

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**UPORABA VEDENJSKE EKONOMIJE ZA RAZUMEVANJE
VARČEVANJA ZAPOSLENIH V OKVIRU PROSTOVOLJNEGA
DODATNEGA POKOJNINSKEGA ZAVAROVANJA**

V Ljubljani, junij 2016

ŽIGA VIŽINTIN

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Žiga Vižintin, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Uporaba vedenjske ekonomije za razumevanje varčevanja zaposlenih v okviru prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem dr. Alešem S. Berkom

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 17. junija

Podpis študenta:

KAZALO

UVOD.....	1
1 DOLGOROČNI POMEN RAZVOJA POKOJNINSKIH SISTEMOV	5
1.1 Razvoj pokojninskih sistemov	5
1.2 Demografski izzivi sodobne družbe	8
1.3 Stanje pokojninskega sistema v Sloveniji.....	13
1.3.1 Prvi steber	13
1.3.2 Drugi steber.....	15
2 TRADICIONALNI UKREPI ZA SPODBUJANJE VARČEVANJA	18
2.1 Izobraževanje in osveščanje.....	18
2.2 Sofinanciranje premij	19
2.3 Davčne olajšave	19
3 VEDENJSKA EKONOMIJA	20
3.1 Razvoj.....	20
3.2 Vedenjska ekonomija in varčevanje.....	22
4 PRISTRANSKOSTI IN HEVRISTIČNO VEDENJE PRI VARČEVANJU ZA POKOJNINO.....	23
4.1 Nenaklonjenost izgubi	26
4.2 Nagnjenost k statusu quo	27
4.3 Kratkovidnost.....	29
4.4 Učinek posesti	31
4.5 Sidranje	31
4.6 Naivna razpršitev naložb	32
4.7 Preferenca izbire okroglih števil	34
4.8 Miselno razvrščanje.....	35
4.9 Reprezentativnost	36
4.10 Okvirjanje	37
4.11 Diskontiranje in medčasovna izbira	39
5 UPORABA VEDENJSKE EKONOMIJE ZA POVEČANJE VARČEVANJA	41
5.1 Samodejna vključitev in privzeta izbira	41
5.2 Časovni zamik vplačil in uskladitev s povišanjem plače	47
5.3 Uporaba sodobnih tehnologij vizualizacije za povečanje povezave med današnjo in prihodnjo samopodobo	51

6	UPORABA VEDENJSKE EKONOMIJE ZA POVEČANJE VARČEVANJA V OKVIRU PDPZ	58
7	ANALIZA VEDENJSKIH PRISTRANSKOSTI PRI IZBIRI VIŠINE MESEČNE PREMIJE V POKOJNINSKEM NAČRTU PNA-02	66
7.1	Cilj analize	66
7.2	Metodologija	66
7.3	Rezultati	67
	SKLEP	71
	LITERATURA IN VIRI	73
	PRILOGE	

KAZALO TABEL

Tabela 1: Prebivalci, stari 65 let ali več, v deležu vseh prebivalcev za leto 2015 in projekcija za leto 2050	12
Tabela 2: Razmerje med uživalci pokojnin in zavarovanci (1992–2015)	13
Tabela 3: Skupna sredstva pokojninskih skladov v USD in skupna sredstva v % državnega BDP	46
Tabela 4: 15 najbolj pogosto vplačanih premij v pokojninskem načrtu PNA-02 po letih 2012, 2013, 2014 in 2015.....	69

KAZALO SLIK

Slika 1: Pričakovana življenjska doba ob rojstvu – Velika Britanija (1854–2011)	8
Slika 2: Prebivalstvena piramida EU za leti 1994 in 2014	9
Slika 3: Prebivalstvena piramida EU za leti 2014 in 2080	9
Slika 4: Starostne strukture prebivalstva EU od leta 2014 do 2080.....	10
Slika 5: Prebivalstvena piramida Slovenije leta 1971 in 2080	11
Slika 6: Število zavarovancev in uživalcev pokojnin (1992–2015).....	13
Slika 7: Povprečna pokojnina v odstotku povprečne neto plače (1992–2015).....	14
Slika 8: Število vključenih v PDPZ (2001–2015).....	18
Slika 9: Funkcija koristi.....	26
Slika 10: Stopnja vključitve zaposlenih v pokojninski načrt s samodejno vključitvijo ali brez	42
Slika 11: Delež vključenih v pokojninskem načrtu s samodejno vključitvijo ali brez.....	44
Slika 12: Mesec, v katerem bi najraje začel poviševati prispevke v pokojninski načrt	50
Slika 13: Prikaz digitalne podobe posameznika.....	52
Slika 14: Interaktivna digitalna podoba posameznika.....	55

Slika 15: Mobilna aplikacija Face Retirement	57
Slika 16: Oblika varčevanja za pokojnino po raziskavi GfK.....	59
Slika 17: Letno obvestilo za člane pokojninskega načrta My LV= Pension Plan	63
Slika 18: Vplačane premije v pokojninski načrt PNA-02 v povprečju let 2012, 2013, 2014 in 2015.....	67
Slika 19: 15 najbolj pogosto vplačanih premij v pokojninski načrt PNA-02 v povprečju let 2012, 2013, 2014 in 2015.....	68

UVOD

Začetek 19. stoletja je z razvojem pokojninskih sistemov prinesel veliko povečanje blaginje starejše populacije, ki je lahko kljub temu, da je nehala delati, še naprej živela dostojno. Vse številčnejša skupina delovno aktivih je omogočala maloštevilčnemu starejšemu prebivalstvu zmeraj višje pokojnine. Obenem se je začela občutno podaljševati pričakovana življenjska doba, ta trend pa se bo demografskih napovedih nadaljeval tudi v prihodnje (Schwarz & Omar, 2014, str. 1–2). Po poročilu Evropske komisije (2014a, str. 403) je znašala v Sloveniji leta 2013 pričakovana življenjska doba za 65 let staro žensko 20,9 leta, po projekcijah za leto 2060 se bo ta številka zvišala na 25,5 leta.

Živeti zmeraj dlje in bolj zdravo je sicer zelo dobra novica za družbo, za pokojninske sisteme pa predstavlja to svojevrstne izzive (OECD, 2014, str. 9). Demografske napovedi Evropi in preostalemu razvitemu svetu napovedujejo zmanjševanje delavno aktivne in tudi celotne populacije, medtem ko se bo delež starejših povečeval. Temeljna razloga za to sta številčna kohorta t. i. *baby-boom* generacije, rojene v 50. in 60. letih minulega stoletja, ki se je začela upokojevati, ter podaljševanje pričakovane življenjske dobe. Zaradi napovedanih sprememb v demografskih skupinah se bo močno spremenil koeficient starostne odvisnosti, ki prikazuje razmerje med starimi več kot 64 let in tistimi, starimi od 15 do 64 let, ki se bo v Evropski uniji do leta 2060 drastično povečal z zdajšnjih 27,8 na 50,1 % (Evropska komisija, 2014a, str. 2).

Projekcije na ravni držav članic Evropske unije napovedujejo eno največjih povišanj koeficienta starostne odvisnosti – tj. s 25 % leta 2013 na 53 % leta 2060 – prav Sloveniji (Evropska komisija, 2014a, str. 403). Prav tako projekcija Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj (v nadaljevanju OECD) napoveduje naši državi največji dvig izdatkov za javne pokojnine, in sicer z 11,2 % bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP) leta 2010 na 17,9 % BDP leta 2050. Za primerjavo bodo povprečni izdatki za pokojnine v državah OECD narasli le z 9,3 % BDP leta 2010 na 11,7 % BDP leta 2050 (OECD, 2013, str. 175). Ob zaostrenih javnofinančnih razmerah v Sloveniji si težko predstavljamo kakršnokoli povečanje izdatkov, kaj šele podvojitve, zato se lahko upravičeno vprašamo, kakšna višina izdatkov za pokojnine je v Sloveniji še vzdržna. Zaskrbljujoče so tudi ugotovitve, ki izhajajo iz poročila *OECD Pensions at a Glance 2013*, ki primerja neto nadomestitvene stopnje pokojnin¹ in uvršča Slovenijo s skupno neto nadomestitveno stopnjo 59 % za zaposlenega s povprečnimi prihodki na predzadnje mesto med vsemi članicami OECD in krepko pod povprečje, ki znaša 79,5 % (OECD, 2013, str. 143). Še slabše, Slovenija ne dosega niti meje za dostojno višino nadomestitve pokojnin, ki jo OECD postavlja pri 70 % prihodkov pred upokojitvijo (OECD, 2009, str. 3). Na podlagi primerjave z večino preostalih držav, kjer skupne stopnje nadomestitve pokojnin dosega ali presegajo mejo 70 %, lahko slabo stanje v Sloveniji pripišemo predvsem nizki stopnji nadomestitve drugega in tretjega pokojninskega

¹ Neto nadomestitvena stopnja predstavlja, kolikšen delež povprečne neto plače pred upokojitvijo znaša povprečna neto pokojnina.

stebr (OECD, 2013, str. 143). Ob drastičnem znižanju javnih pokojnin v zadnjih dveh desetletjih v Sloveniji – še leta 1992 je znašala povprečna neto starostna pokojnina 77,8 % povprečne neto plače (ZPIZ, 2006, str. 43), leta 2015 pa le še 60,2 % (ZPIZ, 2016, str. 38), je razvoj drugega in tretjega pokojninskega stebr nujen, če se hočemo v prihodnje izogniti revščini velikega deleža populacije. Da bodo pokojnine iz prvega stebr za tiste, ki šele začenjajo svojo delovno dobo, nižje kot pokojnine, ki so jih prejemale njihovi starši in stari starši, ugotavlja v raziskavi Svetovne banke tudi Whitehouse (2013, str. 27), ki kot ključno za ohranitev primerne življenjskega standarda bodočih upokojencev izpostavlja prav razvoj drugega pokojninskega stebr. Med poglavitnimi ukrepi, ki bodo omogočili izboljšati dolgoročno vzdržnost slovenske pokojninske blagajne in zagotoviti dostojne pokojnine, izpostavlja spodbujanje zasebnih prispevkov v drugi steber pokojninskega sistema tudi Evropska komisija (2014b, str. 7).

Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje (v nadaljevanju PDPZ) predstavlja v Sloveniji t. i. drugi pokojninski steber, ki za razliko od prvega pokojninskega stebr, ki temelji na sistemu sprotne prispevnega kritja ali t. i. PAYG sistemu, temelji na kapitalskem kritju. PDPZ v Sloveniji obstaja od leta 2001 in po podatkih Ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti (v nadaljevanju MDDSZ) je bilo na dan 31. 12. 2015 vanj vključenih 59 % vseh zavarovancev obveznega pokojninskega zavarovanja (MDDSZ, 2016). Navedena stopnja vključenosti zaposlenih je primerljiva z drugimi državami, vendar pa se uvršča Slovenija po obsegu zbranih sredstev v deležu državnega BDP med države z najmanjšim deležem. Sredstva PDPZ so znašala leta 2014 približno 1,9 milijarde evrov ali le 4,2 % BDP (SURS, b. l.), medtem ko so znašala leta 2014 v Združenih državah Amerike 127 % BDP, v Veliki Britaniji 116 % BDP, na Nizozemskem 165 % BDP in Nemčiji 13,6 % BDP (Tower Watson, 2015, str. 7). Razlog za razmeroma majhen obseg zbranih sredstev so poleg poznega začetka PDPZ in izrednih dvigov sredstev iz varčevanja² nizke povprečne mesečne premije na posameznega zavarovanca, ki so znašale leta 2015 le približno 2,2 % povprečne bruto plače (MDDSZ, 2016). Po OECD naj bi zaposleni med delovno dobo namenjali za dodatno pokojninsko zavarovanje, če si hočejo ob upokojitvi zagotoviti dostojne prihodke, od 5 do 15 % plače (OECD, 2009, str. 3). Podobno ugotavljajo tudi Berk in sodelavci (2011, str. 60), ki so na podlagi preračunov za različne plačne razrede in ob predpostavkah različnih časovnih obdobjih varčevanja, višin bodočih javnih pokojnin in naložbenih scenarijev ugotovili, da tudi varčevanje do višine obstoječe maksimalne davčne olajšave³ v večini primerov ne zadošča za doseganje višjega 70 % nadomestitvenega razmerja, ki bi ga posameznik želel doseči z vsoto pokojnin iz prvega in drugega stebr. Ob negativnih trendih upadanja števila zavarovancev in sredstev vse od začetka leta 2011 pa se poraja vprašanje, ali

² Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju ZPIZ-1 je omogočal izredni dvig sredstev v obliki enkratnega izplačila po preteku desetih let od prve vključitve v zavarovanje (Uradni list RS, št. 109/06).

³ Minimalna mesečna premija PDPZ znaša po ZPIZ-2 240 EUR letno, medtem ko znaša maksimalna premija, ki je upravičena do davčne olajšave, 5,844 % bruto plače posameznega zavarovanca oziroma 24 % prispevkov za obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovanje, vendar ne več kot skupaj 2.819,09 EUR v letu 2016 (Uradni list RS, št. 96/2012).

bo PDPZ na dolgi rok sploh lahko izpolnilo svoj namen in zagotovilo zaposlenim ob upokojitvi dostojne prihodke.

S podobnimi trendi so se soočili tudi v drugih državah, denimo v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA) in Veliki Britaniji, kjer so dodatna zasebna pokojninska varčevanja v različnih oblikah na voljo že stoletja in predstavljajo danes velikemu deležu zaposlenih primarni vir sredstev ob upokojitvi. Med najbolj razširjenimi so se uveljavili v ZDA t. i. 401(k) pokojninski načrti, kjer gre načeloma za sheme na osnovi kapitalskega kritja, podobne kot je v Sloveniji PDPZ, kjer se imajo zaposleni možnost vključiti v kolektivne pokojninske načrte prek delodajalcev, država pa jih spodbuja z davčnimi olajšavami. Zaposleni tako kot v Sloveniji niso bili v večini vključeni v pokojninske načrte, prav tako so varčevali s prenizkimi mesečnimi premijami, da bi jim ob upokojitvi zagotovile želene stopnje nadomestitev (Benartzi, 2012, str. 6). Tradicionalni ukrepi za povečanje varčevanja za pokojnino, kot so finančno opismenjevanje in druge spodbude (davčne s strani države, finančne s strani delodajalcev), so večinoma neuspešni predvsem zaradi napačne uporabe, saj ne omogočajo zaposlenim, da bi na enostaven način naredili prave korake – tj. začeli varčevati (Benartzi, 2012, str. 19). Podobno ugotavljata Clark in D'Ambrosio (2008, str. 7–9), ki sta na podlagi obširne študije programov za izboljšanje zavedanja o pomembnosti varčevanja posameznikov za pokojnino ugotovila, da so imeli ti omejen učinek na manjšo skupino udeležencev – ti so spremenili nekatere svoje poglede na varčevanje za pokojnino, a večini teh novih dognanj nato ni uspelo udeležaniti v praksi. Do podobnih sklepov je prišel tudi Choi s sodelavci (2002, str. 37–38), ki je ugotovil, da udeleženci seminarjev in izobraževanj, ki so izjavili, da bodo začeli samostojno varčevati za pokojnino ali da bodo povečali višino mesečne premije, večinoma tega nato ne storijo. Da vedenje posameznikov pomembno vpliva na njihovo finančno blagostanje in nizke stopnje finančne pismenosti prebivalstva, sta ugotovila tudi Atkinson in Messy (2012, str. 7) v raziskavi, ki je zajemala 14 držav članic OECD.

Vedenjska ekonomija, ki združuje prvine psihologije in ekonomije, je identificirala več kot deset vedenjskih pristranskosti, ki pomembno vplivajo na varčevanje zaposlenih za pokojnino. Med njimi so ključne nenaklonjenost izgubi, nagnjenost k statusu quo in kratkovidnost. S primernim načrtovanjem novih pokojninskih načrtov in preobrazbo starih lahko ne le zmanjšamo negativni vpliv navedenih psiholoških omejitev, temveč jih obrnemo v korist povečanja vključitve zaposlenih in povišanja premij. To sta v praksi s svojim programom *Save More Tomorrow* dokazala Benartzi in Thaler (2004), ki sta s pomočjo uporabe samodejne vključitve dosegla drastična povišanja stopenj vključitve v pokojninskih načrtih. Pozitiven vpliv samodejne vključitve na povišanje vključenosti v pokojninskih načrtih so v svojih raziskavah ugotovili tudi Carroll, Choi, Laibson, Madrian in Metrick (2005, str. 3) ter številni drugi avtorji. Priporočila vedenjske ekonomije, kako povečati obseg varčevanja za pokojnino, so se v zadnjem desetletju množično razširila v praksi, saj jih danes uporablja več kot polovica velikih delodajalcev v ZDA in Veliki Britaniji, nekateri ključni elementi pa so bili vključeni v pokojninsko zakonodajo. Z uporabo vedenjske ekonomije lahko povečamo

udeležbo zaposlenih v pokojninskih načrtih in tudi povišamo mesečne premije, torej oboje, kar je ključno pri zagotavljanju potrebnih stopenj nadomestitve (Benartzi, 2012, str. 13).

Izobraževanje je dolgotrajen proces, še več časa traja, da spremenimo kulturo. Ob naglem znižanju javnih pokojnin v preteklem desetletju in upadanju sredstev v drugem pokojninskem stebru, ki smo mu priča v zadnjih letih, v Sloveniji nimamo časa ne za eno ne za drugo. Vedenjska ekonomija nam ponuja pragmatične rešitve, ki so v drugih državah pripomogle k občutnemu povečanju obsega pokojninskega varčevanja in posledično višjim pokojninam ter boljšemu življenjskemu standardu upokojencev. V magistrskem delu nameravam predstaviti dognanja vedenjske ekonomije na področju pokojninskega varčevanja, ki bi jih lahko uporabili tudi v Sloveniji in bi lahko prispevala k obrnitvi negativnih trendov drugega pokojninskega stebra, da bi lahko slednji začel na dolgi rok zagotavljati dostojne pokojnine tudi v Sloveniji.

Cilj magistrskega dela je predstaviti sodobna dognanja vedenjske ekonomije na področju pokojninskega varčevanja in poiskati odgovore na raziskovalni vprašanji **ali na odločitve posameznikov glede varčevanja za pokojnino vplivajo vedenjske pristranskosti in ali lahko uporaba spoznanj vedenjske ekonomije pripomore k povečanju varčevanja zaposlenih v okviru prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja v Sloveniji.**

Magistrsko delo od prvega do petega poglavja prinaša poglobljen teoretično-analitični pregled strokovne literature, znanstvenih razprav in raziskav ter člankov strokovnjakov s področja obravnavane teme. Poleg kritične analize strokovno-teoretičnih dognanj so predvsem v četrtem in petem delu besedila navedeni nekateri praktični primeri iz strokovne literature pri uporabi vedenjske ekonomije za povečanje varčevanja zaposlenih za pokojnino. Ta del magistrskega dela je bil analiziran s pomočjo opisne metode in metode kompilacije, s katero sem združil spoznanja mnogih avtorjev, predvsem s področja vedenjske ekonomije in psihologije. Ob koncu petega poglavja sem analiziral, kako bi lahko predstavljena dognanja sodobne vedenjske ekonomije uporabili v okviru prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja v Sloveniji s ciljem povečati tako udeležbo kot povprečne mesečne premije, s katerimi posamezniki varčujejo za dodatno pokojnino. V šestem poglavju pa sem skušal z lastno empirično analizo ugotoviti prisotnost vedenjskih pristranskosti, ki vplivajo na izbiro višine mesečne premije v okviru pokojninskega načrta individualnega prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja. V tem delu sem uporabil empirično analizo historičnih podatkov o višini mesečne premije zavarovancev individualnega pokojninskega načrta in jih interpretiral s pomočjo predhodno predstavljenih teoretičnih dognanj vedenjske ekonomije. Pri izdelavi magistrskega dela sem uporabil tudi teoretično znanje, ki sem ga osvojil med podiplomskim študijem, in znanje, ki ga pridobivam iz praktičnih izkušenj kot svetovalec uprave v eni izmed največjih pokojninskih družb v Sloveniji, ki izvaja prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje.

