

Rozdział 18

Stanisław Flejterski

ODPORNOŚĆ FINANSOWA SENIORALNYCH GOSPODARSTW DOMOWYCH W ERZE RADYKALNEJ NIEPEWNOŚCI

Wstęp

Żyjemy w czasach nadzwyczajnych turbulencji w polityce, zawirowań klimatyczno-pogodowych i epidemicznych, w świecie „czarnych łabędzi” i „szarych nosorożców”, nieustających anomalii, niebezpiecznym, trudno przewidywalnym, w czasach podwyższonego ryzyka, w erze chaosu, teorii spiskowych, braku równowagi, w świecie ekonomii niedoskonałej. Wielu badaczy, nie tylko ekonomistów, nieprzypadkowo u progu trzeciej dekady XXI wieku wskazuje na ponadprzeciętną zmienność, niepewność, złożoność, niejednoznaczność (*volatility, uncertainty, complexity, ambiguity*), a w innym ujęciu na kruchość, niepokój, nielinearność, niezrozumiałość (*brittle, anxious, non-linear, incpreceptible*). Niestabilność uznawana jest za nową normalność.

Lata 2020–2022 zapiszą się w historii świata, w tym Polski, jako czas pandemii COVID-19. Wyjątkowej rangi tego fenomenu nie sposób przecenić. Nieprzypadkowo pojawiły się – zapewne tym razem wolne od publicystycznej przesady – opinie, że w konsekwencji w erze tzw. nowej normalności nic już nie będzie takie samo jak przedtem, nigdy nie wrócimy do dawnych czasów. Znakiem czasu stało się dodanie do klasycznego, często używanego przez analityków gospodarki i finansów pojęcia niepewność przymiotnika „radykałna” (*radical uncertainty*). Pojawiły się takie terminy, jak *COVID – economy, post-COVID-economy* oraz *coronomics*.

Pandemia należy do tych szczególnych fenomenów, które stanowią i długo będą stanowić dla wielu myślicieli i analityków wyzwanie, nie tylko praktyczne, ale i intelektualne. Specyfika i skutki pojawienia się koronawirusa SARS-CoV-2 były impulsem do wzbogacenia piśmiennictwa o liczne prace i publikacje, nie tylko z zakresu epidemiologii i innych nauk medycznych, ale również z dziedziny nauk społecznych. Dotyczy to również sfery określanej mianem srebrnej gospodarki (*silver economy*), a także ściśle z nią związanej polityki senioralnej (*senior policy*).⁴³⁷

⁴³⁷ Frąckiewicz E., Kryk B. (red.), *Srebrna gospodarka. Ujęcie społeczno-ekonomiczne*, CeDeWu, Warszawa 2020.

Lektura wielu prac dotyczących tej ważnej i interesującej problematyki była jednym z głównych motywów, które skłoniły autora do próby sformułowania koncepcji nowego nurtu dotyczącego srebrnych finansów (*silver finance* lub *silver finances*).⁴³⁸ Fenomen pieniądza oraz zasobów i strumieni finansowych odnoszących się do seniorów, z zarządzaniem tymi zasobami i strumieniami włącznie, zasługuje na wyróżnienie i specjalne potraktowanie. Dodatkową inspiracją są wyniki spisu powszechnego z roku 2021, potwierdzające tendencję do pogarszania się sytuacji demograficznej Polski: bezwzględny spadek liczby mieszkańców, z jednoczesnym relatywnym wzrostem ludności w wieku poprodukcyjnym (z 16,9% w roku 2011 do 21,8% w roku 2021, co oznacza, że już ponad co piąta Polka lub Polak jest emerytem). Liczba emerytów w Polsce według danych GUS wynosiła w roku 2021 ponad 7 mln, co pozwala szacować liczbę senioralnych gospodarstw domowych (jednoosobowych, dwuosobowych lub liczniejszych) na około 4 mln. W centrum rozważań niniejszego rozdziału znajduje się kategoria „odporność finansowa” senioralnych gospodarstw domowych, mająca specjalne znaczenie z perspektywy gospodarki i polityki senioralnej.

1. Pozycja finansów w gospodarce i polityce senioralnej

Gospodarka senioralna *sensu largo* według jednej z definicji to całokształt zjawisk zachodzących na rynku związanych z procesem dostosowywania działalności produkcyjnej i usługowej do procesu starzenia się społeczeństwa.⁴³⁹ Do głównych segmentów srebrnej gospodarki można zaliczyć: wyroby poprawiające komfort życia, wyroby medyczne i rehabilitacyjne, nowe technologie (ICT), budownictwo (*smart home, cohousing*), usługi transportowe (komunikacja publiczna), usługi zdrowotne i opiekuńcze, turystyka, w tym medyczna, sport i rekreacja (fitness etc.), edukacja, kultura, sztuka, ponadto szeroko rozumiane usługi finansowe (bankowe, ubezpieczeniowe etc.).

W kontekście powyższej definicji oraz wymienionych segmentów srebrnej gospodarki na uwagę zasługuje – opracowany pod patronatem Komisji Europejskiej oraz Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ (UNECE) – Indeks Aktywnego Starzenia się. Indeks ten (AAI) jest narzędziem pomiaru niewykorzystanego potencjału starszych ludzi w zakresie aktywnego i zdrowego starzenia się w różnych krajach. Wskaźnik mierzy stopień, w jakim starsi ludzie aktywnie się starzeją, żyją w sposób niezależny, uczestniczą w odpłatnym zatrudnieniu i są aktywni społecznie (tabela 18.1). AAI obejmuje 22 wskaźniki pogrupowane w 4 modułach (wagi: 35%, 35%, 10%, 20%).

⁴³⁸ S. Flejterski, M. Różycka, *Srebrne finanse z perspektywy ekonomicznej i menedżerskiej*, w: *Srebrna gospodarka. Perspektywa interdyscyplinarna*, pr. zbior. pod red. E. Frąckiewicz i R. Iwańskiego), Akademia Sztuki, Szczecin 2021.

