadzone przez Centrum im. Adama Smitha na temat kosztów utrzymania dzieci w 2018 r. wynika, że koszt wychowania do pełnoletności jednego dziecka w Polsce wynosi od 190 do 210 tys. zł, a dwójki dzieci – od 350 do 385 tys. zł, zaś trójki – od 460 do ponad 500 tys. zł [Centrum im. Adama Smitha 2019]. Koszt ten nie obejmuje wszystkich wydatków, jakie ponoszą rodzice na rozwój swoich dzieci – ogranicza się do jedzenia i ubrania i nie obejmuje kosztu przeszerzenia życiowej oraz pełnych nakładów na ich emocjonalny i intelektualny rozwój.

Zwiększenie liczby dzieci powoduje zmniejszenie inwestycji w ich jakościowy rozwój. Ważnym elementem jakościowego rozwoju dzieci jest infrastruktura publiczna i prywatna, w której wyrastają oraz społeczna charakterystyka sąsiadów. Gdy rodzicielstwo absorbuje coraz więcej czasu i środków, dietność maleje. Wczesne dzieciństwo ma olbrzymie znaczenie dla kształtowania kapitału ludzkiego [Doepke, Sorrenti, Zilibotti 2019].

Dzieci nie zwiększają poczucia szczęścia u singli, rozwiedzionych lub owdowiałych. Dzieci przysposobione w związku dają mniejsze poczucie szczęścia od poczętych przez rodziców. Świadome i późniejsze rodzicielstwo poprawia nieco ten obraz, gdyż ono właśnie daje poczucie zadowolenia z życia. Dzieci są źródłem szczęścia tak długo, jak długo nie trzeba za nie płać rachunków. Wiek dziecka ma tu decydujące znaczenie – nastolatki są źródłem problemów i obniżają poczucie szczęśliwego życia. Dzieci dają poczucie szczęścia tym małżeństwom, które mają dzieci, w porównaniu do tych małżeństw, które ich nie mają. Jeśli sytuacja finansowa respondentów jest dobra, to rośnie prawdopodobieństwo, że dzieci przyniosą im szczęście [Blanchflower, Clark 2019].

Ojcostwo w wielokrotnych związkach negatywnie wpływa na poziom osiągnięć dziecka z drugiego małżeństwa. Wielokrotne ojcostwo zmniejsza o 5 punktów

procentowych szansę na uzyskanie przez dziecko tego ojca licencji i o 4 punkty procentowe zwiększa szanse na to, że porzuci ono szkołę średnią. Tego typu negatywnego efektu nie zaobserwowano, gdy nie było dzieci w pierwszym związku ojca [Ginther, Grisdal, Pollak 2019].

Młode kobiety i niezamężne kobiety wykazują największe zmniejszenie dzietności. Badania amerykańskie pokazują, że 35% tego zmniejszenia w latach 2007–2016 można przypisać chęci uniknięcia narodzin nieoczekiwanego dziecka przez młode kobiety [Buckles, Guldi, Schmidt 2019]. Z drugiej strony, 68% narodzin niechcianych dzieci zostało sfinansowanych ze środków publicznych w wysokości 13 962 \$ na dziecko. Środki publiczne należy skierować na zwiększenie dzietności chcianych dzieci [Buckles, Guldi, Schmidt 2019].

Transfery środków publicznych ukierunkowanych na zwiększenie dzietności powinny być skierowane do rodzin z coraz wyższym z pokolenia na pokolenie wykształceniem. Świadomi rodzice z wyższym niż pozostali wykształceniem inwestują więcej od nich w swoje dzieci, a więc ich kapitał społeczny ulega akumulacji [Gould, Simhon, Weinberg 2019].

Świadome rodzicielstwo okazuje się trudniejsze niż spodziewali się potencjalni rodzice. Na pytanie o to, czy bycie rodzicem jest trudniejsze niż się wydawało „tak” odpowiedziało 33% kobiet i 17% mężczyzn, „częściowo tak” odpowiedziało odpowiednio: 18% kobiet i 20% mężczyzn, zaś odpowiedź „tak i nie” wybrało 22% kobiet i 21% mężczyzn, „raczej nie” – 11% kobiet i 21% mężczyzn, „nie” – 16% kobiet i 22% mężczyzn [Kuziemko, Pan, Shen i in. 2018, s. 19].

Kluczowe znaczenie ma wypchnięcie matek z rynku pracy. Zaangażowanie matek w wychowanie dzieci jest obecnie większe niż w poprzednich pokoleniach, co oznacza, że koszty płacowe macierzyństwa istotnie rosną. W ten sposób kobiety w pełnym cyklu życia są zbyt wyedukowane, aby nakłady na ich edukację zwróciły się, gdy zostają matkami.

Nanofinanse jako element *humanomics*

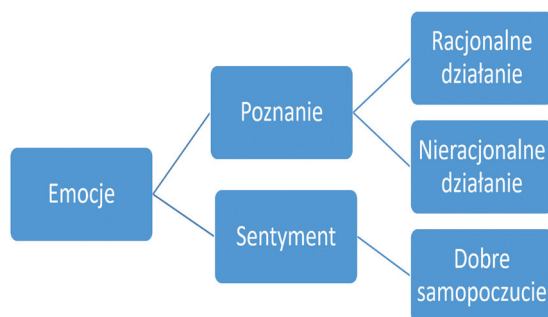
Do opisanego złożoności finansowania rozszerzonej rodziny przywołano tutaj dwa neologizmy. Pierwszy neologizm – nanofinanse został użyty dla zasygnalizowania, że świat z populacją 7,8 mld ludzi jest innym światem niż ten, w którym autor zaczynał swoją aktywność zawodową i który liczył wtedy 3,2 mld ludzi. Nie można udawać, że nic się w tym czasie nie wydarzyło i nadal operować PKB *per capita*. Gospodarka uwagi przywiązuje wagę do skali rynku, na którym przychodzi operować uczestnikowi tego rynku.

Badania autora nad ryzykiem systemu finansowego wykazały znaczenie dyfuzji apetytu na ryzyko i kultury ryzyka dla zarażania się emocjami na rynkach finansowych. Przy czym należy pamiętać, że ani zaufanie, ani ryzyko nie są emocjami. Są to kategorie poznawcze – jądro nawyków. Od nawyków finansowych miliardów ludzi na całym świecie zależy cykl finansowy na globalnych rynkach oraz stabilność finansowa państw. Liczne decyzje finansowe są podejmowane na zasadzie nawyków, czyli wyuczonej dobrej praktyki. W tej sytuacji kluczowe znaczenie ma profesjonalizacja decyzji finansowych podejmowanych codziennie. To podejmowanie decyzji finansowych przez miliardy ludzi na co dzień zostało nazwane „nanofinansami” [Solarz 2012b].

Drugi neologizm *humanomics* przypomina, że w świat prywatny przenika świat finansów [Smith, Wilson 2019]. To przenikanie jest dwukierunkowe. Wielki przełom w rozwoju ludzkości dokonał się, gdy do świata biznesu w Wielkiej Brytanii przeniknęły pojęcia: „honor” i „sentymen moralny”. Zmiany etyczne muszą poprzedzać nowe normy prawa i procedury. Musimy sobie uzmysłwić, że jesteśmy jedną ludzkością powiązaną Internetem i nie możemy udawać, że nie dotyczy nas los innych ludzi [McCloskey 2016, ss. 1–22].

Dobrostan ludzi ma zatem dwa wymiary opisywane przez Greków jako *eudaimonia*, czyli „nadawanie życiu sensu” oraz *hedonia*, czyli „życie szczęśliwe”. Jest to stan ciała, a nie duszy. Równolegle zatem mamy dobrostan działania i dobrostan jego celu (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Dobrostan jako efekt działania



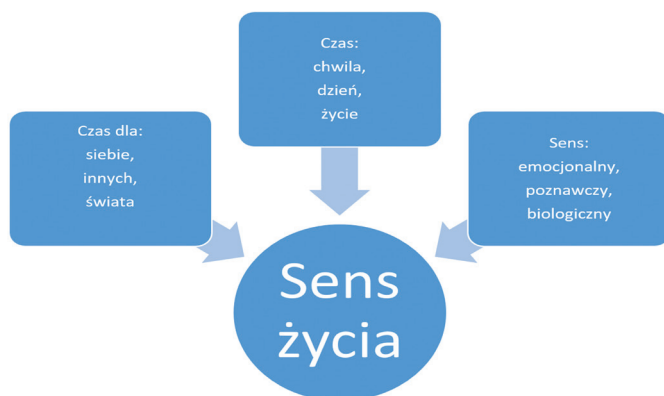
Źródło: [Berezin 2002, s. 112].

Nieracjonalne działania mają swoje korzenie w swoistym poczuciu honoru. Człowiekowi o liczącej się pozycji społecznej, posiadającemu dobrą reputację nie wypada zachowywać się inaczej niż pozostali członkowie jego grupy referencyjnej [Cappelletti, Guazzarotti, Tommasino 2010].

Sentymenty rodzinne silnie wpływają na aktywność zawodową kobiet, ich dietność oraz przedsiębiorczość oraz wydajność pracy. Przy czym to, czego uczą rodzice i dziadkowie ma większe znaczenie od tego, co się dzieje w społecznościach lokalnych [Albanese, Blasio, Sestito 2014].

Zaobserwowano pokoleniowe różnice w postrzeganiu emocji – młodzi podkreślają odmienne ramy poznawcze dobrostanu, starsi akcentują sentymenty, równość i uczciwość w kontaktach [Cox, Ludvigson 2018]. Tymczasem jedno i drugie wymaga czasu. Czas jest ograniczeniem i instrumentem trwania. Ramy poznawcze czasu w nanofinansach i *humanomics* przedstawiono na rysunku (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Ramy poznawcze czasu i jego wydatkowania



Źródło: [Rudd, Catapano, Aaker 2019].

Sprowadzanie sensu życia do gromadzenia bogactwa i przenikanie świata finansów do prywatnej sfery powodują powstanie dwóch nowych segmentów rynków finansowych. Jednym z nich jest niebankowe pośrednictwo finansowe (ang. *shadow banking*). W skali globalnej bankowe i niebankowe pośrednictwo finansowe są sobie równe. W jednym przypadku kredytodawcą ostatniej szansy jest rezydent-podatnik, w drugim straty pokrywa słabsza strona transakcji, a bardzo często jest nią rodzina nieprzygotowana na spotkanie z grabieżcami.

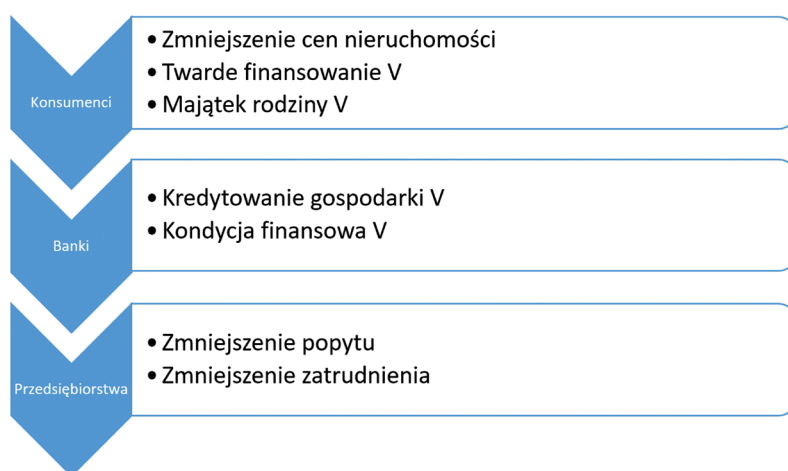
Drugim efektem przenikania świata finansowego do świata prywatnego jest powstanie tzw. nowych wykluczonych (ang. *underbanked*). Są to osoby, które naśladując wzorce konsumpcji ich zamożniejszych sąsiadów, zdecydowały się na korzystanie z usług finansowych zbędnych dla nich lub wręcz wciągających ich w błędne koło konsumpcji ponad stan ich możliwości finansowych w długim okresie [Solarz 2012a, s. 8].

Przykładem tego typu konsumpcji jest własność nieruchomości mieszkalnej. Upowszechnienie tej własności jest w Polsce większe niż w Stanach Zjednoczonych lub Niemczech. Jedna trzecia tych inwestycji ma charakter spekulacyjny. Odpowiedzialność za kredyt hipoteczny całym majątkiem rodziny powoduje, że nie-
trafiony kredyt hipoteczny wiąże silniej niż więzy małżeńskie [Redzisz 2019, s. 13].

W wielu badaniach międzynarodowych potwierdza się, że własność mieszkań sfinansowana kredytem hipotecznym prowadzi do zmniejszenia konsumpcji. Każde zwiększenie kredytu hipotecznego o 10 punktów procentowych powoduje zmniejszenie wydatków tych gospodarstw domowych o 0,3%. Gospodarstwa domowe zmniejszają swoje wydatki nawet w sytuacji, kiedy rośnie w wyrażeniu brutto dług a aktywa, a więc majątek netto, pozostają na niezmiennym poziomie. Zmniejszenie konsumpcji nie musi być skorelowane ze wzrostem netto zadłużenia [Price, Beckers, La Cava 2019].

Wzrost cen mieszkań na rynku pierwotnym i wtórnym w istotny sposób zwiększa międzypokoleniowe transfery przestrzeni życiowej i zwiększa przymusową stopę oszczędności. Badanie wykazało, że stopa oszczędności Chińczyków w wieku 25–34 lat byłaby o 21 punktów procentowych niższa niż jest obecnie, gdyby wydatki na pozyskanie mieszkania stanowiły ten sam procent ich dochodu do dyspozycji, co ma miejsce w przypadku ich rówieśników w Stanach Zjednoczonych [Rosenzweig, Zhang 2019]. Na rysunku przedstawiono, co się dzieje, gdy ceny mieszkań spadają (zob. rys. 3).

Rysunek 3. Kanały wpływu obniżenia cen na nieruchomości na stan gospodarki



Źródło: [Arouba, Elul, Kalemli-Oezacan 2019, s. 2].

Cytowane badanie pokazuje, że ograniczenia konsumpcji wywołane spadkiem cen domu jednorodzinnego tłumaczą 40–45% uzyskanych wyników, 20–25% to reakcja banku na utratę wartości zabezpieczenia kredytu, reszta (35%) to spadek zatrudnienia w wyniku spadku popytu konsumpcyjnego [Arouba, Elul, Kalemli-Oezacan 2019].

Na Tajwanie rozwód rodziców, gdy dziecko ma 13–18 lat o 10,6% zmniejsza jego szanse na naukę w szkole wyższej, a w przypadku nauki na uniwersytetach publicznych – o 15,7%. Jest to czynnik silniejszy od utraty pracy przez jednego z małżonków. Im młodsze było dziecko w momencie rozwodu, tym bardziej traciło na rozwodzie rodziców [Chen, Fan, Liu 2019].

Przytoczone dane wychodzą poza ramy tradycyjnej mikroekonomii. „Problem gospodarstwa domowego polega na wyborze takiej ścieżki konsumpcji, która maksymalizuje dożywotnią użyteczność konsumpcji z uwzględnieniem ograniczenia budżetowego [Lenart, Nowak 2010, s. 267].

W praktyce np. w Danii wypchnięte z rynku pracy przez chińskich producentów kobiety zwróciły się do rodziny i zaczęły rodzić dzieci. O 23% wzrosła liczba urlopów macierzyńskich, w tym urlopów niezamężnych kobiet. Dotyczy to głównie tych kobiet, których zegar biologiczny głośno bije, przy czym wolne kobiety są o 7 lat młodsze (35 lat) od żonek (42 lata), a ich liczba również się zmniejszyła, gdy pojawiła się konkurencja chińskich, tanich towarów. Mężczyźni zaczęli się żenić i rzadziej rozwodzić. Zwrot do rodziny wynika z tego, że zapewnia ona lepszą jakość życia [Keller, Utar 2018].

Zwrot do rodziny jest wyraźny w alokowaniu publicznych pieniędzy, które w latach 1992–2015 napłynęły większym (o 19%) strumieniem do amerykańskich gospodarstw domowych małżeństw, podczas gdy z gospodarstw domowych singli odpłynęły (o 13%). Stany Zjednoczone również mają problem ze zmniejszającą się dzietnością, będącą poniżej progu reprodukcji prostej ludności [Singh 2018].

Badania nad krajami z niską dzietnością (1,8–1,5) wykazały dwukierunkową zależność między ogólną satysfakcją z życia i dzietnością. Z jednej strony, ogólne zadowolenie z życia pozwala myśleć o pierwszym dziecku jako symbolu sukcesu życiowego, z drugiej strony, doświadczenia godzenia pracy zawodowej z wychowywaniem pierwszego dziecka zmuszają do korekty planów reprodukcyjnych. Prymat konsumpcji nad kontaktami z innymi ludźmi modyfikuje plany życiowe oraz istotę zadowolenia z życia [Kahneman, Krueger 2006, s. 22].

W świadomości potencjalnych i faktycznych rodziców dziecko jest traktowane jako czysta karta papieru do zapisania. Własne niepowodzenia życiowe rodzice

chęć zastąpić sukcesami swoich dzieci. Gdy ich oczekiwania zawodowe nie sprawdzają się, następuje korekta (w górę) planów świadomego rodzicielstwa (zob. tab. 5).

Tabela 5. Porównanie planów świadomego rodzicielstwa amerykańskich studentów w wieku 30 i 45 lat. Deklarowana dzietność

Studenci	Mężczyźni 30	Kobiety 30	Mężczyźni 45	Kobiety 45
Wydziały nauk ścisłych	1,21	1,30	1,60	1,60
Wydziały nauk humanistycznych	1,79	1,88	1,85	1,92
Licencjat	0,957	0,972	1,47	1,50
Łącznie	1,37	1,57	1,67	1,78

Źródło: [Wiswall, Zafar 2016, s. 44].

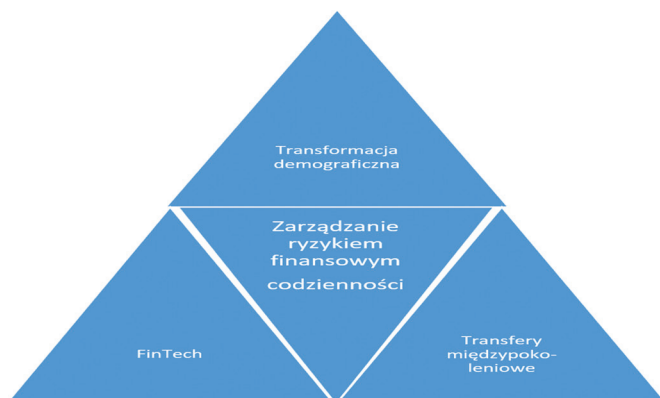
Podejście porównawcze wskazuje na znaczenie sensu życia przy podejmowaniu decyzji o narodzinach pierwszego dziecka oraz zdolności do pogodzenia roli matki i pracownicy w przypadku narodzin drugiego oraz kolejnych dzieci. W tej perspektywie zwiększanie zadowolenia z życia obywateli jest dobrą drogą do zwiększania ich dzietności [Mencarini, Vignoli, Zeydanli i in. 2018, s. 22].

W związku z przedstawionym stanem rzeczy formułowane są dla rządów państw członkowskich Unii Europejskiej następujące zalecenia:

- Ukierunkowanie polityki i praktyki na promowanie zbilansowanego podejścia do życia, co powinno zwiększyć satysfakcję z rodzicielstwa, zwłaszcza matek.
- Dobrostan po urodzeniu pierwszego dziecka zachęca do posiadania drugiego i na to drugie powinna być nakierowana polityka rodzinna.
- Aby zmniejszyć lukę między planowaną i zrealizowaną liczbą dzieci w Europie, należy stworzyć dla młodych odpowiednie warunki pracy i mieszkania.
- Urlopy tacierzyńskie i urlopy macierzyńskie uwalniają pracodawców na potrzebę zapewnienia pracownikom dobrostanu [Mencarini 2019].

Reasumując, aby zmniejszyć rozmiary tzw. nowego wykluczenia oraz występowania sytuacji typu „nie wiem, że nie wiem”, należy realizować całościową edukację finansową. Jej schematyczne ujęcie przedstawiono na rysunku (zob. rys. 4).

Rysunek 4. Całościowa perspektywa edukacji finansowej



Źródło: [Solarz 2018, s. 14].

Edukatorzy finansowi muszą pamiętać o cyklu życia i polskiej mądrości ludowej, która mówi, że „Ojciec buduje, syn utrzymuje, wnuczek rujnuje” [May, Lewandowska 2019, s. 21].

Jedynie 10% majątku firm rodzinnych dociera do trzeciej generacji. Ona nie ma takiego samego systemu wartości, etyki pracy i perspektyw jak założyciele firm rodzinnych. Problem sukcesji jest aktualny zwłaszcza w Polsce, gdzie założyciele firm rodzinnych byli „szarymi wilkami” nieufnymi wobec innych, nieskłonni do dzielenia się swoją władzą i sekretami firmy [Alberts 2018].

Jeśli ma rację Adam Noga, że to rodziny i ich gospodarstwa domowe kreują pracę, to wykroczenie poza rodzinę dwupokoleniową jest warunkiem powstawania wartościowych miejsc pracy [Noga 2019]. Finansowanie rodziny trzypokoleniowej w jej pełnym cyklu życia przestaje być wygładzeniem konsumpcji, lecz jest zarządzaniem ryzykiem finansowym na co dzień. Celem edukacji finansowej powinno być przygotowanie rodzin trzypokoleniowych do współpracy z profesjonalnymi pośrednikami finansowymi, nie na zasadach łupieżcy i jego ofiary, lecz równoprawnych partnerów.

Wielu niekompetentnych uczestników rynków finansowych ponosi znaczne koszty, aby pozyskać wiarygodne informacje i złożone produkty finansowe. Nawyki finansowe zachęcają do upraszczania złożonych wyborów finansowych. Współczesna architektura wyboru stara się ograniczyć koszty zewnętrzne rosnącej złożoności usług finansowych. Jej przydatność zależy w znacznej mierze od stopnia, w jakim decydującemu, że nie wie. Projektanci architektury wyboru muszą założyć, że uczestnicy danego projektu będą się kierować emocjami i dokonają nieracjonalnych wyborów i nie mogą

być za to karani. Państwo nie powinno firmować niekorzystnego rozdysponowania mieniem przez osoby, które nie wiedzą, że nie wiedzą. Należy zachować zasadę ograniczonego zaufania do własnych kompetencji i unikać aktywnych i złożonych instrumentów finansowych [Carvalho, Silverman 2019].

Bibliografia

Albanese G., Blasio G., Sestito P. (2014), *My Parents Taught Me. Evidence on the Family Transmission of Values*, Banca D'Italia Working Paper No. 955/2014.

Alberts I. (2018), *Passing the Torch. Preserving Family Wealth beyond the Third Generation*, Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey.

Baggio M., Chong A., Simon D. (2018), *Sex, Drugs, and Baby Booms: Can Behavior Overcome Biology?*, National Bureau of Economic Research No. 25208/2018.

Bajtelsmit W., Rappaport A., Wang T. (2015), *Challenges and Strategies for Financing on Increasingly Long Life*, Society of Actuaries, [online] <https://www.soa.org/globalassets/assets/files/research/research-2015-12-challenges-strategies-financing-long-life.pdf>, dostęp: 1.10.2019.

Bangham G. (2019), *Happy Now? Lessons for Economic Policy Makers from a Focus on Subjective Well-Being*, Resolution Foundation, Westminster.

Bannier C.E., Neubert M. (2016), *Actual and Perceived Financial Sophistication and Wealth Accumulation: The Role of Education and Gender*, Center for Financial Studies Working Paper No. 528/2016.

Berezin M. (2002), *Secure States*, Basil Blackwell, London.

Blanchflower D.G., Clark A.E. (2019), *Children, Unhappiness and Family Finances: Evidence from One Million Europeans*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 25597/2019.

Buckles K., Guldi M., Schmidt L. (2019), *Fertility Trend in the United States, 1980–2017: The Role of Unintended Births*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 25521/2019.

Bywalec C. (2012), *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Cappelletti G.G.L., Guazzarotti G., Tommasino P. (2010), *The Effect of Age on Portfolio Choices: Evidence from an Italian Pension Fund*, Banca D'Italia Working Paper No. 768/2010.

Carvalho L., Silverman D. (2019), *Complexity and Sophistication*, National Bureau of Economic Research No. 26036/2019.

Centrum im. Adama Smitha (2019), *Koszty wychowania dzieci w Polsce 2018. Raport Centrum im. Adama Smitha pod kierunkiem dr Hanny Kelm*, Centrum im. Adama Smitha, Warszawa.

Chen Y.C., Fan E., Liu J.T. (2019), *Understanding the Mechanisms of Parental Divorce Effects on Child's Higher Education*, National Bureau of Economic Research No. 25886/2019.

Corrigan J., Matterson W. (2010), *A Holistic Framework for Life Cycle Financial Planning*, Institute of Actuaries of Australia, Sydney.

Cox J., Ludvigson S.C. (2018), *Drivers of the Great Housing Boom-Bust: Credit Conditions, Beliefs, or Both?*, National Bureau of Economic Research No. 25285/2018.

Cremer H., Roeder K. (2014), *Transfers within a Three Generations Family: When the Rotten Kids Turns into Altruistic Parents*, IZA Discussion Paper No. 8264/2014.

Doepke M., Sorrenti G., Zilibotti F. (2019), *The Economics of Parenting*, National Bureau of Economic Research No. 25533/2019.

Ginther D.K., Grasdal A.L., Pollak R.A. (2019), *Fathers' Multiple-Partner Fertility and Children Educational Outcomes*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 2642/2019.

Gould E., Simhon A., Weinberg B.A. (2019), *Does Parental Quality Matter? Evidence on the Transmission of Human Capital Using Variation in Parental Influence from Death, Divorce, and Family Size*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 25495/2019.

Gutkowska K., Ozimek I., Laskowski W. (2001), *Uwarunkowania konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

Gruber S. (2017), *The Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe (SHARE): A General Overview*, [online] <https://www.ukdataservice.ac.uk/media/604820/share.pdf>, dostęp: 21.09.2019.

Hammer B., Spitzer S., Vargha L. i in. (2019), *The Gender Dimension of Intergenerational Transfers in Europe*, Viena Institute of Demography Working Paper No. 07/2019.

Hasler A., Lusardi A. (2019), *Financial Fragility among Middle-Income Households: Evidence beyond Asset Building*, Global Financial Literacy Excellence Center Working Paper.

Hastings O.P., Schneider D. (2019), *Family Structure and Parental Investments: Economic Resources, Commitment, and Inequality in Financial Investments in Children*, Colorado State University, Colorado.

Helliwell J.F., Norton M.B., Huang H. i in. (2018), *Happiness at Different Ages: The Social Context Matters*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 25121/2018.

Kahneman D., Krueger A.B. (2006), *Developments in the Measurement of Subjective Well-Being*, „Journal of Economic Perspectives”, Vol. 20, No. 1.

Keller W., Utar H. (2018), *Globalization, Gender, and the Family*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 25247/2018.

Kowalczyk-Rólczyńska P. (2018), *Equity release w finansach gospodarstw domowych osób starszych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Kotowska I. (2019), *Znikający Polacy*, „Polityka”, nr 19 (3209).

Kuziemko I., Pan J., Shen J. i in. (2018), *The Mommy Effect: Do Women Anticipate the Employment Effects of Motherhood?*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 24740/2018.

Lenart T.P., Nowak S. (2010), *Kapitałowy system rentierski – nowy paradygmat alokacji dochodów w cyklu życia gospodarstwa domowego*, „Studia Ekonomiczne”, nr 3.