Delo je razdeljeno na tri glavne vsebinske sklope. V prvem predstavljam zgodovinsko ozadje razvoja pokojninskih sistemov in kontekst, v katerem se trenutno nahajajo pokojninski sistemi, s poudarkom na prvem in drugem pokojninskem stebru v Sloveniji in na demografskih izzivih sodobne družbe, ki bodo krojili obliko in podobo sistemov tudi v prihodnje. V drugem sklopu je prikazan razvoj vedenjske ekonomije in opisane posamezne vedenjske pristranskosti in heuristike, povezane z varčevanjem za pokojnino. V nadaljevanju nanizam nekaj praktičnih zgledov, kako so ukrepi, ki so bili osnovani na podlagi spoznanj vedenjske ekonomije, privedli do povečanja udeležbe in vplačil v pokojninske načrte, ob razmisleku, kako bi jih lahko vključili v drugi pokojninski steber v Sloveniji. V zadnjem sklopu podrobneje predstavljam lastno empirično analizo vplačil v individualni pokojninski načrt, na podlagi katere sem s pomočjo predstavljenih spoznanj vedenjske ekonomije odkril vedenjske pristranskosti, ki vplivajo na odločitve posameznikov o višini mesečne premije, s katero varčujejo v pokojninskem načrtu. Magistrsko delo zaključim s sklepnimi ugotovitvami.

1 DOLGOROČNI POMEN RAZVOJA POKOJNINSKIH SISTEMOV

1.1 Razvoj pokojninskih sistemov

Pokojninski sistemi, katerih namen je po Schwartzu (2006, str. 6) zagotavljati prihodek posameznikom, ki imajo zaradi staranja ali invalidnosti zmanjšano sposobnost služiti oziroma biti ekonomsko aktivni, imajo dolgo zgodovino. Prvi cilj, ki mu morajo slediti, je zmanjševanje revščine med starejšimi, zmanjšati pa morajo tudi razliko med višino prihodkov v delovno aktivnih letih in upokojitvijo, in sicer da bi preprečili občutno znižanje življenjskega standarda ob prehodu v pokoj.

Začetki pokojninskih sistemov segajo daleč v čas pred našim štetjem, saj so bile pokojnine že v Rimskem cesarstvu pomemben del nagrajevanja vojaškega osebja. Prvi formalni pokojninski načrt, ki je obljubljal rimskim legionarjem, da bodo po dvajsetletnem službovanju v vojski dobili pokojnino, je oblikoval cesar Avgust leta 13 pred našim štetjem. Višina nadomestila je znašala od dve tretjini do tri četrtine zaslužka, sistem pa je bil na začetku financiran s splošnim davkom, po nekaj letih pa je postal vir financiranja splošni 5-odstotni davek na dediščino. Po zatonu rimskega cesarstva so se v kontinentalni Evropi formalni pokojninski načrti za vojake ponovno pojavili šele v 16. stoletju z razvojem nacionalnih držav. Sprva so bili omejeni le na častnike, pozneje pa so jih razširili še na preostale vojake. Večstoletno zgodovino imajo tudi pokojninski sistemi za javne uradnike, saj zapisi dokazujejo, da je bila pokojnina višjemu uslužbencu londonskega pristanišča izplačana že leta 1684. Znašala je polovico njegove plače, kakšno je prejemal pred upokojitvijo, v celoti pa jo je moral financirati njegov naslednik iz svoje plače. Prvi formalni pokojninski načrt za uslužbence carine je bil ustanovljen v Veliki Britaniji leta 1712, leta 1834 pa je parlament sprejel zakon, ki je večini javnih uslužbencev, ko so nehali delati, zagotavljal pokojnine (Eich, 2009, str. 3–4).

Podoben razvoj pokojninskih sistemov je vzporedno potekal v ZDA. Tam so pokojninski sistemi za vojake obstajali že pred podpisom ustave, v 19. stoletju pa so se razširili tudi na posamezne skupine javnih uslužbencev, kot so gasilci in učitelji. Zvezni javni uslužbenci so s pokojninskim zakonom *Federal Employees Retirement Act* iz leta 1920 pridobili pravico do pokojnine po 15 letih dela in ob dopolnjeni starosti 62, 65 ali 70 let, odvisno od poklica. Zaposleni so se morali obvezno upokojiti najpozneje pri 70 letih. Med delovno dobo so prispevali 2,5 % svoje plače, v zameno pa so bili upravičeni do pokojnine v višini od 30 do 60 % povprečne plače, kot so jo prejeli v zadnjih desetih letih pred upokojitvijo. Po letu 1920 so se pokojninski sistemi razširili z zvezne ravni tudi na lokalno in zajemali večino javnih uslužbencev (Clark, d'Ambrosio, McDermed & Sawant, 2003, str. 5). Vzporedno so se v ZDA začeli razvijati tudi pokojninski načrti za zaposlene v zasebnih družbah, saj je bil prvi zasebni pokojninski načrt zaposlenim v družbi The America Express Company na voljo že leta 1875, do leta 1899 pa je bilo v državi že 13 zasebnih pokojninskih načrtov (Georgetown University Law Center, 2010, str. 2).

Vsem preostalim starejšim prebivalcem, ki niso bili javni uslužbenci oziroma vojaško osebje ter niso bili več zmožni delati, so do prvih zametkov sodobnih pokojninskih sistemov ob koncu 19. stoletja nudile finančno podporo njihove družine in lokalne skupnosti, v katerih so te osebe živele. Zaradi agrarne narave tedanje družbe so ljudje ponavadi vse življenje bivali v vaških skupnostih, s katerimi so bili zato tesno povezani. Tisti starejši, ki so ostali brez svojcev, so pogosto našli osnovno pomoč pri sosedih in cerkvi. Z začetkom industrializacije so se začeli ljudje seliti iz svojih vaških skupnosti v novo nastajajoča mesta, kjer so živeli skupaj z drugimi delavci, s katerimi niso bili družinsko povezani. Nova delovna mesta v industriji niso nudila za starejše zaposlene nobene fleksibilnosti, kot je, denimo, zmanjšanje zahtevnosti dela ali skrajšanje delovnika. Med posameznimi skupinami delavcev, ki so zmeraj bolj občutili potrebo po nekakšnem varovalnem sistemu, s pomočju katerega bi se lahko zaščitili pred tveganjem bolezni in izgubo dohodka v starosti, so se začele razvijati manjše varčevalne združbe (Schwarz & Omar, 2014, str. 15). Prav tako v vsaki družbi živijo tudi posamezniki, ki nimajo otrok ali drugih sorodnikov, ki bi v starosti lahko skrbeli za njih in jih finančno vzdrževali, lahko pa so ti preveč revni ali pa preprosto niso pripravljeni finančno vzdrževati svojih starejših sorodnikov. Zaradi navedenih razlogov so v zgodovini posamezniki v svojih aktivnih letih poskušali varčevati za starost individualno, vendar so ob pomanjkanju finančnih trgov svoje premoženje vlagali v nakup nepremičnin, živine, nakita ipd. To je bilo zelo tvegano, saj so lahko cene omenjenih dobrin zelo nihale, lahko jim jih je kdo ukradel, nepremičnine in živina so bili lahko uničeni v naravnih nesrečah ali vojni in podobno. Države, ko so nastale, so zato uvidele, da bi morale na to področje poseči in osnovati splošni pokojninski sistem, ki bi posameznikom lahko omogočil varno obliko namenskega varčevanja za starost (Schwartz, 2006, str. 6).

Kot ugotavlja Verbon (v Schwarz & Omar 2014, str. 16), so bili tako prvi pokojninski sistemi namenjeni kritju tveganja revščine v starosti za industrijske delavce, ki so imeli nizke ali srednje visoke prihodke. Nemški kancler Otto von Bismarck pa je leta 1899 prvi vzpostavil splošni pokojninski sistem, ki je bil namenjen delavcem pod določenim prihodkovnim

pragom. Za tiste, ki so imeli višje prihodke, se je smatralo, da si bodo v obdobju zaposlitve sami zagotovili prihranke, ki jih bodo varovali pred revščino v starosti. Zaposleni je lahko začel prejemati pokojnino, ko je dopolnil 70 let, pod pogojem, da je bil še vedno zmožen delati ne več kot tretjino običajne delovne norme in je vso svojo delovno dobo vplačeval v sistem prispevke, ki so znašali približno 18 odstotkov povprečne plače. Bismarckov pokojninski sistem je po zasnovi prispevni (angl. *contributory*), saj je končna višina pokojnine odvisna od višine prispevkov, ki sta jih tekom delovne dobe vplačevala zaposleni in delodajalec. Vključenost v sistem se je naglo povečevala in ta je do leta 1925 zajemal že dve tretjini delovne populacije, predvsem v proizvodnji, koncept pa se je začel širiti tudi v drugih državah. Še zmeraj je bil omejen le na delavsko populacijo z nižjimi prihodki, ki je veljala za najbolj ranljivo, nadomestila pa so bila posameznikom na voljo šele v njihovih poznih letih in v omejenem obsegu ter sama po sebi niso zadoščala za preživetje in niso bila namenjena kot edini vir preživetja v starosti (Cutler & Johnson, 2004, str. 89).

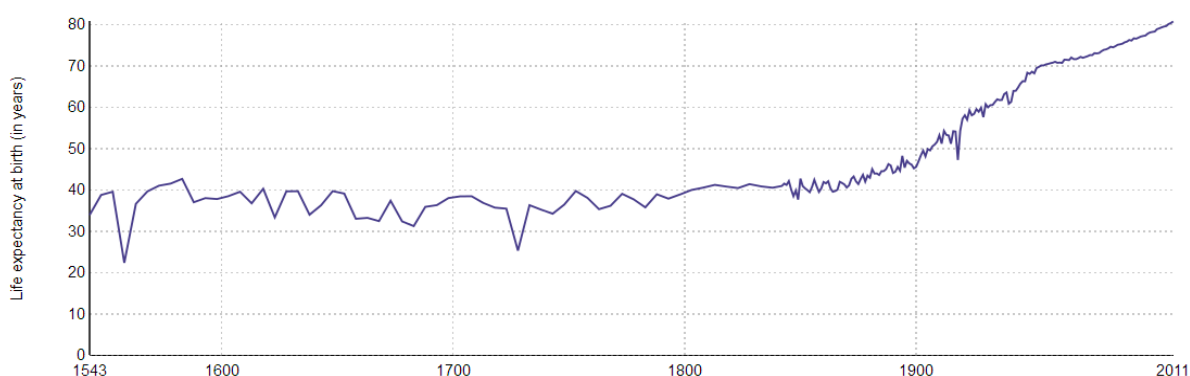
Sčasoma so začeli splošni pokojninski sistemi pokrivati vedno več zaposlenih tudi zunaj industrijske proizvodnje, denimo samozaposlene, kmete, javne uslužbenke in zaposlene v drugih dejavnostih. Prispevki v sistem so se zato naglo povečevali, medtem ko so bili odhodki še vedno razmeroma majhni in niso naraščali enako hitro. Za črpanje sredstev je bilo namreč treba izpolniti nekatere pogoje, kot sta dopolnjena starost in tako imenovana delovna doba. Sistemi so začeli ustvarjati velike presežke sredstev in četudi bi lahko slednje, vsebinsko gledano, privarčevali za poznejša izplačila, so jih večinoma uporabili za povečevanje radodarnosti pokojninskih sistemov. To je bil tudi politično popularen ukrep in politiki so si tako dobesedno kupovali svojo priljubljenost (Schwarz & Omar 2014, str. 12–14).

Zaradi presežka prihodkov so pokojninski sistemi po Evropi začeli zagotavljati pokojnine ne glede na posameznikovo delovno sposobnost in tako so, namesto da bi zgolj dopolnjevale prihodke, postale glavni vir za preživetje upokojencev. Tem zaradi vse višjih pokojnin v času po upokojitvi ni bilo več treba delati. Kot je bilo zapisano v predhodnem odstavku, so prvotni pokojninski sistemi zagotavljali pokojnine v višini, ki posamezniku, ko se je upokojil, niso zadoščale za preživetje, zato je moral nadaljevati z delom, sicer v manjšem obsegu. Pokojnine so se začele po Evropi zviševati s produktivnostjo družbe in na Nizozemskem, denimo, se je povprečna pokojnina povečala s 30 % povprečne plače leta 1957 na 61 % leta 1981. Podobna zvišanja je mogoče v tem obdobju opaziti tudi v drugih državah. Poleg višine pokojnin so se začeli na drugi strani zniževati pogoji za upokojitev, kar je posledično podaljšalo obdobje, v katerem so upokojenci prejemali pokojnino. V letih od 1970 do 2009 se je povprečni čas, ki ga posameznik preživi v pokoju, podaljšal za 9,1 leta v Španiji, za 8,3 leta v Belgiji in 5,5 leta na Švedskem (Schwarz & Omar 2014, str. 14–15). Pokojninski sistemi so tako v zadnjih desetletjih postali z zagotavljanjem ekonomske in socialne varnosti starejših eden ključnih elementov ekonomske stabilnosti sodobnih narodov (Holzmann & Hinz, 2005, str. 1), ki pa je zaradi demografskih sprememb, ki smo jim priča in so podrobneje opisane v naslednjem poglavju, ponovno pod vprašajem.

1.2 Demografski izzivi sodobne družbe

Podaljševanje pričakovane življenjske dobe po svetu – leta 1543, denimo, je znašala pričakovana življenjska doba ob rojstvu v Veliki Britaniji le 33,9 leta, do leta 2011 se je zvišala za kar 238 odstotkov in je znašala 80,8 leta – zagotovo predstavlja razlog za proslavljanje, vendar prinaša po drugi strani velike ekonomske in politične izzive. Pričakovana življenjska doba se je začela v Veliki Britaniji in drugih razvitih evropskih državah naglo podaljševati šele po letu 1870 in, kot je razvidno z grafa na Sliki 1, smo takšnemu trendu priča še zdaj, nadaljeval pa se bo tudi v prihodnje (Roser, 2016).

Slika 1: Pričakovana življenjska doba ob rojstvu – Velika Britanija (1854–2011)



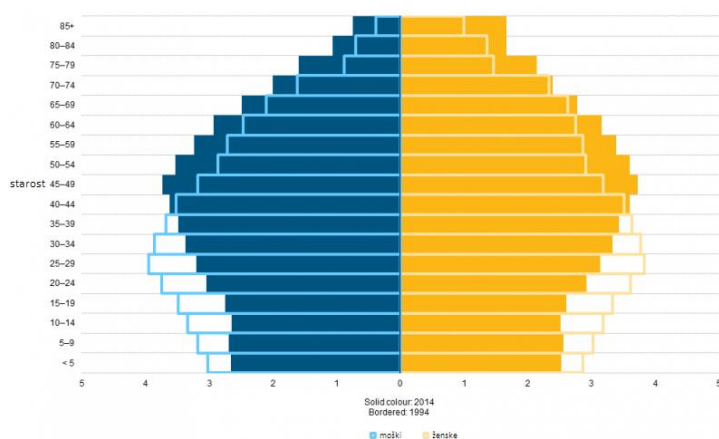
Vir: M. Roser, *Life Expectancy*, 2016.

Leta 1990 je na globalni ravni znašala povprečna pričakovana življenjska doba ob rojstvu 65,3 leta, leta 2013 že 71,5 leta. Obenem se spreminja starostna struktura populacije – vse manj je potencialno delovne aktivne populacije, stare od 15 do 64 let, in zmeraj več starejših od 64 let. To pomeni, da mora vedno manjše število zaposlenih vzdrževati vse več upokojencev. Države z večjim deležem starejših se soočajo s povečevanjem stroškov za socialo, zdravstvo in oskrbo starejših, ki vse bolj bolj praznijo ne le državne proračune, temveč tudi proračune posameznikov, ki nimajo dovolj zasebnih prihrankov. Primer enega prvih bolj odmevnih in dokumentiranih vplivov staranja ali t. i. sivenja družbe na ekonomski položaj države predstavlja Japonska, kjer je starejših od 65 let že četrtnina prebivalstva, do leta 2050 pa naj bi njihov delež narasel na 40 odstotkov. Demografska struktura populacije je negativno prispevala k naraščanju državnega dolga in botrovala desetletjem počasne gospodarske rasti. Podobni trendi staranja prebivalstva se začenjajo kazati tudi v drugih razvitih državah sveta, med drugimi tudi v ZDA, Kanadi in državah Evropske unije, skupaj z Veliko Britanijo (Doshier, 2015).

Podobno ugotavlja tudi poročilo Evropske komisije (2014, str. 2) *The 2015 Ageing Report*, po katerem se bo v prihodnjih desetletjih konstanto povečeval delež starejše populacije Unije na račun potencialno delovno aktivne populacije. Eurostat (2015) navaja kot največjo demografsko spremembo v prihodnjih desetletjih staranje evropske družbe, ki je posledica

nizkih stopenj rodnosti in podaljševanja pričakovane življenjske dobe. Z upokojevanjem t. i. baby boom generacije, rojene po drugi svetovni vojni, se bo v naslednjih desetletjih starostna piramida Evropske unije obrnila na glavo in bo, kot je razvidno s Slike 2, ki kaže prebivalstveno piramido v območju Evropske unije (EU-28) v letih 1994 in 2014, ter s Slike 3, ki prikazuje prebivalstveno piramido v letih 2014 in 2080, postala podobna invertirani piramidi.

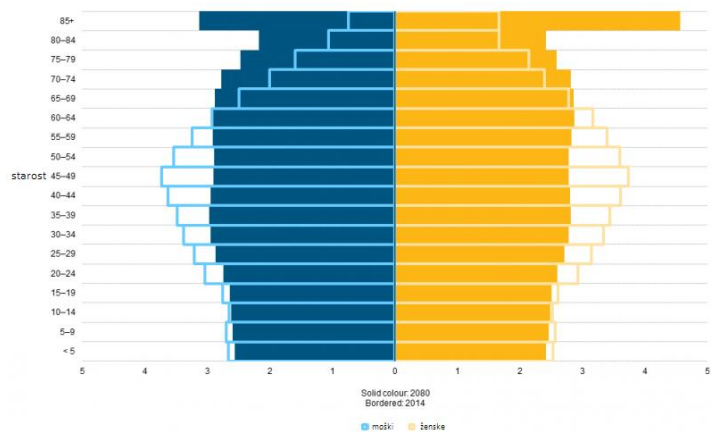
Slika 2: Prebivalstvena piramida EU za leti 1994 in 2014



Vir: Eurostat, Population structure and ageing, 2015.

Slika nazorno prikazuje, kako se stara t. i. baby boom generacija – prikazuje jo najbolj širok del grafa, ki se z leti pomika proti zgornjemu delu, kar ponazarja njeno staranje. Leta 1994 je bila najbolj številčna kohorta starih od 25 do 29 let, leta 2014 se je pomaknila na stare od 45 do 49 let, ki se počasi bližajo upokojitvi. Leta 2014 je bilo prebivalstvo EU ocenjeno na 506,8 milijona, od katerih so mladi (stari od 0 in 14 let) predstavljali 15,6 %, potencialno delovno aktivni (stari od 15 do 64 let) 65,8 % in starejši (starejši od 65 let) 18,5 %.

Slika 3: Prebivalstvena piramida EU za leti 2014 in 2080

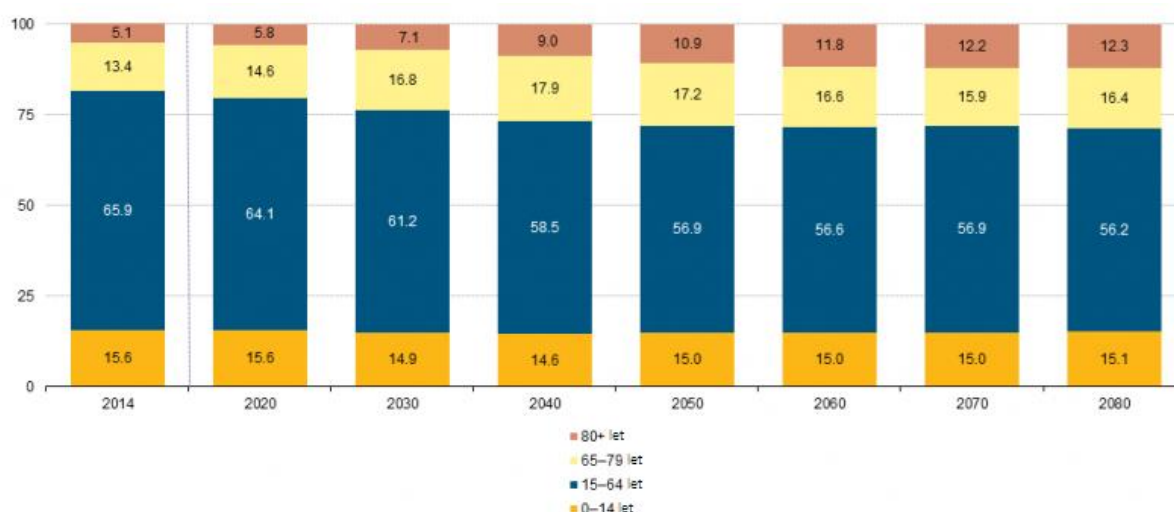


Vir: Eurostat, Population structure and ageing, 2015.