⁴³⁹ D. Wyszowska i inni, *Gospodarka senioralna w Polsce – stan i metody pomiaru*, GUS, Warszawa 2018, s. 18.

Tabela 18.1. Indeks aktywnego starzenia się (Active Ageing Index)

ZATRUDNIENIE	UDZIAŁ W ŻYCIU SPOŁECZNYM	NIEZALEŻNE, ZDROWE I BEZPIECZNE ŻYCIE	POTENCJAŁ I INKLUZYWNE ŚRODOWISKO DLA AKTYWNEGO STARZENIA SIĘ
Wskaźnik zatrudnienia 55-59	Wolontariat	Ćwiczenia fizyczne	Oczekiwana długość życia w wieku 55 lat
Wskaźnik zatrudnienia 60-64	Opieka nad dziećmi i wnukami	Dostęp do usług zdrowotnych	Oczekiwana liczba lat życia w zdrowiu w wieku 55 lat
Wskaźnik zatrudnienia 65-69	Opieka nad chorymi i wykluczonymi	Niezależne mieszkanie	Dobrostan psychiczny (mentalność)
Wskaźnik zatrudnienia 70-74	Udział w życiu politycznym	Bezpieczeństwo finansowe	Używanie IT (brak wykluczenia cyfrowego)
		Bezpieczeństwo fizyczne	Relacje międzyludzkie
		Uczenie się przez całe życie	Osiągnięcia edukacyjne

Źródło: opracowanie własne na podstawie 2018 *Active Ageing Index. Analytical Report*, s. 4.

Umieszczone w trzeciej kolumnie tabeli –najważniejsze z naszego punktu widzenia – bezpieczeństwo finansowe obejmuje trzy wskaźniki: mediana dochodu osób w wieku 65+ w porównaniu z osobami w wieku poniżej 65, brak ryzyka ubóstwa w grupie starszych ludzi oraz skala niezaspokojenia podstawowych potrzeb materialnych. Z danych zawartych w raporcie opublikowanym w październiku 2019⁴⁴⁰ wynika, że pod koniec minionej dekady Polska miała jeden z najniższych wskaźników wśród 28 porównywanych krajów (średnia dla UE –35,7; Polska –31,0; niższe wskaźniki niż Polska miały tylko Grecja, Chorwacja, Węgry i Rumunia).

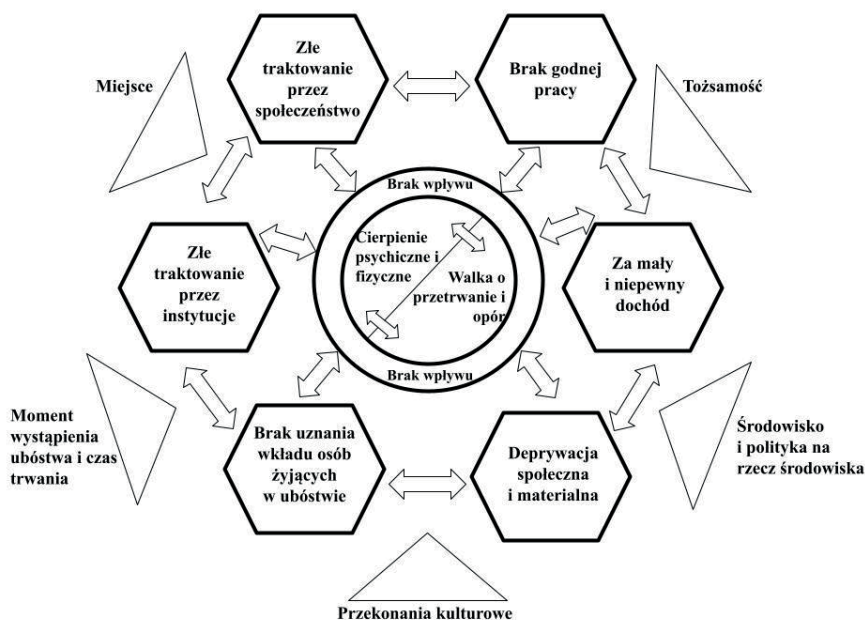
W modelu wielowymiarowego ubóstwa nieprzypadkowo uwzględniono takie elementy, jak m.in. walkę o przetrwanie i opór, deprivację materialną i społeczną, ponadto za mały i niepewny dochód (Rysunek 18.1). Model ten odnosi się również do znacznej części senioralnych gospodarstw domowych w Polsce.

2. Srebrne finanse –nowy nurt w subdyscyplinie finanse

Gospodarka jest sercem społeczeństwa, a sercem gospodarki są odpowiedzialne, czyli stabilne i bezpieczne finanse. Roli gospodarki senioralnej (*silver economy*) i polityki senioralnej nie sposób przecenić, dotyczy to również, a może w szczegól-

⁴⁴⁰ 2018 *Active Ageing Index. Analytical Report*, s.6-7.

ności, finansów senioralnych czy też tzw. srebrnych finansów (*silver finance*). Nie od dziś znana jest nieco prowokacyjna opinia, że „finanse są najważniejsze, najciekawsze i najtrudniejsze”, znany jest też postulat rozwijania „finansów z ludzką twarzą” oraz systemu bankowo-finansowego respektującego reguły społecznej odpowiedzialności. Srebrne finanse (finanse senioralne) można potraktować jako nowy nurt, mieszczący się w ramach subdyscypliny finanse, ściśle powiązany z wieloma innymi dyscyplinami i dziedzinami nauki.



Rysunek 18.1. Model wielowymiarowego ubóstwa ATD – Oxford.

Źródło: Szarfenberg R. Szarfenberg A., *Wielowymiarowe ubóstwo senioralne*, 2020, <https://wrzos.org.pl/download/Ubostwo%20osob%20starszych%20ekspertyza%202020.pdf> (dostęp 10.02.2022).