Lewicki M. (2019), *Spółeczne życie hipoteki*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

May P., Lewandowska A. (2019), *Stawka większa niż biznes. Droga rozwoju firmy rodzinnej i rodziny biznesowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

McCloskey D.N. (2016), *Max U versus Humanomics: A Critique of Neo-Institutionalism*, „Journal of Institutional Economics”, Vol. 12, Issue 1.

Mencarini L., Vignoli D., Zeydanli T. i in. (2018), *Life Satisfaction Favors Reproduction. The Universal Positive Effect of Life Satisfaction on Childbearing in Contemporary Low Fertility Countries*, „PloS One”, Vol. 13(7).

Mencarini L. (2019), *Is It All about Happiness? The Latest Evidence on Wellbeing and Childbearing Decisions in Europe*, Population & Policy Compact Policy Brief No. 22/2019.

Michalski M.A. (2014), *Znaczenie rodziny dla międzypokoleniowej transmisji kultury gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań.

Milic-Czeraniak R. (red.) (2016), *Finanse osobiste. Kompetencje, narzędzia, instytucje, produkty, decyzje*, Difin, Warszawa.

Mueller M.W., Hicks J.H., Johson-Hanks J. i in. (2019), *The Illusion of Stable Preferences over Major Life Decisions*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 25844/2019.

Musiak M. (2018), *Efektywność gospodarowania finansami osobistymi w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

NBP (2017), *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce. Raport z badań 2016 r.*, NBP, Warszawa.

Noga A. (2019), *Szczególna teoria zatrudnienia. Jak wykorzystać przedsiębiorstwa, rynki i państwa do tworzenia atrakcyjnej pracy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

OECD (2019), *G-20 Fukuoka Policy Priorities on Aging and Financial Inclusion*, OECD, Fukuoka, Japan.

Olcoń-Kubicka M. (2019), *Kochaj i licz*, „Polityka”, nr 28 (3218).

Pawlak M. (2019), *Jaka rodzina jest normalna?*, „Polityka”, nr 38 (3228).

Półtorak B. (2013), *Hipoteczny pieniądz bankowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Price F., Beckers B., La Cava G. (2019), *The Effect of Mortgage Debt on Consumer Spending: Evidence from Household – Level Data*, Reserve Bank of Australia Research Discussion Paper No. 6/2019.

Rahman F. (2019), *The Generation of Poverty. Poverty over the Life Course for Different Generations*, Resolution Foundation, London.

Redzisz M. (2019), *Dopóki kredyt nas nie rozłączy*, „Wysokie Obcasy”, nr 2.

Rosenzweig M., Zhang J. (2019), *Housing Prices, Inter-Generational Co-Residence, and ‘Excess’ Savings by the Young: Evidence Using Chinese Data*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 26209/2019.

Rudd M., Catapano R., Aaker J. (2019), *Perspective Taking and Self-Persuasion: Why “Putting Yourself in Their Shoes” Reduces Openness to Attitude Change*, „Psychological Science”, Vol. 30, No. 3.

Singh S. (2018), *Public Insurance of Married Versus Single Households in the US: Trends and Welfare Consequences*, Lietuvos Bankas Working Paper No. 54/2018.

Singh S., Stoltenberg A. (2018), *How Much Do Households Rely Know about Their Future Income?*, Lietuvos Bankas Working Paper No. 55/2018.

Smith A. (2017), *The Theory of Moral Sentiments*, Kalpaz Publications, New Delhi.

Smith P.K. (2005), *Grandparents & Grandchildren*, „The Psychologist”, Vol. 18, No. 11.

Smith V.L., Wilson B. (2019), *Humanomics: Moral Sentiments and the Wealth of Nations for the Twenty-First Century*, Cambridge University Press, Cambridge.

Solarz J.K. (2012a), *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, Studia i Monografie Społecznej Akademii Nauk nr 37, Wydawnictwo SAN, Łódź.

Solarz J.K. (2012b), *Nanofinanse. Codzienność zmienia świat*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Solarz M. (2018), *Dary finansowe jako transfery rodzinne w świetle wyników badań własnych*, „Annales Universitatis Marie Curie-Skłodowska. Sectio H – Oeconomia”, Vol. 53, Issue 3.

Spolaore E., Wacziarg R. (2019), *Fertility and Modernity*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 25957/2019.

Szubert T. (2019), *Szczęście i jego determinanty ekonomiczne*, CeDeWu, Warszawa.

Szukalski P. (2001), *Konsekwencje przemian demograficznych dla wewnątrzrodzinnych przepływów międzypokoleniowych*, „Studia Demograficzne”, vol. 139, nr 1.

Williams B.P. (2016), *The Impact of Aging on Financial Decisions. The One Risk You Can't Afford Not to Hedge*, State Street Global Advisors SPDR, Boston.

Wiswall M., Zafar B. (2016), *Preference for the Workplace, Investment in Human Capital, and Gender*, Federal Reserve Bank of New York Staff Reports No. 767.

Woźny Ł., Growiec J. (2010), *Intergenerational Interactions in Human Capital Accumulation*, NBP Working Paper No. 71/2010.

Dylemat piąty. Planowanie finansowe czy zarządzanie ryzykiem finansowym codziennie?

Sukcesja i spadkobranie w trzypokoleniowej rodzinie

Jan Krzysztof Solarz

Wstęp

W teorii finansów wiele uwagi poświęca się konieczności wielowymiarowego podejmowania decyzji uwzględniających wymagania w zakresie płynności, bezpieczeństwa i rentowności podejmowanych działań. W odniesieniu do finansów rodziny rozszerzonej brak jest równie przejrzystego aparatu pojęciowego.

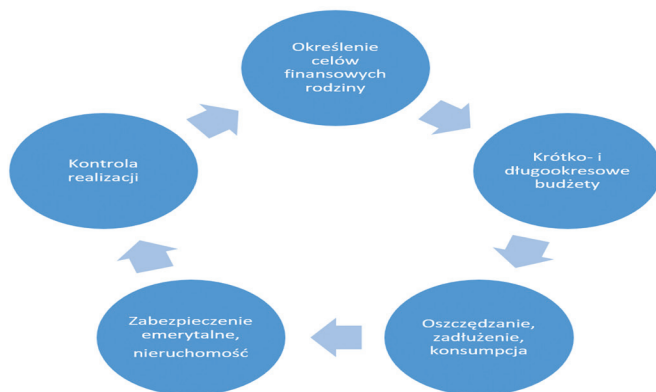
Celem opracowania jest zaproponowanie kategorii opisujących poprawność podejmowanych w rodzinach rozszerzonych decyzji finansowych. W pierwszej części artykułu zwrócono uwagę na zagadnienie płynności finansowej, w drugiej przedstawiono zarys bezpieczeństwa finansowego seniorów, zaś trzecią poświęcono złożoności jako nowemu elementowi finansowania rozszerzonych rodzin.

Wprowadzenie

Między 2015 a 2040 r. majątek netto polskich rodzin wzrośnie w nominalnym wyrażeniu trzykrotnie – z 6 do 18 bln zł. Majątek netto typowej rodziny wzrośnie z 500 do 861 tys. W latach 2016–2020 Polacy będą dziedziczyć rocznie 67 mld zł. Spadkobiercy sprzedadzą 25,5% dziedziczonego majątku. Większość Polaków (64%) spodziewa się otrzymać nieruchomości mieszkaniową, jedna czwarta liczy, że będzie to ziemia rolna, jedna ósma oczekuje, że otrzyma działkę rekreacyjną, a 8% liczy na otrzymanie w spadku domku letniskowego, natomiast papiery wartościowe spodziewa się odziedziczyć 7% Polaków [Czerniak, Arak 2016].

Jedynie jedna czwarta Polaków uwzględnia spadek lub darowiznę w swoich planach finansowych. Badania krajowe pokazują, że rodziny nie planują swoich finansów. Zaledwie jedna czwarta młodych rodzin prowadzi arkusze Excel z wydatkami i dochodami. Doradcy finansowi uważają, że bez planowania finansowego nie można panować nad finansami rodziny. W ich opinii najważniejsze w planowaniu finansów jest określenie celów finansowych rodziny (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Planowanie finansowe rodzin w perspektywie doradców finansowych



Źródło: [Samsel 2019, s. 60].

Z badań przeprowadzonych w Szwajcarii wynika, że połowa badanych rodzin zmienia w ciągu roku swoje cele finansowe [Galli 2016, s. 3]. W tych warunkach drobne zmiany nawyków mają bardzo dalekosiężne następstwa. Trudno jest na podstawie wiedzy o strukturze wydatków i przychodów rodzin sugerować im jedynie słuszne cele finansowe [Galli 2016, s. 3].

Finansowanie rodziny trzypokoleniowej w pełnym jej cyklu życia ulega transformacji na naszych oczach: od starego do nowego paradygmatu (zob. tab. 1).

Tabela 1. Transformacja paradygmatu finansowania cyklu życia rodziny trzypokoleniowej

Wymiar	Stary paradygmat (Obiektywny dobrobyt)	Nowy paradygmat (Subiektywny dobrobyt)
Miara zamożności	Majątek	Konsumpcja w ciągu całego życia dóbr i przeżyć (emocji)
Horyzont czasowy	W ramach danej fazy życia	Całościowe ujęcie oczekiwanej długości życia

Wymiar	Stary paradygmat (Obiektywny dobrobyt)	Nowy paradygmat (Subiektywny dobrobyt)
Zarządzanie ryzykiem	• Oszczędzanie na bufor bezpieczeństwa • Dywersyfikacja ryzyka, sprzedaż go innym	• Ubezpieczenia • Hedging • Zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności
Inwestowanie	• Publiczne fundusze inwestycyjne	• Prywatne fundusze inwestycyjne • Rodzinne fundacje
IT	• Kalkulatorki finansowe	• Platformy transakcyjne • Porównywarki internetowe
Oczekiwania	• Aktywne uczestnictwo w rynkach finansowych	• Pasywne uczestnictwo w rynkach finansowych

Źródło: opracowanie własne.

Proces przekształcania obiektywnych miar dobrobytu w subiektywne jest złożony (zob. rys. 2). Ludzie są przekonani, że za kolejne pięć lat będą żyli w większym dobrobycie niż obecnie. Skuteczni politycy faworyzują mężczyzn, a nie kobiety, oraz ludzi w średnim wieku. Populistyczni politycy dają priorytet osobom ubogim, młodym i starym. Ludzie są nadmiernie optymistyczni co do swojej przyszłości, z wyjątkiem emerytów z bogatych krajów – oni są generalnie zbyt pesymistyczni [Deaton 2005].

Rysunek 2. Relacje pomiędzy obiektywnym a subiektywnym dobrobytem



Źródło: [Panek 2016, s. 26].

Jeśli chodzi o stary paradygmat, to zadaniem finansowania rodziny jest akumulowanie środków do konsumpcji na emeryturze. Wymagania w stosunku do systemu emerytalnego to:

- Ochrona przed gwałtownym spadkiem wysokości świadczenia w wyniku niekontrolowanych wydarzeń przy gromadzeniu środków na jego wypłatę.
- Jasność co do wysokości świadczenia.
- Środki powinny być zabezpieczone przed erozją związaną z inflacją, wybrane wcześniej, aby zapobiec utracie siły nabywczej naliczonej emerytury.
- Sytuacja finansowa osób uczestniczących w systemie powinna być lepsza niż tych, które indywidualnie zaspokajają swoje potrzeby bezpieczeństwa finansowego na starość.
- Emerytura jest przekazywana na rzecz partnera życiowego, który niańczył lub wychowywał dzieci i dbał o zdrowie zainteresowanego [Parker 2013].

W nowym paradygmacie dług finansuje interesujące życie, a spłacany jest ze spadku lub wydłużonej aktywności zawodowej. Redystrybucja środków między pokoleniami jest jądrem nowego paradygmatu finansowania rodziny trzypokoleniowej. Sprawiedliwy system emerytalny i zdrowotny to taki, który nie daje wyników gorszych niż rynki finansowe w przypadku wystąpienia tego samego rodzaju ryzyka [Boelaars, Broeders 2019, s. 3].

System opieki zdrowotnej nie jest dobrze dostosowany do zmian struktury demograficznej ludności. W latach 2003–2013 wydatki na usługi medyczne i lekarstwa emerytów wzrosły w Polsce o 2–3 punkty procentowe. W tych warunkach długowieczność staje się luksusem, na który niewielu może sobie pozwolić [Zółtoszek 2017, s. 46].

Podobnie rozproszenie ryzyka zmiany koniunktury gospodarczej na wysokość świadczeń emerytalnych jest możliwa w solidarnościowych systemach. Systemy kapitałowe nie zabezpieczają przed ryzykiem wysokiej i uporczywej inflacji [Boelaars, Cox, Lever i in. 2015].

Płynność finansowa rozszerzonej rodziny

Finansowanie trzypokoleniowej rodziny w jej pełnym cyklu życia napotyka na wiele poznawczych wyzwań. Jedno z nich to odpowiedź na pytanie o to, jaką stopę dyskonta należy założyć na subiektywnie przewidywaną długość życia (85 lat). Tego typu niezwykle długie inwestycje mają własną literaturę przedmiotu, w której podkreśla się trudności w takim rodzaju kalkulacji.

Innym zagadnieniem jest poprawa jakości prognozowania ryzyka długowieczności i śmiertelności konkretnego pokolenia. Trwają prace nad modelowaniem „kaczych dziobów” rozkładu normalnego. Budowa modelu trwania życia polega na

oszacowaniu jednej z funkcji probabilistycznych definiujących rozkład trwania życia. Funkcje probabilistyczne określające rozkład czasu życia nazywane są „funkcjami biometrycznymi”. Ponieważ płeć jest istotnym czynnikiem ryzyka zgonu, więc modele powinny być estymowane oddzielnie dla każdej płci [Jackowska 2013, s. 248].

Na stan zdrowia i śmiertelność wpływają głównie: styl życia, środowisko naturalne, czynniki genetyczne i funkcjonowanie służby zdrowia. Rodzina rozszerzona ma bezpośredni wpływ na kształtowanie zdrowego stylu życia.

Kluczowym zagadnieniem staje się jakość życia mierzona jego wartością lub wielkością konsumpcji w trakcie jego trwania. Jej ograniczeniem staje się awersja do ryzyka lub nadmierny apetyt na ryzyko. Nadmiernie niska lub wysoka stopa oszczędzania może wynikać z awersji do ryzyka, za którą kryje się subiektywne przekonanie o tym, że będzie się żyło krótko [Bommier, Harenberg, Le Grand 2017].

W starzejącym się społeczeństwie ludzie świadomie przygotowują się do ryzyka długowieczności. To przygotowanie polega na oszczędzaniu na starość. Jego rozmiary bywają tak duże, że nie mieszczą się na krajowym rynku. W Niemczech oszczędności te są inwestowane poza granicami kraju i prowadzą do permanentnej nadwyżki na rachunku obrotów kapitałowych. Jest to 15% PKB Niemiec w perspektywie pierwszej połowy XXI wieku. Ta „merkalistyczna polityka” wywołuje sprzeciw konkurentów handlowych Niemiec. Jeśli w tym czasie inni partnerzy handlowi Niemiec też będą się starzeli i oszczędzali na tzw. czarną godzinę, to rachunek bieżący bilansu płatniczego Niemiec już w 2015 r. będzie ujemny [Schoen, Staehler 2019].

Finansowanie trzypokoleniowej rodziny nie mieści się w ramach zarządzania projektem. Jest to piramida zachowań równoległych w czasie i przestrzeni. Ich hierarchię przedstawiono na rysunku za pomocą schematu (zob. rys. 3).

Rysunek 3. Hierarchia zachowań finansowych gospodarstw domowych



Źródło: [Bogacka-Kisiel 2012].

Punktem wyjścia w procesie finansowania jest ograniczenie jego możliwości przez trzy konkurujące ze sobą cele. Pierwszy z nich to maksymalizacja stopy zwrotu z inwestycji, drugim jest zagwarantowanie bezpieczeństwa rodziny, trzeci zaś to zdolność do pokrywania zobowiązań zwana „płynnością finansową”.

W praktyce finansowania rodzin trzypokoleniowych pierwszy z celów jest realizowany przez własność nieruchomości mieszkalnej lub założenie firmy rodzinnej. Realizacja drugiego celu jest scedowana na państwo – ono ma zadbać o naszą godziwą emeryturę oraz pewność zatrudnienia. Trzeci cel natomiast realizowany jest za pomocą lombardów, które są wykorzystywane przez rodziny wykluczone w dostępie do profesjonalnych i licencjonowanych pośredników finansowych. Mediana badanych w Stanach Zjednoczonych klientów lombardów traci 244 \$ w wyniku braku troski o swoją płynność finansową – o tyle droższy jest kredyt w lombardzie od tego, który był do uzyskania w bankach. Jedna czwarta klientów lombardów traci 1149 \$, co jest wysokim kosztem braku należytej troski o własną płynność finansową [Carvalho, Olafsson, Silverman 2019].

Eksperyment naturalny z zaprzestaniem finansowania funkcjonowania rządu w Stanach Zjednoczonych pokazał, że kłopoty z zarządzaniem gotówką nie dotyczą wyłącznie wykluczonych społecznie. W 2018 r. okazało się, że 60% badanych urzędników państwowych miało trudności ze sfinansowaniem nieprzewidzianych wydatków na kwotę 400 \$. Ratowali się zaciąganiem kredytu na karcie bankowej. Jest to bardzo nieekonomiczne rozwiązanie świadczące o złym zarządzaniu gotówką [Stavins 2019].

Warto zwrócić uwagę na relatywne znaczenie poszczególnych źródeł finansowania życia rodziny w jej pełnym cyklu (zob. tab. 2).

Tabela 2. Relatywne znaczenie źródeł finansowania rodziny trzypokoleniowej

Źródło/ Okres	Okres planowania	Rodzina	Okres przed-emerytalny	Aktywna emerytura	Pasywna emerytura	Starość
Ludzki kapitał	Znaczący	Znaczący	Nieznaczny	Niskie	Żadne	Żadne
Wynagrodzenie	Nieznaczne	Istotne	Wysokie	Niskie	Żadne	Żadne
Własność mieszkania	Nieznaczna	Istotne	Wysokie	Znaczące	Rosnące	Spada
Aktywa finansowe	Nieistniejące	Niskie	Znaczące	Istotne	Średnie	Zanikają

Źródło: opracowanie własne.

Całościowe finansowanie rodziny trzypokoleniowej akcentuje znaczenie kapitału ludzkiego, który formułuje się w trakcie wspólnych posiłków i formalnej nauki. Jądrym budowy kapitału ludzkiego w rozszerzonej rodzinie są kontakty bezpośrednie wnucząt i dziadków. Zależą one od następujących czynników:

- dzielącego ich dystansu geograficznego
- stopnia koncentracji dziadków na swoich potrzebach materialnych i emocjonalnych
- aktywności zawodowej rodziców zmuszonych do spłacania kredytu hipotecznego niemających czasu na utrzymywanie kontaktów z rodziną
- szczytu kariery zawodowej dziadków
- stopnia odkrytego lub ukrytego konfliktu między członkami rozszerzonej rodziny.

Akumulacja kapitału ludzkiego wpływa na wartość majątku netto rodziny rozszerzonej poprzez sukcesy w nauce oraz na rynku pracy. Kapitał ludzki umożliwia podejmowanie złożonych decyzji finansowych. Jądrym kapitału ludzkiego jest jego wyposażenie genetyczne (ang. *polygenic scores*). Osoby z wysokim indeksem wyposażenia genetycznego podejmują decyzje finansowe w dłuższym horyzoncie czasowym, między innymi dlatego, że subiektywnie są przekonane, że będą żyć długo [Barth, Papageorge, Thom 2018].

Dochody z pracy są nadal podstawowym źródłem finansowania rodziny. Niedocenianym źródłem finansowania konsumpcji rodziny jest własność nieruchomości mieszkalnej. Szeroko reklamowane aktywa finansowe są buforem finansowym rodziny, a nie podstawą jej finansowania.

Własność mieszkania odgrywa największą rolę w ubogich rodzinach wielopokoleniowych. W ostatnich dwóch dekadach było to związane ze znacznym wzrostem cen mieszkań [Feiveson, Sabelhaus 2019].

W praktyce oznacza to asymetrię reakcji na spadek cen mieszkań i aktywów finansowych. Jest ona znacznie silniejsza niż reakcja na ich wzrost. Część wzrostu cen mieszkań przekłada się na wzrost konsumpcji. Nadal jednak dostosowanie konsumpcji do spadku cen jest szybsze i głębsze niż jej dostosowanie do ich wzrostu [Manou, Palaaios, Papapetrou 2019].

Reprezentatywne badanie gospodarstw domowych w Holandii wykazało, że 90% z nich nie reaguje na pozytywny lub negatywny skok wartości ich majątku netto [Christelis, Georgarakos, Jappelli i in. 2019, s. 14]. W przypadku pozytywnego rozwoju sytuacji 60% respondentów porzuci oszczędzanie, 26% badanych wykorzysta wzrost wartości nieruchomości mieszkalnej jako zabezpieczenie innego typu kredytu, a 20% sprzeda dom za gotówkę. W efekcie badani deklarują wzrost konsumpcji o 2,7% w tym scenariuszu. W negatywnym scenariuszu przewiduje się

spadek konsumpcji o 4,7 % oraz: 55% badanych deklaruje wzrost oszczędzania, 51% z nich spłaci wcześniej swoje długi, a 21% respondentów zainwestuje nieskonsumowaną gotówkę w zwiększenie wartości nieruchomości [Christelis, Georgarakos, Jappelli i in. 2019, s. 14].

Dom w tym ujęciu to zatem nie tylko przestrzeń dająca schronienie i poczucie bezpieczeństwa, miejsce, w którym skupia się życie rodziny, ale także źródło jej finansowania. Właściciele nieruchomości mieszkalnych są przekonani, że ich ceny będą rosły bardziej niż ma to miejsce w okresie bumu na rynku mieszkaniowym, natomiast w czasie spadku cen, mają nadzieję na wolniejszy ich spadek. Ten rozdział między subiektywnym i obiektywnym ruchem cen jest bardzo znaczny i dotyczy jednej trzeciej zmiany cen [Henriques 2013].

Bezpieczeństwo finansowe rozszerzonych rodzin

Przeprowadzone w Polsce badania potwierdzają mocną pozycję kobiety jako osoby zarządzającej domowymi finansami i odpowiadającej za planowanie codziennych wydatków w gospodarstwie domowym [Orszulak-Dudkowska 2019, s. 195].

Na podstawie badania „Dziurawa Kieszeń Polaka 2017” możemy odtworzyć przebieg procesu finansowania rodziny w cyklu jej życia [Raport MAM... 2017]. I tak:

1. Młody Polak (18–24 lat) planuje, oszczędza i odkłada na samochód.

Młodzież w wieku 18–24 lat planuje zakup samochodu i od czasu do czasu odkłada na ten cel środki. Ponieważ osoby w tym wieku nie ponoszą kosztów czynszu, bo mieszkają z rodzicami, finansują swoje przyjemności i zaspokajają potrzebę posiadania czegoś na własność.

2. Wejście w dorosłe życie (25–29 lat) zmienia podejście młodych ludzi do pieniędzy. Od momentu założenia własnego gospodarstwa domowego zaczyna się okres największych, bezwzględnych ograniczeń budżetu domowego. Zaczyna się odkładanie na wakacje (19%), remont mieszkania (17%), naprawę samochodu (13 %), zakup mieszkania (11%).

3. Zmiana priorytetów rodzinnych (30–39 lat).

Świadome rodzicielstwo rozpoczyna się po przekroczeniu 30. roku życia. Koszty utrzymania dziecka to 15–30% budżetu nowej rodziny. Wcześniejsze nawyki finansowe nie ulegają zmianie.

4. Dorastanie dzieci jako wyzwanie finansowe (40–49 lat).

Skuteczność planowania finansowego w tym okresie życia spada do 41%, pojawia się oszczędzanie na tzw. czarną godzinę (10%) oraz bez wskazania

konkretnego celu (10%). Nową pozycją finansową jest kieszonkowe dla dzieci. Regularnie wypłaca je 46% badanych.

5. Puste gniazdo (50–59 lat).

Dzieci opuszczają dom rodzinny i rodzice wracają do planowania finansów, rezygnują z nadmiernego oszczędzania. Oszczędza się na remont mieszkania (20%), wakacje (12%), bieżące wydatki (12%) oraz na tzw. czarną godzinę (12%).

6. Seniorzy (60+).

Planowanie wydatków jest codziennością dla tej grupy wiekowej. Źródłem ich pokrycia są stałe dochody z emerytury lub renty zdrowotnej. Oszczędności na bieżące wydatki stają się koniecznością dla 28% badanych, 19% odkłada na tzw. czarną godzinę. Ludzie w tym okresie życia zaczynają mieszkać samotnie – w wieku 65 lat jest to jedna czwarta respondentów, a w wieku 75 lat – 31%. Muszą zatem oszczędzać na wakacje (11%) oraz remont mieszkania (10%) [Raport MAM... 2017].

W ocenie sytuacji finansowej seniorów coraz większą rolę odgrywają dochody z obowiązkowych i dobrowolnych systemów emerytalnych. Bez ich uwzględnienia uzyskujemy wypaczony obraz finansów seniorów [Cooper, Dynan, Rhodenhiser 2019].

Przytoczone wyżej wyniki badania dobrze wpisują się w teorię cyklu konsumpcji Franco Modiglianiego [Raport MAM... 2017]. Ludzie dokonują racjonalnych wyborów i alokują swoje ograniczone środki zgodnie z cyklem życia, przy czym każda jego faza ma własne źródła przychodów. Naturalna niechęć do określania subiektywnej daty śmierci powoduje, że w licznych przypadkach dochodzi do nieplanowanego bycia dawcą spadku. Teoria Modiglianiego z normatywnej przekształciła się w teorię pozytywną, opisującą praktykę XXI wieku [Deaton 2005].

Niemal jedna dziesiąta rodzin w Polsce łączy życie rodzinne z prowadzeniem biznesu. Wówczas na cykl życia rodziny nakłada się cykl życia przedsiębiorstwa. Firmy rodzinne są sprawdzoną przez wieki formą funkcjonowania rodzin wielopokoleniowych. Firma rodzinna to dominująca, wzmocniona chęcią utrzymania biznesu przez pokolenia, własność osób ze sobą spokrewnionych. Kluczową sprawą jest ustalenie tego, jaka kultura ma obowiązywać w konkretnej firmie rodzinnej. Kluczowe wartości muszą być wspólne i zostać zaakceptowane przez wszystkich członków trzypokoleniowej rodziny [May, Lewandowska 2019].

Interesująco na tym tle wygląda zestawienie norm rodziny i norm przedsiębiorstwa (zob. tab. 3).

Tabela 3. Porównanie norm rodziny i przedsiębiorstwa

Normy rodziny	Normy przedsiębiorstwa
Stwarzanie szans realizacji potrzeb osobom spokrewnionym, zwłaszcza własnym dzieciom	Zatrudnianie tylko osób odpowiednio wykwalifikowanych
Zapewnienie wsparcia dla nowych potrzeb	Zapewnienie wynagrodzenia odpowiedniego do wkładu oraz rynkowych uwarunkowań
Sprawiedliwe traktowanie rodzeństwa	Identyfikowanie najlepszych pracowników
Subiektywne patrzenie na członków rodziny	Postrzeganie jednostek przez pryzmat celów przedsiębiorstwa
Stwarzanie każdemu warunków nauki odpowiednio do jego potrzeb	Stwarzanie warunków do nauki odpowiednio do potrzeb przedsiębiorstwa

Źródło: [Sułkowski, Marjański 2009, s. 14].