Leta 2080 bo skladno s projekcijo, ki jo prikazuje Slika 3, v EU živel približno 520 milijonov ljudi, prebivalstvena piramida pa bo bolj podobna pravokotniku, saj se bo baby boom generacija premaknila na sam vrh. Delež starejših od 64 let se bo do leta 2080 povečal na 28,7 % celotnega prebivalstva, kar predstavlja glede na leto 2014 povečanje za 10,2 %, hkrati pa se bo zmanjšal delež mladih in potencialno delovno aktivnih. Zaradi spremenjenih starostnih struktur se bo od leta 2014 do 2080 koeficient starostne odvisnosti, ki prikazuje razmerje med starejšimi od 64 let in potencialno delovno aktivnimi, starimi od 15 do 64 let, skoraj podvojil – z 28,1 % leta 2014 na 51 % leta 2080 (Eurostat, 2015). Globalno imata najslabši koeficient starostne odvisnosti poleg držav EU še ZDA in Japonska, medtem ko je v afriških državah koeficient starostne odvisnosti najnižji (Združeni narodi, 2015, str. 13). Dodatno bo razmere po Schwartzu in Ariasu (2014, str. 17) poslabšala vedno višja pričakovana življenjska doba, ki v kombinaciji z upokojevanjem baby boom generacije pomeni, da bo ta najbolj številčna generacija v pokoju preživela še daljše obdobje kot prejšnje starostne kohorte.

Po projekcijah Eurostata (2015) se bo zato začel občutno povečevati tudi delež populacije, starejše od 80 let, kar prikazuje Slika 4. Leta 2014 je znašal njihov delež 5,1 % celotne populacije, po projekciji za leto 2080 se bo podvojil na 12,3 %. Graf prikazuje tudi jasen trend povečevanja števila starejših na račun potencialno delovno aktivne populacije, stare od 15 do 64 let, ki se bo v prihodnjih desetletjih konstantno zmanjševala. V zadnjem desetletju se je v povprečju Unije delež starejših od 64 let povečal za 2,1 %, medtem ko se je delež mlajših od 15 let zmanjšal za 1 %. Podobno ugotavljata Schwartz in Arias (2014, str. 3), da bo prihodnjo demografsko sliko EU zaznamoval dramatičen obrat generacij, ki se bo odrazil v prebivalstveni piramidi, podobni stožcu.

Slika 4: Starostne strukture prebivalstva EU od leta 2014 do 2080

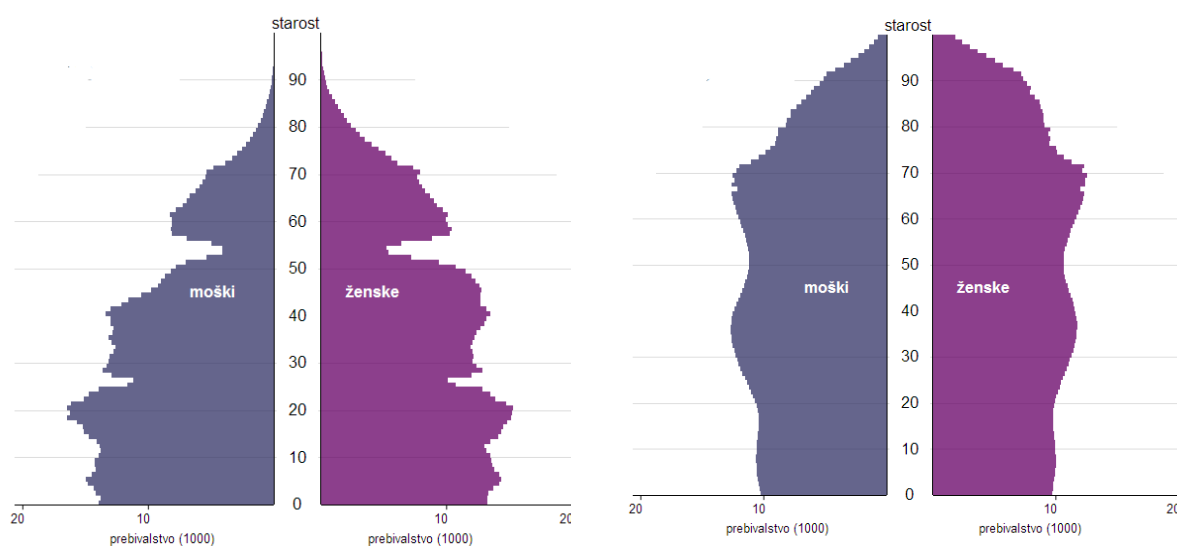


Vir: Eurostat, *Population structure and ageing*, 2015.

Podaljševanje življenjske dobe vpliva tudi na povečanje deleža »zelo stare« populacije, ki jo predstavljajo stari 85 let in več. Od leta 2010 do leta 2050 naj bi se po projekciji Združenih narodov delež te populacije povečal za kar 351 %, medtem ko se bo delež populacije, stare 65 let in več, povečal za 188 %. Skladno s projekcijami naj bi se na globalni ravni še bolj povečal delež starih 100 let ali več, in sicer do leta 2050 za kar 1.004 % (Združeni narodi, 2010). Kot ugotavljajo v poročilu *Global Health and Ageing*, pomeni glavni razlog za začetno podaljšanje pričakovane življenjske dobe v 20. stoletju zmaga nad otroškimi nalezljivimi boleznimi, kot sta otroška paraliza in črne koze. Največjo vlogo pri boju proti tem boleznim so odigrali javni zdravstveni programi, ki so vključevali obvezno cepljenje širšega dela populacije. Razvoj nalezljivih bolezni, predvsem pri otrocih, se je obenem upočasnil z izboljšanjem dostopa do pitne vode in drugih sanitarnih pogojev. Posledično je zmeraj več otrok preživel najbolj ranljiva leta in odraslo. Tako je v začetku 20. stoletja predstavljalo glavni razlog za podaljševanje pričakovane življenjske dobe zmanjševanje smrtnosti otrok, šele sredi in proti koncu stoletja pa je temu botrovalo zmanjševanje smrtnosti starejših oseb (Svetovna zdravstvena organizacija, 2010, str. 10).

Projekcije med vsemi državami EU napovedujejo enega največjih povečanj koeficienta starostne odvisnosti prav Sloveniji. Po podatkih Eurostata (2016a) naj bi se omenjeni kazalnik povečal s 26,5 % v letu 2015 na 49,7 % leta 2080, svoj višek pa dosegel leta 2050, ko naj bi znašal 53,9 %. Učinek staranja populacije v Sloveniji najbolj nazorno prikazujejo prebivalstvene piramide na Sliki 5, pri čemer je očitno zmanjševanje števila potencialno delovno aktivne populacije in povečevanje števila starejših.

Slika 5: Prebivalstvena piramida Slovenije leta 1971 in 2080



Vir: SURS, *Prebivalstvena piramida Slovenije, 2016a*.

Na podlagi podatkov Statističnega urada RS (SURS, 2016a) je znašal leta 1971 delež potencialno delovno aktivne populacije, stare od 15 do 64 let, 65,9 % celotne populacije,

medtem ko je znašal delež starejših od 64 let le 10,2 %. Leta 2080 se bo po projekciji Eurostata EUROPOP2016 delež potencialno delovno aktivnih zmanjšal na 56,6 % (zmanjšanje za 9,3 %), medtem ko se bo delež starejših povečal na 27,9 % (povečanje za 17,7 %). Po podatkih SURS se v Sloveniji zmanjšuje tudi delež mladih od 15. do 19. leta starosti, saj so ti leta 1985 predstavljali kar 23 % prebivalstva, do leta 2005 se je delež znižal na 20 %, ob začetku leta 2015 pa jih je bilo le še 16 % ali 335.499 oseb. Delež oseb, starejših od 65 let, je znašal v enakem obdobju 18 % prebivalstva ali 369.386 oseb. Od drugih držav EU (28) je delež te skupine prebivalstva (starih več kot 65 let) največji v Italiji in Nemčiji (več kot 20 %), najnižji pa na Irskem (13 %). Podobno se zmanjšuje v drugih državah članicah EU tudi delež mladih v celotnem prebivalstvu. Najnižje deleže so imele leta 2014 južnoevropske države ter Slovenija, Nemčija, Bolgarija in Češka, medtem ko so bile države z najvišjimi deleži mladih Ciper, Slovaška in Poljska. Kot je bilo že omenjeno, bo prihodnje demografsko sliko in koeficient starostne odvisnosti dodatno poslabšalo dejstvo, da starejši zaradi napredka sodobne medicine živijo zmeraj dlje. Ženske, ki so bile v Sloveniji leta 2014 stare 65 let, lahko ob nespremenjenih razmerah umrljivosti pričakujejo, da bodo živele še 21 let, moški pa 17 let. Po projekcijah Eurostata EUROPOP2013 naj bi leta 2080 ženska pri starosti 65 let živela še nadaljnjih 27 let (povečanje za 6 let glede na leto 2014), moški pa 24 let (povečanje za 7 let). Razlika med pričakovanim trajanjem življenja med moškimi in ženskami se bo v prihodnje zmanjševala, saj se pričakovano trajanje življenja moških povečuje hitreje kot pri ženskah. V prihodnjih sto letih naj bi se pričakovana življenjska doba moškega in ženske pri starosti 65 let podaljšala za približno 11 let (Vrabič, Šter & Žnidaršič, 2016, str. 29–60).

Zaskrbljujoče so tudi projekcije za leto 2050 ameriškega urada *U.S. Census Bureau*, ki uvrščajo Slovenijo glede na delež prebivalcev, starih 65 let ali več, na peto mesto med vsemi državami sveta, kar prikazuje Tabela 1 (He, Goodking & Kowal, 2016, str. 20).

Tabela 1: Prebivalci, stari 65 let ali več, v deležu vseh prebivalcev za leto 2015 in projekcija za leto 2050

Leto 2015		Leto 2050	
Japonska	26,60	Japonska	40,10
Nemčija	21,50	Južna Koreja	35,90
Italija	21,20	Hong Kong	35,30
Grčija	20,50	Tajvan	34,90
Finska	20,40	Slovenija	34,00
Švedska	20,00	Bolgarija	33,80
Bolgarija	19,80	Estonija	32,30
Avstrija	19,50	Grčija	32,10
Belgija	19,30	BIH	32,00
Estonija	18,90	Litva	32,00

Vir: W. He, D. Goodkind & P. Kowal: *International Population Reports, P95/16-1, An Aging World 2015*, 2016, str. 20.

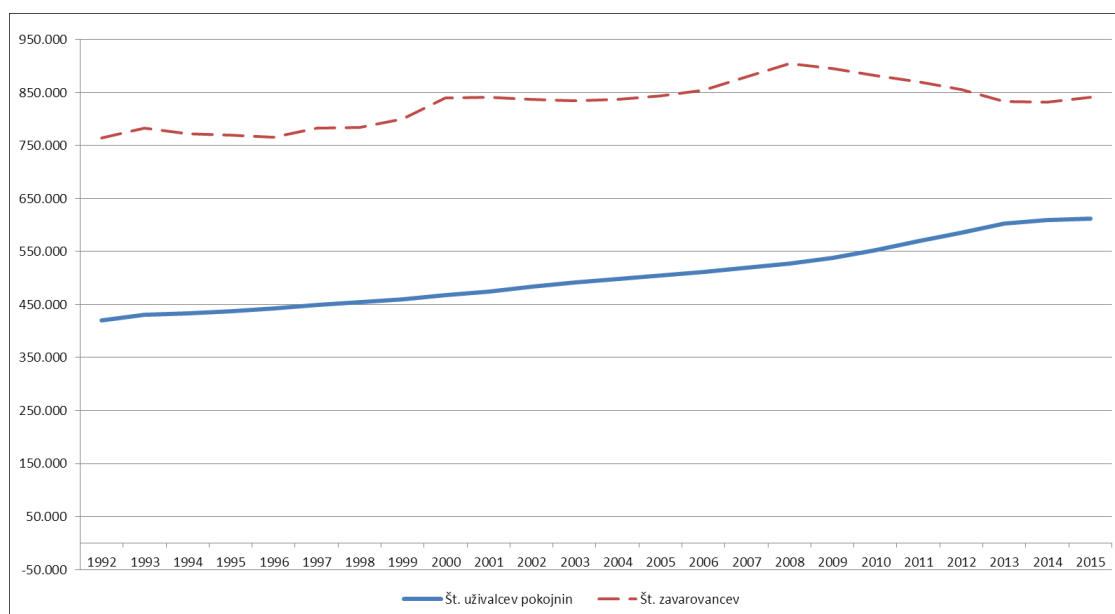
1.3 Stanje pokojninskega sistema v Sloveniji

1.3.1 Prvi steber

Prvi pokojninski steber v Sloveniji je klasični javni pokojninski sistem kontinentalnega tipa, ki temelji na Bismarckovi zasnovi sprotnega prispevnega kritja (PAYG) iz leta 1899. Predstavlja ga obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovanje, ki ga izvaja Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije (ZPIZ).

Leta 2015 je bilo po letnem poročilu ZPIZ (2016a, str. 22) v Sloveniji 612.018 užívalcev pokojnin in 840.588 zavarovancev, ki vsak mesec na zavod vplačajo obvezne prispevke za pokojninsko in invalidsko zavarovanje. Kot je razvidno s Slike 6, se število užívalcev pokojnin konstantno zvišuje in se je od leta 1992 povečalo za 192.213 oseb ali za kar 46 %, medtem ko število zavarovancev niha od 764.902 leta 1992, do 904.084 na višku leta 2008 in 840.588 leta 2015 (ZPIZ, 2016, str. 16–21).

Slika 6: Število zavarovancev in užívalcev pokojnin (1992–2015)



Vir: Prirejeno po Mesečnem statističnem pregledu ZPIZ, december 2005 in Letnem poročilu ZPIZ, 2015.

Kot za vsak prispevni pokojninski sistem je tudi za slovenski sistem obveznega pokojninskega in invalidskega zavarovanja ključno razmerje med užívalci pokojnin in zavarovanci ali vplačniki prispevkov, ki, kot je razvidno iz Tabele 2, konstantno pada: od 1 : 1,82 leta 1992 do 1 : 1,37 leta 2015.

Tabela 2: Razmerje med užívalci pokojnin in zavarovanci (1992–2015)

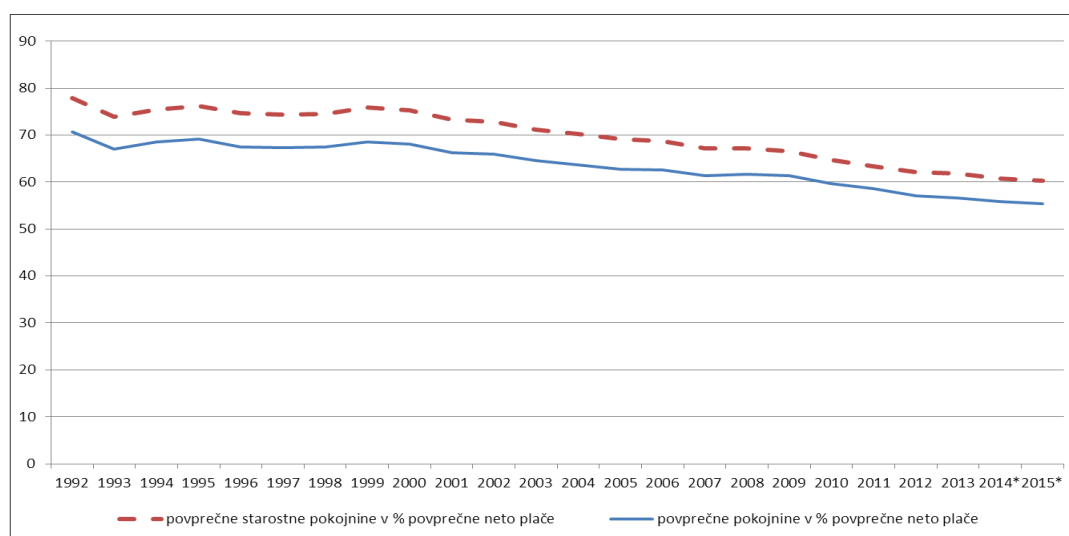
Leto	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2015
Razmerje	1,82	1,78	1,73	1,72	1,80	1,73	1,68	1,67	1,71	1,60	1,46	1,37	1,37

Vir: Prirejeno po Mesečnem statističnem pregledu ZPIZ, december 2005 in Letnem poročilu ZPIZ, 2015.

Pregled prihodkov in odhodkov ZPIZ pokaže, da slednji že več kot desetletje občutno presegajo prihodke na podlagi vplačanih prispevkov. Manjkajoči del prihodkov mora zato pokriti država neposredno iz proračuna v obliki t. i. transfernih prihodkov. Leta 2015 je znašala višina vseh prihodkov zavoda na podlagi vplačanih prispevkov (davčni prihodki) 3.473.628.461 evrov, medtem ko so znašali skupni odhodki zavoda 4.984.055.046 evrov. Manjkajočih 1.481.666.030 evrov ali 29,7 % vseh prihodkov je zagotovila država na podlagi transfernih prihodkov, večino katerih predstavljajo vplačila iz državnega proračuna. Tovrstna sestava prihodkov zavoda je stalnica že več kot desetletje, saj so davčni prihodki v tem obdobju vsako leto predstavljali le od 66 do 72 % prihodkov, medtem ko se je transferni prihodek gibal od 26 do 33 % vseh prihodkov. V strukturi odhodkov zavoda predstavljajo odhodki za pokojnine 84,2 %, prispevki za zdravstveno zavarovanje uživalcev pravic 7,6 %, transferji za zagotavljanje socialne varnosti 4,4 %, nadomestila iz invalidskega zavarovanja 3,0 % in stroški delovanja zavoda 0,7 % (ZPIZ, 2016, str. 60–67).

Leta 2015 je znašal po oceni ZPIZ delež odhodkov za pokojnine 10,9 % BDP, delež obveznosti državnega proračuna do ZPIZ pa 3,68 % BDP, kar predstavlja višino transfernega prihodka. Primerjava z letom 2006 razkrije, da sta se oba odhodka sčasoma rahlo povišala, saj je znašal delež obveznosti državnega proračuna takrat 3,33 %, delež odhodkov za pokojnine pa 10,01 % BDP (ZPIZ, 2016, str. 48). Rezultat vseh predhodno navedenih statistik je višina pokojnin, ki jih prejemajo uživalci pokojnin ali upokojeanci, kar je prikazano na Sliki 7. Očitno je drastično znižanje povprečne višine skupne pokojnine, ki vključuje starostne, invalidske in družinske ali vdovske pokojnine, saj je znašala povprečna skupna pokojnina še leta 1992 70,7 % povprečne neto plače, leta 2015 pa je ta odstotek le še 55,4, kar predstavlja 15,3 % znižanje ali za 0,67 % na leto. Podobno poslabšanje je pri razmerju starostnih pokojnin v odstotku povprečne neto plače, ki se je od leta 1992 do 2015 znižalo za 17,6 % ali 0,76 % na leto. Če je še leta 1992 znašala povprečna starostna pokojnina 77,8 % povprečne neto plače, je znašala leta 2015 le še 60,2 % ali 609 evrov.

Slika 7: Povprečna pokojnina v odstotku povprečne neto plače (1992–2015)



Vir: Prirejeno po Mesečnem statističnem pregledu ZPIZ, december, 2005 in Letnem poročilu ZPIZ, 2015.

Ob takšnih statistikah povprečni uživalec pokojnine v Sloveniji že zdaj za skoraj 10 % zaostaja za višino prihodkov, ki v pokoju zagotavlja dostojno življenje in jo OECD postavlja pri 70 % prihodkov pred upokojitvijo (OECD, 2009, str. 3). Še slabše je stanje, če upoštevamo, da so v statistikah povprečne pokojnine po ZPIZ vključeni tudi posamezniki, ki so se upokojili že pred leti, tj. preden je začela veljati zadnja pokojninska reforma, ki jo predstavlja Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju ZPIZ-2 (Uradni list RS, št. 96/2012). Po slednjem znaša odmerna stopnja za moškega 57,25 % od pokojninske osnove, ki jo predstavlja povprečje najboljših zaporednih 24 let neto plače. Tako je danes moški, ko dopolni polno starost in pokojninsko dobo,⁴ upravičen do starostne pokojnine le v višini 57,25 % svoje neto plače, izračunane v povprečju najboljših zaporednih 22 let (po koncu prehodnega obdobja se bo upoštevalo 24 zaporednih let). Ob takšnih pogojih in višinah pokojnin za nove upokojence bodo ti, če upada pokojnin iz prvega stebra ne bodo nadomestili z drugimi prihodki, v prihodnje še bolj zaostajali za dostojnimi višinami prihodkov, ki jim ne bodo omogočali primernega ekonomsko-socialnega položaja v pokoju.