Między ekonomią, finansami, zarządzaniem a wieloma innymi dyscyplinami należącymi do nauk społecznych, a także do innych dziedzin nauki istnieją, a w każdym razie istnieć powinny, silne związki. Dla pełnego zrozumienia zjawisk i procesów finansowych konieczna jest rekonstrukcja kontekstu, w jakim one przebiegają. Srebrne finanse znajdowałyby się zatem na pograniczu gospodarki i ekonomii senioralnej (*economy* i *economics*) oraz gerontologii – interdyscyplinarnej nauki o procesach starzenia się, uwzględniającej m.in. dorobek biologii, medycyny, psychologii, kulturoznawstwa etc. W badaniu srebrnych finansów również niezbędne jest podejście interdyscyplinarne, wykorzystujące dorobek m.in. szeroko rozumianej ekonomii i nauk o zarządzaniu, ponadto socjologii, psychologii, neuronauk, historii, geografii, demografii, prawa, etyki, politologii,

stosunków międzynarodowych, antropologii, religioznawstwa, pedagogiki (z geragogiką włącznie) etc. Srebrne finanse mogą być analizowane z różnych perspektyw. Uwzględnienie punktu widzenia i dorobku różnych dyscyplin wydaje się być warunkiem sprostania funkcjom ekonomii i finansów oraz zarządzania.

Wielomilionowa, zróżnicowana pod wieloma względami (np. pod względem poziomu wiedzy finansowej oraz tzw. wykluczenia cyfrowego) rzesza polskich seniorów stanowi interesujący obiekt badania z perspektywy finansów prywatnych (osobistych, bankowych, ubezpieczeniowych, firmowych etc.) oraz publicznych (z systemami emerytalno-rentowymi na czele). Seniorzy (kobiety i mężczyźni) pełnią liczne role: są obywatelami, podatnikami i wyborcami, beneficjentami (klientami) ZUS, ważnymi klientami instytucji finansowych (deponentami/lokatodawcami, inwestorami, niekiedy kredytobiorcami/pożyczkobiorcami⁴⁴¹ ubezpieczonymi w towarzystwach ubezpieczeniowych etc.). Bywają też cennymi pracownikami, czasem pracodawcami (i menedżerami), są konsumentami (np. usług medycznych, turystycznych, kulturalnych, edukacyjnych), uczestnikami mediów społecznościowych, wolontariuszami, bywają spadkodawcami (testatorami).

Dotyczy to również obecności seniorów w sferze szeroko rozumianych finansów, dzielonych często na subdyscypliny – od finansów globalnych i międzynarodowych – po finanse gospodarstw domowych. Nie budzi żadnych wątpliwości stwierdzenie, że wszystkie te subdyscypliny są ze sobą ściśle powiązane. W tym kontekście można uznać, że obecne i przyszłe losy (ze stanem zdrowia i stanem finansów na czele) seniorów zależą w znacznym stopniu od nich samych, ale pośrednio również od tendencji występujących w pozostałych sferach finansów (z finansami publicznymi na czele).

Postulowane tu srebrne finanse nie aspirują do miana osobnej subdyscypliny, lecz jedynie do odrębnego nurtu badań, głównie w ramach subdyscypliny finanse gospodarstw domowych (na uwagę zasługują prace takich polskich autorów, jak m.in.: E. Bogacka-Kisiel, C. Bywalec, J. Harasim, D. Korenik, M. Maciejasz-Świątkiewicz, D. Maison, M. Musiał, G. Rytelewska, J.K. Solarz, A. Szelągowska, B. Szopa, B. Świecka, K. Waliszewski). Można w tym miejscu wskazać – tytułem przykładów – na podobne, specyficzne nurty, również mające na ogół charakter interdyscyplinarne: mikrofinanse, finanse sfery nieformalnej, e-finanse, eko-finanse (zielone finanse), finanse nieruchomości, finanse alternatywne, finanse porównawcze (komparatystyka finansów), finanse zrównoważone, finanse instytucji pozarządowych, finanse intertemporalne, finanse behawioralne, neurofinanse.

⁴⁴¹ 357 tys. polskich emerytów miało w 2021 roku zobowiązania w wysokości 6,18 mld zł, tym samym średni dług emeryta to 17,3 tys. zł

3. Odporność–adaptacja pojęcia do srebrnych finansów

Wydaje się, że na gruncie srebrnych finansów użyteczna może być modna ostatnio, uniwersalna, ponaddiscyplinarna kategoria „odporność”.⁴⁴² W analizowanym przypadku pytania można sformułować następująco – czy seniorzy należą do podmiotów poszkodowanych w wyniku pandemii? Czy mogą stać się beneficjentami? Jaki jest wpływ szoku COVID-19 i wielomiesięcznej pandemii na poziom ich odporności? Czy w erze postpandemicznej seniorzy będą znowu funkcjonować według formuły *life as usual*?

W tym miejscu warto skorzystać z zalecenia, aby sięgać do pojęć i podejść stosowanych na gruncie innych dyscyplin. Pojęciem tym może być, odmieniana przez wszystkie przypadki w erze pandemii, odporność, wytrzymałość czy też *resilience* (termin zapożyczony z fizyki, oznaczający elastyczność lub sprężystość materiałów odpornych na odkształcenia). Termin ten używany jest między innymi w naukach medycznych, w psychologii i w jej otoczeniu oraz w budownictwie i architekturze (budownictwo antysejsmiczne).

W dyscyplinach składających się na nauki medyczne i nauki o zdrowiu (*medical and health sciences*) kategoria odporność (*resilience, resistance*) należy do fundamentalnych, przy czym nie ma ona jednej uniwersalnej definicji. Na pograniczu medycyny i biologii rozwija się immunologia, nauka, w ramach której badacze zajmują się biologicznymi i biochemicznymi podstawami reakcji odpornościowo-obronnej ustroju na patogen lub inne obce organizmowi substancje, na przykład toksyny. Od stuleci znana jest opinia, że przechorowanie choroby zakaźnej daje na ogół odporność na ponowne zachorowanie. W teorii i praktyce medycznej używa się pojęcia odporność w różnych odmianach i kontekstach (np. układ odpornościowy/immunologiczny, odporność wrodzona, odporność nabyta, odporność indywidualna, grupowa, środowiskowa, populacyjna, stadna, odporność na koronawirusa, odporność na zranienia, na kontuzje, na zmiany pogody), przy czym na ogół chodzi o zdolność do powrotu do stanu sprzed choroby.