Swoboda wyboru tego, co członkowie rodziny mogą robić jest nie mniej ważna od tego, co faktycznie robią. Jakość życia coraz częściej jest mierzona tym, jakie emocje nam towarzyszyły, a nie tym, co i w jakiej ilości konsumowaliśmy. Kolekcjonowanie przeżyć, a nie rzeczy nie jest przelotną modą, lecz świadomym wyborem wynikającym z uświadomienia sobie wagi czasu w naszym życiu [Coyle, Nakamura 2019].

Konflikt między rodzinnymi emocjami i biznesowymi kalkulacjami wybucha w firmach rodzinnych w sytuacji sukcesji. Sukcesja wiąże się z transferem majątku i ma wpływ na jego wartość. Harmonijność przebiegu sukcesji zależy w jednakowej mierze od gotowości do ustąpienia przez założyciela firmy oraz stopnia przejęcia jej przez sukcesora. Koniec końców, wszystko sprowadza się do emocji w relacjach rodzinnych [Surdej, Wach 2010].

Gotowość do międzypokoleniowego współdziałania jest rezultatem nawyków demograficznych – różnych w różnych rodzinach. W miejsce ostro zawężającej się piramidy dziadków, opiekunów i dzieci powstają struktury współzależne. Na uroczystościach z okazji Dnia Matki w przedszkolach pojawiają się obie babcie i cztery prababce. Zrobienie dla nich laurek to niezwykle pracowite zajęcie [Szukalski (red.) 2014].

Rodzina trzypokoleniowa to wynik ewolucji rodziny: od rozproszonej przez swobodną do hierarchicznej, z ukrytą dominacją majątkową najstarszego pokolenia. Porównania typów rodzin dokonano w tabeli (zob. tab. 4).

Tabela 4. Ewolucja rodziny w jej cyklu życia

Etap rozwoju rodziny	Homogeniczność rodziny	Zasada organizująca rodzinę	Granice rodziny
Rozproszenie	Elementy niepodobne do siebie	Chaos	Niewidzialne
Swobodnie organizująca się całość	Pojawienie się wspólnych elementów	Uporządkowanie	Półprzepuszczalne
Jednolita całość	Homogeniczność	Szywna hierarchia	Zamknięte

Źródło: [Kuryś 2011, s. 28].

Spółeczna pamięć zachowała pozytywne i negatywne aspekty rządów w rodzinie najstarszego pokolenia. Obserwacja rządów w rodzinie najmłodszego pokolenia skłania do wniosku, że najlepszą drogą rozwoju jest poszukiwanie równowagi i harmonii międzypokoleniowej w rodzinie.

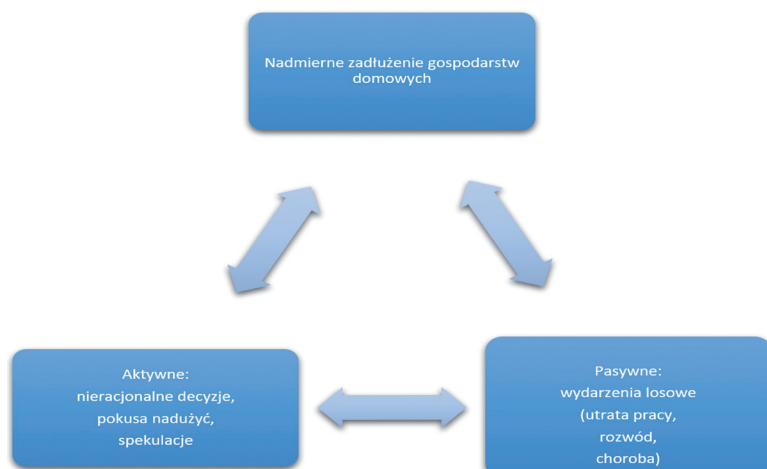
W nowym paradygmacie w miejsce sukcesji wewnętrznej pojawia się sukcesja zewnętrzna aranżowana przez fundacje rodzinne. Władze Unii Europejskiej wspomagają sukcesję zewnętrzną poprzez:

- rozbudzanie świadomości przedsiębiorcy-seniora co do konieczności planowania procesu sukcesji
- edukację
- mentoring, szkolenia i doradztwo
- działania wspomagające łączenie przedsiębiorców-seniorów z potencjalnymi kupcami oraz wsparcie finansowe [Kołodkiewicz, Wojtyna 2015, s. 35].

W nowym paradygmacie przyjmuje się, że wraz ze zwiększeniem się wieku uczestnika rynku finansowego zmieniają się jego kompetencje decyzyjne oraz ich waga w zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności. Nadal największym wrogiem decydentów w sprawach finansowych jest nadmierna wiara we własne umiejętności i wiedzę w tym zakresie. Pokusa do szybkiego wzbogacenia się popycha ludzi starszych do podejmowania ryzykownych działań finansowych.

Badanie nadmiernego zadłużenia, niewypłacalności i upadłości gospodarstw domowych dostarcza wiarygodnych informacji na temat jakości zarządzania ryzykiem finansowym na co dzień (zob. rys. 4). Badania te są skoncentrowane na promowaniu dobrobytu finansowego, poszukiwaniu czynników psychospołecznych określających dobrostan oraz zmiennych sytuacyjnych wykorzystywanych w zarządzaniu tym procesem [Greenberg, Hershfield 2019].

Rysunek 4. Czynniki sprawcze nadmiernego zadłużenia rodzin



Źródło: [Świecka 2009, s. 104].

Aspiracje najstarszego pokolenia do dominowania w sprawach finansów rodzinnych nie znajduje potwierdzenia w wynikach badań (zob. rys. 5). Badanie przeprowadzone na reprezentatywnej próbie obywateli Wielkiej Brytanii wykazało, że decyzje finansowe osób starszych były wsparte ich doświadczeniem życiowym i pozbawione negatywnych emocji wobec kwestii finansowych [Eberhardt, de Bruin, Strough 2018].

Rysunek 5. Wpływ podwyższonego wieku na jakość kompetencji decyzyjnych w finansach rodzinnych

Wiek	Charakterystyki	Kompetencje decyzyjne
- Głowa domu[^] - Cała rodzina[^]	- Umiejętności poznawcze V - Doświadczenie + - Kontrola emocji? - Motywacja?	- Wzrost znaczenia pieniędzy - Wybuchy niekontrolowanej złości

Źródło: [Mitchell, Hammond, Utkus 2017, s. 17].

Złożoność zarządzania finansami rodziny rozszerzonej

Zazwyczaj wśród konsekwencji ekonomicznych starzenia się rodzin nie wymienia się złożoności jej finansowania. Na pierwszy plan są natomiast wysuwane takie skutki, jak:

- obniżenie poziomu i tempa wzrostu gospodarczego (gospodarka wchodzi w fazę permanentnej recesji)
- rozwój rynku osób starszych lub tzw. srebrnego rynku
- wzrost wydatków ze środków publicznych (rośnie dług publiczny ukryty)
- wzrost liczby gospodarstw domowych prowadzonych wyłącznie przez osoby starsze, (za takie oficjalnie uznaje się osoby w wieku 60 i więcej lat)
- pojawienie się ilościowego i jakościowego deficytu na rynku pracy (konieczne jest wdrażanie metod zarządzania zespołami zróżnicowanymi wiekowo)
- wzrost kosztów w obszarze ochrony zdrowia [Richert-Każmierska 2019, s. 210].

Tomasz Olejniczak zwraca uwagę na to, że starzenie się wpływa na konsumpcję innowacji produktowych [Olejniczak 2019, s. 137]. W tabeli przedstawiono dane pozwalające ocenić rozpowszechnienie innowacji finansowych wśród seniorów (zob. tab. 5). Ich analiza wskazuje wyraźnie na to, że im więcej aktywności wymaga dana technologia usług finansowych, tym mniej jest popularna wśród seniorów.

Tabela 5. Korzystanie z nowości w życiu codziennym przez seniorów (w %)

Nowości w życiu codziennym	Bardzo często	Często	Rzadko	Wcale
Karta bankomatowa	26,2	29,1	16,6	28,1
Karta płatnicza	25,4	24,3	17,1	33,2
Internet	22,1	25,5	19,9	32,5
Telefony dotykowe	26,1	20,5	13,5	39,9
Bankowość elektroniczna	20,2	18,4	18,4	43,0
SMS	19,3	17,4	16,7	46,6
Komunikatory	12,3	18,7	21,0	47,9
Aplikacje w smartfonie	11,3	13,5	18,8	56,4
Kupowanie w Internecie	8,3	16,2	21,4	54,1
Zamawianie w Internecie	4,7	7,5	20,7	67,1

Źródło: [Olejniczak 2019, s. 137].

Wśród priorytetów polityki społecznej wobec osób starszych również nie dostrzega się problemu finansowania pełnego cyklu życia rodzin trzypokoleniowych. Można to zauważyć, analizując priorytety polityki społecznej wobec osób starszych w perspektywie 2030 r. (zob. tab. 6).

Tabela 6. Bezpieczeństwo – Uczestnictwo – Solidarność. Priorytety polityki społecznej (do 2030 r.)

Seniorzy samodzielni	Pozytywne postrzeganie starości Promocja aktywności seniorów Wykorzystanie potencjału seniorów na rynku pracy Promocja zdrowia Przeciwdziałanie przemocy wobec osób starszych Tworzenie warunków rozwoju solidarności międzypokoleniowej Rozwój edukacji dla starości, do starości i w starości
Seniorzy niesamodzielni	Dostosowanie środowiska zamieszkania Optymalny dostęp do usług medycznych Usługi środowiskowe i instytucjonalne wspierające osoby niesamodzielne Wsparcie nieformalnych opiekunów osób starszych

Źródło: [Czerniak, Arak 2018, s. 15].

Koncentracja uwagi na seniorach nie powinna przesłonić oczywistego faktu, że młodzi mogą w pełnym cyklu swojego życia zgromadzić majątek netto mniejszy od pokolenia odchodzącego [Emmons, Kent, Ricketts 2018].

Amerykanie postawieni przed wyborem wieku przejścia na emeryturę przechodzą na nią wcześniej niż byłoby to dla nich najkorzystniejsze. Respondenci nie rozróżniają zasobu finansowego i strumienia finansowego. Nie są konsekwentni w subiektywnej wycenie wartości pieniądza w czasie. Dają różne odpowiedzi na pytanie o to, ile są gotowi zapłacić za wzrost wysokości ich emerytury oraz na pytanie kontrolne o to, ile są gotowi zapłacić na emeryturę, rozumiejąc, że będzie się ona zmniejszać z upływem czasu [Samek, Kapteyn, Gray 2019].

Bibliografia

Barth D., Papageorge N.W., Thom K. (2018), *Genetic Endowments and Wealth Inequality*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 24642/2018.

Boelaars I., Broeders D. (2019), *Fair Pensions*, De Nederlandsche Bank Working Paper No. 630/2019.

Boelaars J., Cox R., Laver M. i in. (2015), *The Allocation of Financial Risk during the Life Cycle in Individual and Collective DC Pension Contracts*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis Discussion Paper No. 317/2015.

Bogacka-Kisiel F. (2012), *Finanse osobiste. Zachowania – Produkty – Strategie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Bommier A., Harenberg D., Le Grand F. (2017), *Household Finance and the Value of Life*, German Economic Association Working Paper No. 168189/2017.

Bricker J., Moore K.B., Thompson J.P. (2019), *Trends in Household Portfolio Composition*, Finance and Economics Discussion Series Board of Governors of the Federal Reserve System No. 69, [online] <https://www.federalreserve.gov/econres/feds/files/2019069pap.pdf//>, dostęp: 1.10.2019.

Christelis D., Georgarakos D., Jappelli T. i in. (2019), *Wealth Shocks and MPC Heterogeneity*, De Nederlandsche Bank Working Paper No. 645/2019.

Cooper D., Dynan K., Rhodenhiser H. (2019), *Measuring Household Wealth in the Panel Study of Income Dynamics: The Role of Retirement Assets*, Federal Reserve Bank of Boston, Boston.

Coyle D., Nakamura L. (2019), *Toward a Framework for Time Use, Welfare, and Household-Centric Economic Measurement*, Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper No. 11/2019.

Czerniak A., Arak P. (2016), *Prognoza majątku – Jak demografia zmienia aktywa Polaków*, POLITYKA INSIGHT, Bank Zachodni WBK, Warszawa, [online] http://www.politykainsight.pl/gospodarka/ryzykai trendy2016/_resource/multimedia/20102540, dostęp: 17.09.2017.

Deaton A. (2005), *Franco Modigliani and Life Cycle Theory of Consumption*, Princeton University, Princeton.

Deaton A. (2018), *What Do Self-Reports of Wellbeing Say about Life Cycle Theory and Policy?*, National Bureau of Economic Research No. 24369/2018.

Eberhardt W., de Bruin W.B., Strough J. (2018), *Age Differences in Financial Decision Making: The Benefits of More Experience and Less Negative Emotions*, „Journal Behavioral Decision Making”, Vol. 32, Issue 1.

Emmons W.R., Kent A.H., Ricketts L.R. (2018), *A Lost Generation? Long-Lasting Wealth Impacts of the Great Recession on Young Families*, Federal Reserve Bank of St. Louis, Saint Louis.

Feiveson L., Sabelhaus J. (2019), *Life Cycle Patterns of Saving and Wealth Accumulation*, Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board, Washington.

Galli A. (2016), *Sticky Consumption and Wealth Effect in Switzerland*, Swiss National Bank, Berno – Zurych.

Greenberg A.E., Hershfield H.E. (2019), *Financial Decision Making*, „Consumer Psychological Review”, Vol. 2, Issue 1.

Henriques A.M. (2013), *Are Homeowners in Denial about their House Values? Comparing Owner Perceptions with Transaction-Based Indexes*, Finance and Economics Discussion Series 2013–79, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington.

Jackowska B. (2013), *Modele dalszego trwania życia oraz ich zastosowania w przypadku osób starszych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Koładkiewicz I., Wojtyra M. (2015), *Sukcesja zewnętrzna w firmie rodzinnej. Ważne wyzwanie dla współczesnej gospodarki*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 16, z. 7, cz. 1.

Kuryś K. (2011), *System rodzinny wobec zmian rozwojowych*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.

Manou K., Palaos P., Papapetrou E. (2019), *Housing Wealth, Household Debt and Financial Assets: Are There Implications for Consumption?*, Bank of Greece Working Papers No. 263/2019.

May P., Lewandowska A. (2019), *Stawka większa niż biznes. Droga rozwoju firmy rodzinnej i rodziny biznesowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Mitchell O.S., Hammond P.B., Utkus S.P. (red.) (2017), *Financial Decision Making and Retirement Security in an Aging World*, Oxford University Press, Oxford.

Olejniczak T. (2019), *Konsumenci seniorzy wobec innowacji produktowych*, Wydawnictwo UEP, Poznań.

Orszulak-Dudkowska K. (2019), *Arytmetyka codzienności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Panek T. (2016), *Jakość życia. Od koncepcji do pomiaru*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Parker I. (2013), *Defining Ambitions*, Institute for Public Policy Research, London.

Raport MAM Dziurawa Kieszeń Polaka 2017 (2017), [online] https://prowly-uploads.s3.amazonaws.com/uploads/landing_page_image/image/80834/Raport_MAM_Dziurawa_Kieszen_Polaka_2017.pdf, dostęp: 4.05.2018.

Richert-Kaźmierska A. (2019), *Polityka państwa wobec starzenia się ludności w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.

Samek A., Kapteyn A., Gray A. (2019), *Using Vignettes to Improve Understanding of Social Security and Annuities*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 26176/2019.

Samsel A. (2019), *Planowanie jako element zarządzania budżetem gospodarstw domowych*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na Rynku Usług Finansowych”, vol. 31, nr 1.

Schoen M., Staehler N. (2019), *When Old Meets Young? Germany's Population Ageing and the Current Account*, Deutsche Bundesbank Discussion Paper No. 33/2019.

Sułkowski Ł., Marjański A. (2009), *Firmy rodzinne. Jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.

Surdej A., Wach K. (2010), *Przedsiębiorstwa rodzinne wobec wyzwań sukcesji*, Difin, Warszawa.

Stavins J. (2019), *How Does Liquidity Affect Consumer Payment Choice*, Federal Reserve Bank of Boston Working Paper No. 7/2019.

Szukalski P. (red.) (2014), *Relacje międzypokoleniowe we współczesnych polskich rodzinach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Świecka B. (2009), *Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny – skutki – przeciwdziałanie*, Difin, Warszawa.

Żółtoszek A. (2017), *Longevity, Can We Effort It? The Problem of Household's Direct Health Care Expenditures in Poland*, „Studia Demograficzne”, vol. 171, nr 1.

Dylemat szósty. Razem czy osobno przez życie?

Transfery wewnątrzpokoleniowe i międzypokoleniowe

Jan Krzysztof Solarz

Wprowadzenie

Teoria finansów wykorzystuje cztery podstawowe kategorie: pieniądź, czas, ryzyko, zaufanie. Ich kombinacje określają jakość życia [Szambelańczyk (red.) 2011, s. 8]. Dodatkowe oszczędzanie na starość zależy bezpośrednio od zaufania lub braku zaufania obywateli do obowiązkowego i powszechnego systemu emerytalnego. Czynnikiem zmniejszającym to zaufanie są przywileje w zakresie zabezpieczenia na starość dla wybranych obywateli w systemie zaopatrzeniowym i rolniczym na poziomie ok. 2,5% PKB [Walczak 2019, s. 117].

Przyszły emeryt może w stosunku do zabezpieczenia emerytalnego przyjąć różne postawy, a mianowicie:

- może ufać polityce państwa w zakresie zabezpieczenia jego dochodów w czasie emerytury, ale pomimo to oszczędzać
- może ufać polityce państwa w zakresie zabezpieczenia jego dochodów w czasie emerytury i dlatego też nie oszczędzać
- może nie ufać polityce państwa w tym zakresie i dlatego oszczędzać
- może nie ufać polityce państwa w tym zakresie i nie oszczędzać dodatkowo [Perek-Białas 2017, s. 78].

Liczba kombinacji w czasoprzestrzeni finansów jest bardzo duża, wprost nieograniczona, dlatego trzeba przyjąć, że transfery międzypokoleniowe w świecie finansów tworzą sieć, której węzłami są dylematy dotyczące finansowania rodziny trzypokoleniowej. Wśród nich jedną z podstawowych kwestii do rozstrzygnięcia jest to, jak wykorzystać własność nieruchomości mieszkalnej do sfinansowania późnej starości [Badarinza, Campbell, Ramadorai 2016].

Według najnowszych badań w ostatnich ośmiu latach w Wielkiej Brytanii wzrosła o połowę liczba nieruchomości mieszkaniowych kupowanych na wynajem [Bangham, Gardiner, Rahman i in. 2019]. Liczba drugich rezydencji mieszkalnych wzrosła z 1,0 mln do 1400 tys. W tym czasie udział osób mających nieruchomości mieszkalne za granicą spadł z 30% w latach 2006–2008, do 22% w latach 2014–2016. W latach 2016–2017 osoby powyżej 50. roku życia, które planowały zostawić masę spadkową o wartości 500 tys. £ miały 41,6 razy częściej dodatkową nieruchomość mieszkalną w stosunku do tych osób, które nie zamierzały zostawić żadnego spadku [Bangham, Gardiner, Rahman i in. 2019].

Jakość życia to najbardziej kompleksowa miara sukcesu finansowania rodziny i rozwoju gospodarczego w całości. W skład miernika *Quality of Life Index* wchodzi następujące zmienne ilościowe i jakościowe: dobrobyt materialny – PKB *per capita*; zdrowie; spodziewany czas trwania życia; stabilność polityczna i bezpieczeństwo; życie rodzinne – wskaźnik rozwodów; życie społeczne – udział w życiu religijnym, gospodarczym; uwarunkowania klimatyczne i geograficzne – szerokość geograficzna; bezpieczeństwo zatrudnienia – stopa bezrobocia; wolność polityczna – skala praw człowieka; równouprawnienie płci społecznych – zróżnicowanie w wynagrodzeniu kobiet i mężczyzn. Jednym z czynników wpływających na jakość życia są transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe.

Transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe są mieszaniną altruizmu oraz wymiany, a formy które przybierają to:

- ubezpieczenie – rodzina może dostarczyć zabezpieczenia na wypadek zmienności w wysokości dochodu
- alternatywne kredytowanie – członkowie rodziny mogą zastępować rynkowe instytucje kredytowe i wesprzeć członków rodziny, których bieżący dochód jest poniżej dochodu oczekiwanego obecnie i w przyszłości
- promieniowanie ciepłem rodzinnym – rodzice zaspokajają w ten sposób potrzeby społecznego uznania za wzorowe rodzicielstwo [Altonji, Hayashi, Kotlikoff 1996].

Transfery międzypokoleniowe wyrażają zaufanie pokoleń zstępujących i wiarę w to, że ich następcy zapewnią zagęszczenie częstotliwości występowania ich genów. Nieśmiertelność genów dziadków zapewniają narodziny wnucząt, a to z kolei oznacza, że transfery międzypokoleniowe obejmują trzy pokolenia: dziadków, rodziców i dzieci, a więc: przeszłość, teraźniejszość i przyszłość. Zależność ta została zaprezentowana w tabeli (zob. tab. 1).

Tabela 1. Transfery międzypokoleniowe

Skala	Wiek chronologiczny	Parametr	Kohorta – Przeszłość	Kohorta – Przyszłość	Populacja
Program socjalny	Współczynnik zależności	Dofinansowanie systemu emerytalnego	Stopa zastąpienia	Netto transfery	Kapitał wiedzy Kapitał relacyjny
Rząd	Mediana wieku	Transfery socjalne	Kapitał ludzki	Równowaga międzypokoleniowa	Nierównowaga finansowa
Rynek		Premie za lojalność konsumentką			Zadłużenie nadmierne
Łącznie		Łączne transfery			

Źródło: opracowanie własne.

W głównym nurcie teorii ekonomii wśród badaczy panuje przekonanie, że programy socjalne i regulacyjne interwencje państwa zniechęcają rodziny do prywatnej akumulacji kapitału, a więc do gromadzenia bogactwa. Substytucja prywatnych oszczędności przez publiczne pieniądze skutkuje zwiększeniem nierówności społecznych [Fessier, Schuetz 2015].

Czynnikami niwelującym te nierówności dochodowe i majątkowe jest powrót do pracy mężczyzn-seniorów i aktywność zawodowa starszych kobiet. Nadal trzeba pamiętać, że kraje, które mogą się pochwalić istotną poprawą usług medycznych oraz edukacyjnych, nie odnotowują masowego powrotu do pracy emerytów. Aktywność zawodowa starszych kobiet pobudza symetryczną aktywność mężczyzn-seniorów. Lata 90. ubiegłego wieku to dół litery U schematycznie obrazującej aktywność zawodową seniorów na przełomie XX i XXI wieku – zarówno młodszych, jak i starszych [Coile, Milligan, Wise 2018].

Porównania reakcji na ryzyko utraty dochodów z pracy w Stanach Zjednoczonych i Holandii pokazują, że tego typu ryzyko występuje najczęściej w grupie ludzi o dochodach najwyższych oraz najniższych. W Stanach Zjednoczonych ten typ ryzyka amortyzuje najczęściej rodzina, w Holandii – państwo za pomocą transferów społecznych. Oznacza to, że podatki i transfery społeczne deformują procesy zachodzące w rodzinie, a dotyczy to zwłaszcza elastycznych form zatrudnienia [De Nardi, Knoef, Paz-Pardo i in. 2019].

W teorii finansów przyjmuje się powszechnie, że inwestycja to odłożona w czasie konsumpcja. W tego typu określaniu sytuacji decyzyjnej pomija się milczeniem możliwość wystąpienia strat oraz ryzyka systematycznego. Normatywna teoria

finansów zakłada przepływ siły nabywczej bez kosztów transakcyjnych oraz ryzyka strat.

Opisowa teoria finansów mówi o sposobach przerzucania mostów między znaną przeszłością i teraźniejszością a niepewną przyszłością. W trakcie transferów w czasie i przestrzeni znaczna część siły nabywczej może ulec utracie, a nie pomnożeniu.

Wybór formy finansowania *ex ante* lub *ex post* w znacznym stopniu zależy od przyzwyczajeń (ang. *habits*) w sferze korzystania z usług finansowych. Korzystanie z kart kredytowych lub kart płatniczych stwarza różne sytuacje w zakresie transferów w czasie i między pokoleniami.

Teoria samopodtrzymującego się wzrostu gospodarczego zakłada, że transfery międzypokoleniowe powinny się w cyklu życia równoważyć. Teoria dochodu permanentnego wygładza konsumpcję i pomija milczeniem transfery wewnątrzpokoleniowe oraz międzypokoleniowe. Transfery wewnątrzpokoleniowe koncentrują się na przestrzeni kontrolowanej przez społeczność mające świadomość odrębności swych interesów. Transfery w tym przypadku przybierają formę wymiany prezentów, czasu i wzajemnej pomocy oraz sieci społecznego wsparcia.

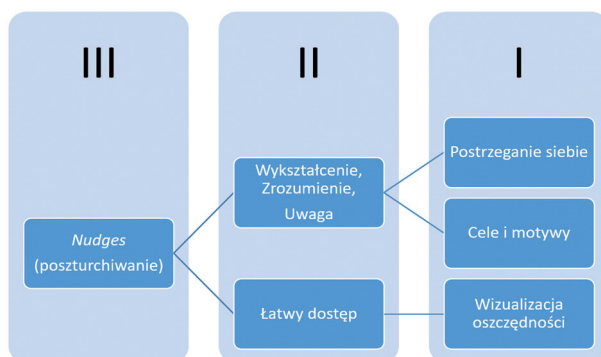
Główny nurt teorii finansów pomija problematykę transferów międzypokoleniowych. Wspomina się o nich na marginesie dyskusji o wysokości zasiłków pogrzebowych. Dojrzały rynek finansowy musi swym zasięgiem obejmować rynek usług rytualnych, towarzyszących człowiekowi na końcu jego drogi życiowej. Chodzi tu zarówno o ubezpieczenia na dożycie, jak i handel ludzkimi organami do przeszczepów oraz rynek opieki nad osobami starymi oraz usług pogrzebowych.

Celem opracowania jest wskazanie następstw zwyczajów i przyzwyczajeń dla przebiegu procesów transferów międzypokoleniowych i wewnątrzpokoleniowych oraz dla zarządzania ryzykiem finansowym codzienności, a także jakości życia.

Zagadnienie to zostało omówione w trzech etapach. Najpierw skoncentrowano uwagę na transferach w kręgu znajomych i rodziny. Następnie wskazano na przejawy dobrowolnych i wymuszonych transferów międzypokoleniowych, głównie między aktywnymi zawodowo i nieaktywnymi zawodowo. Na zakończenie podjęto próbę określenia kanałów i scenariuszy transferów międzypokoleniowych oraz wewnątrzpokoleniowych w Polsce w najbliższych dwudziestu latach.

Transfery wewnątrzpokoleniowe

Transfery wewnątrzpokoleniowe przybierają formę oszczędzania. Możemy mówić o hierarchii przesłanek oszczędzania w społecznej gospodarce rynkowej (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Hierarchia czynników skłaniających do oszczędzania

Źródło: [Sattar, Costa, Khan 2018, s. 23].