Dodatno bodo pritisk na nova znižanja pokojnin v prihodnje predstavljala še slabša demografska razmerja, saj se bo po projekcijah, ki so bile predstavljene v podpoglavju 1.2, delež delovno aktivnih, ki vplačujejo prispevke v prvi pokojninski steber, še naprej zmanjševal, na drugi strani pa se bo povečevalo število starejših, ki prejemajo pokojnine. Prvi pokojninski steber, ki s tekočimi prispevki že danes pokriva le približno dve tretjini svojih izdatkov za pokojnine, bo tako še dodatno obremenjen in že tako visok delež transferja iz državnega proračuna se bo moral zelo povečati, če bi želeli tudi v prihodnje ohranяти zdajšnje višine pokojnin.

1.3.2 Drugi steber

Za razliko od prvega pokojninskega stebra temelji drugi na kapitalskem kritju. Po Zakonu o pokojninskem in invalidskem zavarovanju ZPIZ-1 (Uradni list RS, št. 109/06) obstajata v Sloveniji dve vrsti dodatnega pokojninskega zavarovanja: obvezno in prostovoljno.

Obvezno dodatno pokojninsko zavarovanje ali tako imenovano poklicno zavarovanje vključuje tiste zavarovance, ki so zaposleni na posebno težkih in zdravju škodljivih delovnih mestih, in zavarovance, ki opravljajo takšna dela, ki jih po določeni starosti ni več mogoče uspešno poklicno opravljati. Na podlagi prispevkov,⁵ ki jih morajo delodajalci vplačevati na osebne račune zavarovancev, pridobijo slednji pravico do poklicne pokojnine, ki jo bodo prejeli, dokler ne bodo izpolnili pogojev za starostno ali predčasno pokojnino, v nekaterih primerih pa je omogočeno tudi izplačilo odkupne vrednosti v enkratnem znesku. Zavarovanje se izvaja v okviru Sklada obveznega dodatnega pokojninskega zavarovanja (SODPZ), ki ga

⁴ Leta 2016 so pogoji za pridobitev polne starostne pokojnine za moške dopolnjena starost 59 let in 4 mesece ter 40 let pokojninske dobe brez dokupa ali dopolnjena starost 65 let in najmanj 15 let pokojninske dobe (ZPIZ, 2016b).

⁵ Od 1. 1. 2014 je uvedena enotna prispevna stopnja za vsa beneficirana delavna mesta, ki znaša 9,25 % od osnove, ki jo predstavlja plača zavarovanca oziroma nadomestilo plače (MDDSZ, 2016b).

upravlja Kapitalska družba, d. d. V poklicno zavarovanje je bilo po zadnjih statistikah MDDSZ leta 2015 vključenih 45.458 zavarovancev, čista vrednost privarčevanih sredstev sklada pa je znašala 654,5 milijona evrov (MDDSZ, 2016b).

Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje (PDPZ) je na voljo vsem drugim zavarovancem obveznega pokojninskega in invalidskega zavarovanja ter predstavlja zbiranje denarnih sredstev na individualnih osebnih računih zavarovancev z namenom, da se jim ob upokojitvi izplača iz naslova zbranih sredstev doživljenjska dodatna pokojninska renta, ki bo nadomestila zmeraj nižje javne pokojnine (MDDSZ, 2016b). Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju ZPIZ-2 (Uradni list RS, št. 96/2012) omogoča poleg izplačila ob upokojitvi v obliki doživljenjske dodatne pokojninske rente tudi izplačilo v obliki enkratnega izplačila, če ima zavarovanec zbranih manj kot 5.000 evrov, in izplačilo predčasne dodatne pokojninske rente v primeru izpolnitve dveh pogojev: dopolnjene starosti 53 let in da oseba ni več vključena v obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovanje. Zakonodaja omogoča **kolektivno dodatno pokojninsko zavarovanje**, v katerega se vključijo posamezniki preko svojega delodajalca, ki delno ali v celoti financira pokojninski načrt z mesečnimi ali letnimi vplačili premij. Posamezniki pa se lahko vključijo samostojno v **individualno dodatno pokojninsko zavarovanje**, pri katerem v celoti z lastnimi sredstvi financirajo vplačila premije zavarovanja (MDDSZ, 2016b).

Z namenom spodbujanja varčevanja v PDPZ je država tej obliki varčevanja namenila posebno davčno obravnavo in v primeru kolektivnega zavarovanja so premije izvzete iz obdavčevanja pri davku od dohodkov pravnih oseb, iz prispevkov za socialno varnost in iz dohodnine. V primeru individualnega zavarovanja pa so premije izvzete iz obdavčevanja zgolj pri dohodnini in se upoštevajo zavarovancu pri znižanju njegove osnove za obračun dohodnine. Zneski premij, za katere velja ugodna davčna obravnava, so navzgor omejeni na 24 % letnih prispevkov za obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovanje ali na 5,844 % bruto plače posameznika. V primeru, ko premije plačujeta tako delodajalec kot delojemalec, ima pri olajšavah prednost delodajalec (Berk et. al., 2011, str. 21). Dodatno je davčna olajšava omejena z zgornjo mejo v absolutnem znesku, ki ga letno določi minister za finance in je znašal leta 2015 2.819,09 evra. Po zadnjih podatkih MDDSZ (2016a) je bilo decembra 2015 vključenih v PDPZ 498.490 zavarovancev, kar predstavlja 59 % vseh zavarovancev obveznega pokojninskega in invalidskega zavarovanja. Glede na vrsto upravljavca PDPZ je bilo 259.606 ali 52,1 % zavarovancev vključenih prek krovnih ali vzajemnih pokojninskih skladov, 127.640 ali 25,6 % prek pokojninskih družb in 111.244 ali 22,3 % prek zavarovalnic.

Trenutno je v Sloveniji 10 izvajalcev PDPZ, ki se glede na vrsto oziroma tip pravno-organizacijske oblike delijo na:

- krovne pokojninske sklade ali vzajemne pokojninske sklade:
 - Kapitalski vzajemni pokojninski sklad (KVPS); Modra zavarovalnica, d. d.

- Zaprti vzajemni pokojninski sklad za javne uslužbence (ZVPSJU); Modra zavarovalnica, d. d.
- Modri krovni pokojninski sklad, Modra zavarovalnica, d. d.
- LEON 2; Generali zavarovalnica, d. d.
- OVPS Banke Koper; Banka Koper, d. d.
- A III vzajemni pokojninski sklad; Abanka Vipava, d. d.
- pokojninske družbe:
 - Moja naložba, pokojninska družba, d. d.
 - Pokojninska družba A, d. d.
 - Skupna pokojninska družba, d. d.
- zavarovalnice:
 - Adriatic Slovenica, zavarovalna družba, d. d.
 - Zavarovalnica Triglav, d. d.
 - Prva osebna zavarovalnica, d. d.

Od vseh vključenih v PDPZ jih decembra 2015 ni vplačevalo premije in je imelo sredstva v mirovanju 93.013 ali 19 %. Zanimiv je tudi podatek, da je velika večina zavarovancev vključenih v PDPZ prek kolektivnih pokojninskih načrtov delodajalcev. Takšnih je bilo leta 2015 kar 97 % vseh vključenih v PDPZ, medtem ko je bilo prek individualnih pokojninskih načrtov v PDPZ le 3% vseh vključenih. Prevlado kolektivnih pokojninskih načrtov potrjuje tudi statistika, da je bilo leta 2015 vključenih v pokojninske načrte 6.064 delodajalcev.

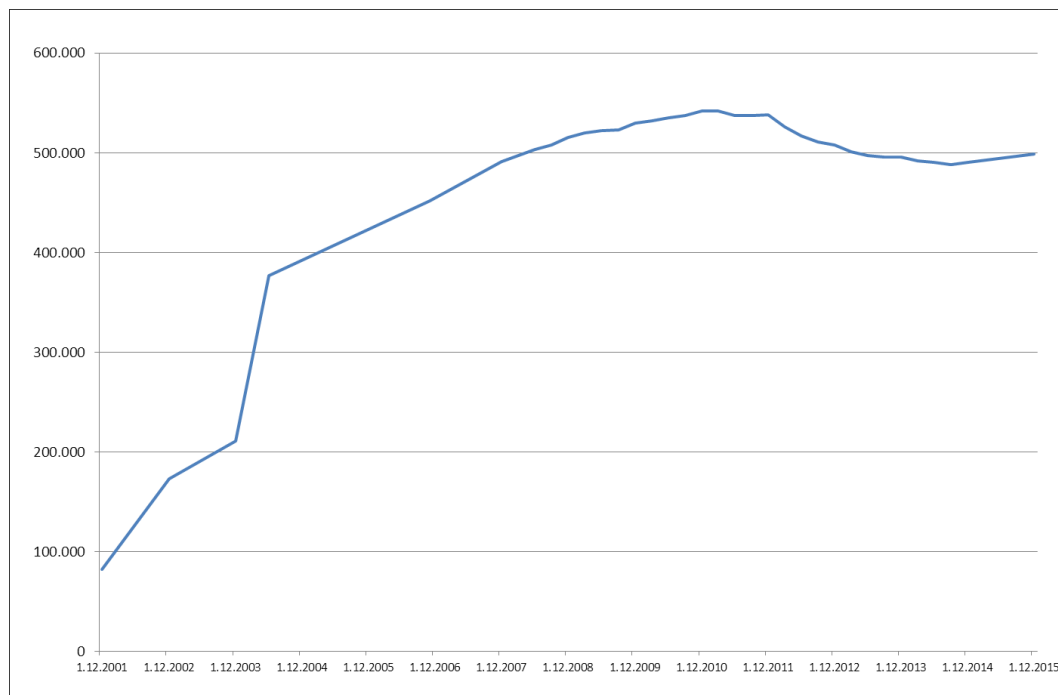
Skupaj so imeli zavarovanci decembra 2015 zbranih 1,997 milijarde evrov sredstev, od tega 965.628 evrov (48 %) pri krovnih ali vzajemnih pokojninskih skladih, 565.570 evrov (28 %) pri pokojninskih družbah in 466.708 evrov (23 %) pri zavarovalnicah. Razlog, zakaj je največ vključenih in največ zbranih sredstev prek krovnih ali vzajemnih pokojninskih skladov, je v dejstvu, da je daleč največji po številu zavarovancev in zbranih sredstvih Zaprti vzajemni pokojninski sklad za javne uslužbence (ZVPSJU) v upravljanju Modre zavarovalnice, d. d., v katerega so vključeni javni uslužbenci. V primerjavi z BDP predstavljajo zbrana sredstva drugega pokojninskega stebra 5,1 % BDP,⁶ kar uvršča Slovenijo med članicami OECD na sam rep, saj je znašalo tehtano povprečje deleža sredstev pokojninskih skladov v BDP med članicami OECD za leto 2014 84 % (OECD, 2015a).

Povprečna mesečna bruto premija PDPZ na zavarovanca je znašala leta 2015 za vključene prek zavarovalnic 29,55 evra in prek pokojninskih družb 38,92 evra, medtem ko je znašala povprečna neto premija prek krovnih in vzajemnih skladov 19,85 evra (81,97 EUR brez ZVPSJU). V primerjavi s povprečno bruto plačo v letu 2015, ki je po podatkih SURS znašala v obdobju od januarja do decembra 1.555,89 evra, predstavlja povprečna bruto premija, če upoštevamo le podatek o bruto premiji zavarovancev, ki so vključeni prek zavarovalnic in pokojninskih družb, le 2,2 % povprečne bruto plače. Poleg nizke povprečne mesečne premije

⁶ Po podatkih Urada za makroekonomske analize in razvoj (UMAR) je znašal BDP Slovenije v letu 2015 38.543 milijarde EUR (UMAR, 2016).

je zaskrbljujoče tudi to, da se je skupno število vključenih v PDPZ zmanjševalo vse od konca leta 2010, ko je bilo v zavarovanje vključenih 541.464 zavarovancev, do leta 2015, ko se je število vključenih ponovno rahlo povišalo na 498.490. To prikazuje Slika 8 (MDDSZ, 2016a).

Slika 8: Število vključenih v PDPZ (2001–2015)



Vir: MDDSZ, Dodatno pokojninsko zavarovanje, 2016a.

2 TRADICIONALNI UKREPI ZA SPODBUJANJE VARČEVANJA

Finančno opismenjevanje, davčne spodbude s strani države v obliki različnih olajšav in spodbude s strani delodajalcev v obliki sofinanciranja premij so večinoma neuspešne predvsem zaradi napačne uporabe, saj zaposlenim ne omogočajo, da bi na enostaven način naredili prave korake – tj. začeli varčevati (Benartzi, 2012a, str. 20).

2.1 Izobraževanje in osveščanje

Delodajalci in v nekaterih primerih tudi države se, da bi povečale vključenost zaposlenih v pokojninske načrte, poslužujejo finančnega izobraževanja in osveščanja prek različnih kanalov: z novicami in drugimi objavami, letaki, seminarji, omizji, individualnim svetovanjem, interaktivnimi spletnimi aplikacijami itd.

Clark in D'Ambrosio (2008, str. 7–9) sta na podlagi obširne študije programov za povečanje zavedanja o pomembnosti varčevanja posameznikov za pokojnino v ZDA ugotovila, da so imeli seminarji le omejen učinek na manjšo skupino udeležencev, ki je spremenila nekatere svoje poglede glede varčevanja za pokojnino, vendar večini teh novih dognanj nato ni uspelo

udejanjiti v praksi. Do podobnih sklepov so prišli tudi Choi, Laibson, Madrian in Metrick (2002, str. 37–38), ki so ugotovili, da udeleženci seminarjev, ki so izjavili, da bodo začeli samostojno varčevati za pokojnino ali da bodo povečali višino mesečne premije, tega nato v praksi večinoma ne storijo. Omejeni učinek takih oblik spodbujanja zaposlenih za varčevanje so potrdile številne študije – Bernheim in Garrett (1996, str. 33), denimo, sta ugotovila, da finančno izobraževanje, ki ga zagotovi delodajalec, poveča možnosti za vključitev zaposlenih v pokojninski načrt delodajalca za 11,8 %. Podobno so dognali tudi Bayer, Bernheim in Scholz (2008, str. 29), in sicer, da redno finančno izobraževanje vpliva na vključitev v pokojninski načrt predvsem med zaposlenimi, ki prejema nižje plače. Navedeni odstotki niso majhni, vendar se moramo zavedati, da morajo biti učinkoviti programi finančnega izobraževanja zaposlenih obsežni in dolgotrajni, kar predstavlja za podjetja velik finančni in kadrovski zalogaj z vidika, koliko časa morajo zaposleni nameniti izvajanju teh programov (Madrian & Shea, 2000, str. 15). Dodatno se seminarjev za finančno izobraževanje prostovoljno udeležuje le peščica zaposlenih, zaradi česar je njihov učinek še dodatno omejen (Lusardi, 2004, str. 20).

2.2 Sofinanciranje premij

Sofinanciranje premij predstavlja razširjeno obliko spodbujanja zaposlenih za vključitev v pokojninski načrt, pri kateri delodajalec zaposlenim sofinancira del premije do določene maksimalne višine – če, denimo, zaposleni financira mesečno premijo v višini 2 % svoje bruto plače, mu tudi delodajalec financira mesečno premijo v enaki višini. Takšno spodbudo uporablja večina delodajalcev v ZDA, zmeraj bolj pa se uveljavlja tudi v Sloveniji. Tako je pri nas ob začetku razvoja PDPZ po letu 2001 večina delodajalcev zaposlenim v celoti financirala premijo v določeni višini, v zadnjih letih pa je mogoče zaznati trend, da delodajalci, ki na novo oblikujejo pokojninske načrte, pogosto pogojujejo financiranje premije s prispevkom zaposlenega. Pozitiven učinek sofinanciranja premije s strani delodajalca na vključenost zaposlenih v pokojninske načrte so v svojih raziskavah potrdili številni avtorji – na primer Andrews (1992), Bassett, Fleming in Rodrigues (1998), Papke in Poterba (1995) in Even in Macpherson (1999) –, vendar v poznejših podrobnih analizah, ki so poskušale osamiti le učinek sofinanciranja premije, pozitiven vidik slednjega ni bil še nikoli jasno dokazan (Madrian & Shea, 2000, str. 14).

2.3 Davčne olajšave

Za učinek davčnih olajšav na vključenost zaposlenih v pokojninske načrte velja podobno kot za sofinanciranje premije. Večina raziskav tako potrjuje pozitiven učinek, vendar nastopijo težave, ko učinek davčne olajšave osamimo. Korelacije namreč postanejo manj jasne in otežujejo merjenje samega učinka. Že samo dejstvo, da se v ZDA od tistih zaposlenih, ki imajo dostop do pokojninskega načrta delodajalca s sofinanciranjem premije in davčno olajšavo s strani države, skoraj tretjina ne vključi v zavarovanje, zgovorno priča o omejenem učinku davčnih olajšav in sofinanciranja premije s strani delodajalca (Benartzi, 2012a, str. 6).

Vzporednice lahko najdemo s PDPZ v Sloveniji, v katerega je bilo, kot je navedeno v podpoglavju 1.3.2 tega dela, konec leta 2015 po podatkih MDDSZ (2016a) vključenih le 59 % vseh zavarovancev obveznega pokojninskega in invalidskega zavarovanja. Ob nizki povprečni mesečni premiji (približno 2,2% povprečne bruto plače) lahko tudi sklepamo, da zaposleni poleg delodajalca skoraj ne doplačujejo premij in ne izkoriščajo davčne olajšave, pri kateri bi lahko ugodno doplačali razliko do maksimalne premije, ki je še upravičena do davčne olajšave (5,844 % bruto plače zaposlenega). Vsi zaposleni, ki jim delodajalci ne omogočajo kolektivnega pokojninskega načrta, pa samostojno skorajda ne varčujejo v okviru individualnega PDPZ, kljub temu da država spodbuja individualno zavarovanje z davčno olajšavo. Vplačane premije se namreč upoštevajo pri znižanju osnove za obračun dohodnine, kar v praksi pomeni, da posameznik dobi del vplačanih premij vrnjenih ob poročunu dohodnine.

Ekstremni primer omejenega učinka davčne olajšave in sofinanciranja premij s strani delodajalca razkriva študija 25 »radodarnih« pokojninskih načrtov iz Velike Britanije, pri katerih zaposlenim ni bilo treba sofinancirati premije (v celoti jo je financiral delodajalec, zaposleni se je moral le vključiti v načrt). Povprečna stopnja vključenosti je znašala samo 51 % in nakazuje na prisotnost drugih ovir, ki zmanjšujejo možnosti za vključitev zaposlenih v pokojninske načrte (Benartzi & Thaler, 2007, str. 82).

3 VEDENJSKA EKONOMIJA

3.1 Razvoj

Vedenjska ekonomija predstavlja poddisciplino ekonomije, ki po Angnerju in Loewensteinu (2007) poskuša bolje razložiti ekonomsko teorijo s pomočjo postavitve njenih bolj verjetnih psiholoških temeljev. Termin se je prvič pojavil leta 1958 in odpira povsem nova vprašanja psihološke, metodološke in zgodovinske narave. Korenine vedenjske ekonomije segajo v kognitivno psihologijo, ki se je v sredini 20. stoletja razvila kot nasprotje behaviorizma.⁷ Predstavlja zmes med psihologijo in ekonomijo in četudi večina vedenjskih ekonomistov priznava tudi vpliv sociologije, antropologije in drugih sorodnih znanosti, se glavnina raziskav, ki so opredeljene kot vedenjska ekonomija, osredotoča prav na psihologijo, iz katere si sposoja številne ideje, največ s področja raziskovanja vedenjskega odločanja. Za vedenjsko ekonomijo je značilen multidisciplinaren raziskovalni pristop, ki priznava širok spekter raziskovalnih metod in dokazov. Po Wannerju, ki velja za enega njenih ključnih utemeljiteljev, je vedenjska ekonomija uporaba kognitivnih znanosti za razlago ekonomskih odločitev (Angner & Loewenstein, 2007, str. 2–3). Po Mullainathanu in Thalerju (2000, str. 2) pomeni vedenjska ekonomija preplet psihologije in ekonomije, ki raziskuje, kaj se dogaja na trgih, na katerih posamezni akterji izkazujejo človeške omejitve in težave. Med temeljnimi

⁷ Behaviorizem je psihološka smer, ki preučuje na zunaj opazno vedenje. Poudarja vplive okolja in zanemarja kognitivne procese. Učenje pojmuje kot vzpostavljanje zvez med dražljaji in reakcijami (Agencija za raziskovanje RS, 2008–2009).

cilji njenega raziskovanja izpostavljata prepoznavanje načinov, kako vedenje odstopa od »standardnega modela« in prikazovanja pomena tega vedenja v ekonomskem kontekstu. Ožje področje vedenjske ekonomije predstavljajo vedenjske finance, ki so po Benartziju (2012, str. 12) podaljšek vedenjske ekonomije ter združujejo psihologijo in finančno ekonomijo. Razlagajo, kako psihologija, t. i. človeški element, privede do napačnih odločitev na področju financ.