Pojęcie *resilience* występuje również na gruncie psychologii i nauk towarzyszących. Pojęcie to może być rozumiane szeroko jako zdolność systemu (człowieka, miasta, organizacji, gospodarki etc.) do radzenia sobie ze zmianą i kontynuowania rozwoju. Chodzi o to, jak ludzie mogą wykorzystać szoki i perturbacje, przykładowo zmiany klimatu, kryzys zdrowotny czy finansowy do pobudzenia innowacyjnego myślenia. Najogólniej rzecz biorąc istotą odporności jest w tym przypadku zdolność do przetrwania, adaptacji, powrotu do poprzedniego stanu i rozwoju mimo niekorzystnych warunków, przeciwności losu, traumatycznych doświadczeń, nadzwyczajnych zagrożeń. Na procesy odporności składają się różne modele interakcji między czynnikami ryzyka a czynnikami chroniącymi, a ostateczny wynik tych interakcji zależy od siły i rodzaju czynników, jakie na siebie oddziałują.

⁴⁴² Flejterski S., *Banking resilience. Odporność banków na nadzwyczajne turbulencje w otoczeniu w: Wpływ COVID-19 na finanse. Polska perspektywa* (pr. zbior. pod red. M. Zaleskiej), Difin, Warszawa 2021, s. 99 i dalsze.

W rachubę wchodzi równoważenie ryzyka (czynniki chroniące równoważą wpływ czynników ryzyka), redukcja ryzyka (czynniki i zasoby chroniące aktywizują się w ekspozycji na czynniki ryzyka, zmniejszając ich wpływ na zachowanie) oraz uodparnianie na ryzyko (umiarkowany poziom ryzyka może uodparniać i przygotowywać do nowych i trudniejszych wyzwań, przy czym zarówno zbyt niski, jak i zbyt wysoki poziom ryzyka jest niekorzystny dla zdrowego rozwoju).

Cechę odporności lub brak odporności można odnieść do skali gospodarki narodowej (makro-), regionu, sektora, gałęzi (mezzo-), ponadto pojedynczego podmiotu (organizacji, przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowego, również gospodarstwa domowego, reprezentowanego przez seniora/seniorów). Zrozumiałe jest, że istnieją współzależności między odpornością gospodarki narodowej a odpornością jej części składowych, z gospodarstwami domowymi włącznie. Odporność jest ściśle związana ze stabilnością finansową, jednak nie jest z nią tożsama, odporność bowiem ma naturę ewolucyjną, wymagając od systemu samoorganizacji, innowacyjności i uczenia się.

Na marginesie warto odnotować, że w teorii nauk o zarządzaniu występuje pojęcie *high reliability organization*. Czy pojęcie organizacji o wysokiej niezawodności mogłoby dotyczyć poszczególnego – złożonego z seniorów – gospodarstwa domowego? Funkcjonują one w złożonym i dynamicznym otoczeniu, co nie ułatwia realizacji podstawowego celu, jakim jest niezawodność i bezpieczeństwo. Przykładem nie pierwszym i zapewne nie ostatnim jest pandemia COVID-19. Na odporność na turbulencje wpływa w praktyce wiele czynników egzo- i endogenicznych. Czynniki egzogeniczne – z perspektywy poszczególnych gospodarstw domowych – są determinanty mega- i makroekonomiczne (również demograficzne, społeczne, regulacyjne, technologiczne etc.), endogenicznymi natomiast te zależne od danego gospodarstwa.

Kategoria odporność finansowa (*financial resilience*) jest z natury rzeczy bliska kategorii bezpieczeństwo finansowe (*financial security*).⁴⁴³ Można przyjąć, że bezpieczeństwo finansowe gospodarstwa domowego (również senioralnego) związane jest ze zdolnością do przetrwania średnio- i długoterminowych szoków finansowych, czyli do pozyskania środków finansowych w trudnych sytuacjach, natomiast odporność finansowa to zdolność do przetrwania szoków o charakterze krótkoterminowym, związane z możliwością pozyskania środków na nieprzewidziane wydatki (np. wyższe ceny dóbr i usług w związku z inflacją, wyższe raty kredytów i pożyczek, dodatkowe wydatki związane z leczeniem). Dodać trzeba, że zarówno poziom bezpieczeństwa finansowego gospodarstwa domowego, jak i poziom odporności finansowej zależne są od ewentualnego występowania tzw. wykluczenia finansowego (*financial exclusion*), czyli trudności gospodarstwa domowego z dostępem do usług banków i innych instytucji finansowych. Związane jest z tym ważne pytanie, ile senioralnych gospodarstw domowych w Polsce dysponuje obecnie tzw. buforami („poduszkami”) finansowymi, pozwalającymi

⁴⁴³ R. Kata i inni, *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych – wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2021, s. 29–31.

przetrwąć ewentualne turbulencje i szoki. Odpowiedź na to pytanie wymagałaby szczegółowych badań empirycznych.

Obserwacja i analiza doświadczeń praktycznych, zarówno zagranicznych, jak i polskich, wydaje się potwierdzać intuicyjne przekonanie, że nie istnieje przedsiębiorstwo, instytucja czy gospodarstwo domowe odznaczające się cechą absolutnej odporności na wszystkie możliwe szoki. W tym kontekście oprócz kategorii „odporność” warto zastosować pojęcie „uodparnianie”, rozumiane – podobnie jak w medycynie – jako proces osiągnięcia założonego, realnego w danym czasie poziomu odporności. Kategoria „odporność” ma charakter wielowymiarowy i zmienny w czasie. Wątpliwe jest, a może w ogóle nie wchodzi w rachubę, osiągnięcie stanu pełnej, ponadczasowej odporności na wstrząsy w gospodarce i finansach. Realne jest natomiast osiągnięcie, a raczej osiąganie stale na nowo najwyższego – możliwego w danych uwarunkowaniach poziomu odporności.⁴⁴⁴