W tabeli przedstawiono typologię oszczędzania i jego związek z transferami (zob. tab. 2). Podstawą prezentowanej typologii jest podział podmiotów oszczędzających na społeczności zorganizowane w państwa oraz indywidua. Te podmioty mogą być pasywne lub aktywne w procesie. Teoria i praktyka planowania finansowego koncentrowała się na tym, ile maksymalnie można oszczędzić w danym (konkretnym) przypadku. W mniejszym stopniu była to próba oszacowania tego, jaka będzie stopa zwrotu z tych oszczędności, a tym bardziej tego, przy zarządzaniu jakim typem ryzyka ten bufor oszczędnościowy będzie wystarczający. Ponieważ forma i poziom oszczędzania różni się w zależności od faz życia i typu rodziny, nie istnieje jednoznaczny punkt odniesienia dla form oszczędzania [Boyer, D'Astous, Michaud 2019]. W wyniku przecięcia się obu wymiarów typologii można wyróżnić cztery rodzaje oszczędzania (zob. tab. 2).

Tabela 2. Typologia form oszczędności

Państwo (Obywatel)	Oszczędności aktywne	Oszczędności pasywne
Typ pasywny	Oszczędności przymusowe	Oszczędności z przezorności
Typ aktywny	Oszczędności dobrowolne	Oszczędności tezauryzowane

Źródło: opracowanie własne.

W gospodarce niedoborów państwo było pasywne w zaspokajaniu potrzeb konsumpcyjnych obywateli. Strukturalny brak równowagi w gospodarce trwał, a przewaga producenta nad konsumentem wprost prowadziła do oszczędności przymusowych nazywanych „nawisem inflacyjnym”.

Paternalizm państwa w gospodarce rynkowej przybiera formę przymusowych oszczędności przezornościowych w OFE i FUS. Obywatele są traktowani jak dzieci wymagające kuratora, który ich doprowadzi do tzw. złotej jesieni. Nie dostrzega się różnorodności losów ludzkich i pustki kryjącej się za średnimi statystycznymi. Okres nauki i utrzymywania przez rodziców wydłuża się, okres pracy dorywczej i nieudokumentowanej również się wydłuża. Recepty na godną starość rodem z XIX wieku nie sprawdzają się w XXI wieku. Zjawisko wykluczenia emerytalnego przestaje mieć charakter marginalny.

Przestrzeń dla oszczędzania z przezorności tworzy odpowiednia polityka pieniężna i fiskalna. Potrzebę na tego typu oszczędności budują niesprawności rynku. Odpowiada na nią cała rodzina, a nie tylko jej poszczególni członkowie [Ercolani 2016].

Spółeczeństwo obywatelskie zakłada aktywność beneficjentów systemów celowego oszczędzania i racjonalną świadomość potrzeby solidaryzmu międzypokoleniowego. Wówczas oszczędności mają charakter dobrowolny, a państwo przedstawia zachęty podatkowe do długookresowego oszczędzania i głosowania własnymi pieniędzmi za wydatkami publicznymi społecznie godziwymi. Ten system oszczędzania jest szeroko rozwinięty we Francji.

W Polsce rodziny nie dążą do budowy przezornościowego buforu finansowego. Pewne próby w tym zakresie podejmują osoby dobrze wykształcone z bogatszych regionów kraju i przedstawiciele pewnych zawodów. Tym niemniej nie można uznać, że w Polsce kulturuje się przezornościowe oszczędzanie [Florczak, Jabłonowski 2016, s. 6].

Wykluczenie w dostępie do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności skutkuje tezauryzacją naśladowczą. Oszczędza się i to w taki sposób, jak to robi się zwyczajowo w grupie rówieśniczej, np. popularne są zakupy na własność: mieszkań, domków jednorodzinnych oraz gruntów. Wokół tej formy oszczędności przezornościowej toczą się spory finansistów. Jedni uważają, że własność nieruchomości mieszkalnej jest doskonałym wyborem w warunkach niskich stóp procentowych i biflacji. Natomiast inni uważają, że moda na własność mieszkań przekroczyła punkt krytyczny i z czynnika pozytywnego przekształciła się w czynnik niszczący dobrostan rodziny oraz potencjał rozwojowy kraju. Na ten wniosek złożyły się następujące spostrzeżenia:

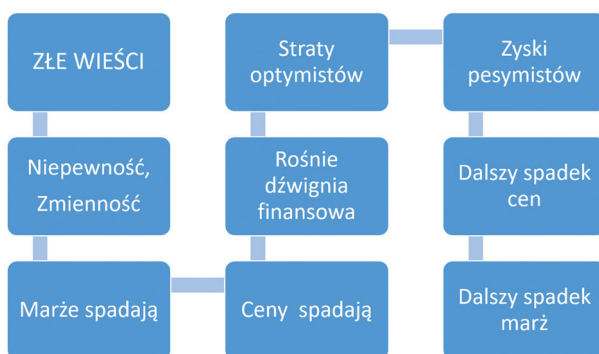
- Zaobserwowano nadmierną wiarę we wzrost cen nieruchomości i ich własność.
- Następuje zadłużanie się na zakup na własność nieruchomości mieszkalnej.
- Finansowanie długiem rodzi problemy makro- i mikroekonomiczne w zakresie: płynności, rentowności i bezpieczeństwa tych inwestycji.

- Z własności mieszkań korzystają zamożniejsze rodziny, a koszty i ryzyko tego wyboru ponoszą rodziny uboższe.
- Różne pokolenia w różnym stopniu korzystają lub tracą na cyklu koniunkturalnym na rynku mieszkaniowym.
- Problemem nie jest kupienie mieszkania na własność, lecz utrzymanie tej własności.
- Występuje brak zainteresowania alternatywnymi sposobami zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych [Boshara 2018].

Badanie przeprowadzone w 54 krajach w latach 1990–2015 wykazało, że zadłużanie się gospodarstw domowych na własność mieszkań w okresie roku co prawda pobudza wzrost gospodarczy, ale w długim okresie czasu wzrost o 1 punkt procentowy zadłużenia gospodarstw domowych w procencie PKB powoduje spowolnienie wzrostu gospodarczego o 0,1 punktu procentowego [Lombardi, Mohanty, Shim 2017].

Spór między emocjami i kalkulacjami przy zakupie na własność nieruchomości mieszkalnej rozstrzygają nawyki zachowań na rynku mieszkaniowym. Na schemacie przedstawiono sekwencję wydarzeń na rynku mieszkaniowym (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Cykl lewarowania rynku mieszkaniowego



Źródło: [Emmons, Ricketts 2017, s. 22].

W przedstawionym mechanizmie brak jest doradców finansowych. Ponad trzy czwarte zakupów mieszkań odbywa się z udziałem tego typu specjalistów. Ich rady potęgują falowanie rynku mieszkaniowego. Dotyczy to głównie nieprofesjonalnych inwestorów, którzy są namawiani na zakupy dobre dla banków, a nie kupujących [Foa, Gambacorta, Guiso i in. 2015].

Własność domku jednorodzinnego jest elementem amerykańskiego snu (ang. *American Dream*) podtrzymywanego przez wszystkich: państwo, banki oraz obywateli.

Polityka propagowania własności mieszkaniowej jest kosztowna dla podatników i podmiotów gospodarczych – z jednej strony, podmioty sponsorowane przez państwo, np. GSE, Fannie Mac, Freddie Mac, przynoszą budżetowi znaczne wpływy, z drugiej zaś, subwencje budżetowe są wysokie. Wszystko to powoduje, że wartość informacji cenowych na rynku mieszkaniowym ulega deformacji [Condor 2019].

Rozpowszechnienie własności mieszkań w Stanach Zjednoczonych wzrosło z 34% w latach 40. ubiegłego wieku, do 69% w przededniu globalnego kryzysu finansowego, by spaść obecnie do 63%. W tym czasie procent oddanych mieszkań – ze względu to, że ich spłaty przewyższają ich wartość – wzrosła z 5% w 2005 do 15% w 2010 r. Tego typu kroki uznaje się z jednej strony, za niemoralne, z drugiej zaś, własność mieszkania przestała być obowiązkową wprost częścią *American Dream*. Zamiast tego pojawiło się marzenie o bezpiecznej finansowo starości [Abbot 2018].

Czynnikiem zmniejszającym popyt na własność domków jednorodzinnych w Stanach Zjednoczonych są rosnące z roku na rok rządowe gwarancje na kredyty mieszkaniowe. Aktualnie wynoszą one 484 350 \$ i są bezpośrednio powiązane z ceną nieruchomości mieszkalnej [Grundl, Kim 2019].

Ekspertcy zapewniają, że obecnie ekspozycja na ryzyko kredytu mieszkaniowego jest mniejsza niż to miało miejsce przed globalnym kryzysem finansowym. Aktualnie dominują problemy dotyczące podtrzymania płynności finansowej rodziny spowodowane utratą pracy oraz wartości utraconych na rynku nieruchomości środków finansowych [Bhutta, Bricker, Darling i in. 2019].

U podstaw teorii cyklu życia i dochodu permanentnego leży założenie, że konsument planuje swoje wydatki nie na podstawie bieżącego dochodu, ale raczej dochodu długookresowego, czyli inaczej: całożyciowego, oczekiwanego dochodu. Brak jest zgody co do tego, jak mierzyć ten dochód całego życia. W tabeli przedstawiono wybrane próby określenia dobrostanu ludzi jako zasobu lub strumienia (zob. tab. 3).

Tabela 3. Przegląd koncepcji zasobów gospodarstw domowych

Kategoria	Definicja
Bogactwo	Suma aktywów netto gospodarstwa na koniec poprzedniego okresu oraz bieżącej i zdyskontowanej na moment bieżącej wartości oczekiwanej strumienia jego całożyciowych dochodów
Wartość netto	Łączna wartość aktywów gospodarstwa domowego pomniejszona o wartość jego całkowitego zadłużenia (stan na dany moment)
Aktywa finansowe netto	Łączna wartość aktywów finansowych gospodarstwa domowego pomniejszona o wartość jego całkowitego zadłużenia

Kategoria	Definicja
Wartość kapitału ludzkiego	Suma bieżącego dochodu z pracy i zdyskontowanej na moment bieżący wartości oczekiwanego strumienia przyszłych dochodów z pracy
Zdyskontowana wartość kapitału	Synonim annuitowej wartości aktywów netto w danym momencie
Majątek	Termin prawniczy jako synonim praw własności do aktywów netto
Dochód kapitałowy	Dochód z poprzednich decyzji inwestycyjnych
Dochód z pracy	Dochód generowany przez realną wartość kapitału ludzkiego
Dochód permanentny	Ważona wykładniczo średnia przeszłych poziomów dochodu powiększona o trend

Źródło: [Zachłód-Jelec 2008, s. 21].

Zadowolenie z życia nie zależy tylko od poziomu dochodów. Uwarunkowane jest również takimi czynnikami, jak: osobowość, zdrowie, praca, życie duchowe [Rogowski 2008, ss. 283–306].

Dla osiągnięcia pełnego dobrostanu człowiekowi są potrzebne zarówno elementy hedonistyczne (związane z jakością życia), jak również elementy eudajmonistyczne (poczucie sensu, satysfakcji i sprawstwa). Czynniki eudajmonistyczne jednak powinny górować i podporządkowywać sobie czynniki hedonistyczne [Mirski 2009, s. 71].

Dobrostan jest zatem podstawową kategorią opisującą przeznaczenie transferów wewnątrz- i międzypokoleniowych. Jest to określenie znacznie pojemniejsze niż pojęcie „dobrobyt”, bo zawiera w sobie potencjał twórczego i produktywnego działania, przynoszącego poczucie szczęścia jednostce i jej otoczeniu.

Transfery wewnątrzpokoleniowe obejmują przemieszczenie środków z teraźniejszości do przyszłości (oszczędności) oraz z przyszłości do teraźniejszości (pożyczki). Finanse osobiste obejmują zarządzanie ryzykiem codzienności i dobór efektywnych instrumentów płatniczych [Tufano 2009, ss. 227–247].

Sieci społeczne określane mianem „wzajemnej pomocy” charakteryzowały małe społeczności lokalne. Każdy człowiek zajmował w nich z góry określone miejsce i mógł niezawodnie liczyć na solidarną pomoc w potrzebie. W bardziej bezosobowych społecznościach miejskich typu *Gesellschaft* takie zaufanie budowały ubezpieczenia wzajemne.

W dojrzałych gospodarkach rynkowych tego typu więzi zostały zastąpione kapitałem relacji oraz kapitałem wiedzy. Namiastką poczucia więzi społecznej stały się portale społecznościowe. „Przez sieci wsparcia będziemy rozumieć specyficzny typ nieformalnych instytucji społecznych wyrosłych na związkach krwi i przyjaźni członków klanów rodzinnych i ich najbliższego otoczenia i realizujących transfery wewnątrzpokoleniowe [Sztejnberg 2009, s. 21].

Sieci wsparcia pełnią co najmniej trzy funkcje, a mianowicie:

- profilaktyczną – zapobieganie utracie pracy, utracie zdrowia oraz rodzinnego szczęścia
- rehabilitacyjną – przywracanie do funkcjonowania w społeczeństwie po ciężkiej traumie
- mobilizacyjną – mobilizacja środków, takich jak: informacja, czas lub środki finansowe, na realizację życiowo ważnych przedsięwzięć.

Za każdą z funkcji sieci wzajemnej pomocy można dostrzec odmienne motywy transferu, np.:

- wymianę świadczeń w cyklu życia – „pomoc dziś za pomoc jutro”
- ubezpieczenie – „nie oczekuję wzajemności, lecz pomocy w przypadku losowej straty”
- wzajemny altruizm – „w ten sposób jakość życia nas wszystkich ulegnie poprawie” [Gładnikowa 2009, ss. 71–85].

Transfery międzypokoleniowe

Rzetelny rachunek transferów międzypokoleniowych jest utrudniony ze względu na brak odpowiednich danych statystycznych. Wycinkowe dane dotyczą możliwości skorzystania z pomocy najbliższych i przyjaciół. Między krajami występują istotne różnice we wsparciu w biedzie.

Sieci społecznego zaufania uległy nadwyrężeniu w trakcie globalnego kryzysu finansowego. W przypadku Niemiec dotknął on co piątego gospodarstwa domowego i spowodował straty oceniane na 2561 EUR co stanowiło 3,6% ich aktywów finansowych [Bucher-Koenen, Ziegelmeyer 2011]. Gospodarstwa mniej kompetentne w sprawach finansowych poniosły mniejsze straty, bo nie były wystawione na ryzyko. Częściej od pozostałych gospodarstw domowych pozbywały się ryzykowanych instrumentów finansowych, co naraża na szwank ich przyszłe dochody [Bucher-Koenen, Ziegelmeyer 2011].

Takiego błędu nie popełniły szwedzkie gospodarstwa domowe, które mają bardzo zdywersyfikowany portfel inwestycyjny i są świadome potrzeby różnicowania inwestycji między rynek pieniężny i kapitałowy, zarówno w czasie, jak i w przestrzeni, w kraju oraz za granicą [Calvet 2006].

Pokolenia, które przeżyły świadomie pełny cykl finansowy wyciągają z niego wnioski. Podstawowy to ten, że należy być pasywnym, nie wykazywać nadmiernego apetytu na ryzyko. Rozpowszechnieniu tego typu postawy sprzyja architektura

wyboru systemów emerytalnych: kapitałowych lub składkowych. Zniesienie ujednoliconych składek systemu emerytalnego w Holandii spowodowało transfer równoważny 5% PKB Holandii od biednych do bogatych, a przyczyna tego stanu rzeczy jest bardzo prosta – biedni żyją krócej [Chen, Wijnbergen 2019].

Amerykańskie badania nad zakładowymi systemami emerytalnymi wykazują, że przy systemie dobrowolnego udziału pracowników liczy się ich kompetencja finansowa – są oni skłonni maksymalizować swoje oszczędności emerytalne na nieopodatkowanych rachunkach. W przypadku pracowników z góry (automatycznie) zapisywanych do zakładowego systemu emerytalnego zaobserwowano niski poziom kompetencji finansowych [Goda, Levy, Manchester i in. 2019].

Wymuszona przez osobiste doświadczenia pasywność w sferze finansowej otwiera nowe pole działania dla osób aktywnych w świecie finansów. Bardziej niż dotychczas pragną oni zająć stanowiska kierownicze we władzach spółek akcyjnych oraz głosować za wrogimi przejęciami w spółkach kontrolowanych przez pasywnych akcjonariuszy [Appel, Gormley, Keim 2016].

Transfery międzypokoleniowe oprócz kompetencji finansowej muszą uwzględniać także oczekiwaną długość życia. Rynek na instrumenty finansowe pomocne w zarządzaniu ryzykiem długowieczności nie jest kompletny. Trwają prace nad ustaleniem globalnej rezerwy technicznej na ryzyko długowieczności dla ubezpieczycieli [Levantesi, Menzietti 2017].

We Francji przeprowadzono badanie na temat tego, jak spadek otrzymany w wieku 54–65 lat wpływa na decyzje o pozostaniu na rynku pracy lub jego opuszczeniu [Garbinti, Georges-Kot 2019]. Ci, którzy otrzymali spadek w 40% częściej przechodzą na emeryturę od tych, którzy osiągną wiek emerytalny w ciągu dwóch lub trzech lat. Zgodnie z oczekiwaniami w tej nowej sytuacji częściej na emeryturę przechodzą ludzie z niskim wykształceniem, robotnicy fizyczni i zatrudnieni na pół etatu. Ważnym argumentem za przejściem na emeryturę jest przebywanie żony na emeryturze [Garbinti, Georges-Kot 2019].

Podobnie obecność męża na emeryturze o 16–18 punktów procentowych zwiększa prawdopodobieństwo przejścia żony na emeryturę. Trudno zatem ignorować fakt, że tego typu decyzję podejmują małżonkowie wspólnie [Hospido, Zamarro 2013].

Dla cywilizacji zachodniej charakterystyczny jest stosunek do śmierci, wolności i społeczeństwa. Śmierć jest naturalnym końcem drogi życiowej i nie jest czymś wstydliwym, bo należy do sfery *sacrum* a nie *profanum*. W kulturach odwracających się od śmierci jest ona uważana za wynik niedoskonałości człowieka, który w konsekwencji grzechu pierwotnego nie wpisuje się w doskonały, boski plan.

Na rynku usług rytualnych obowiązują niepisane zasady, takie jak:

- Nie wypada odmówić zakupu sygnalizującego szacunek dla osoby zmarłej.
- Nie wypada opóźniać uroczystości pogrzebowych i spóźniać się na nie.
- Nie wypada wybierać produktów pogrzebowych za życia – jedynie Ślężaczki są przygotowane na ostatnią drogę w każdym szczególe.
- Nie wypada porównywać ofert firm pogrzebowych.
- Nie wypada dokonywać zwrotu towaru funeralnego.
- Nie wypada się targować.
- Nie wypada zachować formy ekonomicznej transakcji usługowej wobec tej usługi.
- Nie wypada nazywać rzeczy po imieniu [Mojsieva 2010, ss. 37–49].

Tabu dotyczące śmierci niekorzystnie wpływa na badanie sytuacji finansowej wdów. Badania w tym zakresie są nieliczne i prowadzą do rozbieżnych wniosków. Wdowieństwo w Stanach Zjednoczonych wzbogaca, natomiast wdowieństwo w Polsce zubaża. W USA sytuacja finansowa wdów po śmierci męża poprawia się o średnio 4804 \$ rocznie. Ustalono to na podstawie badań, w których wzięło udział 250 tys. kobiet, które owdowiały w latach 2002–2007 w Stanach Zjednoczonych [Fadlon, Ramnath, Tong 2019, s. 2].

W Polsce wdowy częściej doświadczają deprywacji materialnej niż mężatki. Wdowieństwo oznacza w tym przypadku trudną sytuację finansową, pomimo że wdowy przejmują wyższe emerytury po zmarłych mężach [Timoszuć 2017]. Aby utrzymać w zdrowiu 70-latkę, trzeba wydać cztery razy więcej pieniędzy niż na osiągnięcie takiego celu w odniesieniu do osoby 30-letniej.

Scenariusze transferów wewnątrzpokoleniowych i międzypokoleniowych

Areną powstawania różnych scenariuszy transferów wewnątrz- i międzypokoleniowych jest system polityczny i parlament, jako twórca prawa. W tabeli zaprezentowano międzypokoleniową gradację priorytetów prac parlamentu w Japonii (zob. tab. 4). Powszechne przekonanie, że kapitał ludzki, kapitał wiedzy jest najważniejszy w życiu rodziny łączy poglądy rodziców i dzieci. Wśród trzech wspólnie przez nich wyznawanych celów finansów rodziny znajduje się jeszcze bezpieczeństwo oraz wspieranie posiadania i wychowania dzieci. W pozostałych sprawach głosy przedstawicieli różnych pokoleń są rozbieżne (zob. tab. 4).

Tabela 4. Priorytety spraw publicznych w opinii rodziców i dzieci w Japonii w 2012 r. (w %)

Priorytet rodziców/ dzieci	Edukacja	Bezpieczeństwo	Rodzicielstwo	Zdrowie	Zatrudnienie	Energia	Emerytury
Edukacja	81,6	2,3	5,7	3,4	3,4	0,0	0,0
Bezpieczeństwo	12,7	67,2	11,9	0,0	6,7	0,0	0,0
Wspieranie rodzicielstwa	23,4	3,6	64,7	2,4	4,2	0,0	0,0
Ochrona zdrowia	31,3	0,0	31,3	37,8	6,3	0,0	2,2
Zatrudnienie	30,6	10,9	18,5	1,1	32,8	0,8	0,0
Środowisko	15,1	15,1	17,0	0,0	11,3	3,8	0,0
Energia	17,9	8,2	17,9	5,4	12,5	26,8	1,8
Emerytury	22,6	5,2	21,9	1,3	19,4	1,3	23,2

Źródło: [Aoki, Vaithianathan 2013, s. 36].

Podstawowym aktywem finansowym w realiach krajowych (polskich) jest własność nieruchomości mieszkalnej. Wiemy stosunkowo mało na temat tego, jak ta powszechna własność przekłada się na gotowość do transferów wewnątrz- i międzypokoleniowych. Na pewno jesteśmy bardzo daleko od traktowania domów mieszkalnych jako „bankomatu”, jak to mają w zwyczaju Amerykanie. Dla nich wzrost wartości zabezpieczenia, którym jest nieruchomość mieszkalna, wprost prowadzi do zaciągnięcia konsumpcyjnego kredytu. Elastyczność konsumpcji i długu w znacznym stopniu zależy od wyceny rynkowej wartości posiadanej przez rodzinę nieruchomości mieszkalnej [Guren, McKay, Nakamura i in. 2018].

W strefie euro ta elastyczność bardzo się różni między jej trzonem a peryferiami. Konsumuje się znacznie więcej niż wynosi wartość mieszkania. Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest bardzo duża wrażliwość konsumpcji na kondycję finansową, majątek netto, a nie na samą wycenę wartości nieruchomości [Guerrieri, Mendicino 2018].

Badanie przeprowadzone przez centralny bank Norwegii (Norges Bank) potwierdza pozytywny wpływ wzrostu wartości mieszkań na konsumpcję rodzin – spadek cen mieszkań o 10% skutkuje spadkiem konsumpcji o 6%, a sprzedaż samochodów spada o 0,2% na każdy spadek cen domów (mieszkań) o 1% [Grindaker 2017, s. 18].

Duńskie badania potwierdzają, że rodziny są bardzo wrażliwe na stopy procentowe oferowanych kredytów – część kapitałowa raty spłaty kredytu nie jest zauważana

przez kredytobiorców i potencjalnych konsumentów, a niskie stopy procentowe kreują bum na zakup domów mieszkalnych [Bäckmann, Khorunzhina 2017].

W tabeli przedstawiono analizę porównawczą charakterystyki kredytobiorców kredytu mieszkaniowego i konsumpcyjnego (zob. tab. 5).

Tabela 5. Społeczno-demograficzna charakterystyka kredytobiorców

Cechy	Kredyt mieszkaniowy	Kredyt konsumencki
Wiek	Młodzież	Młodzi i starzy
Wykształcenie	Dobrze wykształceni	Słabo wykształceni
Wielkość rodziny	Duże rodziny	Duże rodziny
Dochody	Wysokie	Raczej niskie
Majątek	Znaczny	Nieznaczny
Praca	Pracujący i samozatrudnieni	Pracujący i emeryci

Źródła: [Ferretti, Vandone 2019, s. 28].

Poglądy badaczy z głównego nurtu ekonomii i teorii finansów na rolę transferów wewnątrz- i międzypokoleniowych w gospodarce różnią się istotnie. W opinii ekonomistów potencjał gospodarczy budują generacje schodzące, które w przeszłości inwestowały w rzeczową infrastrukturę gospodarki. Finansiści koncentrują uwagę na tym, co dzieje się tu i teraz. Aktywa finansowe są wyceniane na podstawie przyszłych przepływów pieniężnych [Mehrling 2011, s. 4].

Teoretycy polityki społecznej zaproponowali koncepcję sprawiedliwości międzypokoleniowej zakładającą świadome kształtowanie takich relacji między pokoleniami, które tu i teraz nie dyskryminują żadnego z nich w zakresie jakości życia [Tremmel 2014].

Oba podejścia usiłuje pogodzić wskaźnik solidarności międzypokoleniowej definiowanej jako inwestowanie i zachowywanie potencjału w intencji zwiększenia dobrostanu przyszłych pokoleń. Wśród dziewięciu wskaźników solidarności międzypokoleniowej uwzględniono: stan lasów, udział energii powstającej z węgla, udział odtwarzalnych źródeł energii, oszczędności netto, saldo rachunku bieżącego bilansu płatniczego, równomierność majątkową, liczbę uczniów na nauczyciela, dietność, śmiertelność niemowląt, z uwzględnieniem PKB *per capita*.

Uzyskane wyniki pokazują, że wysokie PKB *per capita* wcale nie oznacza wysokiej solidarności międzypokoleniowej. Zapis w konstytucji praw przyszłych pokoleń nie gwarantuje działania na ich rzecz. Kultura Konfucjusza skłania do myśli i działań na rzecz przyszłych pokoleń [McQuilkin 2018].

Badania różnic w dochodach w pełnym cyklu życia synów wysoko i słabo wykształconych ojców wykazały, że różnica w tych dochodach wynika w 40% z różnicy umiejętności poznawczych i społecznych w wieku 7 lat, kolejne 40% przypisuje się różnicom w szkolnych osiągnięciach, a jedynie 20% wiąże się z transferami międzypokoleniowymi, zwłaszcza ze spadkami [Bolt, French, Maccuish i in. 2018, s. 41].

W Stanach Zjednoczonych ocenia się, że skala nieopłaconej opieki nad seniorami niezdolnymi do samodzielnej egzystencji sięga 67 mld \$ i przewiduje się, że do 2050 r. ulegnie ona podwojeniu [Mudrazija 2019, s. 33]. W tabeli przedstawiono dane obrazujące stan obecny i prognozę skali nieodpłatnej opieki nad seniorami w USA (zob. tab. 6).

Tabela 6. Skala nieodpłatnej opieki nad seniorami w 2013 i 2050 r. w USA

2050	Liczba w mln	W procencie populacji	2013	Liczba w mln	W procencie populacji
Opiekunowie w wieku 20–64 lat	23,3	10,4	Opiekunowie w wieku 20–64 lat	12,7	6,7
Opiekunowie w wieku 20–49 lat	9,2	6,1	Opiekunowie w wieku 20–49 lat	5,1	4,0
Opiekunowie w wieku 50–64 lat	14,0	19,2	Opiekunowie w wieku 50–64 lat	7,6	12,3
Beneficjenci w wieku 65 lat i więcej	17,7	20,9	Beneficjenci w wieku 65 lat i więcej	9,7	21,7
Beneficjenci w wieku 65–79 lat	7,2	13,1	Beneficjenci w wieku 65–79 lat	5,0	15,3
Beneficjenci w wieku 80+	10,5	34,8	Beneficjenci w wieku 80+	4,6	39,4

Źródło: [Mudrazija 2019, s. 33].