Razvoj vedenjske ekonomije lahko razdelimo na obdobje t. i. **stare vedenjske ekonomije**, ki jo predstavljata Herbert A. Simon z univerze Carnegie-Mellon in George Katona z univerze Michigan. Simon je že v svoji doktorski disertaciji leta 1947 izrazil kritiko »ekonomskega« človeka, ki mu ekonomisti pripisujejo nesmiselno vsevedno racionalnost. Svoje razmišljanje je nadaljeval v ekonomskem slovarju *The New Palgrave* (1987, str. 221), ko je pod razlago vedenjske ekonomije zapisal, da je njena prva naloga empirično preverjati predpostavke »neoklasičnih« ekonomistov glede vedenja posameznikov in v primerih, ko le-te ne držijo, poiskati razloge, zakaj dejansko vedenje odstopa od teoretično »pravičnega«. Simon je odstopanja v dejanskem vedenju posameznikov pripisal številnim kognitivnim omejitvam, za katere je predlagal uporabo skupnega izraza »omejena racionalnost« (angl. *bounded rationality*), ki povzema, zakaj se ekonomski subjekti v realnem svetu obnašajo drugače, kot velevajo klasične in neoklasične ekonomske teorije.

Podobna razmišljanja je delil Katona v svojem delu *Psychological Analysis of Economic Behaviour* (1951), v katerem je zapisal, da »ekonomski procesi izvirajo neposredno iz človeškega vedenja, kar je spregledano v sodobni ekonomski teoriji«. Enako kot Simon je bil kritičen do predpostavke neoklasične ekonomije o racionalnem vedenju ekonomskih subjektov. Motivi, odnosi in pričakovanja potrošnikov ter poslovnežev imajo po Katonu pomembno vlogo pri določanju potrošnje, varčevanja in investiranja, sodobna psihologija pa je opremljena s primernimi konceptualnimi in metodološkimi orodji za raziskovanje njihovega ekonomskega vedenja. Sorodna razmišljanja je v 50. in 60. letih 20. stoletja delilo zmeraj več ekonomistov in psihologov, kar je zaznamovalo obdobje t. i. stare vedenjske ekonomije.

Obdobje **nove vedenjske ekonomije** zaznamuje utrditev osnovne ideje o vplivu prepričanj (angl. *beliefs*), čustev in hevristik na vedenje ljudi in dejstvu, da nam lahko boljše razumevanje le-teh pomaga bolje razumeti vedenje posameznikov in kognitivne procese⁸ v ozadju. V tem obdobju se je vedenjska ekonomija utrdila kot neodvisna poddisciplina ekonomije (Angner & Loewenstein, 2007, str. 24–27).

Kahneman in Tversky, ki veljata za ključni osebi nove vedenjske ekonomije, sta v večdesetletnem obdobju raziskovala razlike med dejanskim vedenjem in odločitvami ljudi ter vedenjem in odločitvami, ki bi jih racionalno morali sprejeti na podlagi ekonomske teorije. Izsledke sta strnila v delih *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases* (1974) in

⁸ Kognitivni procesi so mentalne sposobnosti posameznika, ki omogočajo dožemanje in spoznavanje okolice (Ricciardi, 2004, str. 29).

Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk (1979). Kahneman, ki je za svoje prispevke k razvoju vedenjske ekonomije leta 2002 kot drugi psiholog v zgodovini prejel Nobelovo nagrado za ekonomijo, je skupaj s Tverskyjem dokazal pomembno vlogo čustev in intuicije pri odločitvah posameznikov, ki v določenih okoliščinah privedejo do sistematičnih in predvidljivih napak. Prav te sistematične napake ljudi pri presoji in odločitvah so ga gnale v raziskovanje psihološkega ozadja le-teh (Kahneman, 2003, str. 2).

Razlike med teoretično »pravilnim« vedenjem posameznikov in njihovim dejanskim vedenjem so spodbudile tudi raziskave ekonomista Thalerja, ki je pod vplivom dognanj teorije izgledov Kahnemana in Tverskyja objavil delo *Toward a positive theory of consumer choice* (1980), v katerem je oporekal ekskluzivnemu zanašanju ekonomistov na normativno teorijo izbire potrošnikov, ki privede do sistematičnih in predvidljivih napak pri opisu ali napovedi izbire potrošnikov. V delu opiše skupino ekonomskih mentalnih iluzij (angl. *economic mental illusions*), ki predstavljajo izzive oziroma okoliščine, v katerih je posebno verjetno, da vedenje potrošnikov odstopi od napovedi modela normativne izbire. Med drugimi je posebej izpostavil podcenjevanje oportunitetnih stroškov, obžalovanje nad neizbiro in težave s samonadzorom. Z osvetlitvijo posameznih primerov je želel Thaler izpostaviti potrebne spremembe teorije, ki bi se tako lahko približala realnosti in postala bolj opisna (Thaler, 1980, str. 39–40).

Poznejši razvoj vedenjske ekonomije temelji na dognanjih Kahnemana, Tverskyja, Thalerja in drugih raziskovalcev vedenjskega odločanja. Raziskave je kljub zahtevnejši kategorizaciji mogoče združiti v posamezna področja, predvsem pa je večini skupno, da so postali t. i. zlati standard za raziskovanje vedenjske ekonomije eksperimenti z realnimi rezultati (*in vivo*), saj so hoteli raziskovalci dokazati kritikom, da njihove ugotovitve zdržijo tudi v realnem svetu (Angner & Loewenstein, 2007, str. 34–42).

Benartzi (b. l.) razdeli vedenjsko ekonomijo na vedenjsko ekonomijo 1.0., ki je hotela raziskati, zakaj ljudje pogosto delajo napake v zvezi z denarjem, in na vedenjsko ekonomijo 2.0, ki uporablja pridobljeno znanje za pomoč ljudem, da se izognejo tem pogostim napakam in začnejo sprejemati boljše finančne odločitve. To obdobje imenuje tudi vedenjske finance v akciji. V naslednjih poglavjih magistrskega dela bom podrobneje predstavil raziskave s področja vedenjske ekonomije in varčevanja, še zlasti o varčevanju za pokojnino.

3.2 Vedenjska ekonomija in varčevanje

Po Mullainathanu in Thalerju (2000, str. 10) je bilo najbolj obetavno za vedenjsko raziskovanje področje varčevanja, saj standardni model življenjskega cikla varčevanja povzema tako po omejeni racionalnosti kot po omejeni volji, kljub temu pa predstavlja varčevanje za pokojnino težaven kognitiven problem predvsem z vidika samonadzora.

Po modelu življenjskega cikla varčevanja, ki ga je skupaj s svojim študentom v zgodnjih 50. letih minulega stoletja razvil Franco Modigliani, so stopnje varčevanja neodvisne od

prihodkov posameznika. To lahko ponazorimo ob zgledu dvojčkov Anžeta in Bojana, ki sta identična v vseh pogledih, razen v tem, da je Anže zaslužil večino svojega denarja v zgodnjih letih (recimo, da je bil profesionalni košarkar), medtem ko je Bojan zaslužil večino prihodka v pozneje (recimo, da je menedžer). Po modelu življenjskega cikla bi moral Anže prihraniti svoje zgodnje prihodke, da bi pozneje financiral svojo potrošnjo, medtem ko bi si moral Bojan sposoditi denar od svojih prihodnjih zaslužkov in financirati potrošnjo v zgodnjih letih. Posamezniki naj bi bili tako nagnjeni k vzdrževanju konstantne potrošnje tekom celotnega življenja (Deaton, 2005, str. 1–10). Te napovedi so v nasprotju z realnimi podatki, ki prav obrnjenost kažejo, da potrošnja sledi prihodkom tekom posameznikovih življenjskih ciklov. Anže iz omenjenega zgleda tako realno troši več v zgodnjih letih, ker tudi več zasluži, nasprotno Bojan troši manj, saj tudi zasluži manj. Pozneje se razmerja in vedenje obrnejo in Anže troši manj, Bojan pa več.

4 PRISTRANSKOSTI IN HEVRISTIČNO VEDENJE PRI VARČEVANJU ZA POKOJNINO

Odstopanja od modela življenjskega cikla varčevanja se zelo očitno pokažejo ob upokojitvi, ko se potrošnja posameznikov zelo zmanjša zaradi znižanih prihodkov. Večina ne prihrani dovolj sredstev za upokojitev, še slabše, mnogo družin z nižjimi do srednjimi prihodki nima praktično nobenih pokojninskih prihrankov. Mullainathan in Thaler (2000, str. 10) predvidevata, da je to v večini primerih posledica slabega samonadzora. Eden od dokazov, ki po njuno potrjuje to teorijo, je dejstvo, da je praktično večina pokojninskih prihrankov Američanov ustvarjena preko t. i. prisilnih oblik varčevanja, kot sta akumulacija kapitala v obliki nepremičnin, do lastništva katerih so posamezniki prišli prek plačevanja hipotekarnih kreditov, in sodelovanje v kolektivnih pokojninskih načrtih.

Raziskave o učinkovitosti namenskih pokojninskih varčevalnih načrtov v ZDA, kot sta IRA in 401(k), ki jih država spodbuja z davčno olajšavo podobno kot prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje v Sloveniji, so prav tako odkrile odstopanja od teorije življenjskega cikla varčevanja. Osnovni IRA varčevalni računi iz 80. let minulega stoletja v ZDA so bili stimulirani z davčnimi olajšavami za vplačila do določenega letnega limita, pogosto 2.000 ameriških dolarjev. Tako niso nudili nobene dodatne stimulacije za tiste, ki so varčevali več kot 2.000 dolarjev na leto, kar bi po teoriji pomenilo, da bi tisti, ki so že varčevali z višjimi letnimi zneski, del svojih sredstev z varčevalnih računov brez davčne olajšave samo prenesli na račune IRA do limita 2.000 dolarjev zgolj zaradi učinka davčne olajšave. Prav tako bi morali vsi, ki so varčevali z manjšimi zneski, prenesti svoje prihranke na račune IRA zaradi davčne olajšave. Obsežne raziskave te teorije niso potrdile, saj so v nekaterih primerih ugotovili, da so bili računi IRA in 401(k) zaslužni za ustvarjanje novih prihrankov. Posamezniki namreč niso le prenesli svojih prihrankov na davčno ugodnejše varčevalne račune, temveč so začeli v teh računih dodatno varčevati. Vedenjska razlaga teh ugotovitev je v oblikovanju IRA in 401(k) varčevalnih računov, saj pomagajo nadzorovati in omejevati

težave s samonadzorom posameznikov pri varčevanju. Gre za namenske varčevalne račune za upokojitev in posamezniki si ob nakazilih ustvarijo mentalne račune posebej za namen upokojitve, dodatno pa samonadzoru pomaga davčna kazen, ki jo mora posameznik plačati, če dvigne sredstva, preden se upokoji. Po drugi strani so raziskave namenskih pokojninskih varčevalnih računov razkrile drugi del odstopanja od t. i. ekonomsko racionalnega človeka, saj vključenost ljudi v takšne oblike varčevanja ni 100-%, kot bi po teoriji lahko pričakovali. Številni, ki bi lahko varčevali na računih IRA in 401(k), tega ne storijo in se tako odpovejo davčni olajšavi ali dodatnemu vplačilu s strani delodajalca v primeru kolektivnih varčevalnih načrtov prek podjetij (Mullainathan & Thaler, 2000, str. 11–12).

Tudi statistični podatki o vključitvi zaposlenih v 401(k) pokojninske načrte v ZDA niso obetavni, saj skoraj 50 % zaposlenih v zasebnem sektorju nima dostopa do pokojninskih načrtov. Večinoma gre za zaposlene v manjših podjetjih, katerih delodajalci smatrajo tovrstne pokojninske načrte kot preveč kompleksne in drage za upravljanje. Od tiste polovice zaposlenih, ki se imajo v načrte možnost vključiti, se številni vključijo v varčevanje počasi, skoraj tretjina pa se jih za to sploh ne odloči, s čimer se odrečejo davčnim ugodnostim in enačenju prispevka s strani delodajalca. Tako se bodo morali ob upokojitvi zanašati le na javno pokojnino. Od vključenih zaposlenih jih 39 % ne varčuje z zadostno premijo, da bi prejeli maksimalno mogoče enačenje premije s strani delodajalca. Še slabše, večina jih ne varčuje z dovolj visokimi premijami, da bi lahko po upokojitvi ohranili svoj življenjski standard. Povprečna stopnja varčevanja znaša približno 6 % plače, kar pomeni dobro polovico priporočene stopnje varčevanja (10 %), ki jo priporoča večina finančnih svetovalcev v ZDA. (Benartzi, 2012, str. 4–5).

Odstopanje realnega vedenja od teorije življenjskega cikla varčevanja potrjujeta tudi Benartzi in Thaler (2004, str. 165), ki enako ugotavljata, da večina Američanov akumulira prihranke za upokojitev prek prisilnih oblik varčevanja, h katerim dodata tudi socialno zavarovanje in javno pokojnino. Med razlogi za nezadostno varčevanje za obdobje upokojitve ob slabem samonadzoru nad potrošnjo posameznikov navajata tudi to, da je izračun, koliko bi moral posameznik ali gospodinjstvo varčevati za obdobje po upokojitvi, zelo težaven in predstavlja za večino prevelik kognitivni zalogaj. Da bi lahko določil optimalno višino varčevanja v času delovne dobe, bi moral posameznik upoštevati prihodnje donose, lastni denarni tok, določila in specifične pokojninskih načrtov, izbiro primerne naložbene politike, zdravstveno stanje in podobno. To zelo oteži točen izračun, zaradi česar se večina ljudi zateče k uporabi hevristik ali t. i. pravil palca. Ta so pogosto uporabna, vendar, kot so dokazali vedenjski ekonomisti in psihologi, kot sta že omenjena Kahneman in Tversky, lahko uporaba hevristik in pravil palca privede do sistematičnih in predvidljivih napak (Benartzi & Thaler, 2007, str. 82).

Hevristike, ki po Ricciardiju (2004, str. 28–29) predstavljajo poenostavljeni način razmišljanja ali poenostavljene odločitvene strategije, ki se najpogosteje uporabljajo v razmerah, ko so posamezniki preobremenjeni z informacijami (angl. *information overload*) ali so te prekompleksne in za njihovo procesiranje nimajo dovolj časa. To je še zlasti značilno za zdajšnji čas, ko razvoj informacijske tehnologije omogoča dostop do skoraj neomejene

količine podatkov o posameznih področjih. Po Ricciardiju hevristike in pravila palca zahtevajo manj miselnega napora, vendar so zaradi tega, ker gre v osnovi za poenostavitve, tudi manj natančne kot bolj podrobne odločitvene strategije ter lahko spričo tega privedejo do napačnih ali manj optimalnih odločitev. Vedenjski ekonomisti so odkrili, da so posamezniki še zlasti na področju financ in investicij podvrženi nelogičnemu vedenju, ki odstopa od ekonomsko racionalnega in je posledica kompleksnosti odločitev, povezanih s financami, ki posameznike silijo uporabljati hevristike in pravila palca, ki privedejo do pristranskosti in napačnih presoj.

Dodatno po Lusardijevi (2008, str. 2–4) nizka stopnja finančne pismenosti in pomanjkanje pravih informacij še dodatno otežujeta možnosti posameznikov, da bi si s primernim varčevanjem zagotovili varno in udobno upokožitev. Po njeno je zelo zahtevna že osnovna odločitev o varčevanju za pokojnino, saj mora posameznik, preden se odloči, najprej zbrati in nato napovedati prihodnje vrednosti za številne spremenljivke, kot so višina javne pokojnine oziroma socialnega zavarovanja, višine obrestnih mer, pričakovana stopnja inflacije in podobno. To predstavlja za večino prevelik kognitivni zalogaj. Podobno tudi Kogut in Dahan (2012, str. 1–3) ugotavljata, da je temeljni razlog za majhno zanimanje in posledično slabo vključenost v pokojninske načrte pomanjkanje znanja in kognitivne kapacitete za razumevanje informacij, povezanih s pokojninskim varčevanjem, ki jih posamezniki dobijo od delodajalcev ali države. Informacije in številne izbire večino zmedejo, zato se zatečejo k poenostavljenim rešitvam ali, če je le mogoče, odložijo odločitev o varčevanju.

Zakaj se večina zaposlenih po svetu kljub finančnim spodbudam s strani delodajalcev, ki jim sofinancirajo premije, in države, ki jih spodbuja z davčnimi olajšavami, ne vključi v pokojninske načrte? Choi in sodelavci pravijo (v Lusardi 2008, str. 22), da razlog ni v tem, da se zaposleni ne bi hoteli vključiti ali da menijo, da pokojninsko varčevanje ni dobro in potrebno. Njihove raziskave so potrdile prav obrnjeno, tj. da se večina zaposlenih želi vključiti v pokojninske načrte in da pogosto podajo odgovor, da se bodo vključili »v bližnji prihodnosti«. V raziskavi so ugotovili, da so vsi zaposleni, ki so se udeležili izobraževalnih seminarjev o varčevanju za pokojnino, zatrdili, da bodo v ta namen kmalu začeli varčevati, a se je nato v naslednjih treh mesecih dejansko odločil za varčevanje le eden od sedmih udeležencev seminarjev.

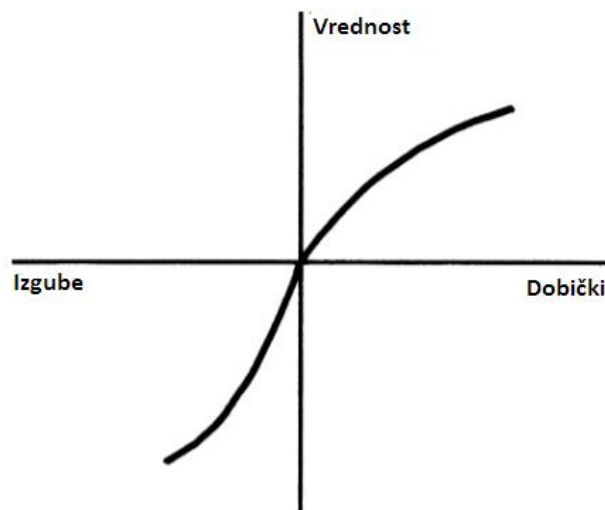
Po Benartziju (b. l.) je razkorak med »dobrimi nameni« zaposlenih in dejansko uresničitvijo teh namenov ogrožen. Posledično milijoni zaposlenih po vsem svetu delajo napako in ne varčujejo za svojo prihodnost. To razhajanje je mogoče po mnenju avtorja pripisati trem glavnim kognitivnim pristranskostim: nenaklonjenosti izgubi, nagnjenosti k statusu quo in osredotočanju na danes ali kratkovidnosti. Podobno ugotavlja Madrian (2014, str. 3), ki kot poglobljena razloga za odstopanje realnega vedenja posameznikov od teorije varčevanja navaja kognitivne omejitve in pristranskosti potrošnikov, ki jih bom podrobneje predstavil v nadaljevanju.

4.1 Nenaklonjenost izgubi

Nenaklonjenost izgubi (angl. *loss aversion*) predstavlja veliko občutljivost za morebitne izgube, ki je veliko večja kot zadovoljstvo ob enako visokih dobičkih. Po Thalerju (2012) je bolečina ob izgubi 100 dolarjev približno enkrat večja kot užitek, ko enako vsoto dobimo. Večina bi tako tvegala z možnostjo 50 : 50 le, če bi lahko izgubili 100 dolarjev in jih dobili 200.

Dognanja Thalerja temeljijo na raziskavah Kahnemana in Tverskija, ki sta v svoji teoriji izgledov (angl. *the prospect theory*) iz leta 1979 opredelila funkcijo koristi (angl. *the value function*) na osnovi izgub in dobičkov in ne na osnovi absolutne stopnje premoženja. Posameznikov njihovo absolutno stanje premoženja ne zanima toliko kot spremembe glede na neko referenčno vrednost, ki je določena, lahko pa se s časom tudi spreminja. Temeljne lastnosti so predstavljene na Sliki 9, kjer je funkcija koristi na področju izgub bolj strma kot na področju dobičkov (približno v razmerju 2 : 1), kar predstavlja večjo nenaklonjenost izgubam. Dodatno je konkavna na področju dobičkov, kar nakazuje na nepripravljenost ljudi za sprejemanje tveganj (angl. *risk aversion*), in konveksna na področju izgub, kar izkazuje večjo pripravljenost za sprejemanje tveganj v primeru izgub (angl. *risk seeking*) (Kahneman, 2003, str. 9).