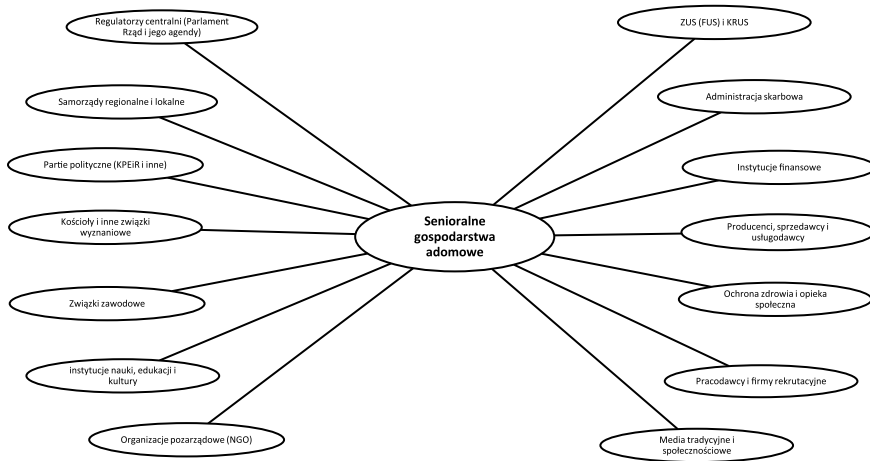
N.N. Taleb⁴⁴⁵ pisząc o tzw. antykruchości, posłużył się sugestywną metaforą odnoszącą się również do gospodarstw domowych z ich budżetami domowymi: musisz być feniksem (odradzającym się z popiołów), a być może nawet hydrą (na miejsce jednej obciętej głowy wyrastały dwie lub trzy nowe), inaczej spadnie na ciebie zawieszony na jednym cienkim włosie miecz Damoklesa. Czy tę metaforę można odnieść również do senioralnych gospodarstw domowych?

4. Interesariusze i influencerzy

Aby odpowiedzieć na to pytanie warto przedstawić otoczenie senioralnych gospodarstw domowych, posługując się znanymi kategoriami „interesariusze” i „influencerzy”. Do interesariuszy, rozumianych jako instytucje (organizacje) wywierające pozytywny, a niekiedy negatywny wpływ na segment gospodarstw domowych określonych tu jako senioralne gospodarstwa domowe, w szczególności na ich bezpieczeństwo i odporność finansową, zaliczyć można liczne podmioty o różnym charakterze i różnej sile oddziaływania (Rysunek 18.2). Z natury rzeczy nie każde senioralne gospodarstwo domowe znajduje się w takim samym stopniu w orbicie zainteresowania i oddziaływania ze strony interesariuszy. Dotyczy to również tzw. influencerów, kategorii osób definiowanych zwłaszcza na gruncie e-marketingu, jako osoby publiczne, które z racji swojej osobowości, znaczenia, wiedzy, pozycji w danej branży, działając głównie w mediach społecznościowych (blogerzy, youtuberzy, osoby popularne w sieci), zyskały szerokie grono obserwujących, posiadając z nimi trwałe i silne relacje, mając duży wpływ na ich decyzje oraz opinie na dany temat. O ile można przyjąć, że występowanie interesariuszy senioralnych gospodarstw domowych jest faktem, to trudniej byłoby potwierdzić na razie występo-

⁴⁴⁴ D.W. Johnston i inni, *Who is resilient in time of crisis? The importance of financial and non-financial resources*, IZA Discussion Paper, No.13720, September 2020.

⁴⁴⁵ N.N. Taleb, *Antykruchość. O rzeczach, którym służą wstrząsy*, Kurhaus, Warszawa 2013, s. 57-59.



Rysunek 18.2. Mapa interesariuszy senioralnych gospodarstw domowych.

Źródło: opracowanie własne.

wanie w Polsce znacznej liczby influencerów (np. osób lobbujących w kwestii wieku emerytalnego, systemu emerytalnego i wysokości emerytur) w otoczeniu tych gospodarstw. To jednak wymagałoby osobnego badania.

W tym kontekście odnotować należy, że ważną rolę odgrywają zachowania finansowe seniorów. Autorzy książki „*Behavioral Finance. What everyone needs to know*”⁴⁴⁶ zauważyli, że zdolności poznawcze człowieka, który zaczyna się starzeć, zmieniają się, a starzenie się w sferze poznawczej wpływa nie tylko na procesy podstawowe, takie jak uczenie się czy pamięć, ale również na procesy wyższego rzędu, takie jak posługiwanie się językiem czy sprawność intelektualną. Spadek sprawności poznawczej znajduje również swoje przełożenie na poziom rozeznania w kwestiach finansowych. Osoby starsze na ogół zdają sobie sprawę z występowania tego zjawiska, często jednak nie do końca są świadome jego skali wpływu na ich zdolność do podejmowania decyzji finansowych.

Wskaźnik popełnianych błędów finansowych przyjmuje na wykresie kształt litery U, gdyż oprócz zdolności poznawczych w grę wchodzi również wiedza inwestycyjna oraz doświadczenie. Ilustruje to analiza specyfiki pożyczek zaciąganych przez osoby w różnym wieku: osoby niższego ryzyka, czyli osoby w średnim wieku, mające dobrą historię kredytową oraz terminowe spłaty dotychczasowych zobowiązań, zaciągają pożyczki i kredyty hipoteczne niż oprocentowane, ponosząc niższe koszty niż osoby młode i seniorzy. Ci ostatni rzadziej wybierają optymalne strategie współpracy z bankami i innymi instytucjami finansowymi, nie wykorzystując niektórych ofert i różnic w strukturze opłat i prowizji. Proces starzenia się w sferze poznawczej dużych grup społecznych – od USA, po Japonię

⁴⁴⁶ H.K Baker., G. Filbeck, J.R. Nofsinger, *Finanse behawioralne. Co każdy powinien wiedzieć*, WN PWN, Warszawa 2021, s.227 i następnne.