Spojrzenie na to, jaką jakość życia będą miały wnuki może poprawić jakość życia dziadków i rodziców [Kotlikoff 2017].

Na jakość życia seniorów składają się następujące czynniki:

- niezależność, możliwość codziennego funkcjonowania bez pomocy innych
- pogoda ducha, umiejętność sprostania trudom codzienności i problemom
- zdrowie rozumiane jako brak choroby uniemożliwiającej samodzielne funkcjonowanie i skuteczne pokonywanie trudności dnia codziennego
- dorobek życia i dochody pozwalające na godne życie
- czas na kontakty społeczne oraz role społeczne odpowiadające wiekowi i statusowi społecznemu [McCornick, Clifton, Sachrajda i in. 2009, s. 3].

Wbrew obiegowym poglądom seniorzy cieszą się dobrą kondycją fizyczną. Ich problemy dotyczą psychicznych potrzeb oraz jakości sieci więzi społecznych. Nie należy izolować ludzi starszych od wnucząt oraz ludzi młodych.

Portfel inwestycyjny osób starszych jest zgodny z teorią cyklu życia i mają oni mniejszy apetyt na ryzyko rynkowe niż przedstawiciele pozostałych grup wiekowych. Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest bezwładność portfela inwestycyjnego osób w wieku 55+. Zasadnicza linia podziału biegnie między osobami mającymi kompetencje w sprawach inwestycji finansowych oraz tymi, którzy są jej pozbawieni [Cappelletti, Guazzarotti, Tommasino 2010].

Polityka edukacji ekonomicznej społeczeństwa i kształtowania w szkolenictwie podstawowym, średnim i wyższym kompetencji finansowych musi uwzględniać typ zachowań dominujący wśród seniorów. Są oni impulsywni i pod wpływem impulsów podejmują decyzje finansowe. Osoby emocjonalnie opanowane rzadziej znajdują się w trudnych sytuacjach finansowych. Podobny efekt daje brak zorganizowania w sprawach dnia codziennego. Osoby mało zorganizowane częściej niż te, które są dobrze zorganizowane mają problemy finansowe [McCarthy 2011].

W większości krajów obecnie dotkniętych kryzysem dało się zauważyć zjawisko życia ponad stan przy egocentrycznej koncentracji na sobie.

Symulacje wykazują, że utrzymanie obecnej polityki społecznej będzie bardzo trudne. Sprawiedliwość międzypokoleniowa wymaga wskazania obecnie na źródła jej sfinansowania [Bangham, Finch, Phillips 2018].

Wnioski

Wstępne rozpoznanie problematyki transferów wewnątrzpokoleniowych i międzypokoleniowych pokazuje, że główny nurt ekonomii nie przywiązuje wagi do tego typu zjawisk. Wydaje się, że istnieją wystarczające przesłanki, aby poddać krytyce ten stan badań nad czynnikami kształtującymi dobrostan trzech pokoleń: dzieci, rodziców i dziadków.

Badania nad przepływem zasobów majątkowych w rodzinach rozszerzonych trzypokoleniowych są przeprowadzane rzadko. W tabeli zaprezentowano dla przykładu wyniki takiego badania (zob. tab. 7).

Tabela 7. Kanały międzygeneracyjnych transferów w USA pod koniec XX wieku (w %)

Kanały transferu	Dwie generacje N = 2001 Majątek netto	Dwie generacje N = 1992 Dom	Trzy generacje N = 359 Dom
Darowizny i spadki	12,3	12,6	-0,2
Małżeństwa	14,2	17,7	5,2
Wykształcenie	25,5	27,2	55,0
Firma rodzinna	28,4	Bd	Bd

Źródło: [Pfeffer, Killewald 2018, s. 1430].

Fakt, że dziadkowie wpływają najskuteczniej i w najszerszym zakresie na wykształcenie swoich wnucząt nie powinien nikogo dziwić – są z najstarszym z nich przez ok. 30 lat. Im serdeczniejsze były kontakty w rodzinie, im więcej było wzajemnego zaufania, tym większe jest prawdopodobieństwo, że wpłynie to pozytywnie na wysokość zarobków wnucząt. Zależność między kapitałem społecznym a zarobkami w Polsce przybiera na schemacie kształt odwróconej litery U [Gro-wiec K., Growiec J. 2014, s. 32].

Znalezienie odpowiedniego partnera życiowego to bardzo ważny element udanego transferu międzypokoleniowego. Jak pokazały badania nad siostrami, zły los dzieci młodocianych matek jest związany przed wszystkim z nietrafionym wyborem partnera życiowego. Ten efekt mezaliansu jest szczególnie silny w przypadku zamożniejszych rodzin. Badanie młodocianych rodziców w perspektywie trzech pokoleń pokazuje, że młodociani ojcowie mają problemy z inteligencją ogólną oraz są gorzej wykształceni od swoich rówieśników [Aizer, Devereux, Salvabes 2018].

Oferując wypracowane przez siebie środki naszym dzieciom, liczymy na to, że one uczynią to samo w stosunku do naszych wnucząt. Oznacza to niemal 90-letni horyzont rozliczeń transferów międzypokoleniowych. Nie znamy stopy procentowej ich dyskonta w czasie.

Współcześnie to niespodziewane przypadki, a nie aktywne oszczędzanie, są źródłem majątku i dobrostanu rodzin trzypokoleniowych. Uwaga badaczy skoncentrowana jest na dochodach z pracy, co nie oznacza, że inne dochody są mniej znaczące. Transfery międzypokoleniowe stają się nie mniej ważne jak transfery wewnątrzpokoleniowe [D'Arcy, Gardiner 2017].

Należy pamiętać, że rodziny napotykać na mniejsze ryzyko utraty dochodów z pracy niż single. Rodzina jest w stanie pochłoniąć połowę ryzyka tego typu dla mężczyzn. Aktywność zarobkowa w ramach rodziny jest w stanie niwelować wahania na rynku pracy [Pruitt, Turner 2018].

Bibliografia

Abbott B. (2018), *Walking Away from an American Dream, or How a Million Strategic Default Helped America Rethink Homeownership*, „Argumentation and Advocacy”, Vol. 54, Issue 1–2.

Aizer A., Devereux P.J., Salvanes K.G. (2018), *Grandparents, Moms, or Dads? Why Children of Teen Mothers Do Worse in Life*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 25165/2018.

Altonji J.G., Hayashi F., Kotlikoff L.J. (1996), *The Effects and Income and Wealth on Time and Money Transfers between Parents and Children*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 5522/1996.

Aoki R., Vaithianathan R. (2013), *Intergenerational Voter Preference Survey*, PIE/CIS Paper No. 435, Center for Intergenerational Studies, Institute of Economic Research, Hitotsubashi University, Tokyo.

Appel I.R., Gormley T.A., Keim D.B. (2017), *Standing on the Shoulders of Giants: The Effect of Passive Investors on Activism*, The Wharton School, University of Pennsylvania, Philadelphia.

Badarinza C., Campbell J.Y., Ramadorai T. (2016), *International Comparative Household Finance*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 22066/2016.

Bangham G., Finch D., Phillips T. (2018), *A Welfare Generation. Lifetime Welfare Transfers between Generations*, Resolution Foundation, Luxembourg.

Bangham G., Gardiner L., Rahman F. i in. (2019), *An Intergenerational Audit for the UK: 2019*, Resolution Foundation, London.

Bäckmann C., Khorunzhina N. (2017), *Financial Innovation, House Prices and Consumption*, Copenhagen Business School, Copenhagen.

Bhutta N., Bricker J., Darling L. i in. (2019), *Stress Testing Household Debt*, Finance and Economics Discussion Series Fed No. 8/2019, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington.

Boelaars I., Broeders D. (2019), *Fair Pensions*, De Nederlandsche Bank Working Paper No. 630/2019.

Bolt U., French E., Macculish J.H. i in. (2018), *Intergenerational Altruism and Transfer of Time and Money: A Life-Cycle Perspective*, Michigan Retirement Research Center Working Paper No. 379/2018.

Boshara R. (2018), *Debt-Financed Homeownership: Its Evolution, Impact, and Future*, Center for Household Financial Stability Federal Reserve Bank of St. Louis, Saint Louis.

Boyer M.M., D'Astous P., Michaud P.C. (2019), *Tax-Sheltered Retirement Accounts: Can Financial Education Improve Decisions?*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 26128/2019.

Bucher-Koenen T., Ziegelmeyer M. (2011), *Who Lost the Most? Financial Literacy, Cognitive Abilities, and the Financial Crisis*, European Central Bank Working Paper No. 1299/ 2011.

Calvet L. (2006), *The Cost of Households' Poor Financial Choices [w:] Financial Risks Borne by Households*, AMF, Paris.

Cappelletti G.P., Guazzarotti G., Tommasino P.G. (2010), *The Effect of Age on Portfolio Choices: Evidence from an Italian Pension Fund*, Banco Italiana Working Papers No. 768/2010.

Chen D., Wijnbergen S. (2019), *Redistributive Consequences of Aolish Uniform Contribution Policies in Pension Funds*, De Nederlandsche Bank Working Paper No. 641/2019.

Coile C., Milligan K.S., Wise D.A. (2018), *Social Security Programs and Retirement around the World: Working Longer – Introduction and Summary*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 24584/2018.

Condor R. (2019), *Measuring the Cost of U.S. Housing Policy*, Banco de Mexico Working Paper No. 8/2019.

D'Arcy C., Gardiner L. (2017), *The Generation of Wealth. Asset Accumulation across and within Cohorts*, Intergenerational Commission Report, Resolution Foundation, London.

De Nardi., Knoef M.G., Paz-Pardo G. i in. (2019), *Family and Government Insurance: Wage, Earnings, and Income Risks in The Netherlands and the U.S.*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 25832/2019.

Emmons W., Ricketts L.R. (2017), *Household Debt at the Tipping Point: When and Why Does Household Borrowing Hurt the Economy?*, Centre for Household Financial Stability Fed, New York.

Ercolani V. (2016), *The Precautionary Saving: Measurements and Policies*, Banco de Portugal Working Paper No. 2016.

Fadlon I., Ramnath S.P., Tong P.K. (2019), *Household Responses to Transfers and Liquidity: Evidence from Social Security's Survivors Benefits*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 25586/2019.

Feiveson L., Sabelhaus J. (2019), *Life Cycle Patterns of Saving and Wealth Accumulation*, Finance and Economics Discussion Series 10/2019, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington.

Ferretti F., Vandone D. (2019), *Personal Debt in Europe. The EU Financial Market and Consumer Insolvency*, Cambridge University Press, Cambridge.

Fessler P., Schuetz M. (2015), *Private Wealth across European Countries: The Role of Income Inheritance and the Welfare State*, European Central Bank Working Paper No. 1847/2015.

Florczak A., Jabłonowski J. (2016), *Consumption over the Life Cycle in Poland*, Narodowy Bank Polski Working Paper No. 252/216.

Foa G., Gambacorta L., Guiso L. i in. (2015), *The Supply Side of Household Finance*, Bank for International Settlements Working Paper No. 531/2015.

Garbinti B., Georges-Kot S. (2019), *On the Retirement Effect of Inheritances: Heterogeneity and the Role of Risk Aversion*, European Central Bank Working Paper No. 2222/2019.

Gładnikowa J.W. (2009), *Obзор подходов к исследованию частных ме поколенных трансфером*, „Ekonomiczeskaja Socjologija”, Vol. 5.

Goda G.S., Levy M.R., Manchester C.T. i in. (2019), *Who Is a Passive Saver under Opt-In and Auto-Enrollment?*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 26078/2019.

Grindaker M.H. (2017), *House Prices and Household Consumption*, Norges Bank Staffa Memo Working Paper No. 11/2017.

Growiec K., Growiec J. (2014), *The Impact of Bridging and Bonding Social Capital on Individual Earnings: Evidence for an Inverted U*, Narodowy Bank Polski Working Paper No. 175/2014.

Grundl S., Kim Y.S. (2019), *The Marginal Effect of Government Mortgage Guarantees on Home-ownership*, Finance and Economics Discussion Fed 27/2019, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington.

Guerrieri C., Mendicino C. (2018), *Wealth Effects in the Euro Area*, European Central Bank Working Paper No. 2157/2018.

Guren A.M., McKay A., Nakamura E. i in. (2018), *Housing Wealth Effects: The Long View*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 24729/2018.

Hospido L., Zamarro G. (2013), *Retirement Patterns of Couples in Europe*, Banco De Espana Documentos de Trabajo Working Paper No. 1317/2013.

Kotlikoff L.J. (2017), *Measuring Intergenerational Justice*, „Intergenerational Justice Review”, Vol. 3, No. 2.

Levantesi S., Menzietti M. (2017), *Maximum Market Price of Longevity Risk under Solvency Regimes: The Case of Solvency II*, „Risks”, Vol. 5, Issue 2.

Lombardi M., Mohanty M., Shim I. (2017), *The Real Effects of Household Debt in the Short and Long Run*, Bank for International Settlements Working Paper No. 607/2017.

Manou K., Palaos P., Papapetrou E. (2019), *Housing Wealth, Household Debt and Financial Assets: Are There Implications for Consumption?*, Bank of Greece Working Paper No. 263/2019.

McCarthy Y. (2011), *Behavioral Characteristics and Financial Distress*, European Central Bank Working Paper No. 1303/2011.

McCormick J., Clifton J., Sachrajda A. i in. (2009), *Ageing and Well-Being in an International Context*, Institute for Public Policy Research, London.

McQuilkin J. (2018), *Doing Justice to the Future: A Global Index of Intergenerational Solidarity Derived from National Statistics*, „Intergenerational Justice Review”, Vol. 4, No. 1.

Mehrling P. (2011), *The New Lombard Street. How the Fed Became the Dealer of Last Resort*, Princeton University Press, Princeton.

Mirski A. (2009), *Perspektywa współczesnej psychologii ekonomicznej w kontekście kryzysu gospodarczego* [w:] D. Fatuła (red.), *Przyczyny i skutki kryzysu w ujęciu makro- i mikroekonomicznym*, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków.

Mojsieva J.N. (2010), *Rynek ritualnych usług*, „Ekonomiczeskaja Socjologia”, Vol. 3.

Mudrazija S. (2019), *Work-Related Opportunity Costs of Providing Unpaid Family Care in 2013 and 2050*, „Health Affairs”, Vol. 6, Issue 1.

Orszulak-Dudkowska K. (2019), *Arytmetyka codzienności. Antropologiczna analiza rachunków domowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Perek-Białas J. (2017), *Zaufanie obywateli do systemu emerytalnego a skłonność do oszczędzania na starość*, „Ubezpieczenia Społeczne”, nr 2.

Pfeffer F.R., Killenald A. (2018), *Generations of Advantage. Multigenerational Correlations in Family Wealth*, „Social Forces”, Vol. 96, No. 4, [online] <https://doi.10.1093/st/soxo86>, dostęp: 20.03.2018.

Pruitt S., Turner N. (2018), *The Nature of Household Labor Income Risk*, Finance and Economics Discussion Fed 34/2018, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington.

Richert-Kaźmierska A. (2019), *Polityka państwa wobec starzenia się ludności w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.

Rogowski R. (2008), *Szczęśliwość pieniądza* [w:] D. Markowski, P. Setlak (red.), *Społeczeństwo konsumpcyjne. Uwarunkowania społeczne i kulturowe*, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg.

Sattar D., Costa E., Khan O. (2018), *Big Lottery Fund Research Report 2018. Understanding the Decision Making of People Who Experience Financial Exclusion*, Big Lottery Fund, London.

Szambelańczyk J. (red.) (2011), *Wyzwania regulacyjne wobec doświadczeń globalnego kryzysu finansowego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Szejnberg I.E. (2009), *Proces instytucjonalizacji sieci socjalnej poddierżki w międzymiejnych i druzestwicznych obmianach*, „Ekonomiczeskaja Sociologija”, Vol. 2.

Timoszczuk S. (2017), *Wdowieństwo a sytuacja materialna kobiet w starszym wieku w Polsce*, „Studia Demograficzne”, vol. 172, nr 2.

Tremmel J.A. (2014), *Theory of Intergenerational Justice*, Routledge, London.

Tufano P. (2009), *Consumer Finance*, „The Annual Review of Financial Economics”, Vol. 1, Issue 1.

Walczak D. (2019), *Przywileje w zabezpieczeniu na starość w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń.

Zachłód-Jelec M. (2008), *Koncepcja bogactwa gospodarstw domowych. Szacunki dla Polski*, „Gospodarka Narodowa”, nr 9.

**Dylemat siódmy. Fatalizm czy oczekiwane trwanie
dalszego życia?**

Innowacyjne zarządzanie ryzykiem długowieczności

Jan Krzysztof Solarz

Wstęp

Nowa normalność demograficzna to zmiana struktury demograficznej społeczeństwa – bezprecedensowy odsetek w nim osób w wieku 80 i więcej lat. *Celem opracowania jest zaproponowanie alternatywnego wobec wskaźnika obciążenia demograficznego podejścia do aktywnego zarządzania ryzykiem długowieczności.*

Innowacyjne zarządzanie ryzykiem długowieczności rozpoczyna się od istotnego przesunięcia wieku uznawanego za początek starości w Polsce z 65 lat, wieku przejścia na emeryturę, na 75–80 lat na koniec XXI wieku. Równocześnie należy uwzględnić błędy poznawcze w ocenie prawdopodobieństwa obiektywnego i subiektywnego dalszego trwania życia obywateli i naszych bliskich.

Szybkie starzenie się społeczeństwa prowadzi do stagnacji na rynkach kapitałowych. Nie oznacza to, że wszyscy starzy, majątni ludzie sprzedają natychmiast swoje aktywa, gdy przekroczą przyjęty w danym społeczeństwie próg starości. U niektórych z nich zmieni się apetyt na ryzyko i będą poszukiwali wolnych od ryzyka aktywów finansowych. Inni z powodu przezorności zwiększą stopę oszczędności na nieprzewidywalne wydatki i ochronę zdrowia. Tak czy inaczej, jedno jest pewne – musi się zmienić oferta produktowa dla starzejącego się społeczeństwa [Choi 2013].

Innowacyjne zarządzanie ryzykiem długowieczności polega na zmianie nawyków dotyczących obowiązku niańczenia wnucząt przez babcie oraz zachowywania nienaruszonej ojcowizny. Zmiana tego typu nastawień jest niezbędna, aby można było szerzej wykorzystać innowacyjne narzędzia finansowe do zarządzania ryzykiem długowieczności.

Musimy zdecydować, czy zarządzanie ryzykiem długowieczności jest dobrem publicznym, do którego uprawniony jest każdy senior, czy jest to dobro prywatne funkcjonujące w ramach obrotu darami między pokoleniami, czy jest to dobro pożytku publicznego w formie obowiązkowego ubezpieczenia od jego wystąpienia, czy też – w końcu – jest to dobro dostępne po opłaceniu opłaty za korzystanie z jego dobrodziejstw.

Wprowadzenie

Zintegrowany rozwój wymaga innowacji społecznych. Ich wyróżnikiem jest oddolny charakter i wzmacnianie więzi społecznych. W przypadku ryzyka długowieczności jest to wzmacnianie więzi międzypokoleniowych. W praktyce ryzyko długowieczności sprowadzane jest do zwiększania wskaźnika obciążenia demograficznego, czyli OADR (ang. *Old Age Dependency Ratio*), zdefiniowanego jako relacja osób w wieku 65+ do liczby osób w wieku produkcyjnym. W niniejszym opracowaniu dokonuje się rozróżnienia na obiektywne i subiektywne ryzyko długowieczności. „Ryzyko długowieczności to ryzyko, że liczba osób przeżywających oraz wydłużanie się ich oczekiwanej długości dalszego życia przekroczy oczekiwane lub kalkulowane założenia dotyczące transferów międzypokoleniowych” [Oberseadt 2013]. Schemat rozumowania przedstawiony w artykule zaprezentowano na rysunku (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Schemat analizy ryzyka długowieczności



Punktem wyjścia do analizy więzi międzypokoleniowej jest obrót darami oraz ich finansowe transfery (ang. *Generational Accounting Approach*). U podstaw kształtowania się stanu rachunków międzypokoleniowych znajdują się nawyki, normy społeczne dotyczące wzajemnych obowiązków generacji zstępujących oraz wstępujących. Czynnikiem modyfikującym wzajemne obowiązki jest stan zdrowia seniorów. On też odpowiada za subiektywne ryzyko długowieczności, za wysokość kwoty oszczędności niezbędnej do zapewnienia bezpieczeństwa finansowego długowieczności. Zarówno obiektywne, jak i subiektywne ryzyko długowieczności wymaga innowacyjnego podejścia do zarządzania nim.

W miejsce obecnie panującego podejścia, według którego PKB i struktura wiekowa społeczeństwa wszystko determinuje, pojawia się przekonanie, że sieć powiązań między pokoleniami przesądza o ostatecznym efekcie zmian demograficznych. Niezbędne jest wykształcenie nowej kultury ryzyka długowieczności oraz wzrost apetytu na ten typ ryzyka. Niesie to za sobą wydatki, ale przynosi również korzyści. Saldo wydatków i korzyści jest zmienne i zależne od profesjonalnego zarządzania ryzykiem długowieczności.

Z punktu widzenia przeprowadzanych rozważań ważne jest przeanalizowanie języka opisu ryzyka długowieczności (zob. tab. 1).

Tabela 1. Porównanie języka opisu ryzyka długowieczności

Język opisu	Żargon zawodowy	PKB	Przetrawianie i dobrostan
Cel	Racjonalne decyzje	Wzrost gospodarczy (Obiektywna użyteczność)	Dobrostan i trwanie (Potencjalna użyteczność)
Elementy opisu	Polityka	Makroekonomia	Nauki o trwaniu
	Sprawozdawczość	System Rachunków Krajowych	System Rachunków Globalnych
	Podstawowe mierniki	PKB	System Wskaźników Jakościowych
System		System Rachunków Krajowych	System Rachunków Globalnych
Instytucjonalizacja		Obecnie	Do 2030 r.

Źródło: [Hoekstra 2019, s. 18].

Zaproponowana siatka pojęciowa może wzbogacić schematy analizy zarządzania ryzykiem nadmiernej śmiertelności i niespodziewanej długowieczności. Im mniej ludzie mają pozytywnych oczekiwań co do przyszłości, tym relatywnie niższy wiek podają w odpowiedzi, na pytanie o to, jak długo chcą żyć, a im mniej

ludzie mają negatywnych oczekiwań co do tego, co ich jeszcze może spotkać w życiu, tym bardziej znacząco chcą przekroczyć swój oczekiwany statystycznie wiek życia [Bowen 2017].

Mediana badanych pragnie żyć 85 i więcej lat. Młodzi i kobiety przeceniają swoje szanse na długie życie. Mężczyźni i osoby starsze są bardziej realistyczni w swoich oczekiwaniach. Osoby, które nie doceniają oczekiwanej długości swego życia przechodzą na emeryturę za wcześnie, oszczędzają za mało i nie ubezpieczają się na dożycie [Teppa, Thorp, Bateman 2015]. W warunkach Polski oznacza to, że obywatele chcą żyć na emeryturze 20 i więcej lat. Dlatego programy, które zabezpieczają ich na dziesięć lat w okresie po przejściu na emeryturę są w oczywisty sposób niesatysfakcjonujące. W tabeli pokazano, jakie innowacje są oceniane pozytywnie, jakie neutralnie, a jakie negatywnie (zob. tab. 2).

Tabela 2. Zmiany demograficzne a rozwój konkurencyjnej i innowacyjnej gospodarki w Polsce

Zmiany demograficzne	Innowacje negatywne	Innowacje neutralne	Innowacje pozytywne
Zmniejszenie ludności kraju	Wykluczenie w zakresie dostępu do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności	<i>Personal banking</i>	Zdalny dostęp do pośrednictwa finansowego
Zmniejszenie dziecięności	Ukryty dług publiczny	<i>Private banking</i>	Kredyt studencki
Pogorszenie struktury wieku	Oczekiwania deflacyjne	Odwrocony kredyt hipoteczny	Innowacje medyczne Innowacyjne zarządzanie ryzykiem długowieczności

Źródło: opracowanie własne.

Gospodarki starzejące się czeka spadek stóp oszczędności i inwestycji, spadek realnych stóp procentowych, spadek cen na rynkach aktywów (zwłaszcza niefinansowych), jak również niższa inflacja połączona z deflacyjnymi oczekiwaniami spadku cen konsumpcyjnych [Gradzewicz 2016].

Kanały transmisji zmian demograficznych na konkurencyjny i innowacyjny wzrost gospodarczy w Polsce zostały określone jako innowacje pozytywne, neutralne oraz negatywne. W tej klasyfikacji innowacyjne zarządzanie ryzykiem długowieczności uzyskało miano „społecznej innowacji pozytywnej”. Polega ona na wyjściu poza ramy zmian wskaźnika obciążenia demograficznego lub narastania ukrytego długu publicznego.

Alternatywne spojrzenie na starzenie się naszego społeczeństwa uzmysławia nam, że kluczem do sukcesu jest zmiana naszych nawyków, takich jak np. utożsamianie przejścia na emeryturę ze starością, starości ze zniedołężnieniem oraz pasywności w zarządzaniu dorobkiem życia z wiernością ojcowiznie.

Wydłużenie oczekiwanego okresu życia transformuje życie rozszerzonych rodzin w taki sposób, że:

- zmniejsza presję na posiadanie potomstwa
- rodzice i dziadkowie mogą się emocjonalnie bardziej zaangażować w wychowanie kolejnego pokolenia rodziny
- związki trwałe są prawdopodobne, a nie pewne
- doświadczamy kontaktu z dwoma, trzema, czterema, a nawet pięcioma generacjami [Cliquet 2003].

Innowacyjne zarządzanie ryzykiem długowieczności zostało w opracowaniu omówione w czterech etapach. Po pierwsze, wskazano narzędzia pozwalające na monitorowanie tego, czy konkretne pokolenia przestrzegają zasady samofinansowania swojego cyklu życia. Po drugie, przedstawiono obiektywne ryzyko długowieczności, które nakazuje przesunięcie wieku, w którym umownie rozpoczyna się starość w XXI wieku w Polsce na ukończony 80. rok życia. Po trzecie, omówiono te nawyki, które są barierami dla wprowadzenia innowacyjnego zarządzania ryzykiem długowieczności. Po czwarte, wskazano na instrumenty zarządzania subiektywnie definiowanym ryzykiem długowieczności. Całość rozważań zamyka podsumowanie, w którym przedstawiono potencjał tkwiący w tzw. srebrnej gospodarce dla konkurencyjnego i innowacyjnego rozwoju gospodarczego w Polsce.

Rachunki międzypokoleniowe

Proces zastępowalności pokoleń doczekał się teoretycznego uogólnienia w koncepcji tzw. przejścia demograficznego. Właściwości faz przejścia demograficznego opisuje się za pomocą parametru przeciętnego dalszego trwania życia, współczynnika dzietności i typu struktury wieku.

W teorii demografii wyróżnia się:

- Naturalny system demograficzny z bardzo krótkim trwaniem, przeciętnym trwaniem życia i niewielkim przyrostem naturalnym, w wyniku wysokiej śmiertelności w wieku przedprokreacyjnym.
- Pierwszy etap przejścia demograficznego z eksplozją demograficzną i wydłużeniem przeciętnego dalszego trwania życia do 45–55 lat.