Slika 9: Funkcija koristi



Vir: Prirejeno po D. Kahneman in A. Tversky: *Rational Choice and the Framing of Decisions*, 1986.

Podobno vedenje in nenaklonjenost izgubam so v eksperimentih opazili tudi pri živalih. Chen (2006, str. 4) je v poskusu s kapucinskimi opicami ugotovil, da prav tako bolj močno občutijo izgube kot dobičke. Psihologi pripisujejo nenaklonjenost izgubi evoluciji, saj je bilo z vidika preživetja pogosto bolje biti previden kot preveč pogumen. Benartzi (2012b, str. 4) navede primer s tigrom, ki se mu je bilo v divjini bolje izogniti v velikem loku, kot pa tvegati, da bi te opazil in pojedel. Nenaklonjenost izgubi se močno kaže pri vedenju posameznikov na borznih

trgih, ko zelo odlašajo s prodajo nedonosnih delnic, saj psihološko šele s trenutkom prodaje tudi realizirajo svojo izgubo. Nasprotno vlagatelji pogosto prodajo dobičkonosne delnice prehitro, vendar s tem vknjižijo dobiček, kar jih psihološko zadovolji (Benartzi, 2012b, str. 4–5).

Nenaklonjenost izgubi je povezana tudi z drugo psihološko pristranskostjo, ki pomembno vpliva na varčevanje zaposlenih za pokojnino – nagnjenostjo k statusu quo, ki je podrobneje predstavljena v naslednjem podpoglavju. Po Samuelsonu in Zeckhauserju (1988) se posamezniki namreč neradi odločajo za spremembe zaradi tega, ker se bolj osredotočajo na to, kaj lahko s spremembo izgubijo kot kaj lahko pridobijo.

Po Wernerju in Thalerju (1994, str. 9) obravnavamo posamezniki izgube in dobičke različno, ob čemer pripisujemo izgubam večji pomen. V povezavi z vključitvijo v namenske pokojninske varčevalne načrte, kot so 401(k) v ZDA, nenaklonjenost izgubi odvrča zaposlene, da bi varčevali za pokojnino. V zameno za prihranke v prihodnosti bi se morali namreč odpovedati delu svoje plače danes, nižje plače pa preprosto nočejo videti (Benartzi, 2012a, str. 104). Enako odvrča nenaklonjenost izgubi tiste zaposlene, ki že varčujejo za pokojnino, da bi povečali stopnjo varčevanja in povišali svoje mesečne prispevke, saj si tako še dodatno znižajo svojo plačo, česar pa nočejo občutiti. Tudi gospodinjstva se obnašajo podobno, saj se »navadijo« na določeno raven razpoložljivega dohodka in gledajo na nove potencialne stroške, kot je varčevanje, kot na izgubo. Do slednje čutijo veliko večji psihološki odpor kot do samega varčevanja, ki pomeni prihranek določene vsote sredstev (Benartzi & Thaler, 2004, str. 7). Podobno ugotavljata tudi Kogut in Dahan (2012, str. 2), da posamezniki, ki že varčujejo, vidijo mesečno na svojih izpiskih plače strošek premije, s katero varčujejo, in ker smo veliko bolj občutljivi na izgube in bomo prihranke prejeli šele v oddaljeni prihodnosti ob upokojitvi, nas to navdaja z negativnimi občutki glede varčevanja.

4.2 Nagnjenost k statusu quo

Nagnjenost k statusu quo (angl. *inertia*) predstavlja psihološki odpor proti spremembam, ki vpliva na številne odločitve posameznikov ali, rečeno bolje, na odlašanje. Povezana je z vedenjskim principom, poimenovanim kognitivna lenoba ali želja po minimizaciji razmišljanja, kadar je to mogoče. Že Herbert A. Simon, prvi psiholog, ki je prejel Nobelovo nagrado za ekonomijo, je poudarjal veliko vlogo minimizacije kognitivnega napora pri sprejemanju odločitev posameznikov (Benartzi, b. l.).

Odlasjanje spremlja vsakdanje življenje posameznika – od odlasjanja pri začetku hujšanja, prenehanju kajenja itd. – in na dolgi rok privede do neaktivnosti (Benartzi, 2012a, str. 9). Kahneman, Knetsch in Thaler (1991, str. 194) ponazorijo nagnjenost k statusu quo s preprostim zgledom kolega ekonomista, ki je tudi ljubitelj vina. Pred časom je slednji kupil zaboj bordoja in plačal po 10 dolarjev za steklenico. Cena vina je z leti nato zelo narasla in

danes bi lahko na dražbi prodal steklenico za 200 dolarjev. Ekonomist si občasno privošči kozarček omenjenega vina, vendar ga ne bi bil pripravljen ne prodati po ceni 200 evrov, ne kupiti dodatnih steklenic po enaki ceni. Njegovi psihološki tendenci po ohranitvi trenutnega statusa avtorji pripišejo še dodatno vedenjsko prvino, ki bo podrobneje predstavljena v nadaljevanju, to je t. i. učinek posesti (angl. *endowment effect*). V skladu s slednjim posamezniki zahtevajo več, da se odrečejo nečemu, kar imajo v posesti, kot pa bi bili pripravljeni plačati za nekaj enakega, česar še ne posedujejo.

Kako veliko vlogo igra nagnjenost k statusu quo, lahko prikažemo na primeru darovanja organov. V Nemčiji daruje svoje organe ob smrti približno 20 odstotkov prebivalstva, v sosednji Avstriji pa znaša delež takšnih kar 99,98 odstotka, kar predstavlja skoraj celotno prebivalstvo (Johnson & Goldstein, 2004, str. 1713–1716). Razlika je velikanska, razlaga pa povsem preprosta. V Nemčiji mora posameznik, ki bi želel darovati organe, podati v ta namen eksplicitno soglasje (t. i. opt-in princip), medtem ko je v Avstriji sistem obrnjen (t. i. opt-out princip) – predpostavlja se, da so darovalci samodejno vsi, razen tistih, ki se eksplicitno ne izrečejo proti. Rečeno drugače, privzeta izbira (angl. *default choice*) je, da si darovalec organov. To je v nasprotju s klasično ekonomsko teorijo, po kateri imajo privzete izbire omejen učinek na odločitve posameznikov in bi se morali posamezniki, če privzeta izbira ni v skladu z njihovimi dejanskimi preferencami, odločiti drugače. Primer darovanja organov kaže drastičen odklon od te teorije, saj dokazuje, da ljudje večinoma naredijo to, kar je privzeto (Benartzi, b. l.).

Kako malo ljudi se samodejno odloči za aktivno spremembo, se je pokazalo tudi leta 2013 v Avstriji, ko je v prvem letu le 285 aktivnih članov drugega pokojninskega stebra (nem. *Pensionskassen*) od skupaj 800.000 spremenilo svojo naložbeno politiko iz klasične v naložbeno politiko življenjskega cikla. V drugem letu se je število podvojilo, vendar to še vedno predstavlja le 0,007 odstotka članov (Ottawa, 2015). Nagnjenost k statusu quo in odlašanje sta ključni vedenji, zaradi katerih se skoraj tretjina zaposlenih v ZDA, ki so upravičeni do pokojninskih načrtov, vanje ne vključi. Odločitve glede vključitve, izbire naložbene politike pokojninskega načrta itd. namreč prevzamejo posamezniki in v odgovor si rečejo: »To bom preučil jutri«. In ta jutri nikoli ne pride (Benartzi, 2012a, str. 9). Tudi raziskave psihologov Tverskyja in Shafira (1992) ter Shafira, Simonsona in Tverskyja (1993) so potrdile, da povečanje kompleksnosti odločitev vpliva na to, da se posamezniki bolj izogibajo odločitvam, in privede do odlašanja (v Madrian in Shea, 2000, str. 25). Tudi posebna britanska raziskovalna komisija za pokojnine poudarja vpliv odlašanja na odločitve, povezane s pokojninskim varčevanjem, saj velik delež ljudi izraža, da je varčevanje dobro in zaželeno, vendar svoje odločitve o začetku odlagajo, pogosto v neskončnost (The Pension commission, 2004, str. 208).

Privzeta izbira večine pokojninskih načrtov v ZDA in drugod (velja tudi za Slovenijo) je podobna kot sistem darovanja organov v Nemčiji. Gre za tako imenovane opt-in sisteme, pri katerih mora posameznik eksplicitno izjaviti, da se želi vključiti v pokojninski načrt, in začeti

varčevati. Posameznik mora tako izvesti aktivnost, ki predstavlja kognitivni napor, in se vključiti, če aktivnosti ne izvede, se smatra, da ne želi varčevati Benartzi (b. l.).

Samuelson in Zeckhauser (1988) sta v seriji vedenjskih eksperimentov potrdila, da se posamezniki izogibajo spremembam in težijo k ohranitvi statusa quo. To pristranskost razlagata s tem, da je ohranjanje statusa quo racionalna odločitev, če je zamenjava povezana s transakcijskimi stroški. Po Madrianu in Sheu (2000, str. 32) predstavljajo transakcijske stroške v primeru spremembe pri pokojninskih načrtih čas in kognitivni napor, da posameznik zbere informacije o alternativnih možnostih, o njih razmisli, in nato dejanska izvedba (npr. izpolniti obrazec za izstop, zamenjati naložbeno politiko in podobno). Druga razlaga po omenjenih avtorjih so t. i. kognitivna nerazumevanja (angl. *cognitive misperceptions*), ki predstavljajo odziv posameznika na kompleksne odločitve, pri katerih slednji poenostavi možnosti, nekatere pa celo ignorira. Privzeta izbira glede vključitve, višine prispevka ali naložbene politike pa je edina že podana in zaradi tega ima v primeru kompleksnih izbir več možnosti, da bo izbrana.

4.3 Kratkovidnost

Psihološka pristranskost kratkovidnosti (angl. *myopia*) ali nagnjenost k sedanjosti predstavlja tendenco ljudi, da osredotočajo svoje misli le na trenutno stanje, in njihovo nezmožnost osredotočanja misli na oddaljeno prihodnost. Ta pristranskost je še posebno izrazita pri dolgoročnih varčevanjih, med katera zagotovo spada tudi varčevanje za pokojnino. Posledično se mlajši še težje odločijo, da bodo začeli varčevati za pokojnino, ki je zelo oddaljena, ko pa se oddaljenost zmanjšuje, se povečuje tudi nagnjenost posameznikov k varčevanju. A žal, če začnemo varčevati za pokojnino pri 40 ali 50 letih, v večini primerov ne zberemo dovolj sredstev, ki bi nam zagotovila dostojno življenje v pokoju (Benartzi, 2012a, str. 10–11).

Preprost eksperiment prikazuje, kako močno časovna perspektiva vpliva na odločitve posameznikov, ki so jih obvestili, da jim bodo na dogodku, ki bo potekal čez en teden, ponudili na izbiro zdrave prigrizke (banane) ali manj zdrave prigrizke (čokolado). Soočeni z izbiro, ki jih bo čakala šele čez en teden, je le četrtnina vprašanih izjavila, da jih bo premamila čokolada in jo bodo izbrali namesto banan. Po enem tednu, na dejanskem dogodku, ko so se isti posamezniki soočili z enako izbiro, jih je podleglo skušnjavi in izbralo čokolado kar tri četrtine (Read & Leeuwen, 1998, v Benartzi, 2012a, str. 108). Negativni vpliv kratkovidnosti posameznikov pri varčevanju za pokojnino so ugotovili tudi v posebni britanski raziskovalni komisiji za pokojnine (The Pension Commission, 2004, str. 206) – posamezniki zaradi svoje kratkovidnosti odlagajo odločitve, povezane z dolgoročnim varčevanjem. Te so prepogosto še preveč kompleksne, kar dodatno prispeva k odlašanju in posamezniki se pogosto odločijo šele, ko jih v to »prisili« zunanji agent, kot je država, delodajalec ali prodajalec zavarovanj.

Kako kratkovidni so posamezniki pri sprejemanju odločitev o vključitvi v pokojninski načrt delodajalca, sta v raziskavi, v kateri so sodelovali uslužbenci večje ameriške univerze,

dokazala Benartzi in Thaler (1997, str. 4). Ugotovila sta, da se je večina zaposlenih odločila o vključitvi v pokojninski načrt ter izbrala višino mesečnega vplačila in naložbeno politiko v manj kot eni uri. Dodatno se je večina o svoji odločitvi posvetovala le z družinskimi člani. Hitrost same odločitve ne bi bila tako zaskrbljujoča, če bi posamezniki pozneje svoje odločitve revidirali in o njih ponovno premislili. A študije (med drugim Samuelsona in Zeckhauserja (1988) ter Ameriksa in Zeldsa (2004)) so pokazale, da je kar 100 oziroma 87 odstotkov zaposlenih, vključenih v pokojninski načrt delodajalca, izvedlo v času svoje delovne dobe le eno spremembo ali celo nobene, kar se tiče naložbene politike, v skladu s katero so naložena njihova sredstva za pokojnino (Goldstein, 2008, str. 440).

Dodatno kratkovidnost v povezavi s predhodno opisano nenaklonjenostjo izgubam (angl. *myopic loss aversion*) vpliva na izbiro naložbene politike tistih zaposlenih, ki jim uspe premagati prvo oviro in začnejo varčevati za pokojnino, saj se večina preveč osredotoča na danes in se negativno odzove na kratkotrajne izgube v portfelju. Posledično izberejo zelo konservativno naložbeno politiko, ki pa zmanjša njihove potencialne dolgoročne donose. Pri pokojninskem varčevanju bi morali biti v ospredju dolgoročni donosi in zaradi dolgoročnosti varčevanja si lahko posamezniki privoščijo tudi bolj agresivno naložbeno politiko z večjim deležem delnic v naložbenem portfelju, ki lahko na dolgi rok pozitivno pripomore h končni vsoti njihovih pokojninskih prihrankov (Benartzi, 2012a, str. 10–11). Tudi Thaler (1999, str. 7) ugotavlja, da dolgoročne investitorje bolj skrbijo kratkoročne izgube ali dobički v portfelju, medtem ko ostaja dolgoročna perspektiva v ozadju. To se kaže v preveč konservativnih naložbenih politikah posameznikov, ki varčujejo za pokojnino, saj bi morali ob dovolj dolgi časovni perspektivi večino naložb investirati v delnice. Da je dejansko stanje prav obrnjeno, so z analizo naložb pokojninskih skladov v Srednji in Vzhodni Evropi ugotovili tudi Berk in sodelavci (2013b, str. 20).

Nenaklonjenost izgubam je po Conleyju (b. l.) še zlasti vplivna v današnjih časih, ko sodobna tehnologija omogoča spremljati naložbene portfelje v realnem času. Posameznik, ki redno sledi svojemu portfelju, ko ta beleži izgube, si tako zadaja psihološke izgube, ki jih, kot je bilo opisano, občutimo močneje kot enake dobičke. Tako se nabira psihološki pritisk, ki lahko povzroči paniko in botruje prodaji naložb, ki so delale izgubo, čeprav so bile v skladu z dolgoročnim naložbenim načrtom in bi na dolgi rok izkazale dobičke. Ta vedenjska pristranskost bo posebno pomembna pri novih naložbenih politikah življenjskega cikla v okviru PDPZ v Sloveniji, ki jih omogoča Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju ZPIZ-2. Zavarovanec, ki bo vključen v sklad z dinamično naložbeno politiko z velikim deležem delnic v portfelju, bo v enem letu utrpel izgubo, kar ga bo prestrašilo in bo izkoristil zakonsko možnost⁹ prehoda v manj tvegani sklad z zajamčenim donosom, v katerem bo nato ostal do upokojitve. Ob preobratu trgov bo tako zamudil večjo rast tečajev, saj bodo donosi v skladu zajamčenega donosa nižji od donosov v bolj tveganim skladu. Tako je bolj verjetno, da bo imel zavarovanec ob upokojitvi prihranjenih manj sredstev, kot bi jih lahko imel, če bi v

⁹ Po zakonu ZPIZ-2 (Uradni list RS, št. 96/2012) ima zavarovanec PDPZ, ki je vključen v naložbeno politiko življenjskega cikla, pravico enkrat letno brezplačno prestopiti v manj tvegani podsklad in vanj prenesti tudi do tedaj privarčevana sredstva.

celotnem obdobju varčevanja vztrajal pri na začetku zastavljeni naložbeni politiki življenjskega cikla.

4.4 Učinek posesti

Psihološke raziskave so razkrile še eno od pristranskosti, imenovano učinek posesti (angl. *endowment effect*), ko posamezniki zahtevajo več, da bi se odrekli nečemu, kar imajo v posesti, kot pa bi bili pripravljeni plačati za nekaj enakega, česar še ne posedujejo. Povedano poenostavljeno, posameznik bolj ceni nekaj, kar ima, zgolj zaradi dejstva, ker ima to v posesti (Roeckelein, 2006, str. 147). Delovanje tega psihološkega učinka najlažje ponazorimo s tem, da posameznik zahteva večje plačilo za nekaj, kar ima že v posesti, kot za nekaj enakega, česar še nima. Kahneman s sodelavci (1991, str. 194–197) ob že omenjenem zgledu ekonomista, ki poseduje nekaj steklenic bordoja, ki jih je pred nekaj leti kupil za 10 dolarjev, zdaj pa jih ni pripravljen prodati po 200 dolarjev niti za to ceno kupiti novih, navede še eksperiment, v katerem so razdelili posameznike v dve skupini, pri čemer je morala ena od njih skodelice za kavo, ki so jim jih dali, prodati, druga pa jih kupiti. Pokazalo se je, da so tisti, ki so prejeli skodelice v posest in so jih morali prodati, zahtevali zanje precej višjo ceno (7 USD), kot so bili pripravljeni za skodelice odšteti v drugi skupini (le 3 USD).

Psihološki učinek je potrdila tudi študija, pri kateri so z magnetno resonanco spremljali možganske odzive posameznikov, ki so prodajali in kupovali različne predmete. Ko so vključeni v raziskavo prodajali predmete, ki so jih imeli predhodno v posesti, so pri njih zabeležili povišane aktivnosti v možganskih predelih, ki so nakazovali večji psihološki odpor do prodaje teh predmetov v primerjavi s predmeti, ki jih niso imeli v posesti (Knutson, Clark, d'Ambrosio, McDermed & Sawant, 2008). V povezavi s pokojninskim varčevanjem učinek posesti pozitivno deluje na tiste posameznike, ki so vključeni v pokojninske načrte, saj bolj cenijo vključitev, ko so že dejansko vključeni, kot le potencialno vključitev, ko še niso vključeni. V tej funkciji služi učinek posesti skupaj z nagnjenostjo k statusu quo k zadrževanju zaposlenih v pokojninskih načrtih, saj bodo ti veliko težje izstopili iz varčevanja in ga bodo zgolj zaradi dejstva, ker so vanj vključeni, tudi bolj cenili kot še ne vključeni zaposleni (Madrian & Shea, 2000, str. 29).

4.5 Sidranje

Sidranje predstavlja vedenjski vzorec posameznikov, da se pri odločanju najprej osredotočijo na neko izhodiščno referenčno vrednost (sidro), glede na katero se nato odločajo. Ugotovljeno je bilo, da pri odločitvi o varčevanju za pokojnino v okviru kolektivnih pokojninskih načrtov predstavljata temeljno »sidro« privzeta stopnja varčevanja in privzeta naložbena politika (večina načrtov v ZDA ima določeno osnovno stopnjo varčevanja in osnovno naložbeno politiko, ki jo lahko posameznik spremeni), glede na kateri posamezniki presoja in primerjajo vse druge možne izbire (Mitchell & Utkus, 2003, str. 17–18). Po Shillerju (2000, str. 135–140) je sidranje prisotno tudi pri investitorjih, saj predstavlja zadnja cena za določeno delnico, ki so si jo zapomnili, njihovo sidro, glede na katerega se odločajo o nakupu ali

prodaji delnice. Drugo pogosto sidro na borznih trgih predstavljajo posamezni mejniki pri vrednosti delnic in borznih indeksov, ki jih pogosto predstavljajo rekordne okrogle vrednosti – denimo ko je indeks Dow Jones Industrial Average 29. maja 1999 prvikrat dosegel vrednost 10.000 točk. Podobno investorji cene posameznih delnic sidrajo na cene drugih delnic in posledično dvig ali padec ene delnice vpliva na padec cene druge, čeprav med njima ne obstaja nobena dejanska povezava. Primerjave vrednosti in gibanja tečajev nepremičninskih skladov, ki kotirajo na borzi, so prav tako izkazale večje korelacije s preostalimi borznimi tečaji kot pa z gibanjem samega nepremičninskega trga, na katerem so osnovani. Shiller loči med dvema vrstama psihološkega sidranja: **kvantitativno sidranje** (angl. *quantitative anchors*) je povezano predvsem z odločitvami posameznikov glede nakupa delnic in njihovo predstavo, ali so borzni trgi precenjeni ali podcenjeni. Ključna je primerjava med številčnimi vrednostmi, medtem ko pri **moralnem sidranju** (angl. *moral anchors*) prevladuje vpliv intuicije in čustev, povezanih v zgodbe, ki obkrožajo posamezne investicije.