i Europę – może wpłynąć na specyfikę portfeli inwestycyjnych i funkcjonowanie rynków giełdowych, a tym samym na stan posiadania i poziom dochodów wielu emerytów.⁴⁴⁷

Dodać tu trzeba, że osoby starsze są szczególnie narażone na nieuczciwe praktyki, oszustwa i nadużycia finansowe, czyli działania przestępcze polegające na mówieniu nieprawdy i nadużywaniu zaufania drugiej osoby. Niemało seniorów dysponuje sporym majątkiem nagromadzonym przez lata, w związku z czym w ich przypadku skala przestępstw finansowych bywa większa niż w innych grupach wiekowych (znane są oszustwa metodą „na wnuczka”, na „policjanta”, „na koronawirusa”, „na spis powszechny”, „na wygraną nagrodę”, „na wyjątkową inwestycję finansową, mało ryzykowną gwarantującą wysokie zwroty”). Starzenie się w sferze poznawczej wpływa na nawyki i błędy behawioralne (nadmierna pewność siebie, skłonność do podejmowania ryzyka w celu odrobienia strat, relacje z piramidami finansowymi) i proces formułowania opinii, zwiększając podatność na oszustwa i próby manipulacji, z wyłudzeniem danych osobowych włącznie.

Emocje, często powiązane z tzw. heurystykami, mają kluczowy wpływ na krótkoterminowe decyzje finansowe, również w przypadku seniorów. Jednym z ekscytujących nowych pól neuronauk są neurofinanse, zwłaszcza po kryzysie finansowym 2007/2009 i w związku z tzw. finansyzacją. Neurofinanse (subdyscyplina *in statu nascendi*) badają procesy podejmowania decyzji, które leżą u podstaw zachowań finansowych. Chodzi o badanie, w jaki sposób mózg odbiera, przetwarza, dokonuje oceny, rozumie i podejmuje decyzje w oparciu o dane ze świata zewnętrznego. Neurofinanse jako nowa projektowana neuronauka jest studium działalności ludzkiego mózgu. Oferują nowe spojrzenie i mogą pomóc wyjaśnić ludzkie zachowanie. Łączą psychologię, neuronauki i finanse, w celu zbadania, w jaki sposób mózg podejmuje decyzje. Nasza niezdolność do zachowań racjonalnych jest zakorzeniona w naszej psychofizjologii. Neurofinanse opierają się na założeniu, że ludzie – również w związku ze starzeniem się – mają różne psychofizjologiczne oblicza, które silnie oddziałują na ich zdolność do podejmowania racjonalnych decyzji finansowych.

5. Spór o wiek emerytalny i aktywność zawodową seniorów

Amerykański noblista J. E. Stiglitz odnotował, że w przypadku USA nigdy nie zadbano o najstarszych obywateli i międzypokoleniową solidarność.⁴⁴⁸ W zdecydowanie zbyt wielu przypadkach wygląda to tak, że ich wiek i kompetencje przestają być potrzebne, dziękuje się im za dotychczasową pracę i wysyła na odpoczynek. W przypadku ludzi, którzy mogą i chcą jeszcze pracować, te „wymu-

⁴⁴⁷ H.K. Baker i inni, op. cit., s. 230.

⁴⁴⁸ J.E. Stiglitz, *Ludzie chcą zysku nie wyzysku. Postępowy kapitalizm na czasy niezadowolenia*, WN PWN, Warszawa 2020, s. 230–231.

szone” emerytury to nic innego jak marnowanie zasobów ludzkich. Wcześniej gospodarka nie ponosiła z tego tytułu wielkich kosztów, gdyż ludzie po 50-tym roku życia stanowili niewielką część wszystkich pracowników. Przyspieszenie innowacyjności może spowodować przejście na wcześniejsze emerytury jeszcze większej liczby pracowników, w rezultacie – z uwagi na starzenie się społeczeństwa – koszty tego zjawiska będą jeszcze większe. Stiglitz jest zdania, że rolą państwa jest pobudzanie aktywności zawodowej Amerykanów i pobudzanie przedsiębiorstw do zmian (np. bardziej elastyczne godziny pracy, więcej miejsc pracy na część etatu, praca zdalna).

Przykład USA wydaje się pouczający również dla Polski, mimo zdawania sobie sprawy z tego, że wszelkie proste analogie mogą być ułomne. W październiku 2017 roku, mimo obaw i protestów części środowiska ekonomicznego, również akademickiego, obniżony został wiek emerytalny kobiet i mężczyzn. Nie wnikając w tym miejscu w motywacje (jeszcze jeden przykład dominacji polityki nad ekonomią i finansami), trzeba po upływie blisko 5 lat zauważyć, że ówczesna decyzja była nieracjonalna, zwłaszcza z perspektywy kryteriów średnio- i długookresowych.⁴⁴⁹ Wskazać tu trzeba choćby na niepokojący fakt, że blisko połowa Polaków nie oszczędza na starość, godząc się – chcąc nie chcąc – na „głódowe emerytury”.

Jednym z najważniejszych wyzwań znajdujących się przed praktycznie wszystkimi krajami europejskimi jest demografia. W ostatnich latach w Polsce obserwuje się nasilający się proces starzenia się społeczeństwa.⁴⁵⁰ Udział osób starszych w populacji mieszkańców Polski systematycznie rośnie. Na koniec 2019 r. liczba osób w wieku 60 lat i więcej przekroczyła 9,7 mln i w stosunku do roku poprzedniego zwiększyła się o 2,1%. Odsetek osób starszych w populacji Polski osiągnął poziom 25,3%. Według prognozy GUS liczba ludności w wieku 60 lat i więcej w Polsce w roku 2030 wzrośnie do poziomu 10,8 mln, a w 2050 r. wyniesie 13,7 mln. Osoby te będą wówczas stanowić około 40 proc. ogółu ludności Polski.