- Drugi etap przejścia demograficznego z wciąż dużym i stopniowo malejącym przyrostem naturalnym ludności, z wydłużeniem przeciętnego dalszego trwania życia do 55–65 lat.
- Trzeci etap przejścia charakteryzujący się stabilizacją przyrostu naturalnego na bardzo niskim poziomie. Jest to czas postępującego starzenia się ludności wynikający z wydłużania się życia ludzkiego i obniżania się dzietności [Ochocki 2010, s. 18].

Polska w wyniku zmasowanej emigracji zarobkowej po wstąpieniu do Unii Europejskiej znajduje się na trzecim etapie przejścia demograficznego. W ten sposób stajemy się starym społeczeństwem zanim staliśmy się społeczeństwem w pełni bogatym. Jest to zarazem jeden z przejawów pułapki rozwojowej krajów ze średnim dochodem na mieszkańca i średnim tempem wzrostu gospodarczego.

Odpytyw 2 mln osób w wieku produkcyjnym mocno naruszył równowagę finansów publicznych. Finanse rodzin ucierpiały w mniejszym stopniu, bo rodzina rozszerzona jest beneficjentem transferów przekazywanych przez emigrantów ekonomicznych (zob. tab. 3).

Tabela 3. Beneficjenci transferów przekazywanych w 2012 r. do kraju (w%)

Beneficjenci	Wielka Brytania	Irlandia	Holandia	Niemcy
Rodzice/Teściowie	56	37	38	23
Dla siebie do Polski	26	45	36	26
Żona/Partnerzy	13	13	20	41
Dzieci	11	12	15	19
Inni	13	11	13	12

Źródło: [Chmielewska 2015, s. 60].

Starzenie się społeczeństwa pociąga za sobą następujące zjawiska:

- spowolnienie wzrostu gospodarczego
- ubóstwo wśród seniorów
- walkę pokoleń
- błędną alokację kapitału rzeczowego i ludzkiego
- niesprawność rynku pracy
- nieefektywną strukturę konsumpcji
- niesprawny system transferów publicznych.

Aby tego typu zjawiska nie wystąpiły, niezbędne jest aktywne zarządzanie ryzykiem długowieczności na poziomie publicznym (wspólnym) i prywatnym (jednostkowym).

Dobrostan długowieczności ma charakter wielowymiarowy (zob. tab. 4).

Tabela 4. Wielowymiarowość dobrostanu długowieczności

Wymiary i czynniki	Polityka publiczna	Indywidualna charakterystyka	Dobrostan
Materialne warunki życia (Dochody i praca)	- Potencjał rozwojowy - Infrastruktura	- Rodzina - Wykształcenie - Umiejętności - Motywacje	- Zatrudnienie - Rozporządzalny dochód - Wynagrodzenie roczne
Jakość życia (Zdrowie)	- Warunki mieszkaniowe - Zanieczyszczenie środowiska	- Biologiczne i genetyczne czynniki, styl życia - Ryzykowne zachowania - Dochód	Oczekiwana w momencie narodzin długość życia
Jakość życia (Szczęście)	- Bezpieczeństwo - Bezpieczeństwo finansowe - Wsparcie wspólnoty	- Zdrowie psychiczne - Odporność psychiczna - Osobowość	Satysfakcja życiowa

Źródło: [Laurent 2018, s. 185].

Finansowanie pełnego cyklu życia wymaga współzależnego i świadomego działania państwa i rodziny.

Analizując mechanizmy transferów międzypokoleniowych, należy wyodrębnić specjalny typ relacji między pokoleniami, jakim są transfery uwzględnione w systemie rachunków narodowych (ang. *System of National Accounts*) oraz rozpatrywać na obu poziomach alokację środków publicznych i prywatnych (zob. tab. 5).

Tabela 5. Mechanizmy transferów międzypokoleniowych

Typ	Alokacja kapitału ludzkiego	Alokacja środków finansowych	Transfery międzypokoleniowe
Transfery publiczne	- Infrastruktura opieki zdrowotnej nad kobietami w ciąży - Infrastruktura żłobków i przedszkoli - Infrastruktura domów starości	- Kredyt studencki - Fundusze dziedzictwa narodowego - Rezerwy dewizowe - Rezerwy demograficzne	- Publiczna oświata i szkolnictwo wyższe - Publiczna służba zdrowia - Dobrowolne fundusze emerytalne
Transfery prywatne	- Siedziby rodowe - Firmy rodzinne - Portale społecznościowe - Pomoc sąsiedzka - Opieka zdrowotna	- Kredyt konsumpcyjny - Własność nieruchomości	- Finansowanie wykształcenia dzieci - Spadkobranie - Charytatywność - Transfery do rodziny w kraju

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Mason, Cotlear 2010].

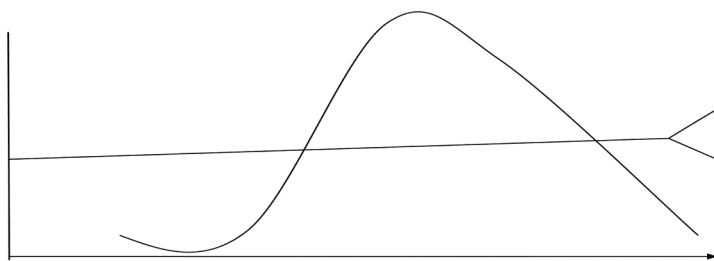
W ramach gospodarki pokoleniowej rozpatruje się:

- społeczne instytucje i ekonomiczne mechanizmy stosowane przez każdą z generacji do produkcji, konsumpcji i wykorzystania lub zachowania środowiska
- przepływy finansowe i gospodarcze między generacjami lub grupami wiekowymi, które charakteryzują daną gospodarkę pokoleniową
- bezpośredni lub pośredni kontrakt regulujący przepływy między generacjami, którego aksjologicznymi podstawami mogą być trzy zasady: dziecko jest powszechnie uznawane za wartość i dobro wspólne społeczeństwa, człowiek stary ma prawo do godnej egzystencji, w życiu społecznym jest respektowana zasada subsydiarności.

Kluczową kategorią gospodarki pokoleniowej jest deficyt cyklu życia definowany jako wartość konsumpcji w pełnym cyklu życia pomniejszona o dochody z pracy. Osoby wykazujące deficyt mogą finansować swoją konsumpcję z nagromadzonego w okresie aktywności zawodowej majątku, a np. studenci mogą swój deficyt pokryć za pomocą kredytu studenckiego lub kredytu konsumenckiego.

Na wykresie pokazano na podstawie danych z 23 krajów uśrednioną i jednostkową wartość konsumpcji i dochodu z pracy wyrażoną jako ułamkową część dochodów z pracy osób w wieku 30–40 lat (zob. rys. 1). Zwraca uwagę to, że niekiedy dzieci pracują lub czasami otrzymują kieszonkowe, stąd pewne zakłócenie linii obrazującej dochody z pracy. Rozszczepienie linii konsumpcji wyraża częste przypadki gwałtownego wzrostu konsumpcji usług medycznych po przekroczeniu wieku samodzielnego bytowania. Zazwyczaj tą granicą wiekową jest 90 lat.

Rysunek 1. Finansowanie cyklu życia



Legenda:

linia prosta – wygładzona konsumpcja w cyklu życia 0–90+ lat;

linia w kształcie odwróconej litery U – dochody z pracy w okresie aktywności zawodowej.

Źródło: [Sambt 2014].

Pomiędzy 1980 a 2007 r. w Stanach Zjednoczonych stopa osobistych oszczędności ludności spadła z 11 do 3% PKB. Wzrost wydatków na podtrzymanie zdrowia na poziomie 1% skutkuje obniżeniem stopy oszczędności własnych o 0,73–0,89 punktu procentowego. Tym samym postęp technologiczny w medycynie wyjaśnia połowę przypadków zmniejszenia stopy oszczędzania Amerykanów [Chen, Mazzocco, Személy 2018].

W tabeli przedstawiono dane uszczegóławiające przebieg finansowania cyklu życia (zob. tab. 6).

Tabela 6. Charakterystyka finansowania cyklu życia w wybranych krajach Unii Europejskiej

Kraj	Wiek nadwyżki. Młodzi w wieku:	Wiek nadwyżki. Seniorzy w wieku:	Udział osób w wieku do 20 lat w ogóle ludności (w %)	Udział osób w wieku ponad 65 lat w ogóle ludności (w %)
Austria	do 24 lat	od 59 lat	34	29
Finlandia	do 26 lat	od 60 lat	38	25
Francja	do 23 lat	od 59 lat	42	28
Niemcy	do 26 lat	od 60 lat	31	34
Węgry	do 24 lat	od 58 lat	33	27
Włochy	do 27 lat	od 60 lat	31	33
Słowenia	do 25 lat	od 58 lat	30	26
Hiszpania	do 26 lat	od 60 lat	31	27
Szwecja	do 26 lat	od 64 lat	40	31
Wielka Brytania	do 26 lat	od 59 lat	40	28

Źródło: [Gal, Szabo, Vargha 2015, ss. 98–104].

Pomiar ryzyka długowieczności

Subiektywne ryzyko długowieczności polega na utracie tożsamości. Nikt nie oczekuje od ludzi naprawdę starych, aby pełnili określone role społeczne. Ich zadanie sprowadza się do godnego odejścia. Czwarta faza życia rozpoczyna się wraz z utratą zdolności do pionizowania się i funkcjonowania bez pomocy innych. Każda faza życia zasługuje na równoprawne jej potraktowanie pod każdym względem, w tym również w aspekcie finansowym [Higgs, Gilleard 2015].

Obiektywne ryzyko długowieczności to brak zdolności do pokrycia uśrednionej konsumpcji seniorów. Na ten stan rzeczy składa się wiele elementów. Jednym z nich jest brak powszechnego systemu opieki zdrowotnej, innym zaś zbyt niska

stopa zastąpienia dochodów z pracy świadczeniami emerytalnymi, a kolejnym – systematyczne zaniżanie prognoz wieku dożywania przez dane pokolenie. Współzależność pomiędzy częściowymi miarami ryzyka długowieczności powoduje, że muszą być one rozpatrywane łącznie (zob. tab. 7).

Tabela 7. Mierniki ryzyka długowieczności w Polsce

Miernik ryzyka długowieczności	1990	2000	2010	2013
Przewidywany czas życia od narodzin (M)	66,3	69,6	72,2	73,0
Przewidywany czas życia od narodzin (K)	75,3	78,0	80,7	81,2
Przewidywany czas do przeżycia po 65. roku (M)	12,4	13,5	15,1	15,5
Przewidywany czas do przeżycia po 65. roku (K)	16,2	17,5	19,5	19,9
Przewidywany czas życia po 65. roku bez niesprawności (M)	Bd	Bd	Bd	7,2
Przewidywany czas życia po 65. roku bez niesprawności (K)	Bd	Bd	Bd	7,8

Źródło: [Eurostat Database].

Tempo wydłużania przewidywanego od narodzin życia maleje. Jest to szczególnie dobrze widoczna tendencja przy szacowaniu przewidywania dalszego trwania życia po ukończeniu 65 lat. Szczególnie alarmujące są nieliczne dane mówiące o dalszym życiu po 65. roku bez niesprawności. Nic więc dziwnego, że w Polsce często stawia się znak równości między starością i niesprawnością.

Do determinantów długowieczności zalicza się takie czynniki, jak:

- genetyczny potencjał
- zdrowe żywienie
- zdrowy styl życia
- zdrowe środowisko naturalne
- społeczny status starości.

Zwraca uwagę to, że na większość czynników sprzyjających długowieczności jednostki mają wpływ. Niektóre z nich wymagają solidarności międzypokoleniowej [Puaschunder 2015; Amacher, Koskela, Ollikainen 2001]. Jej miernikiem są obciążenia netto liczone jako stosunek danin do dochodów w pełnym cyklu życia. Jak wynika z badań przeprowadzonych w Japonii, dla obecnie żyjących jej obywateli współczynnik obciążenia daninami dla nowo narodzonego obywatela jest o 25 punktów procentowych wyższy niż dla 90-latków [Shimasawa, Oguro, Masujima 2014]. Przewidywane obciążenie podatkowymi daninami dla następnych generacji jest o 31 punktów procentowych wyższe niż dla nowo narodzonych (zob. tab. 8). Międzygeneracyjna luka w obciążeniach podatkowych będzie narastała, co może doprowadzić do otwartego konfliktu – wojny pokoleń. Należy

dążyć do zwiększenia dochodów młodszej generacji i zwiększyć tempo wzrostu gospodarczego.

Tabela 8. Rachunek danin i korzyści w poszczególnych grupach wiekowych w Japonii. Dane z roku finansowego 2010 (w tys. jenów)

Wiek	Łączne daniny	Podatki	Ubezpieczenia społeczne	Korzyści	Netto korzyści
0 lat	0	0	0	62	62
5 lat	0	0	0	37	37
10 lat	0	0	0	30	30
15 lat	0	0	0	28	28
20 lat	708	444	264	547	162
25 lat	1188	592	595	571	-616
30 lat	1376	699	677	760	-616
35 lat	1449	732	718	792	-658
40 lat	1795	904	892	641	-1154
45 lat	1977	983	994	562	-1415
50 lat	2160	1084	1076	504	-1656
55 lat	2045	1048	997	655	-1390
60 lat	1433	901	531	1147	-286
65 lat	1131	789	342	2360	1229
70 lat	896	726	170	2741	1846
75 lat	811	698	112	1883	1073
80 lat	756	686	70	2014	1258
85 lat	694	671	23	1981	1287
90 lat	694	671	23	1805	1110

Źródło: [Shimasawa, Oguro, Masujima 2014].

Analizując przytoczone dane, należy pamiętać, że osoby w wieku 55 i więcej lat to 43% potencjalnych wyborców. Ten udział w potencjale wyborczym spadłby do 35%, gdyby rodzice mogli głosować w imieniu swoich dzieci. Oni mogliby utworzyć w Japonii blok (37%) na rzecz przyszłych pokoleń, a tzw. języckiem u wagi byłiby pozostali wyborcy (28%). Przedmiotem sporu byłyby zasiłki dla dzieci oraz emerytury i polityka zatrudnienia [Aoki, Vaidyanathan 2013].

Zanim zostanie sformułowane oskarżenie o egoizm pokoleń ludzi powyżej 55. roku życia, a więc w wieku tradycyjnego przechodzenia na emeryturę w Japonii, warto zapoznać się z danymi dotyczącymi aktywności zawodowej emerytów i emerytek w tym kraju (zob. tab. 9 i tab. 10).

Tabela 9. Aktywność zawodowa emerytów w Japonii w wybranych latach (w %)

Rok	Emeryci w wieku 60–64 lat	Emeryci w wieku 65–69 lat	Emeryci w wieku powyżej 70 lat
1975	79,4	63,9	31,6
1980	77,8	60,1	28,4
1985	72,5	55,6	26,8
1990	72,9	54,1	26,3
1995	74,9	54,2	26,1
2000	72,6	51,1	24,3
2005	70,3	46,7	21,1
2010	76,0	48,9	19,6

Źródło: [Takayama 2013, s. 9].

Tabela 10. Aktywność zawodowa emerytek w Japonii w wybranych latach (w %)

Rok	Emerytki w wieku 60–64 lat	Emerytki w wieku 65–69 lat	Emerytki w wieku powyżej 70 lat
1970	38,0	27,7	9,3
1980	38,8	25,8	9,6
1985	38,5	26,8	10,0
1990	39,5	27,6	10,4
1995	39,7	27,2	10,3
2000	39,5	25,4	9,8
2005	40,1	24,0	8,7
2010	45,7	27,4	8,4

Źródło: [Takayama 2013, s. 9].

Aktywność zawodowa seniorów jest wyjątkiem, a nie regułą w krajach OECD, na co wyraźnie wskazuje analiza źródeł finansowania konsumpcji seniorów w tych państwach (zob. tab. 11).

Tabela 11. Źródła finansowania konsumpcji seniorów (60 i więcej lat) w wybranych państwach OECD (w %)

Kraj	Dochody z pracy	Transfery prywatne	Transfery publiczne	Oszczędności
Austria	2	–6	94	9
Niemcy	3	–7	69	35
Japonia	12	1	51	37
Korea Południowa	23	13	28	36
Hiszpania	7	–12	59	46

Kraj	Dochody z pracy	Transfery prywatne	Transfery publiczne	Oszczędności
Szwecja	7	-10	101	2
USA	16	-7	32	59

Źródło: [D'Albis, Bengtsson, Fuernkranz-Prskawetz i in. 2015].

Subiektywne bariery w zarządzaniu ryzykiem długowieczności

Obiektywne mierniki ryzyka długowieczności to:

- zwiększenie prawdopodobieństwa przeżycia po ukończeniu 65. roku życia
- zwiększenie wartości modalnej długości życia
- zmniejszenie śmiertelności wśród seniorów.

Równolegle do obiektywnej skali ryzyka długowieczności pojawiają się subiektywne błędy w jego pomiarze. Wśród nich wymienić należy:

- przekonanie o tym, że cykl życia podlega prawom natury, a ich nikt i nic nie jest w stanie zmienić
- ukryte lub jawne uprzedzenia wobec seniorów
- skłonność do uproszczeń złożonych procesów transformacji demograficznej
- ograniczenie się do wydatkowej strony następstw wydłużania życia dla finansów publicznych
- nawyk skracania horyzontu czasowego myślenia o starości
- koncentrowanie się na luce finansowej wydłużonej konsumpcji [Kirkwood 2015].

Średnio ludzie myślą się w ocenie tego, ile lat będą żyli od urodzenia o 4,62 lat dla mężczyzn i 5,95 lat dla kobiet. Co jest jeszcze bardziej znaczące, myślą się przy szacunku, ile lat będą żyli po ukończeniu 60. roku życia (o 2,83 lata dla mężczyzn i o 4,62 lata dla kobiet) [O'Brien, Fenn, Diacon 2005].

Kobiety w większości krajów OECD mogą liczyć na dłuższe życie od mężczyzn. Czy ta prawidłowość statystyczna da się wyjaśnić na poziomie genetycznym czy też epidemiologicznym? Epidemie zbierały nieproporcjonalnie większe żniwo śmierci wśród kobiet w wieku 5–25 lat niż wśród mężczyzn, zatem geny nie determinują długowieczności kobiet. W krajach muzułmańskich żadna z płci nie ma przewagi w przewidywanej długości życia [Goldin, Lleras-Muney 2018].

Trudno oczekiwać, aby ludzie tkwiący w błędzie poznawczym mogli racjonalnie dysponować własnym majątkiem i trafnie szacować rozmiar niezbędnie potrzebnych transferów międzypokoleniowych: publicznych i prywatnych.

Na błędy poznawcze jednostek nakładają się niedoszacowania tendencji do wydłużania się życia poszczególnych generacji w tablicach wymieralności.

Niedoszacowanie długości faktycznego dożywania jest powszechnym „błędem modelu” funduszy emerytalnych i towarzystw ubezpieczeń na życie.

Na błędy poznawcze wpływają nawyki. Nawykiem jest to, że schodzące pokolenie wspiera finansowo i materialnie pochodzenie wstępujące. To od dziadków do wnucząt przepływa ich dorobek życia. Kierunek przepływów darów i środków finansowych zmienia się, gdy pojawia się niesprawność i trwa walka o utrzymanie życia seniora.

W myśleniu o seniorach i starości istnieje wiele stereotypów wręcz mitów, które zazwyczaj nie opisują stanu faktycznego, o czym świadczyć może analiza częstotliwości pojawienia się chronicznej choroby w życiu człowieka. Przytoczone poniżej dane wskazują na potrzebę wyróżnienia czterech grup wiekowych: młodych, ludzi w średnim wieku, seniorów, dojrzałych seniorów (zob. tab. 12).

Tabela 12. Częstotliwość pojawienia się chronicznej choroby w życiu człowieka (w %)

Wiek	Nigdy	Raz	Dwa razy	Trzy razy	Cztery razy i więcej
20–39 lat	62,0	26,5	8,0	2,4	1,1
40–59 lat	43,6	30,1	14,4	6,8	5,1
60–79 lat	20,1	25,2	24,0	14,5	16,2
80+ lat	11,7	24,3	22,3	16,8	24,9

Źródło: [Quality... 2004, s. 77].

Grupa seniorów nie jest pod wieloma względami jednolita. Znaczna część mitów dotyczących seniorów dotyczy dojrzałych seniorów, a nie młodych seniorów [Higgs, Gilleard 2015].

Innowacyjne zarządzanie subiektywnym ryzykiem długowieczności

Aktywne podejście do zarządzania ryzykiem długowieczności zakłada, że każde pokolenie samofinansuje swoją lukę przewagi konsumpcji nad dochodami z pracy najmniej w cyklu życia. W niektórych społeczeństwach dochodzi do wyceny pracy domowej, w innych – do przejścia przez wdowę emerytury po mężu.

W Polsce punktem spornym jest sposób wykorzystania własności nieruchomości mieszkalnej. Gdy stanowi ona siedzibę rodową i jest przekazywana z pokolenia na pokolenie osobom w niej zamieszkującym, to sprawa nie budzi emocji społecznych. Problem pojawia się wówczas, gdy rodzina uwłaszczyła się na

własności komunalnej i trzeba ustalić, kto i na jakich zasadach ma do niej prawa dziedziczenia i korzystania z jej pożytków. Seniorzy mogliby skorzystać z możliwości, jakie stwarza odwrócony kredyt hipoteczny i poprawić jakość swojego życia na emeryturze. Na przeszkodzie tego typu upłynnieniu majątku seniorów stoi tradycja nakazująca zachowanie ojcowizny, którą się w takiej sytuacji powinno przekazać w całości z jednego pokolenia na drugie i to bez obciążeń.

Banki są oskarżane o nadmierną chciwość przy udzielaniu odwróconego kredytu hipotecznego. Jest widoczna inercja w zakresie oferowania instrumentów finansowych przydatnych przy zarządzaniu ryzykiem długowieczności. Brakuje lokat depozytowych indeksowanych kosztami procedur medycznych. Nie ma programu rewitalizacji substancji mieszkaniowej dla seniorów dążących do zachowania swojej samodzielności bytowej. Lista niepodjętych działań jest długa.

Alternatywne spojrzenie na wydłużanie się życia jednostek i społeczności to myślenie o tzw. srebrnej gospodarce, czyli gospodarce zbudowanej przez seniorów dla seniorów. Ważne miejsce w życiu seniora zajmują kontakty z innymi ludźmi, dlatego też powstają np. banki czasu, gdzie seniorzy mogą wymieniać własne kompetencje na pomoc w samodzielnym funkcjonowaniu.

Mity na temat starości i szkód przynoszonych przez długowieczność, czyli konsekwencji tzw. rewolucji 80-latków są powszechne. Ubezpieczyciele ryzyka długowieczności płacą rocznie dodatkowo od 450–1000 mld \$ z tytułu niedoszacowania tego ryzyka [Visco 2006].

Zakończenie

Powszechnie stosowana miara zależności demograficznej nie oddaje całej złożoności wpływu starzenia się naszego społeczeństwa na jego kondycję finansową. Tzw. rewolucja 80-latków, (pojawienie się w masowej skali dojrzałych seniorów) rodzi potrzebę wypracowania nowego podejścia do zarządzania finansowym ryzykiem długowieczności. „Uśmiech seniora” to nazwa kształtu krzywej obrazującej jego wydatki, które początkowo spadają, potem stabilizują się, natomiast w samej końcówce życia gwałtownie się podwyższają [Weinert, Gründl 2016].

Nagromadzone przez wieki uprzedzenia wobec seniorów powinny być adresowane do pokolenia w wieku 80+, gdyż to właśnie wtedy pojawia się konieczność zapewnienia całodobowej opieki lub długookresowej pomocy szpitalnej oraz pokrycia dramatycznie rosnących kosztów walki o godną śmierć.

W cieniu wyzwania, jakim jest masowy charakter pojawienia się osób w wieku powyżej 80 lat, zagubiono zdolność pozytywnego myślenia o potencjale kulturowym i ekonomicznym, jaki ma do zaoferowania pokolenie wczesnych seniorów, utożsamianych w Polsce z emerytami.

Luka finansowa konsumpcji może być zmniejszona w wyniku wydłużenia aktywności zawodowej osób w wieku powyżej 55 lat, utożsamianym z wiekiem emerytalnym kobiet. Najbardziej bezpośrednią drogą do tego celu jest uznanie opieki babci nad wnuczętami za aktywność zawodową wymagającą opłacenia składki na fundusz emerytalny oraz zaliczenia tego okresu do okresu zatrudnienia, co ma bezpośredni wpływ na wysokość świadczeń emerytalnych.

Wprowadzenie powszechnego podatku od wartości posiadanej nieruchomości mieszkalnej powinno skłonić do zawierania umów o dożywocie z dziećmi i wnuczętami. Upłynnienie majątku uporządkuje stosunki własnościowe oraz ujawni prawdziwy obraz kondycji finansowej emerytów.

Pasywne podejście do ryzyka długowieczności wynika z rozbieżności cyklu politycznego i cyklu finansowego w gospodarce. Polityczne wpływy seniorów są na tyle duże, że skutecznie blokują oni próby uporządkowania sytuacji i zapobieżenia kumulowania się niemonitorowanego finansowego ryzyka długowieczności.

Aktywne podejście do ryzyka długowieczności zakłada wzrost wydatków na usługi medyczne i jednocześnie walkę o obniżenie ich jednostkowych kosztów przy zachowaniu walorów leczniczych. Zdrowy styl życia będzie skutkował wydłużeniem życia w zdrowiu.

Zarządzanie ryzykiem długowieczności wymaga wielu innowacji społecznych. Najtrudniejsze dotyczą nawyków bagatelizowania skali i prawdopodobieństwa wystawienia na ryzyko długowieczności. Rząd mógłby sprzyjać powstaniu rynku na obligacje związane z ryzykiem długowieczności. W praktyce liczy, że ujawni się ryzyko śmiertelności nadmiernej. Regres w oczekiwanej długości życia w Polsce wskazuje, że tego rodzaju oczekiwania są uzasadnione [Broeders, Mehlkopf, van Ool 2018].

Wielka gospodarka senioralna wymaga regulacji i nadzoru, tak aby stworzyć barierę przed uleganiem pokusie nadużyć związanych z bezbronnością osób starszych, przed złą wolą i przemocą. Kruchość osób starszych wymaga roztoczenia nad nimi opieki opartej na solidarności między- i wewnątrzpokoleniowej.

Od podstaw należy budować kulturę obrotu darów: daru życia i daru mądrości. Ład społeczny zbudowany na tego typu zasadach dostrzeże w wyżu demograficznym 80-latków szansę, a nie tylko zagrożenie. Im wcześniej ryzyko długowieczności zostanie zidentyfikowane i będzie aktywnie zarządzane, tym szybciej będziemy czerpać korzyści z lepszej jakości życia.

Bibliografia

Amacher G.S., Koskela E., Ollikainen M. (2001), *Optimal Forest Policies in an Overlapping Generations Economy with Timber and Money Bequests*, The Research Institute of the Finnish Economy Discussion Paper No. 756/2001.

Aoki R., Vaidyanathan R. (2013), *Intergenerational Voter Preference Survey*, Center for Intergenerational Studies Hitotsubashi University, Tokyo.

Broeders D., Mehlkopf R., van Ool A. (2018), *The Economics of Sharing Macro-Longevity Risk*, De Nederlandsche Bank Working Paper No. 618/2018.

Chen Y., Mazzocco M., Személy B. (2018), *Explaining the Decline of the U.S. Saving Rate: The Role of Health Expenditure*, California Centre for Population Research Working Paper No. 4/2018.

Choi Y. (2013), *The Influence of Conflict Management Culture on Job Satisfaction*, „Social Behavior and Personality: An International Journal”, Vol. 41, Issue 4.