Nazoren primer moralnega sidranja je investiranje pokojninskih prihrankov v delnice podjetja, v katerem so posamezniki zaposleni (t. i. company stock option). Na odločitve zaposlenih vplivajo zgodbe in čustva, ki so v primeru lastnega podjetja močnejša, dodatno imajo zaposleni lažen občutek, da poznajo podjetje, v katerem so zaposleni, in mu zaradi tega bolj zaupajo kot drugemu podjetju, čeprav lahko to realno posluje bolje (Shiller, 2000, str. 140). Tudi Benartzi in Thaler (2007, str. 90) izpostavljata vlaganje pokojninskih prihrankov v delnice lastnega podjetja kot tipičen primer naivne razpršitve premoženja, saj bi bilo veliko razumneje vlagati prihranke drugam kot pa v delnice podjetja, v katerem so posamezniki zaposleni. Ti se tako izpostavljajo večjemu tveganju in lahko v primeru slabega poslovanja podjetja ali celo stečaja izgubijo službo in svoje pokojninske prihranke. Kljub odmevnim primerom stečajev podjetij, kot sta Enron in WorldCom, v katerih so zaposleni izgubili poleg služb tudi svoje celotne pokojninske prihranke, ima še vedno približno 5 milijonov Američanov 60 odstotkov svojih pokojninskih prihrankov investiranih v delnice podjetja, v katerem so zaposleni.

To sta potrdila tudi Mitchell in Utkus (2003, str. 22), ki interpretirata raziskavo ameriške finančne družbe Vanguard iz leta 2003, po kateri je dve tretjini anketiranih zaposlenih, ki so vključeni v kolektivne pokojninske načrte, ocenilo delnice podjetja, v katerem so zaposleni, kot manj ali enako tvegane naložbe, kot je razpršeni delniški sklad. Le tretjina je označila delnice podjetja, v katerem so zaposleni, kot bolj tvegane.

4.6 Naivna razpršitev naložb

Z investiranjem pokojninskih prihrankov v delnice podjetja, v katerem so posamezniki zaposleni, v povezavi z moralnim sidranjem, opisanim v predhodnem poglavju, posamezniki ne le tvegajo, da bodo ob morebitnem stečaju podjetja izgubili poleg službe tudi vse svoje pokojninske prihranke, vendar tudi povsem neprimerno razpršijo svoje premoženje z vidika potencialnega donosa, saj ima razpršeni portfelj večje možnosti za dolgoročno višji donos kot naložba zgolj v delnice enega podjetja. Raziskave so pokazale, da zaposleni z investiranjem v

delnice lastnih podjetji zamujajo polovico potencialnega donosa, ki bi ga lahko imeli z investiranjem v razpršeni portfelj (Benartzi & Thaler, 2007, str. 91).

Naivna razpršitev ali diverzifikacija predstavlja skupek različnih vedenjskih pristranskosti in t. i. pravil palca, ki jih posamezniki uporabljajo, da se lažje soočijo s kompleksno odločitvijo, kam investirati svoje pokojninske prihranke. Za razliko od Slovenije in PDPZ, kjer zavarovanci do leta 2015 sploh niso imeli možnosti izbrati naložbene politike za svoje prihranke in so bili vsi vključeni v enotno naložbeno politiko zajamčenega donosa,¹⁰ imajo člani drugega in tretjega pokojninskega stebra v večini držav že dolgo časa veliko možnosti, kam investirati svoje pokojninske prihranke. Kako se je večina soočila s temi možnostmi, najbolj nazorno priča »priznanje« Nobelovega nagrajenca za ekonomijo in enega od utemeljiteljev moderne teorije portfelja Harryja Markowitza, ki je o razpršitvi lastnega pokojninskega portfelja v okviru pokojninskega načrta univerze dejal: »Moral bi izračunati zgodovinske kovariance različnih naložbenih možnosti in izdelati učinkovito napoved, vendar ... sem razdelil svoje prispevke polovico v obveznice in polovico v delnice z namenom minimizacije svojega obžalovanja v prihodnje.« (Zweig, 1998 v Benartzi & Thaler, 2001, str. 80) Podobno je v obdobju, ko so pokojninski načrti ameriških univerz omogočali le dve naložbeni možnosti, storila več kot polovica vseh vključenih zaposlenih (Benartzi & Thaler, 2007, str. 96). Po Simonsonu (1990, str. 152) ima veliko vlogo pri tem, zakaj posamezniki sploh razpršijo svoje naložbe, že predhodno opisana vedenjska pristranskost nenaklonjenost izgubi, zaradi katere ljudje niso prepričani v svoje izbire in zaradi strahu pred izgubo raje izberejo več možnosti ter si tako povečajo možnosti, da ne izgubijo vsega.

Benartzi in Thaler (2007, str. 86–87) sta popularno strategijo naivne razpršitve Markowitza in drugih, ki jo je prvi raziskal Itamar Simonson leta 1990, označila kot »pravilo $1/n$ «. Pri tej strategiji posameznik, soočen z izbiro med »n« naložbenimi možnostmi, enakomerno razporedi sredstva med vse možnosti. Če ima na voljo štiri možnosti, razdeli sredstva na štiri enake dele in v vsako možno naložbo investira četrtno sredstev. Pravilo » $1/n$ « ima lahko resne posledice na donosnost portfelja, saj posamezniki ob zmotnem mišljenju, da so razpršili svoje pokojninske prihranke med različne naložbe, tega v resnici ne dosežejo. To prikazuje študija, v kateri so zaposlenim na ameriški univerzi UCLA ponudili pet različnih skladov, v katere so lahko poljubno investirali svoje pokojninske prispevke. Prva skupina je imela na izbiro štiri delniške sklade in en sklad dolžniških vrednostnih papirjev, medtem ko je imela druga skupina na izbiro štiri sklade dolžniških vrednostnih papirjev in en delniški sklad. Ponudba skladov je pomembno vplivala na odločitve zaposlenih, saj so v prvi skupini zaposleni investirali v delniške sklade 68 % vplačil, medtem ko so jih v drugi skupini namenili delniškemu skladu le 43 %.

¹⁰ Šele Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju ZPIZ-2 (Uradni list RS, št. 96/2012) je omogočil zakonsko podlago za nove naložbene politike v okviru PDPZ, poimenovane življenjski cikel, po katerih bodo izvajalci dodatnega pokojninskega zavarovanja lahko svojim članom ponudili bolj dinamične naložbene politike z večjim deležem delnic v svoji sestavi, ki se bodo prilagajale glede na starost posameznega zavarovanca (v mlajših letih bo imel večji delež delnic v portfelju, ki se bo nato zmanjševal in na koncu prešel v zajamčeni donos enako kot v stari naložbeni politiki zajamčenega donosa, kjer večino naložb v portfelju predstavljajo državne obveznice).

Ko postane izbira prevelika, posamezniki prilagodijo pravilo »1/n« tako, da vzamejo iz vsake kategorije eno izbiro, denimo en delniški sklad, en obvezniški sklad, en nepremičninski sklad itd., in med njimi enakovredno razporedijo sredstva. Dodatno je pravilo veliko bolj popularno ob izbirah sodih števil, ki so lažje deljiva (npr. 2, 4, ali 6). Pri treh možnostih so ugotovili, da posamezniki radi uporabijo drugo pravila palca in razdelijo sredstva 50 % v eno izbiro, 25 % v drugo in 25 % v tretjo (Benartzi & Thaler, 2007, str. 88). Ko postane izbira naložbenih možnosti prevelika, lahko deluje na odločitev posameznikov, ali se sploh vključiti v pokojninski načrt, celo negativno. Kot je ugotovila britanska raziskovalna komisija za pokojnine je namreč pri zaposlenih, ki imajo na izbiro več kot 20 naložbenih možnosti, manjša možnost vključitve kot pri zaposlenih, ki imajo na voljo le tri možnosti (The Pension Commission, 2004, str. 210).

Navedeno teorijo so v svoji analizi pokojninskega načrta večjega britanskega podjetja s 3.629 člani potrdili Byrne, Blake in Mannion (2007, str. 16–18), saj jih je od tistih zaposlenih, ki so investirali svoje prihranke v dva sklada, 50,8 % razdelilo svoje prihranke točno 50 % v en sklad in 50 % v drugi sklad, preostalih 16 % pa je razdelilo sredstva 75 % v en sklad in 25 % v drugega. Vsi preostali so razdelili naložbe med obema skladoma na druge okrogle odstotke, za takšno razdelitev se jih ni odločilo le 5,7 %. Pristranskost izbire okroglih števil je podrobneje predstavljena v nadaljevanju.

4.7 Preferenca izbire okroglih števil

Pogosto ugotovljena pristranskost, ki se pojavi na različnih področjih, kjer posamezniki izbirajo med različnimi možnostmi, je preferenca do izbire okroglih števil, to je števil, ki se končajo s številom nič (npr. 100), ali polokroglih števil, ki se končajo s številom pet ali so večkratniki števila pet (npr. 55). Lynn, Flynn in Helion (2013, str. 10–16) so v svoji raziskavi o uporabi samopostrežnih bencinskih črpalk v ZDA odkrili, da je 56 % oseb, ki so si same natočile gorivo, natočilo do povsem okroglega zneska za plačilo natočenega goriva do dveh decimalk natančno (npr. 50,00 USD), dodatnih 7% pa jih je natočilo do decimalke XX,01 dolarjev (npr. 50,01 USD), kar nakazuje, da so v resnici želeli natočiti do okrogle decimalke.

Preferenca do okroglih števil je prisotna tudi pri investiranju, saj deluje skupaj s pristranskostjo sidranja, opisano v poglavju 4.5, ko vlagatelji preferirajo in uporabljajo kot izhodišče za svoje ocene posamezne mejnike pri vrednosti delnic in borznih indeksov, ki jih pogosto predstavljajo rekordne okrogle vrednosti – denimo ko je indeks Dow Jones Industrial Average 29. maja 1999 prvokrat dosegel vrednost 10.000 točk (Shiller, 2000, str. 135–140). Podobno vedenje opisuje tudi Timarr (2010), in sicer da posamezniki v okvirih, v katerih lahko sami določajo ceno izdelkov, preferirajo navajanje okroglih cen (npr. 1,00 USD) ali cen, ki so deljive s številom pet (npr. 1,50 USD). To so v svoji analizi potrdili tudi Lynn, Flynn in Helion (2013, str. 6–7), ki so analizirali, koliko so bili posamezniki pripravljeni plačati za prenos računalniške igre *The world of GOO*. Računalniško igro si je ob njeni prvi obletnici lahko prenesel preko interneta vsak uporabnik, ki je za to plačal znesek po svoji izbiri. Analiza 65.535 prenosov igre je pokazala, da so uporabniki plačali zneske v razponu

od 0,01 dolarja do 150,00 dolarjev, pri čemer je kar 57 % vseh uporabnikov za igro plačalo okrogel znesek, zaokrožen na celo število (npr. 1,00 USD).

Veliko naklonjenost do izbire okroglih števil in večkratnikov števila pet sta v analizi podatkov o višini napitnin v ameriški restavraciji ugotovila tudi Flynn in Greenberg (v Lynn et al., 2013, str. 8–9). Analiza 9.384 računov plačil s kreditno kartico v restavraciji v New Yorku, ki so obsegali napitnine v razponu od 0,05 do 150,00 dolarjev, je pokazala, da je kar 73 % vseh strank izbralo za napitnino okroglo celo število (npr. 5,00 USD), dodatnih 8 % pa je zaokrožilo napitnino na pol dolarja (npr. na 5,50 USD). Analiza je dodatno razkrila preferenco do zaokroževanja napitnin na večkratnike števila pet, saj je kar 21 % vseh napitnin vsebovalo na zadnjem mestu dolarskega zneska število pet (npr. 55,00 USD ali 25,00 USD). Analiza razkriva še dodaten primer preference do okroglih števil, saj je kar 23 % strank, katerih račun ni znašal celo število (npr. XX,00 USD), izbralo napitnino v takšnem znesku, da je bila vsota računa skupaj z napitnino celo število (npr. znesek računa 12,40 USD in napitnina 2,60 USD, kar predstavlja vsoto 15,00 USD).

Zakaj posamezniki preferirajo izbiro okroglih števil, različne raziskave (Coupland (2011), Estelami (1999), Schindler in Wiman (1989)) potrjujejo z dejstvom, da si okrogla števila lažje zapomnimo in z njimi lažje izvajamo matematične operacije, kot so deljenje, seštevanje in podobno. Okrogla števila so zato pogosteje uporabljena v publikacijah – od učbenikov do revij – in so posameznikom tako bolj poznana in domača. Lynn, Flynn in Helion (2013, str. 3–4) tem razlagam dodajajo še subjektivno preferenco posameznikov, ki imajo preprosto raje okrogle številke, čeprav za tem njihovim vedenjem stoji več nezavednih razlogov.

4.8 Miselno razvrščanje

Lastnost miselnega razvrščanja (angl. *mental accounting*) predstavlja tendenco ljudi, da razporedijo svoje osebne finance na več »mentalnih računov« ali delov in da na svoje premoženje ne gledajo kot na celoto. Tako si mentalno ustvarimo »fond«, v katerem varčujemo za novi avtomobil, za pokojnino, za otroke in podobno. Za posamezne mentalne račune sprejemamo tudi različne stopnje tveganja, vendar zaradi psiholoških omejitev večina ne gleda na svoj celotni portfelj premoženja, ampak se osredotoča na posamezne dele. Stopnja tveganja oziroma sestava naložb v celotnem premoženju posameznika zato lahko odstopa od optimalne (Byrne & Utkus, 2015, str. 16).

Tudi po Samsonu (2015, str. 48–49) ljudje svojih prihodkov in prihrankov ne obravnavajo kot enotno premoženje, temveč jih razdelijo na posamezne mentalne račune ali okvire, katerim pripisujejo različne lastnosti – denimo del sredstev je namenjen trenutni potrošnji, del varčevanju in podobno. Tako posamezniki majhne prejemke pri igrah na srečo, kot je, na primer, dobiček 50 evrov, razporedijo mentalno kot trenutni prihodek in ga zelo verjetno hitro porabijo, večje nenadne prejemke, kot je, denimo, 20.000 evrov dediščine, pa ljudje pogosteje uvrstijo med svoje dolgoročno premoženje, ki ga ne porabijo hitro ali ga privarčujejo. Primer miselnega razvrščanja predstavlja plačilo prek kreditnih kartic z odloženim plačilom, ki jih

posamezniki dojemajo drugače kot plačila z gotovino. Po teoriji miselnega razvrščanja je različno dojemanje povezano s tem, da kreditne kartice z odloženim plačilom mentalno ločijo nakup od plačila, zaradi česar je plačevanje s kreditnimi karticami bolj popularno kot plačilo z gotovino, saj se zaradi odložitve mentalno pozabi na plačilo.

Benartzi in Thaler (2001, str. 95–96) opisujeta zanimiv primer, ki združuje poprej opisano pristranskost naivne razpršitve naložb v delnice podjetja, v katerem so posamezniki zaposleni, in pristranskost miselnega razvrščanja. Po teoriji bi morali posamezniki naložbe v delnice podjetja, v katerem so zaposleni, upoštevati pri svoji strategiji razpršitve naložb med delnice in dolžniške vrednostne papirje s fiksnim donosom, vendar je analiza naložbene politike zaposlenih v 170 pokojninskih načrtih pokazala drugače. V raziskavo je bilo vključenih 67 pokojninskih načrtov, ki so med možnimi naložbami pokojninskih prihrankov omogočali tudi naložbe v delnice lastnega podjetja, in 103 pokojninski načrti, ki tega niso omogočali. V slednjih so zaposleni, vključeni v pokojninske načrte, razpršili svoje prihranke skoraj točno polovico v delniške naložbe (49,19 %) in polovico v dolžniške naložbe s fiksnim donosom (45,95 %) v skladu s poprej predstavljenim pravilom palca, da svoje naložbe razpršijo »čez palec« na dva dela. V pokojninskih načrtih, ki omogočajo investiranje sredstev pokojninskega načrta v delnice podjetja, v katerem so posamezniki zaposleni, pa je nad pravilom palca 50 : 50 prevladala pristranskost miselnega razvrščanja. V teh načrtih 41,98 % sredstev investiranih v delnice lastnega podjetja, ki dejansko spadajo med delniške naložbe, in po teoriji bi morali zaposleni preostanek razpršiti večinoma v naložbe s fiksnim donosom. A podatki razkrivajo drugače. Posamezniki naložb v delnice podjetja, v katerem so zaposleni, niso uvrstili med delniške, ampak so jih umestili v drugi mentalni račun. Preostanek sredstev so zato ponovno razdelili po pravilu 50 : 50 in od preostalih 58,02 % sredstev investirali 29,26 % v delniške naložbe in preostalih 28,76 % v naložbe s fiksnim donosom. Tako so investirali v delniške naložbe večino svojih sredstev (približno dve tretjini) in ne polovico kot v pokojninskih načrtih brez možnosti investiranja v delnice lastnega podjetja, kar nakazuje, da delnic lastnega podjetja ne dojemajo kot drugih delnic, ampak kot ločeno entiteto.

4.9 Reprezentativnost

Pristranskost reprezentativnosti (angl. *representativeness*) sta obširno raziskovala Kahneman in Tversky (1974, str. 1124–1130), ki menita, da predstavlja vedenje ljudi, da vidijo v majhnih nizih naključnih števil vzorce in da poskušajo pri odločanju iz nepoznanih podatkov vzpostaviti določen red oziroma strukturirati te v resnici nepovezane informacije. Tovrstno vedenje je mogoče opaziti na številnih področjih, ko se posamezniki soočajo s presojo verjetnosti naključnih dogodkov. Samson (2015, str. 53–54) poudarja vidik pojava reprezentativnosti, ki sta ga prva izpostavila Kahneman in Tversky (1972, str. 2), ko posamezniki primerjajo verjetnosti, da predmet ali dogodek A pripada kategoriji B, na podlagi podobnosti predmeta ali dogodka A s tipičnim predstavnikom te kategorije. Dva povsem nepovezana dogodka se zato lahko zdita enako verjetna, ker posamezniki napovedujejo verjetnosti dogodkov glede na to, kako reprezentativni se jim zdijo glede na podatke, ki jih

imajo. To Samson ponazarja ob zgledu osebe po imenu Bob, ki je velik ljubitelj opere in na počitnicah rad obiskuje umetnostne muzeje. Ko je odraščal, je rad igral šah z družinskimi člani in prijatelji. Katera možnost je bolj verjetna: možnost A, da Bob igra trobento v simfoničnem orkestru, ali možnost B, da je kmet? Velika večina bi zaradi opisa Boba, ki se ujema s stereotipno predstavo o klasičnih glasbenikih in ne s predstavo o kmetih, izbrala možnost A. Vendar je v resnici bolj verjetno, da je Bob kmet, saj kmetje predstavljajo veliko večji del prebivalstva kot klasični glasbeniki, ki igrajo trobento v simfoničnem orkestru.

Do pristranskosti reprezentativnosti prihaja večinoma zaradi neupoštevanja velikosti vzorca, saj se posamezniki ne zavedajo, da se odločajo na podlagi premajhnih vzorcev, ki ne omogočajo učinkovitega sklepanja. Dodatno prihaja do reprezentativnosti zaradi vedenja, poimenovanega hazarderska zmota (angl. *gamblers fallacy*). V tem primeru posameznik verjame tako imenovani lokalni reprezentativnosti posameznega pojava, kar najlažje ponazorimo z metom kovanca, pri katerem nastopi daljše zaporedje, ko pade na eno stran, denimo na t. i. glavo (angl. *heads*). Posamezniki verjamejo, da bo zaradi reprezentativnosti moral oziroma bo bolj verjetno kot 50 : 50, da bo v naslednjem metu padel na drugo stran in s tem povrnil reprezentativnost (Kahneman in Tversky, 1972, str. 6). Podobno igralci ameriške rulete po dolgem nizu sodih števil verjamejo, da za naslednji met obstaja večja možnost, da bo kroglica padla na liho številko, čeprav je v resnici možnost za to pri vsakem metu povsem enaka in zaporedje preteklih izidov nima nobenega vpliva na naslednjega.