W 2019 r. wskaźnik obciążenia demograficznego osobami starszymi (liczba osób w wieku 65 lat i więcej przypadająca na 100 osób w wieku od 15 do 64 lat) wzrósł do poziomu 27,2 z 26,1 w roku poprzednim. Natomiast wskaźnik ludności w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym ukształtował się na poziomie 36,5, podczas gdy rok wcześniej wynosił 35,3.

Mimo nominalnego wzrostu przeciętnych emerytur z pozarolniczego systemu ubezpieczeń społecznych w czasie, ich relacja do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej od 2015 r. sukcesywnie maleje. W 2019 r. relacja przeciętnej miesięcznej emerytury brutto do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej obniżyła się do poziomu 56,4 proc. i w porównaniu do roku poprzedniego zmalała o 1,6 p. proc., a w stosunku do 2015 – o 7,3 p. proc.

W takich okolicznościach Polacy powinni w miarę swoich możliwości pracować dłużej niż wyznacza im to wiek emerytalny. Coraz większa liczba osób to zauważa

⁴⁴⁹ A. Kolek, A. Sobolewski, *10 zaniedbań w obszarze systemu emerytalnego w latach 2015–2021*, Instytut Emerytalny, Warszawa 2021, s. 3.

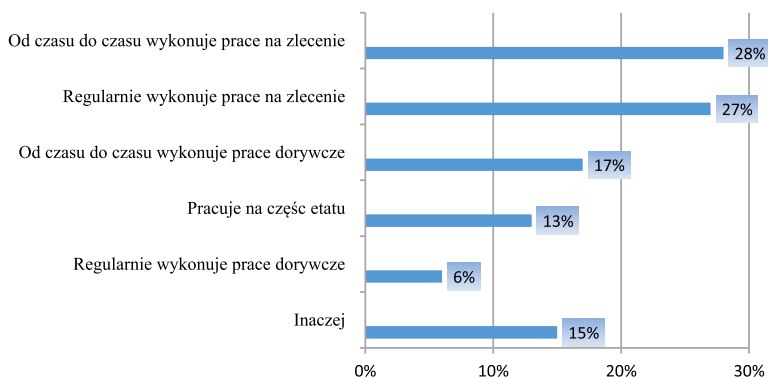
⁴⁵⁰ D. Szymański, *GUS wydał ważny raport. To jeden z najbardziej niepokojących trendów w Polsce*, <https://businessinsider.com.pl> (dostęp 22.02.2022).

i nie zaprzestaje pracy po ustaleniu prawa do emerytury (co daje im wyższą emeryturę o ponad 8 proc. każdego przepracowanego roku – są to wyliczenia ZUS). GUS podkreśla, że z roku na rok odnotowuje się coraz większą grupę osób mających ustalone prawo do emerytury, ale nadal pracujących.

Według danych pochodzących z eksperymentalnego badania dotyczącego pracujących w gospodarce narodowej (opartego na administracyjnych źródłach danych), na koniec 2019 r. liczba pracujących w wieku 60 lat i więcej mających jednocześnie ustalone prawo do emerytury wyniosła 503,7 tys., z czego 56,2% stanowiły kobiety. W stosunku do roku 2018 liczba tych osób wzrosła o 7,5%. Udział pracujących emerytów wśród ogółu pracujących w wieku 60 lat i więcej osiągnął poziom 38,9%, a w ogólnej liczbie pracujących w gospodarce narodowej – 3,4%. W 2018 r. analogiczne wskaźniki były nieco niższe i wynosiły odpowiednio 38,3% oraz 3,2%.

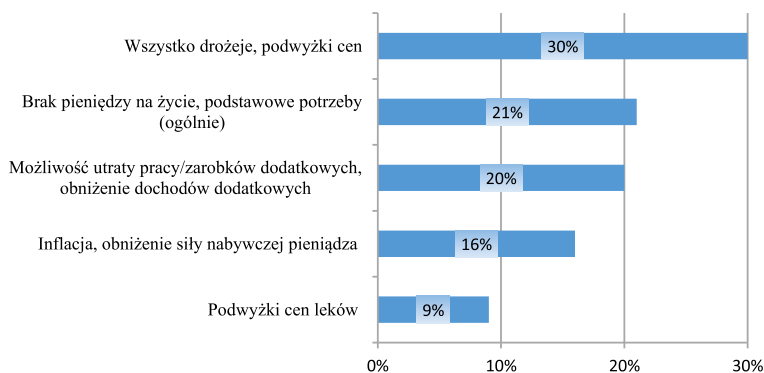
Wśród pracujących w wieku 60 lat i więcej z ustalonym prawem do emerytury, ponad połowa to pracownicy najemni (zatrudnieni) – 56,4%. Emeryci pracujący na własny rachunek (prowadzący działalność gospodarczą rolniczą lub pozarolniczą) stanowili 42,6% ogółu pracujących emerytów. Co ciekawe, 1,6% osób uprawnionych do pobierania emerytury, a mimo to wciąż pracujących stanowili 80-latkowie. W miarę transformacji rynku pracy z fizycznej na umysłową ten odsetek powinien się zwiększać, choć bardzo duża rola jest w tym państwa, które powinno zapewnić usługi publiczne, w tym służbę zdrowia na znacznie wyższym poziomie, niż ma to miejsce obecnie.

Sposoby oraz powody „dorabiania” na emeryturze ukazane są na Rysunek 18.3 i 18.4. Z badań BIK wynika, że 24%, czyli co piąty senior (65+) „dorabia” na emeryturze. Pandemia wpłynęła na obniżenie poczucia bezpieczeństwa finansowego seniorów. Największe obawy budzą podwyżki cen i spadek siły nabywczej pieniądza, a co za tym idzie mniej środków w budżetach domowych na zaspokajanie bieżących potrzeb, z zakupami leków włącznie.



Rysunek 18.3. Senior na emeryturze – sposoby „dorabiania”.

Źródło: *Sytuacja finansowa seniorów w pandemii* (media.bik.pl/informacje-prasowe/634031/kredytowo-pożyczkowy-portfel-seniora, dostęp 22.02.2022).



Rysunek 18.4. Powody „dorabiania” na emeryturze.