Chmielewska I. (2015), *Transfery z tytułu pracy Polaków za granicą w świetle badań Narodowego Banku Polskiego*, Materiały i Studia NBP nr 314/ 2015, NBP, Warszawa.

Cliquet R. (2003), *Major Trends Affecting Families in the New Millennium – Western Europe and North America*, University of Ghent, Gent, Belgium.

D’Albis H., Bengtsson T., Fuernkranz-Prskawetz A. i in. (2015), *Who Pays for Demographic Change?*, Population & Policy Compact, Policy Brief No. 10/2015

Gal R.I., Szabo E., Vargha L. (2015), *The Age-Profile of Invisible Transfers: The True Size of Asymmetry in Inter-Age Reallocations*, „The Journal of the Economics of Ageing”, Vol. 5.

Goldin C., Lleras-Muney A. (2018), *XX>XY?: The Changing Female Advantage in Life Expectancy*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 24716/2018.

Gradzewicz M. (2016), *Zawiłe relacje między demografią a polityką pieniężną*, NBP, Warszawa.

Heo Y.J. (2018), *Population Aging and Housing Prices: Who Are We Calling Old?*, Narodowy Bank Polski Working Paper No. 288/2018.

Higgs P., Gilleard C. (2015), *Rethinking Old Age. Theorising the Fourth Age*, Plagrave, London.

Hoekstra R. (2019), *Replacing GDP by 2030. Towards a Common Language for the Well-Being and Sustainability Community*, Cambridge University Press, Cambridge.

Kirkwood T. (2015), *Why and How Are We Living Longer?*, Newcastle University Institute for Ageing, Newcastle.

Mason D., Cotlear D. (2010), *Some Economic Consequences of Global Aging*, The World Bank, Washington.

Laurent E. (2018), *Measuring Tomorrow. Accounting for Well-Being, Resilience, and Sustainability in the Twenty-First Century*, Princeton University Press, Princeton.

O'Brien C., Fenn P., Diacon S. (2005), *How Long Do People to Live? Results and Implications*. Research Report, Amsterdam Centre for Insurance Studies, Amsterdam.

Ochocki A. (2010), *Ludność świata*, Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Warszawa.

Quality of Life (2004), Kanadyjska Służba Zdrowia, Ottawa.

Puaschunder J.M. (2015), *Intergenerational Climate Change Burden Sharing*, The New School for Social Research, New York.

Sambt J. (2014), *The Economic Life an Examination Using National Transfer Accounts*, Ph.D Dissertation Technischen Universität Wien, Wien.

Shimasawa M., Oguro K., Masujima M. (2014), *Population Aging, Policy Reforms, and Life Net Tax Rate in Japan: A Generational Accounting Approach*, Center for Intergenerational Studies Hitotsubashi University, Tokyo.

Takayama N. (2013), *Closing the Gap between the Retirement Age and the Normal Pensionable Age in Japan*, Center for Intergenerational Studies Hitotsubashi University, Tokyo.

Teppa F., Thorp S., Bateman H. (2015), *Family, Friends and Framing: A Cross-Country Study of Subjective Survival Expectations*, De Nederlandsche Bank Working Paper No. 491/2015.

Visco I. (2006), *Longevity Risk and Financial Markets*, SUERF, Brussels.

Weinert J.H., Gründl H. (2016), *The Modern Tontine: An Innovative Instrument for Longevity Risk Management in an Aging Society*, International Center for Insurance Regulation Working Paper No. 22/2016.

**Dylemat ósmy. Państwo, rodzina czy rynek?
Komu zawierzyć swoją starość?**

Spolegliwa gospodarka senioralna

Jan Krzysztof Solarz

Wstęp

Kto odpowiada za jakość zarządzania ryzykiem finansowym życia codziennego w pełnym cyklu życia człowieka? Większość zainteresowanych myśli, że jest to domena władz państwowych – płacimy podatki i władza powinna nam dostarczyć poczucie bezpieczeństwa zarówno zdrowotnego, jak i fizycznego.

Zwolennicy społeczeństwa obywatelskiego uważają, że władze są odpowiedzialne za infrastrukturę dobrostanu obywateli, a obywatele – za wykorzystanie tej infrastruktury do poprawy jakości swojego życia od narodzin do godnej śmierci.

Młoda generacja sądzi, że sprawę rozwiąże technologia najnowszej generacji. Z jednej strony, wirtualny świat jest wolny od dyskryminacji i wykluczenia, z drugiej – wymaga edukacji cyfrowej.

Koncepcja gospodarki senioralnej stara się znaleźć elementy wspólne tak diametralnie różnych oczekiwań.

Wprowadzenie

Gospodarka senioralna to rynek usług dla seniorów. Rynek ten wyłania się na naszych oczach z chaotycznych inicjatyw oddolnych i odgórnych. Prekursorem rynku senioralnego jest ruch uniwersytetów trzeciego wieku działających w Polsce od początku lat 70. ubiegłego wieku. Prekursorem odgórnego konstruowania rynku senioralnego w Polsce jest Komisja Polityki Senioralnej Sejmu RP powstała w 2014 r.

Bezpośredniego impulsu do wyodrębnienia gospodarki senioralnej w Polsce dostarczyło rozprężenie demograficzne i migracja zarobkowa po wstąpieniu w 2004 r. Polski do Unii Europejskiej. Ten proces przyspieszył niekorzystne zmiany struktury demograficznej Polski. Na początku opracowanie koncentruje się na demograficznych przesłankach wydzielenia gospodarki senioralnej. Następnie wskazuje się na innowacyjny charakter gospodarki senioralnej – składają się na to: innowacje produktowe, innowacje technologiczne i (przede wszystkim) innowacje społeczne. W kolejnej części scharakteryzowano wybrane wyzwania, na które gospodarka senioralna jest odpowiedzią – są to zarówno szkolenia doskonalące kapitał ludzki seniorów oraz metody plasowania seniorów na rynku pracy w Polsce, jak również działania prewencyjne podejmowane w celu ograniczenia skali szoku emerytalnego wśród seniorów. Równolegle do działań prewencyjnych muszą być podejmowane działania związane z inżynierią finansową wydatków na niezbędne procedury medyczne oraz likwidację swoistej pułapki, jaką są nieodpowiednie mieszkania dla seniorów, np. na czwartym piętrze domu bez windy.

Całość rozważań zamykają zalecenia dla władz samorządowych, władz państwowych oraz samych zainteresowanych – aktywnych i w pełni podmiotowych seniorów.

Biznesowa i społeczna perspektywa gospodarki senioralnej

Punktem wyjścia do kreślenia perspektyw przyszłości gospodarki senioralnej jest demografia. Aby rozwój gospodarczy nabrał cech trwałych i samopodtrzymujących się, potrzebny jest odpływ z kraju ludzi, których cechy demograficzno-społeczne oraz systemy wartości są niewspółmierne do potrzeb tego rozwoju, co wymagałoby, w razie ich pozostania, poniesienia nadmiernych kosztów związanych z koniecznością włączenia tych ludzi w nurt przemian [Grabowska-Lusińska, Okólski 2009, s. 23].

Proces ten w stosunku do osób w wieku produkcyjnym nosi nazwę „rozgęszczenia”. Brakuje nazwy na ten proces w stosunku do osób w wieku poprodukcyjnym pozostających w kraju. Można, przez analogię do silnika dwusuwowego, mówić o „zagęszczeniu” i doprowadzeniu do wybuchu konfliktu międzypokoleniowego.

Zmiany struktury demograficznej pociągają za sobą olbrzymie konsekwencje dla państwa i wszystkich obywateli (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Zmiany demograficzne i ich konsekwencje społeczno-polityczne



Źródło: [Bussolo, Koettl-Brodman, Sinnott 2015, s. 3].

Rozwijanie biznesu w warunkach napięć społecznych jest trudne i obarczone znacznym ryzykiem społeczno-politycznym: utraty reputacji oraz braku solidarności międzypokoleniowej. Samo istnienie niezaspokojonego efektywnego popytu na usługi dla seniorów nie jest wystarczającą przesłanką do rozpoczęcia budowy zrębów gospodarki senioralnej. Niepewność i ryzyko towarzyszące działaniom biznesowym utrudniają spontaniczny rozwój gospodarki senioralnej. Aby powstała, niezbędni są przedsiębiorcy oraz innowacje finansowe.

Przełomową innowacją społeczną byłoby przekonanie pracowników sektora finansowego, że ich rolą jest tworzenie dobrej jakości życia tu i teraz. Przez przełomowe innowacje finansowe rozumie się takie nowe usługi i produkty, które pozwolą na skuteczne zarządzanie nową klasą ryzyka – ryzyka finansów codzienności seniorów [Solarz 2010, s. 200].

Ryzyko finansowe dotyka seniorów bez względu na ich apetyt na ryzyko oraz kulturę ryzyka, w której wyrosli. W społeczeństwie i gospodarce ryzyka perspektywa humanistyczna nie może polegać na odgradzeniu seniorów od świata finansów, lecz musi polegać na przekazaniu im wiedzy, ukształtowaniu umiejętności i kompetencji, które pozwolą im poruszać się w otaczającym ich środowisku.

W tabeli przedstawiono porównanie obu wcześniej wyróżnionych perspektyw (biznesowej i humanistycznej) na przyszłość gospodarki senioralnej w Polsce, co umożliwia wydobycie różnic (zob. tab. 1).

Tabela 1. Porównanie biznesowej i humanistycznej perspektywy na rozwój gospodarki senioralnej

Perspektywa	Starzenie się społeczeństwa	Kryzys systemów emerytalnych	Rynek nieruchomości. Rynek kapitałowy	Usługi medyczne
Perspektywa biznesowa	Nowi wykluczeni	Usługi ubezpieczeniowe	Spadek cen aktywów	Lawinowy wzrost wydatków
Perspektywa humanistyczna	Konserwowanie kapitału relacyjnego	Renesans rodzin wielopokoleniowych	Renowacja zasobów mieszkaniowych	Kapitał wiedzy pacjentów

Źródło: opracowanie własne.

Do porównania wybrano cztery wyzwania stojące aktualnie przed seniorami. Pierwsze to systematyczne wydłużanie się czasu przeciętnego trwania życia z 56,1 lat (dla mężczyzn) i 61,7 lat (dla kobiet) w 1950 r. do 74 lat (dla mężczyzn) i 81 lat (dla kobiet) w 2014 r. Prognoza ludności Polski do 2050 r. przewiduje, że seniorów (osób w wieku 65+) będzie dwa razy więcej niż obecnie (4876 tys.). Kobiet w tym przedziale wieku będzie tyle samo co 25 lat wcześniej – w 2050 r. seniorek będzie 6222 tys. Łącznie w 2050 r. seniorzy będą stanowić jedną trzecią ludności naszego kraju [GUS 2014, tab. 57]. Reasumując, można stwierdzić, że już za 20 lat osoby po 60. roku życia będą stanowić blisko 25% naszego społeczeństwa.

To samo wyzwanie rodzi odmienne odpowiedzi w świecie biznesu oraz świecie wartości. Dla biznesu wzrost populacji seniorów to okazja do zysku nadzwyczajnego związanego z oferowaniem pośrednictwa finansowego dla ludzi mających zawyżone wyobrażenie o własnych kompetencjach finansowych. Są to tzw. nowi wykluczeni (ang. *underbanked*) lub wręcz nieubankowieni (ang. *unbanked*). Seniorzy w segmencie nowych wykluczonych kojarzą pieniądze ze złem i są łatwą ofiarą przestępców polujących na gotówkę, ci nieubankowieni zaś nie wierzą bankom i są klientami lombardów [Maison 2013, s. 233].

Humaniści pragną za pomocą innowacji technicznych odbudować więzi społeczne seniorów oraz odbudować ich kapitał relacyjny. Jego erozja lub całkowity zanik są jednym ze źródeł łatwości, z jaką seniorzy stają się ofiarami przestępców.

Uniwersalnym wyzwaniem wynikającym ze starzenia się społeczeństw, w tym również w Polsce, jest kryzys systemów emerytalnych ze zdefiniowanym świadczeniem. Biznes widzi w tym szansę na rozbudowę rynku kapitałowego i uzyskanie kontroli nad środkami finansowymi seniorów. Prywatne systemy oszczędności emerytalnych mają następujące cechy:

- Sektor prywatny zarządza poszczególnymi funduszami emerytalnymi w sposób podobny do funduszy inwestycyjnych.
- Finansowanie jest „prefinansowane” ze świadczeń emerytalnych wypłacanych ze środków zgromadzonych z wyprzedzeniem i zainwestowanych na kontach prywatnych.
- Świadczenia nie są określone z góry, lecz zależą od wyników inwestycyjnych i opłat na kontach prywatnych.
- Świadczenia są ściśle związane z wcześniejszymi składkami i zwrotami inwestycyjnymi.
- Istnieje niewielka redystrybucja wewnątrz i między pokoleniami bądź nie ma jej wcale, choć inne mechanizmy redystrybucji mogą zostać zachowane lub utworzone.
- Ryzyko i nagroda mają charakter zindywidualizowany, a osoby podejmujące większe ryzyko w odniesieniu do własnej emerytury mogą potencjalnie uzyskać większe zwroty [Orenstein 2013, s. 238].

Głównym celem systemów emerytalnych z punktu widzenia seniora jest uzyskanie zabezpieczenia na starość, w tym możliwość utrzymania odpowiedniego poziomu życia. Nie brakuje zwolenników emerytur obywatelskich, a więc emerytur dla wszystkich jednakowych i powiązanych jedynie z wiekiem, pozwalających na zaspokojenie podstawowych potrzeb. Zaletą tej propozycji jest jej prostota, wadą natomiast nadmierna redystrybucja dochodów między różnymi kohortami i pokoleniami.

Dokonując wyboru systemu emerytalnego, poszczególne kraje powinny kierować się następującymi zasadami:

- Nie powinno się wprowadzać systemu przekraczającego istniejące zdolności finansowe i administracyjne.
- Nie powinno się wprowadzać obligatoryjnego systemu emerytalnego zależnego od zarobków, jeżeli nie posiada się trwałej zdolności do dokładnej rejestracji wynagrodzeń uzyskanych w ciągu 40 lub więcej lat aktywności zawodowej pracownika.
- Nie powinno się wprowadzać indywidualnych rachunków emerytalnych o charakterze kapitałowym, dopóki nie osiągnie się zdolności do regulowania inwestycji dokonywanych przez fundusze emerytalne, możliwości kontroli gromadzonych w nich aktywów oraz zapewnienia annuizacji należnych świadczeń [Barr, Diamond 2014, s. 296].

Innowacje społeczne przygotowujące do III i IV wieku

Specjaliści identyfikują presję na tworzenie innowacji społecznych sprzyjających powstaniu gospodarki senioralnej i jej efektywnemu funkcjonowaniu w zakresie:

- stylu życia (ciągłe uczenie się pozwala na adaptowanie się do zmieniających się warunków bytowania)
- zdrowego stylu życia (umożliwienie jak najdłuższego samodzielnego funkcjonowania)
- rehabilitacji i umiejętności przywracania samodzielności funkcjonalnej i ekonomicznej
- aktywności zawodowej po wydłużonym okresie powszechnego kształcenia na drugim i trzecim poziomie wykształcenia wyższego
- opieki nad seniorami z upośledzeniami samodzielności funkcjonalnej [Przygotowanie... 2009, s. 12].

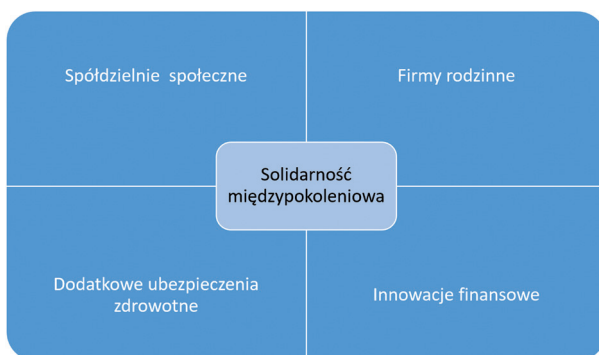
Innowacje społeczne są szczególnie trudne i pochłaniają wiele czasu. Powszechna prywatyzacja mieszkań komunalnych oraz zakładowych spowodowała, że w rękach seniorów w Polsce znajdują się nieruchomości mieszkalne. Wymagają one znacznych nakładów na ich dostosowanie do sprawności fizycznej i mentalnej seniorów. W sytuacji gdy 80% seniorów to właściciele nieruchomości mieszkalnej, źródłem finansowania niezbędnej modernizacji mieszkania, w celu stworzenia przestrzeni do życia bez barier, może być tzw. odwrócony kredyt hipoteczny. Jest to doniosła innowacja społeczna, która zwalnia seniorów z obowiązku przekazania ojcowizny bez obciążeń kredytami. Edukacja finansowa seniorów powinna zapewnić im swobodę w dysponowaniu posiadanym majątkiem [Piotrowska 2018, s. 479].

Inną innowacją społeczną byłoby wprowadzenie indeksacji depozytów seniorów kosztami procedur medycznych. Wydatki na opiekę medyczną systematycznie rosną z roku na rok i w perspektywie do 2030 r. przekroczą wydatki na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. Wygładzenie kosztów opieki medycznej na prewencję i procedury medyczne wymaga nowej generacji innowacji finansowych adresowanych do seniorów. Koszt utrzymania seniora wymagającego dziennej opieki to wydatek rzędu 2,5–6,2 tys. zł miesięcznie [Opieka... 2015]. Dla jakości życia seniorów decydująca jest możliwość podtrzymywania więzi społecznych w najbliższym otoczeniu.

Odbudowa solidarności międzypokoleniowej wymaga wielu nowych instytucji społecznych (zob. rys. 2). Ich przykładami są firmy rodzinne, gdzie seniorzy mogą być aktywni zawodowo tak długo jak chcą. Planowanie sukcesji musi uwzględniać potrzeby seniorów- przedsiębiorców, założycieli firm rodzinnych.

Na drugim biegunie znajdują się beneficjenci pomocy społecznej, którzy mogą się odwdziżyć społeczności lokalnej za pomoc pracą w ramach spółdzielni społecznych. Ulgi podatkowe dla osób w III wieku, wykupujących dodatkowe ubezpieczenia zdrowotne w ramach pakietu usług związanych z prowadzeniem konta bankowego seniora, mogłyby sprzyjać partnerstwu prywatno-publicznemu w zaspokajaniu potrzeb seniorów.

Rysunek 2. Innowacje społeczne wspomagające gospodarkę senioralną



Źródło: opracowanie własne.

Największy potencjał innowacji społecznych tkwi w innowacjach finansowych wspierających rozwój gospodarki senioralnej. Dokładne oszacowanie modelu dłuższego trwania życia osób starszych jest konieczne do aktuarialnych kalkulacji dożywotnich świadczeń emerytalnych [Jackowska 2013].

Finanse seniorów

Aktywność zawodowa seniorów

Aktywizacja zawodowa seniorów, a zwłaszcza kobiet, jest jednym z postulatów humanitarnej gospodarki senioralnej. Praca w warunkach i w wymiarze dostosowanych do preferencji ludzi starszych jest uznawana za naturalne następstwo zmian w cyklu życia ludzi. Opóźnione macierzyństwo oraz wydłużony okres studiowania na wszystkich trzech stopniach wykształcenia wyższego powoduje naturalne przesunięcie cyklu aktywności zawodowej na późniejsze lata. Analiza wzrostu podaży siły roboczej seniorów potwierdza na przykładzie Stanów Zjednoczonych te obserwacje (zob. tab. 2).

Tabela 2. Wzrost podaży siły roboczej seniorów w Stanach Zjednoczonych w latach 1985–1991 oraz 2004 –2010

Wskaźnik – Wiek	62– 64 lat	65–69 lat	70–74 lat
Uczestnictwo kobiet w zasobach pracy. Wzrost w punktach procentowych	13,2	10,1	6,4
Zatrudnienie kobiet. Wzrost w punktach procentowych	12,4	9,5	6,0
Wzrost udziału kobiet w danym wieku (w populacji Amerykanów – w %)	12,0	9,0	5,5
Kobiety pracujące na pełnym etacie (% populacji)	7,4	5,2	2,5
Kobiety pracujące na ułamku etatu (% populacji)	5,0	4,4	3,5
Uczestnictwo mężczyzn w zasobach pracy. Wzrost w punktach procentowych	7,4	9,1	6,9
Zatrudnienie mężczyzn. Wzrost w punktach procentowych	6,5	8,2	6,4
Wzrost udziału mężczyzn w danym wieku (w stosunku do populacji Amerykanów – w %)	7,0	8,1	6,1
Mężczyźni pracujący na pełnym etacie (% populacji)	2,4	6,2	4,1
Mężczyźni pracujący na ułamkowym etacie (% populacji)	4,1	2,0	2,3

Źródło: [Closing the Deficit... 2013, s. 19].

Ocenia się, że blisko 60% osób przechodzących na emeryturę nie jest przygotowanych do szoku spowodowanego stopą zastąpienia ich dochodów z pracy świadczeniami emerytalnymi [Solarz 2012, s. 77].

Znaczenie nieruchomości mieszkalnych

Inwestycje w nieruchomości mieszkalne to ekwiwalent oszczędności. Niemal 80% oszczędności ludności ulokowanych jest w nieruchomościach mieszkalnych. Fakt ten powoduje, że seniorzy są szczególnie wrażliwi na oczekiwania gospodarcze i silnie reagują na oczekiwania inflacyjne. Seniorzy obawiają się równoczesnego wzrostu cen żywności oraz spadku cen mieszkań. W warunkach jednoczesnego występowania oczekiwań inflacyjnych i oczekiwań deflacyjnych odczuwają wzmożoną niepewność [Marcinkiewicz 2018, s. 147].

Przedstawiciele poszczególnych generacji istotnie różnią się w ocenie sytuacji gospodarczej i polityki pieniężnej, na co wskazuje analiza danych zawartych w tabeli (zob. tab. 3).

Tabela 3. Wpływ starzenia się społeczeństw na skuteczność polityki banków centralnych

Kanał	Młode społeczeństwo	Stare społeczeństwo	Mechanizm
Stopy procentowe	Bardzo ważne	Mniej ważne	Młodzi są uzależnieni od kredytów
Kredyty	Bardzo istotne	Mniej istotne	Młodzi chętnie pożyczają z zewnątrz
Efekt majątkowy	Mało ważny	Bardzo ważny	Redystrybucja majątku
Skłonność do ryzyka	Bardzo istotna	Mniej istotna	Awersja do ryzyka wśród seniorów
Oczekiwania	Mało ważne	Bardziej ważne	Seniorzy są bardziej wrażliwi na inflację

Źródło: [Imam 2014, s. 32].

Ta różnorodność ocen utrzymuje się i pozwala mówić o gospodarce pokoleń. Pewne wyobrażenie o skali przepływów międzygeneracyjnych daje analiza danych statystycznych ze Stanów Zjednoczonych (zob. tab. 4).

Tabela 4. Przepływy międzygeneracyjne w USA w 2003 r. per capita (w \$).

Przedmiot	Wszystkie roczniki	0+24 lat	25+64 lat	65+
Deficyt w cyklu życia	6.040	20.526	-9.164	38.045
Konsumpcja	31.377	23.951	34.069	43.734
Dochody z pracy	25.337	3.425	43.233	5.689
Wewnętrzne transfery	6.040	20.526	-9.164	38.045
Realokacja środków publicznych	642	8.482	-7.515	16.133
Adresowana pomoc społeczna	-106	8.345	-8.673	15.443
Realokacja środków komunalnych	748	137	1158	690
Prywatna realokacja środków	5.398	12.044	-1.648	21.913
Transfery prywatne	-175	11.215	-6.733	-3.233
Przepływ prywatnych aktywów	5.573	829	5.085	25.146

Źródło: [Measuring... 2013, s. 38].

Średnie pokolenie jest istotnie naciskane z obu stron: ze strony własnych dzieci i własnych rodziców, którzy – w miarę swoich możliwości – pomagają im w ich trudnej sytuacji.

Wydatki na procedury medyczne

Z punktu widzenia stanu finansów publicznych najważniejszym celem działań rządu powinno być zwiększenie dzietności w Polsce. Polki na emigracji rodzą dwoje dzieci i nie stronią od rodzicielstwa. Również ich kondycja zdrowotna nie jest barierą dla zwiększenia dzietności do optymalnego dla współczesnej Polski poziomu.

Zwiększenie dzietności może się odbywać metodami ekstensywnymi lub intensywnymi. Scenariusz ekstensywnego zwiększenia dzietności jest bardzo mało realistyczny. Zakłada on, że Polki znajdą partnerów gotowych do dzielenia z nimi trudów macierzyństwa w warunkach narastającej popularności życia w pojedynkę bez jakiegokolwiek formy rodzicielstwa. Scenariusz intensywny zakłada narodziny drugiego i trzeciego dziecka w istniejących związkach.

Scenariusz ekstensywny przy osiągnięciu dzietności na poziomie dwojga dzieci tworzy przestrzeń fiskalną – jest opłacalny dla budżetu państwa. Przy intensywnym, ale ograniczonym wzroście współczynnika dzietności, efekt fiskalny tego działania jest ujemny lub zbliżony do zera [Makarski, Tyrowicz, Malec 2019].

Tradycyjna definicja zdrowia mówi, że zdrowie to brak chorób. W trakcie życia człowiek uczestniczy w wydarzeniach, które mają negatywny wpływ na jego zdrowie. Zazwyczaj o tych wydarzeniach szybko zapominamy i staramy się zarówno w swoich oczach, jak i przed innymi prezentować dobre samopoczucie.

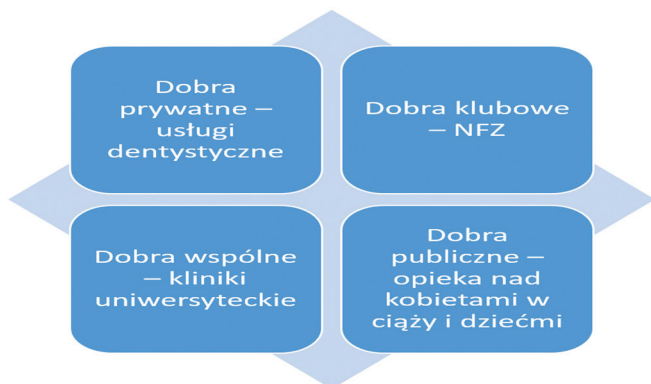
Obiektywny pomiar kondycji zdrowotnej powinien uwzględniać:

- trudności bytowe związane z jedzeniem, chodzeniem i ubieraniem się
- niesprawności intelektualne, np. gubienie wątku rozmowy
- medyczne diagnozy: nadciśnienie, cukrzyca, rak itp. [Hosseini, Kopecky, Zhao 2019, s. 7].

Korzenie obecnych wydatków na procedury medyczne tkwią w nawykach zdrowotnych wyniesionych z wczesnego dzieciństwa [Kueng, Yakovlev 2014]. Wówczas kształtuje się pogląd na to, jakiego typu dobrem są usługi medyczne. Gdy jednak dobre nawyki zdrowotne nie zdołały się ukształtować, wówczas koniecznością stają się obowiązkowe ubezpieczenia na starość. W Japonii w ramach tego typu długookresowych i obowiązkowych ubezpieczeń wyróżnia się:

- dzienną pomoc przy toalecie i posiłkach
- rehabilitację po zabiegach
- intensywną pomoc medyczną.

W Polsce usługi medyczne dla seniorów to sprawa budząca wiele emocji (zob. rys. 3).

Rysunek 3. Kontrowersje wokół wydatków na usługi medyczne w Polsce

Źródło: opracowanie własne.