Źródło: *Sytuacja finansowa seniorów w pandemii*. (media.bik.pl/informacje-prasowe/634031/kredytowo-pożyczkowy-portfel-seniora (dostęp 22.02.2022)).

Fenomenem, którego nie sposób pominąć w tym kontekście jest tzw. ageizm, czyli dyskryminacja ze względu na wiek, w szczególności na rynku pracy, związana z jej znalezieniem, jak i utrzymaniem. Ageizm może się przejawiać w negatywnym podejściu, powielaniu stereotypów czy nierównym traktowaniu, czasem też w generalizowaniu niektórych charakterystyk względem całych grup w określonym wieku, w tym dotyczących stylu życia lub umiejętności przystosowywania się do zmian (np. kompetencje potrzebne w erze cyfrowej). Wyniki eksperymentu przeprowadzonego w roku 2021 przez autorów z Polskiego Instytutu Ekonomicznego, zgodne z literaturą przedmiotu i badaniami z innych krajów, potwierdziły występowanie zjawiska ageizmu na polskim rynku pracy, nawet w czasach niskiego poziomu bezrobocia.⁴⁵¹ Dotyczyło to przypadku ofert zawierających minimalne wymagania stawiane kandydatom, jak i przypadku procesów rekrutacyjnych na stanowiska, na które wymagane jest posiadanie doświadczenia branżowego. Młodszy kandydaci byli znacznie częściej zapraszani do dalszego etapu rekrutacji. Ageizm był powiązany z dyskryminacją ze względu na płeć, co oznacza, że na rynku pracy szczególnie trudna jest pozycja starszych kobiet. Ageizm oznacza marnotrawstwo potencjałów, pogorszenie samopoczucia i stanu zdrowia seniorów, straty dla gospodarki i spójności społecznej.

Znakiem czasu było zainicjowanie w styczniu 2022 roku debaty w kręgach rządowych nad – znaną w niektórych krajach – koncepcją tzw. alimentacyjnego systemu emerytalnego, czyli dołączenia do tego systemu dodatkowego filaru, mianowicie komponentu rodzinnego. Chodzi o powiązanie wysokości emerytury z zarobkami dzieci emeryta, czy też w innym ujęciu wysokości świadczeń ze składkami emerytalnymi płaconym przez dzieci. Wzrost partycypacji rodziców we wkładzie ich dzieci w funkcjonowanie systemu emerytalnego miałyby potencjalnie promować posiadanie większej liczby dzieci i inwestowanie w ich rozwój. Z obecnej

⁴⁵¹ Ł. Baszczak i inni, *Ageizm w Polsce – podsumowanie eksperymentalnego badania terenowego*, Working Paper, nr 4, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2021, s.5–6.

perspektywy trudno ocenić, czy ta propozycja –im więcej dzieci, tym wyższa emerytura – nabierze kształtu dojrzałej koncepcji, nadającej się do ewentualnego poddania jej procedurom legislacyjnym. U źródeł pojawienia się tej propozycji, podobnie jak i ustawy o tzw. rodzinnym kapitale opiekuńczym, znajdowały się bez wątpienia przesłanki natury demograficznej (depopulacja, starzenie się, obniżanie się liczby osób w wieku produkcyjnym i wzrost w wieku poprodukcyjnym, niski poziom dzietności etc.).

Podsumowanie

Na gruncie ekonomii i finansów chodzi na ogół o opisywanie, pomiar, porównywanie w czasie i przestrzeni, objaśnianie, wartościowanie (niestronnicza ewaluacja z różnych punktów widzenia), przewidywanie, proponowanie, w tym formułowanie sygnałów wczesnego ostrzegania. Oczywiście w ograniczonych ramach tego rozdziału nie wszystko było możliwe, z konieczności zrezygnowano przykładowo z próby oszacowania krótko- i średnioterminowego wpływu tzw. Polskiego Ładu oraz inflacji na finanse senioralnych gospodarstw domowych, w szczególności na poziom odporności na szoki i turbulencje.

Żyjemy w swego rodzaju „międzyepoce” czy też „interregnum”, w czasach przenikania się „znanego starego” i „nieznanego nowego”. Dotychczasowe, tradycyjne podejścia wymagają modyfikacji i uzupełnień. Nieprzypadkowo pojawiły się opinie o potrzebie stworzenia nowej alternatywnej ekonomii i nowych finansów, raczej heterodoksyjnych niż ortodoksyjnych. Tezą programową rozwoju ekonomii i finansów o szczególnym znaczeniu staje się obecnie nastawienie na interdyscyplinarność, na tzw. podejście kompleksowe. U jego podstaw leży związek wszystkich aspektów badanych zjawisk i procesów, fakt, że każdy z tych aspektów może być rozpatrywany tylko jako względnie samodzielny, wreszcie różne style pracy poszczególnych dyscyplin współdziałających ze sobą w celu poznania jednego problemu. Bez badań kompleksowych, w których uczestniczą różne nauki ze swoimi specyficznymi metodami i aparaturą pojęciową, nie można obecnie uzyskiwać osiągnięć naukowych.

Globalne kryzysy 2007–2009 i 2020–2022 spowodowały rozmaite zmiany, nie tylko w sferze realnej, ale i w warstwie intelektualnej. Pandemia COVID-19 nie okazała się krótkotrwałym kilkumiesięcznym epizodem. Jest fenomenem spektakularnym i w zasadzie bezprecedensowym. Trzeba oczywiście pamiętać o poprzednich licznych epidemiach, a także o następnych, jakie zdaniem epidemiologów zapewne za jakiś czas pojawią się na świecie. Mimo to skala i dramaturgia wydarzeń zapoczątkowanych pod koniec roku 2019 pozwala uznać najnowszą pandemię za swego rodzaju kamień milowy w historii. Kryzys zdrowotny i ekonomiczno-finansowy, również konsekwencje tych turbulencji dla seniorów i senioralnych gospodarstw domowych, będą przedmiotem kolejnych analiz i ocen, również zapewne z perspektywy proponowanego w tym rozdziale nurtu srebrnych finansów.