Brak jest zgody co do tego, jakiego rodzaju dobrem są usługi medyczne dla seniorów. W teorii ratowanie życia jest obowiązkiem publicznej służby zdrowia. Jednak wiele procedur medycznych nie jest dostępnych dla seniorów ze względu na ich wiek i oczekiwaną długość dalszego życia. Racjonalność ekonomiczna podpowiada, że usługi medyczne dla seniorów powinny mieć charakter klubowy – uzgodniona wcześniej opłata otwiera dostęp do koszyka procedur medycznych. Można, wzorem tradycji chińskiej, wynagradzać lekarzy opiekujących się seniorami za to, że ich pacjent jest w dobrym zdrowiu, a nie wówczas, kiedy jest obłożnie chory. Skandynawski model uznaje zdrowie seniorów za dobro wspólne, które powinno być finansowane z wysokich podatków nakładanych równomiernie na wszystkich obywateli. Amerykański model natomiast to presja na obniżkę kosztów procedur medycznych, a tym samym zwiększenie ich dostępności dla seniorów [Starzejące się społeczeństwo... 2011]. Brytyjski model nakazuje uwzględnić tę okoliczność, że złe warunki mieszkaniowe są przyczyną pogorszenia stanu zdrowia seniorów. Przyjmuje się tam zatem, że należy połączyć politykę zdrowotną i politykę mieszkaniową w jedną politykę przygotowania obywatela do III wieku [Davies 2014].

Im bardziej ludzie są zamożni, tym bardziej obawiają się niekontrolowanego wzrostu kosztów procedur medycznych. Najbardziej ludzie obawiają się kosztów całodobowej opieki medycznej w domu. Na tzw. czarną godzinę Amerykanie statystycznie gromadzą 100 tys. \$ i wydają je głównie na opiekę pielęgniarzką w domu. Członkowie biedniejszych gospodarstw domowych zadowolają się publiczną służbą zdrowia i nie korzystają z domowej opieki medycznej [Jones, De Nardi, McGee i in. 2018].

Odchodzenie ze świata żywych jest drogie. W Stanach Zjednoczonych w ostatnim roku życia średnio wydaje się 80 tys. \$, zaś w ciągu ostatnich trzech lat – 155 tys. \$. W ciągu XX wieku zmienił się zasadniczo obraz medycznych przyczyn zgonu. Na początku wieku umierano przede wszystkim z powodu epidemii i gruźlicy, w środkowej jego części – w wyniku raka i wypadków, pod koniec stulecia głównymi przyczynami śmierci były: choroby serca i rak. Najdroższą chorobą jest demencja starcza – jej koszt za ostatnie pięć lat życia to 300 tys. \$ (rak i atak serca – po 200 tys. \$). Polska ma bardzo małe (w procencie PKB) wydatki na godną śmierć swoich obywateli – nie przekraczają one 0,5% i są to głównie środki publiczne [French, Jones, Kelly i in. 2018, s. 18].

Rekomendacje

Zmiana nawyków związanych ze zdrowym stylem życia i aktywnością zawodową seniorów jest zadaniem na pokolenia. Już dziś trzeba zatem kształtować warunki przyjaznego klimatu inwestycyjnego dla biznesu w gospodarce senioralnej. Nie jest prawdą, że nie ma efektywnego popytu na usługi specjalistyczne dla seniorów. Kult młodości sprawia, że przyznawanie się do posiadania oferty dla seniorów może pociągnąć za sobą ryzyko utraty reputacji wśród zwolenników ostentacyjnej konsumpcji.

Ogniwem łączącym pokolenia jest moda na zdrowy styl życia bez względu na wiek oraz zasobność portfela. Ten nowy trend konsumpcyjny może ułatwić akceptację gospodarki senioralnej. Musi ona uznać seniora za podmiot, a nie przedmiot swojego istnienia. Seniorzy zaś są skazani na aktywną postawę i muszą coraz lepiej zarządzać ryzykiem finansowym codzienności.

Po to, aby być w stanie skutecznie zarządzać ryzykiem finansowym seniorzy powinni dysponować instrumentami i instytucjami finansowymi profesjonalnie ich w tym wspomagającymi. Niestety pośrednicy finansowi częściej widzą w seniorach potencjalne ofiary swoich zabiegów sprzedażowych niż partnerów do wspólnego działania.

Podstawowym instrumentem tworzenia gospodarki senioralnej jest kreowanie firm rodzinnych. Właśnie taki rodzaj przedsiębiorstw elastycznie przystosowuje się do zmian demograficznych i jest w stanie poprawić jakość życia seniorów.

Firmy rodzinne powinny być elementem przyjaznej seniorom infrastruktury lokalnej. Społeczności lokalne i portale społecznościowe mają do odegrania dużą rolę w utrzymaniu humanitarnego oblicza gospodarki senioralnej.

Bibliografia

Barr N., Diamond P. (2014), *Reformy systemu emerytalnego*. Krótki przewodnik, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.

Bussolo M., Koettl-Brodmann J., Sinnott E. (2015), *Golden Aging. Prospects for Healthy, Active and Prosperous Aging in Europe and Central Asia*, The World Bank Group, Washington.

Closing the Deficit. How Much Can Later Retirement Help? (2013), Brookings Institution Press, Washington.

Davies B. (2014), *For Future Living. Innovative Approaches to Joining up Housing and Health*, IPPR North, Manchester – Newcastle.

French E., Jones J.B., Kelly E. i in. (2018), *End-of-Life Medical Expenses*, Federal Reserve Bank of Richmond, Richmond.

Grabowska-Lusińska I., Okólski M. (2009), *Emigracja ostatnia?*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

GUS (2014), *Rocznik Demograficzny 2014*, GUS, Warszawa.

Hosseini R., Kopecky K.A., Zhao K. (2019), *The Evolution of Health over the Life Cycle*, Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper No. 12/2019.

Imam P. (2014), *Senior Shock. The Graying of Advanced Economies May Make Monetary Policy Less Effective*, „Finance and Development”, Vol. 51, No. 1.

Jackowska B. (2013), *Modele dalszego trwania życia oraz ich zastosowanie w przypadku osób starszych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Jones J.B., De Nardi M., French E. i in. (2018), *The Lifetime Medical Spending of Retirees*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 24599/2018.

Kueng L. Yakovlev E. (2014), *How Persistent Are Consumption Habits?*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 20298/2014.

Maison D. (2013), *Polak w świecie finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Makarski K., Tyrowicz J., Malec M. (2019), *Evaluating Welfare and Economic Effects of Raised Fertility*, Institute of Labor Economics Discussion Working Paper No. 12272/2019.

Marcinkiewicz E. (2018), *Uwarunkowania rozwoju dobrowolnych programów emerytalnych. Perspektywa makro- i mikroekonomiczna*, Monografie Politechniki Łódzkiej, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.

Mason A., Lee S.H. (2011), *Population, Wealth and Economic Growth in Asia and the Pacific* [w:] D. Park, S.H. Lee, A. Mason (red.), *Aging, Economic Growth, and Old-Age Security in Asia*, Edward Elgar, Preston.

Measuring and Analysing the Generational Economy: National Transfer Accounts Manual (2013), United Nations. Department of Economic and Social Affairs, New York, [online] <https://www.un.org/en/development/desa/publications/measuring-and-analysing-the-generational-economy.html>, dostęp: 11.05.2018.

Opieka medyczna nad osobami w wieku podeszłym (2015), Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.

Orenstein M.A. (2013), *Prywatyzacja emerytur. Transnarodowa kampania na rzecz reformy zabezpieczenia społecznego*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.

Piotrowska A. (2018), *Przedsiębiorczość wśród seniorów w świetle założeń koncepcji silver economy*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 19, z. 7, cz. 3.

Przygotowanie do starości. Polacy wobec starzenia się (2009), Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.

Solarz J.K. (2010), *Innowacyjność finansowa nowym elementem potencjału rozwojowego kraju* [w:] U. Płowiec (red.), *Innowacyjna Polska w Europie 2020*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Solarz J.K. (2012), *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, Studia i Monografie Społecznej Akademii Nauk nr 37, Wydawnictwo SAN, Łódź.

Starzejące się społeczeństwo jako wyzwanie ekonomiczne dla europejskich gospodarek (2011), Pracodawcy Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa.

Zakończenie

Przedstawiona Czytelnikom książka nie wpisuje się w popularny spór między obrońcami konsumentów usług pośredników finansowych i zwolennikami racjonalnych zasad planowania finansowego oraz świadomego tworzenia architektury wyboru ze wskazaniem na preferowane przez władze rozwiązanie. Autor nie nawołuje, aby – jak to często słychać – pieniądze wydawać „świadomie”, kupować „odpowiedzialnie” i zadłużać się „rozsądnie”. Tego typu nawoływania pozostaną bez odzewu dopóki nie staną się normą godną naśladowania. Zatem czytelnicy nie znajdą w tej książce wizji późnej starości jako życia w dostatku na najdłuższych wakacjach. Starość to piękny czas poznawania dorosłych wnucząt.

Uwaga autora jest skupiona na zarządzaniu ryzykiem finansowym codziennie i wpływem jakości tego zarządzania na dietność. W tej perspektywie najważniejsze są relacje, w tym finansowe, łączące wnuczeta z dziadkami. Od skali i emocjonalnej intensywności tych relacji zależy bardzo wiele, a przede wszystkim skala aktywności zawodowej młodych matek i seniorów-dziadków. To z tej relacji wykuwa się kapitał ludzki.

Finansowanie rodziny trzypokoleniowej jest wielopoziomowe. Mają na nie wpływ zarówno emocje, jak i racjonalność, a ich przeplatanie powoduje powstanie wielopłaszczyznowej całości. Znaczenie dla tego zjawiska mają procesy zmian społecznych i ewolucji instytucji, planowanie finansowe oraz kształtowania architektury wyboru. Finansowanie rodziny trzypokoleniowej jest złożone. Zmiany cywilizacyjne spowodowały, że zaniknął patriarchat, a wraz z nim odgórny ośrodek decyzji finansowych: głowa rodu. Pojawiły się świadome swojej roli kobiety oraz mające czas na konsumpcję dzieci. Konfiguracja sposobów podejmowania decyzji finansowych w rodzinie jest tak bogata, że z trudem poddaje się uogólnieniom.

Powszechne przekonanie o tym, że jeśli coś robimy codziennie, to jest to proste nie sprawdza się w świecie finansów. Tu świadomie buduje się mit prostoty planowania finansowego: najpierw oszczędności, potem inwestycje, a wszystko to

po to, aby na starość wieść życie rentiera. Wielu potencjalnym emerytom dobrze zapadły w pamięć reklamy kapitałowych funduszy emerytalnych pokazujące, jak dzięki nim seniorzy będą na Florydzie cieszyć się urokami życia pod palmami. Okazało się, że doradcy finansowi sprzedają produkty swoich patronów, a nie alokują środki finansowe z korzyścią dla rozszerzonej rodziny.

„Podsumowując, można stwierdzić, że Polskę w najbliższych latach czekają wyzwania demograficzne, na które, wydaje się, nie jesteśmy przygotowani. Politycy nie spełnili pokładanych w nich oczekiwań. Konflikt polityczny będący elementem upolitycznienia problemu starzenia się społeczeństwa okazał się destrukcyjny dla praktycznie wszystkich stron” [Duszczyk, Lesińska, Matuszczyk 2019, s. 174].

Nie ulega wątpliwości, że start w życie najmłodszego pokolenia zapowiada się na trudniejszy od tego, który był udziałem pokolenia odchodzącego. Na tym tle pojawiają się hasła polityczne o rozrzuconym państwie socjalnym oraz próby przerzucenia kosztów finansowania seniorów wyłącznie na przyszłe pokolenia. W nowej sytuacji trzeba zmienić paradygmat organizujący finansowanie rodzin trzypokoleniowych (zob. tab. 1).

Tabela 1. Paradygmat finansowania rodzin trzypokoleniowych

Wymiary	Planowanie finansowe	Nawyki finansowe	Emocje wokół finansów
Koncepcje	Akumulacja kapitału	Budowa bufora finansowego	Ojcowizna
Źródło wiedzy	Finanse to nauka ścisła	Finanse to nauka społeczna	Finanse to sztuka wyboru tego co ważne w życiu
Presja czasu	Presja zewnętrzna	Presja wewnętrzna	Presja całości trwania życia
Czas postrzegany	Czas teraźniejszy i przyszły	Czas przeszły	Czas teraźniejszy
Czas kalkulowany	Czas indywidualny	Czas rodzinny	Czas równoległy

Źródło: opracowanie własne.

Planowanie finansowe koncentruje się na alokacji kapitału. Zgodnie z tradycją za kapitał uznaje się jedynie instrumenty finansowe, nie dostrzega się go zaś we własności mieszkania lub gruntu rolnego. Dojrzewa potrzeba oddzielenia alokacji kapitału od alokacji ryzyka. Rodziny dążą do wypchnięcia ryzyka poza swoją strefę wpływów, na zewnątrz i przerzucenia go na państwo, czyli *de facto* na innych podatników.

Rodzina to emocje, a rodzina trzypokoleniowa to szczególnie silne emocje. Dziadkowie z wnuczętami mają szansę na 25-letnią zażyłą znajomość. Finansowanie rodziny trzypokoleniowej powinno być podporządkowane pozytywnym emocjom.

Kalkulacje pozwalają na nabranie dystansu do szybkich decyzji i uwzględnienie doświadczenia przeszłości zapisanego w naszych nawykach finansowych. Każde pokolenie ma prawo do szczęśliwego życia. Dotychczas utożsamiano je z pracą kreatywną oraz dużą ilością czasu wolnego. Obecnie dąży się do zrównoważenia aktywności zawodowej i radości z posiadania wnucząt. Sztuka życia to cieszenie się z każdej chwili i budowa pomyślnej oraz stabilnej przyszłości [Pugno 2016].

Dylematy finansowania rodzin trzypokoleniowych w ich pełnym cyklu życia zostały uporządkowane i omówione w ośmiu artykułach. Pierwszy z nich został poświęcony potrzebie obserwowania małych zmian, które w warunkach powszechnego chaosu prowadzą do bardzo istotnych zmian społecznych. Taką zmianą może być pojawienie się rodzin o bardzo nietradycyjnej konstrukcji oraz moda na bycie singlem. Tego typu zmiany kulturowe i etyczne mają bardzo rozległe następstwa. Zwycięstwo emocji nad tradycyjnym sensem życia ma bardzo duże znaczenie dla dalszego spadku dzietności w Polsce. Dzietność nie może być zwiększana kosztem konsumpcji rodzin wielodzietnych. Dzietność może być zwiększana dzięki transferom czasu, pieniędzy i przestrzeni mieszkalnej od dziadków do wnucząt, z pomięciem rodziców.

W drugim artykule przedstawiono spojrzenie na omawiane zagadnienie przez pryzmat biografii finansowych. Ludzie zawsze porównują się do innych, w tym do swoich rodziców i dziadków. W tej perspektywie zanik podaży dóbr publicznych nie zawsze przekłada się na poprawę jakości życia. Szczególnie ważna jest podaż dóbr współdzielnych, które są katalizatorem innych dóbr klubowych i użytku publicznego. Najbardziej powszechnym dobrem współdzielny jest kreowanie kapitału wiedzy. Przypisanie pośrednictwu finansowemu funkcji kreowania podaży określonych typów dóbr ekonomicznych jest nowym podejściem w finansach gospodarstw domowych.

Profesjonalni pośrednicy finansowi muszą zacząć dostrzegać rodzinę przez gęszcz kontaktów z poszczególnymi jej członkami. Rodziny są wykluczone z oferty banków. Banki nie oferują usługi powiernictwa dla całej, rozszerzonej rodziny – one handlują ryzykiem klienta, sprzedając go jak najszybciej po zawarciu transakcji. Dlatego w trzecim artykule rozszerzono pojęcie wykluczenia finansowego poza wykluczonych społecznie. Pośrednicy finansowi nie wyciągnęli wniosku z procesów demograficznych: spadku dzietności i wydłużenia oczekiwanej długości życia. Te czynniki całkowicie dyskredytują dotychczasową ich ofertę. Narastanie wykluczenia emerytalnego w Polsce tworzy zarzewie poważnych konfliktów międzypokoleniowych. Rodziny nie godzą się, aby ryzyko utraty płynności przez sektor finansów publicznych miało być niejako wtłoczone w ich finanse.

Pośrednicy finansowi muszą uczestniczyć w ryzyku, jakiemu jest podawana rodzina w jej pełnym cyklu życia. Całkowity brak zainteresowania banków finansowaniem rodziny w jej pełnym cyklu życia wynika ze skrócenia horyzontu czasowego kalkulacji ceny produktu i usługi finansowej. Jeśli na platformach elektronicznych decyzje finansowe podejmuje się w dwie sekundy, a kredyt hipoteczny na 30–40 lat załatwia się w dwa tygodnie, to trudno jest mówić o dojrzałym namyśle w sprawach finansowych. Całkowity brak moralnej odpowiedzialności za losy rodzin klientów powoduje, że trzeba od najwcześniejszych lat propagować zasadę ograniczonego zaufania do instytucji publicznego zaufania. Przyszłość należy do alternatywnych finansów [Alińska 2019].

Czas państwowego paternalizmu skończył się, pora na fundacje rodzinne i tworzenie miejsc pracy przez rody. Polacy nie ufają nikomu poza własną rodziną. Ten nawyk trzeba wykorzystać do budowania naszego potencjału rozwojowego.

W piątym artykule przedstawiono argumenty na rzecz zwiększenia roli własnego finansowania swojego życia. Kluczowe jest finansowanie edukacji, a dobre nawyki edukacyjne zawdzięczamy w pierwszej kolejności dziadkom.

W szóstym artykule doprecyzowano koncepcję sprawiedliwości międzypokoleniowej. Myślenie na zasadzie: „Po nas choćby potop” nie oddala, lecz przybliża katastrofę wywołaną załamaniem dotychczasowej jakości życia. Nowe pokolenia nie mogą liczyć na zachowanie jakości życia swoich poprzedników. Warto opracowywać raporty na temat tego, jak wyglądają tego typu porównania w Polsce. To jest dopiero solidna podstawa do dialogu międzypokoleniowego.

W siódmym artykule przybliżono pojęcie „ryzyko długowieczności”. Jest ono nieobecne w języku populistów. Promują oni programy emerytalne obliczone na podstawie założenia, że żyje się jedynie 10 lat po przejściu na emeryturę. W ten sposób budowana jest architektura wyboru całkowicie niezgodna ze stanem faktycznym w finansowaniu trzypokoleniowej rodziny w jej pełnym cyklu życia. Można zaproponować konwencję językową, w myśl której emeryci to osoby w wieku 55–70 lat, a dopiero osoby starsze (70+) nazywać się będzie „seniorami” lub „starcami”. Granicą oddzielającą wiek emerytalny od starości jest oczekiwana 15-letnia długość życia do śmierci.

W ósmym artykule przypominano, że obok rodziny i państwa istnieje rynek. Rynek na usługi dla emerytów i seniorów jest nazywany „gospodarką senioralną”. Perspektywy jej rozwoju są bezpośrednio powiązane z postrzeganiem późnej starości oraz założeniem 20-letniego przebywania na emeryturze. Dodatkowo prawie każdy senior ma własność mieszkalną, w tej sytuacji stawianie znaku równości między starością i biedą nie ma większych podstaw. Biznes zwolna odkrywa, że majątek netto jest skoncentrowany w rękach seniorów,

a nie młodzieży. Konsumpcja młodzieży jest w dużym stopniu finansowana przez emerytów oraz seniorów.

Skupienie uwagi Czytelnika na rodzinie trzypokoleniowej i dylematach jej finansowania w pełnym cyklu życia pozwoliło na wydobyć całą jego wielowymiarowości. Po pierwsze, konieczne jest odejście od paradygmatu planowania finansowego na rzecz zarządzania ryzykiem finansowym na co dzień. Po drugie, relacje między dziadkami a wnuczętami to wynik wyboru etycznego, w którym żadne pokolenie nie powinno żyć kosztem innego. Po trzecie, alokacja ryzyka nie jest tożsama z alokacją rzadkich dóbr. Po czwarte, dla zbudowania konkurencyjnego kapitału ludzkiego niezbędne są transfery czasu od dziadków do wnucząt i pomocy w pionizacji seniorom. Po piąte, należy świadomie kształtować nawyki podtrzymywania więzi pokrewieństwa. Po szóste, odporność na szoki życiowe gwarantuje pielęgnowanie więzi rodziny rozszerzonej.

O zarządzaniu ryzykiem finansowym singli, rodzin pierwotnych i rodzin trzypokoleniowych w ich pełnym cyklu życia wiemy dostatecznie wiele z licznych badań prowadzonych w kraju oraz za granicą (zob. tab. 2). Znamy kluczowe dylematy ich finansowania. Podstawowy zawiera się w pytaniu: Czy zakup domu jest inwestycją finansową, czy zakupem niezbędnego dla rodziny środka trwałego? W warunkach, w których mamy do czynienia z niskimi stopami procentowymi i biflacją, przy równoczesnych oczekiwaniach inflacyjnych i deflacyjnych zakup nieruchomości mieszkalnej wydaje się być zarówno dla singla, jak i rodziny trzypokoleniowej rozwiązaniem racjonalnym. Z drugiej strony, rynek pracy wymusza elastyczność, której elementem jest przemieszczanie się za pracę. Cykl finansowy, któremu podlegają ceny mieszkań jest pięciokrotnie krótszy niż przewidywana długość życia. W tych warunkach łatwo jest rodzinom dwupokoleniowym przeinwestować nakłady na własne mieszkanie lub dom (zob. tab. 2).

Tabela 2. Porównanie zarządzania ryzykiem finansowym singla i rodziny trzypokoleniowej

Wymiar	Singiel	Rodzina dwupokoleniowa	Rodzina trzypokoleniowa
Paradygmat	• Planowanie finansowe	• Krocząca zmiana celu	• Zarządzanie ryzykiem finansowym na co dzień
Mechanizm	• Rynkowy	• Naśladownictwo • Sentyment	• Wybór etyczny

Wymiar	Singiel	Rodzina dwupokoleniowa	Rodzina trzypokoleniowa
Alokacja	• Alokacja kapitału finansowego	• Alokacja kapitału ludzkiego	• Alokacja ryzyka
Transfery	• Transfery wewnątrz-pokoleniowe	Inwestowanie w dzieci i dach nad głową	• Transfery międzypokoleniowe
Instytucje	• Związki partnerskie	• Domniemanie ojcostwa • Kupowanie dzieciności	• Dziadkowie-serwis
Bufor finansowy	• Bufor przezornościowy	• Zadłużanie się dla dzieci	• Sieć krewniactwa

Źródło: opracowanie własne.

Pośrednicy finansowi oferują singlom, rodzinom dwupokoleniowym oraz rodzinom trzypokoleniowym jedno i to samo rozwiązanie: planowanie finansowe, oszczędzanie i budowanie na nim bufora bezpieczeństwa finansowego. W praktyce tego typu rozwiązanie pomija oczywisty fakt, że podstawą bezpieczeństwa finansowego są emocje towarzyszące sieci więzi rodzinnych – nasze dzieci nie mogą mieć gorzej niż ich rówieśnicy. W tych warunkach rodzina wielopokoleniowa musi każdego dnia świadomie zarządzać swoim ryzykiem finansowym.

Niniejsza książka jest trzecią z serii *Nanofinanse*. Jednostką analizy **nanofinansów** jest rodzina trzypokoleniowa, ukształtowana przez ludzkość zamieszkującą planetę Ziemia. Współzależność tych rodzin ludzkich nakazuje poszukiwanie wspólnych dla nich dylematów finansowania ich funkcjonowania w pełnym ich cyklu życia. Drogi prowadzące do coraz wyższej jakości życia tych rodzin są różne, ale dążenie do jej zapewnienia jest powszechne.

W głównym nurcie ekonomii nie zauważa się, że na konsumpcję potrzeba czasu, a doba ma zawsze 24 godziny. Z tego punktu widzenia różnice w PKB *per capita* mogą być skutecznie zastąpione przez wyspecjalizowane instytucje społeczne oraz bardziej racjonalne wykorzystanie czasu. Transfer czasu między pokoleniami w znacznym stopniu jest określony przez wyznawaną religię oraz kulturę narodową. W wielu krajach muzułmańskich nie ma żadnego problemu z osobami w okresie późnej starości, bo wspólnota wioski otacza serdeczną opieką ludzi starych i nie pozwala na pojawienie się u nich poczucia osamotnienia.

Mamy się czego uczyć od minionych pokoleń. W XIX wieku ludzie żyli w jednej izbie i nie mieli problemów z przyrostem naturalnym. Obecnie niechęć do teściowych powstrzymuje młode kobiety od zamieszkiwania w rodzinie wielopokoleniowej. Za ten ich luksus płacimy jako podatnicy programami wspierającymi

nowe małżeństwa w zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych. Sztucznie kreuje się deficyt mieszkań, porównując ze sobą liczbę mieszkań oddanych do użytku z liczbą zawartych małżeństw. Pomija się fakt, że wiele z nich to są ponowne związki małżeńskie. Za rozpad rodziny podatnicy dają premię przy zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych, to jest – co należy podkreślić – specyficznie rozumiana polityka prorodzinna. Subwencje państwowe deformują rynek nieruchomości mieszkaniowych, umożliwiając powstawanie fortun pochodzących ze spekulacji działkami budowlanymi.

Populiści nie pozwalają na uznanie, że gospodarstwa domowe w Polsce przeinwestowały w zakup prawa własności do nieruchomości mieszkalnych, nie przyjmują do wiadomości, że powierzchnia użytkowa na jednego członka rodziny przekracza wielokrotnie standardy dobrej jakości życia w sferze zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych opracowane przez ONZ [Panek 2016]. Z tymi ocenami warto dyskutować, pomijanie oczywistych faktów, że dziadkowie finansują konsumpcję wnucząt, przez wiele, wiele lat nie ułatwia zrozumienia naszej codzienności. Zaan gażowanie w losy wnucząt często prowadzi do relatywnego zubożenia seniorów, czego przykładem jest sytuacja starców w Korei Południowej. Utrata płynności rynku mieszkaniowego w Polsce może przynieść podobny efekt. Kapitał ludzki nie daje takiego jak dotychczas zwrotu w dochodach z pracy. Pojawia się ryzyko przeinwestowania w kapitał ludzki i nieruchomości mieszkalne.

Przedstawiona Czytelnikowi książka w zamyśle Autora miała za zadanie przedstawić nowe pytania i zaprezentować oceny jakości życia z punktu widzenia rodziny trzypokoleniowej w jej pełnym cyklu życia. Na ile udało się osiągnąć ten cel, poznamy po emocjach towarzyszących publicznej debacie w PTE o dylematach finansowania rodzin trzypokoleniowych w Polsce.

Każda książka jest rezultatem zbiorowego wysiłku, w tym przypadku wsparcia Profesora zwyczajnego Łukasza Sułkowskiego oraz recenzenta wydawniczego – Profesora Adama Szafarczyka. Wszystkim serdecznie dziękuję, zapewniając równocześnie, że wszelkie błędy i mankamenty obciążają wyłącznie Autora.

Bibliografia

Alińska A. (2019), *Alternatywne finanse*, CeDeWu.PL, Warszawa.

Duszczyk M., Lesińska M., Matuszczyk K. (2019), *Upolitycznienie problemu starzenia się społeczeństwa w Polsce. Teoria i praktyka*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Panek T. (2016), *Jakość życia. Od koncepcji do pomiaru*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Pugno M. (2016), *On the Foundations of Happiness in Economics. Reinterpreting Tibor Scitovsky*, Routledge, London.

ISBN 978-83-64971-72-3



SPOŁECZNA AKADEMIA NAUK
ŁÓDŹ

www.san.edu.pl