V povezavi z varčevanjem za pokojnino po Mitchellu in Utkusu (2003, str. 19–20) naletimo na reprezentativnost pri posameznikih, ki se odločajo, v katere naložbe investirati prihranke za pokojnino, saj se preveč zanašajo na pretekle podatke o donosih posameznih naložb. Osredotočajo se na kratka obdobja donosov posameznih naložb in sklepajo o tem, katera naložba je po njihovem dobra in primerna za investiranje v prihodnosti, že, denimo, na podlagi triletnih preteklih donosov, čeprav so lahko donosi zadnjih preteklih treh let splet naključji ali drugih tržnih okoliščin in ne odražajo realnih karakteristik posamezne naložbe ali v primeru skladov in drugih strukturiranih finančnih produktov sposobnosti posameznih upravljavcev teh naložb.

4.10 Okvirjanje

Vpliv okvirjanja (angl. *framing*) na odločitve posameznikov sta prva izpostavila Kahneman in Tversky. Po njunih ugotovitvah na odločitve posameznikov poleg vsebine vprašanja, ki je povezano z izbiro, vpliva tudi to, v kakšen okvir je umeščena izbira. Dodatno vplivajo na odločitve tudi norme, navade in osebne značilnosti posameznikov (Kahneman & Tversky, 1981, str. 453). Tudi Mitchell in Utkus (2003, str. 8) pripisujeta temu, kako je postavljeno posamezno vprašanje, velik pomen, in menita, da to vpliva na vsebino samega odgovora.

Izbire so lahko posameznikom predstavljene v različnih okvirih in kako pomembno to vpliva na končne odločitve, nazorno kaže naslednji zgled Kahnemana in Tverskija (1981, str. 453–454). Sodelujoče v raziskavi so zaprosili, naj izberejo način zdravljenja za 600 oseb, ki so

zbolele za smrtonosno boleznijo. Prvi skupini so ponudili dve metodi zdravljenja: metodo A, pri kateri bo 200 ljudi preživel; metodo B, pri kateri obstaja tretjina možnosti, da bo preživel vseh 600 ljudi, vendar hkrati dve tretjini možnosti, da bodo umrli vsi. Večina (72 %) sodelujočih je izbrala metodo A, saj prevlada naklonjenost gotovemu izidu rešitve, ki omogoča rešiti 200 življenj, nad tveganjem s tretjino možnosti, da bi rešili smrti 600 oseb. Drugi skupini so enako izbiro metod zdravljenja predstavili drugače: v primeru izbire metode A bo umrlo 400 ljudi; v primeru izbire metode B obstaja tretjina možnosti, da ne bo umrl nihče, in dve tretjini možnosti, da bodo umrli vsi. Večina (78 %) sodelujočih je zdaj izbrala metodo B, saj je gotova smrt 400 ljudi manj sprejemljiva kot tveganje z dvema tretjinama možnosti, da bodo umrli vsi. Ugotovitve kažejo na še eno splošno vedenjsko lastnost, da se posamezniki v primeru dobičkov izogibajo možnosti izgube, ob izgubah pa so bolj naklonjeni tveganju. To sta Kahneman in Tversky opisala že v delu o teoriji izgledov iz leta 1979, ko sta podrobneje opredelila funkcijo koristi, ki je bila podrobneje predstavljena v predhodnem poglavju skupaj z nenaklonjenostjo izgubam.

Pri pokojninskih zavarovanjih ima še zlasti v primeru kolektivnih pokojninskih načrtov okvir, v katerega je postavljena odločitev o vključitvi in izbiri višine mesečnega prispevka, pomemben vpliv, kot prikazuje empirična analiza pokojninskih načrtov izbranih ameriških univerz. Card in Ransom (2008, str. 2–5) navajata nazoren primer pokojninskega načrta, ki je na dveh univerzah predstavljen v različnih okvirih. Zaposleni z letno plačo 100.000 dolarjev je v prvem primeru upravičen še do dodatnih 14.000 dolarjev prispevkov v pokojninsko zavarovanje, ki mu jih vplača univerza. V drugem primeru dobi 107.000 dolarjev letne plače, dodatno pa mu jih univerza vplača v pokojninsko zavarovanje še 7.000, vendar pod pogojem, da jih 7.000 prispeva tudi sam. Končna plača zaposlenega znaša v obeh primerih 100.000 dolarjev, 14.000 pa jih ima vplačanih v pokojninsko zavarovanje. Empirična analiza je potrdila veliko nižjo stopnjo vključenosti zaposlenih v drugem primeru kot v prvem, kar potrjuje ugotovitve vedenjskih ekonomistov, da v drugem primeru na odločitev posameznikov pomembno vpliva vedenjska pristranskost nenaklonjenosti izgubam. Zaposleni se namreč veliko bolj zaveda, da bo moral sam doplačati 7.000 dolarjev, kar čuti kot izgubo glede na svojo referenčno vrednost in ima do takšne odločitve posledično psihološki odpor. Za razliko od prvega primera, ko prejme le svojo plačo in mu univerza ločeno vplača še prispevke za pokojninsko zavarovanje, ki jih ne dojema kot izgubo. Card in Ransom na podlagi analize ocenjujeta, da v drugem primeru zaposleni zaradi večjega odpora do takšne odločitve prispevajo v pokojninsko zavarovanje v povprečju do dvakrat nižja vplačila kot takrat, ko vplačilo v celoti izvede delodajalec.

Okvirjanje vpliva tudi na izbiro naložbene politike pri pokojninskih, življenjskih in naložbenih zavarovanjih. Benartzi in Thaler (1997, str. 94) sta opravila preprost eksperiment, v katerem sta posameznikom ponudila na izbiro dve možnosti za investiranje prihrankov – ali v delniški ali obvezniški sklad. Prvi skupini sta ob izbiri prikazala kratkoročne enoletne napovedane donose obeh skladov, drugi skupini dolgoročne donose. V skupini, ki je videla le enoletne predvidene donose, jih je izbralo delniški sklad le 41 %, medtem ko se jih je v drugi skupini odločilo za to možnost kar 82 %. V okviru PDPZ v Sloveniji bo podobno okvirjanje

zelo vplivalo na izbiro naložbene politike posameznikov, ki jim je z letošnjim letom ob obstoječi konservativni naložbeni politiki z zajamčenim donosom omogočena nova naložbena politika življenjskega cikla, v sklopu katere bo veliko večji delež naložb investiran v delniške naložbe. Posamezniki bodo izbirali podobno kot v eksperimentu Benratzija in Thalerja, zaradi česar bo zelo pomembno, kako bodo prikazane napovedi o prihodnjih pričakovanih donosih obeh naložbenih politik in njihov časovni razpon. Benartzi in Thaler (2001, str. 97) sta v obširni analizi pokojninskih načrtov ugotovila, da na to, za kakšno naložbeno politiko se v njih odločijo posamezniki, močno vplivajo tudi naložbene možnosti, ki jih imajo na izbiro. Če jim je bilo ponujenih več delniških skladov in manj obvezniških, je večina svoja sredstva investirala pretežno v delniške sklade, ko je bila možnost izbire obrnjena (več obvezniških skladov in manj delniških skladov), je večina svoja sredstva investirala pretežno v obvezniške sklade. Tako poleg lastnosti posameznih skladov (ali so delniški ali obvezniški in podobno) vpliva na rapršitev naložb že samo število naložbenih možnosti oziroma skladov, ki so na voljo članom pokojninskega načrta.

4.11 Diskontiranje in medčasovna izbira

Medčasovna izbira je po Samsonu (2014, str. 47) povezana z relativno vrednostjo, ki jo posamezniki pripisujejo izplačilu v različnih časovnih obdobjih. Raziskave namreč kažejo, da so ljudje pozitivno nagnjeni k sedanjosti in izplačilom v zdajšnjem času, prihodnja izplačila pa diskontirajo in predstavljajo zanje manjšo vrednost. O'Donoghue in Rabin (1999, str. 1–3) zagovarjata stališče, da smo ljudje neučakani in raje prejmemo nagrado čim prej, z izgubami in stroški pa odlašamo. To ponazorita ob preprostem zgledu: če bi vprašanje, ali bi raje opravljali sedem ur neprijetnega dela 1. aprila ali osem ur neprijetnega dela 15. aprila, postavili 1. februarja, bi skoraj vsi izbrali prvo navedeno možnost. Če bi isto vprašali 1. aprila, bi večina raje odložila neprijetno delo na 15. april in takrat opravila dodatno uro dela.

Ob psihologih in ekonomistih opisujejo varčevanje kot problem medčasovne izbire (angl. *intertemporal choice*), pri katerem posameznik izbira med ugodnostmi, ki nastopijo danes, in tistimi, ki bodo nastopile v prihodnosti (Hershfield et al., 2008, str. 1), tudi filozofi. Osrednji psihološki element te izbire je občutek posameznikov ali, rečeno bolje, pomanjkanje občutka posameznikov glede obstoja psihološke povezave z lastno prihodnjo podobo. Psihološka povezava naj bi slabela z leti oddaljenosti med podobami iz različnih časovnih obdobj – posameznik denimo čuti veliko večjo psihološko povezanost s svojo prihodnjo podobo čez eno leto kot čez štirideset. Posledično ga veliko bolj skrbi, kako bo z njim prihodnje leto, kot to, v kakšnem stanju bo čez štirideset. V ekstremnem primeru prekinjene povezave s svojo prihodnjo podobo posameznik le-to dojema kot povsem drugo osebo. Tako lahko dolgoročno varčevanje predstavlja izbiro, ali potrošiti določeno vsoto danes ali jo čez nekaj let dati popolnemu tujcu (Hershfield et al., 2011, S25). Podobno Zweig (2011) ugotavlja, da predstavlja temeljni razlog za nezadostno varčevanje, človekova slabost, da na sebe v prihodnosti gledamo kot na tujca. Ker ne moremo vedeti, kakšne bodo naše potrebe čez 30 ali 40 let, predvsem mladi ne varčujejo za pokojnino, saj dojemajo to življenjsko obdobje kot

tako oddaljeno, da občutijo, kot da ga bo živela neka druga oseba. Misel, da bi se morali zaradi varčevanja za neko tujo osebo, odpovedati delu dohodka danes, pa ni privlačna. Enaka težava nastopi tudi pri drugih dolgoročnih varčevanjih in pri naložbenih življenjskih zavarovanjih, kjer posameznik del vplačila namenja tudi varčevanju. Po raziskavah Parfita iz leta 1971 (v Hershfield, 2011, str. 2) se posamezniki ne morejo identificirati s svojo prihodnjo samopodobo zaradi pomanjkanja prepričanja in domišljije. Temu dodaja Benartzi (2012b) še občutek nesmrtnosti – tj. zanikanje možnosti, da bi se kdaj postarali –, ki je značilen za mlado generacijo. Te domneve je potrdila študija, ki so jo opravili Hershfield in sodelavci (2008, str. 6–8) in v kateri so s pomočjo magnetne resonance spremljali možganske odzive posameznikov. Ugotovitve so pokazale, da so možgani zabeležili pri posameznikih, ki so si predstavljali svoje prihodnje podobe, enake odzive kot takrat, ko so si predstavljali povsem tuje osebe. Tovrstne nevrološke slike so bile pri nekaterih posameznikih izrazitejše kot pri drugih in v poznejši raziskavi so potrdili povezavo, da so te osebe izkazovale večje diskontiranje prihodnjih vrednosti. To posledično pomeni, da so bile bolj nagnjene k trenutni potrošnji kot k varčevanju.

Diskontiranje prihodnjih vrednosti (angl. *temporal discounting*) predstavlja psihološko pristranskost, pri kateri posamezniki podcenjujejo prihodnje nagrade in prihodke. Povedano drugače, bliže v času, kot sta nam nagrada ali prihodek, večjo vrednost jima bomo pripisovali. Pristranskost lahko ponazorimo ob primeru kadilca, ki si že dolgo ni prižgal cigarete in možnosti prižiga cigarete v naslednjih šestih urah pripisuje zelo visoko psihološko vrednost, medtem ko prižig cigarete čez pol leta takšne vrednosti nima. Podobno se večina potrošnikov odloči kupiti cenejši avtomobil, čeprav ga je treba pogosteje servisirati in so te usluge tudi dražje ter bo zato avtomobil dolgoročno stroškovno dražji kot drugi model, ki ima nekoliko višjo začetno ceno (Soman et al., 2005, str. 348). V ameriški družbi Mercer (2014) podobno ugotavljajo, da posamezniki ne varčujejo dovolj za pokojnino zato, ker pripisujejo večjo vrednost trenutni potrošnji kot pa odložitvi le-te v prihodnost.

S povečevanjem časovne oddaljenosti se diskontiranje eksponentno povečuje, kar opisujejo že tradicionalni ekonomski modeli (npr. Samuelson, 1937, v Hershfield, 2011, str. 2), zadnje vedenjske raziskave pa nakazujejo, da ga je v nekaterih situacijah bolje pojasniti s hiperbolično ali kvazihiperbolično funkcijo. Povedano poenostavljeno, v posameznih situacijah, ko posameznik kratkoročne dobičke zamenja (angl. *trade off*) za dolgoročne, natopi ekstremno diskontiranje (Laibson, 443–445). Pokojninsko varčevanje predstavlja tipičen zgled takšnih okoliščin, ko se morajo posamezniki v zameno za prihodnjo korist (prejemanje dodatne pokojninske rente v pokoju) nečemu odreči danes (vplačati določeni znesek kot zavarovalno premijo).

Kogut in Dahan (2012, str. 2) ponujata poleg prekinjene psihološke povezave ljudi z lastno prihodnjo podobo kot razlog za nepripravljenost varčevati za pokojnino še dodatno razlago, da je predstava posameznikov o samih sebi v pokoju izrazito negativna in povezana z občutki

finančne odvisnosti, bolezni, smrti in staranja. Tovrstna negativna čustva delujejo proti varčevanju in zmanjšujejo možnost, da bi se oseba vključila v pokojninski načrt.

5 UPORABA VEDENJSKE EKONOMIJE ZA POVEČANJE VARČEVANJA

5.1 Samodejna vključitev in privzeta izbira

Kako lahko nagnjenost k statusu quo in odlašanje obrnemo v pozitivno smer, da pripomoreta k varčevanju za pokojnino? Odgovor je preprost in se skriva v instrumentu **samodejne vključitve** zaposlenih v pokojninski načrt. Madrian in Shea (2000) sta v obširni študiji pokojninskih načrtov velikih podjetij v ZDA v zvezi s stopnjo vključenosti zaposlenih prva potrdila velik vpliv spremembe pokojninskega načrta iz tako imenovanega opt-in modela, pri katerem se morajo posamezniki odločiti za vključitev, v t. i. opt-out model, pri katerem se posamezniku o vključitvi ni treba odločati.

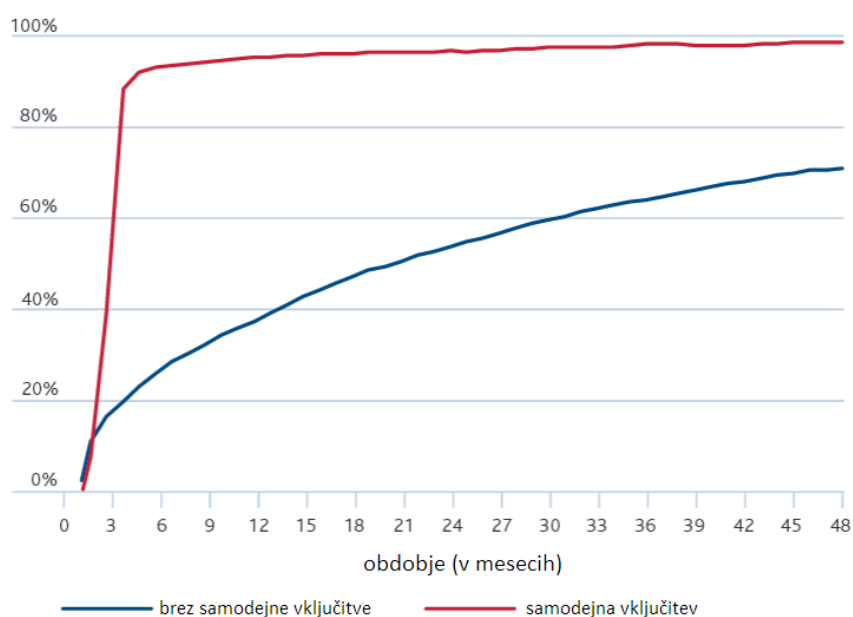
Analizirala sta vključenost zaposlenih v pokojninski načrt velikega ameriškega podjetja v zdravstveni in zavarovalniški panogi. Podjetje, ki je imelo v času eksperimenta 38 lokacij po različnih zveznih državah, je pokojninski načrt za zaposlene vpeljalo leta 1985. Zaposleni so se lahko vključili v pokojninski načrt zatem, ko so bili v podjetju zaposleni eno leto, prispevali pa so lahko do največ 15 % svoje plače. Za prispevke do višine prvih 6 % jim je delodajalec enačil njihovo premijo v višini 50 % vplačila (npr. če je zaposleni prispeval premijo 5 %, mu je delodajalec prispeval še 2,5 %). Za vključitev v pokojninski načrt je moral zaposleni izpolniti pristopno izjavo ali poklicati skrbnika pokojninskega načrta in mu potrditi odbitek od plače za mesečna vplačila. Dodatno je moral izbrati višino mesečnega prispevka in naložbeno politiko, v skladu s katero bodo naloženi njegovi prihranki.

Podjetje je 1. aprila 1998 vpeljalo dve spremembi. V pokojninski načrt so se po novem lahko vključili vsi zaposleni ne glede na trajanje zaposlitve (ohranil se je le pogoj minimalno enoletne zaposlitve za enačenje s strani delodajalca pod starimi pogoji). Vsi že obstoječi zaposleni, ki še niso bili vključeni v pokojninski načrt, so morali opraviti za vključitev enak postopek kot prej, torej pooblastiti delodajalca za obračun mesečnega vplačila od njihove plače, izbrati višino mesečnega vplačila in naložbeno politiko. Druga sprememba je veljala za vse novo zaposlene, ki so bili vključeni v pokojninski načrt podjetja samodejno, izjema so bili le tisti, ki so eksplicitno izrazili željo, da se v pokojninski načrt ne bodo vključili. Privzeta stopnja mesečnih vplačil je znašala 3 % plače, sredstva pa so bila naložena v sklad denarnega trga. Zaposleni so lahko višino vplačil in naložbeno politiko pozneje kadarkoli spremenili (Madrian & Shea, 2000, str. 2–4).

Omenjene spremembe so občutno vplivale na udeležbo zaposlenih v pokojninskem načrtu, saj se je v triletnem obdobju povečala z 61 na 86 % zaposlenih. Še bolj očiten je vpliv samodejne vključitve, če primerjamo delež vključenih v kohorti zaposlenih, ki so v podjetju delali v obdobju od 4. 1. 1997 do 31. 3. 1998 in so izpolnili poprejšnje pogoje za vključitev 1. 4.

1998. Po 3 do 15 mesecih od izpolnitve pogojev za vključitev v pokojninski načrt je znašala stopnja vključenosti te kohorte le 37 %, medtem ko je kohorta novo zaposlenih, ki so v podjetje prišli po uvedbi samodejne vključitve od 1. 4. 1998 do 31. 3. 1999, znašala v enakem obdobju po začetku zaposlitve kar 86 % (Madrian & Shea, 2000, str. 13). Moč samodejne izbire dodatno potrjujeta tudi višina mesečnega prispevka in naložbena politika, ki so ju izbrali zaposleni, vključeni v zavarovanje, po vpeljavi samodejne vključitve. Pri samodejni izbiri, ki je predvidevala mesečni prispevek v višini 3 % plače in naložbeno politiko v sklad denarnega trga, jih je ostalo 61 %. To pomeni, da 6 od 10 novo vključenih zaposlenih ni spremenilo nobenega pogoja vključitve v pokojninski načrt (Madrian & Shea, 2000, str. 23). **Samodejna izbira je odpravila tudi kompleksnost odločitev**, ki so povezane z vključitvijo v pokojninski načrt – kakšno višino mesečnega prispevka in katero naložbeno politiko izbrati, saj je privzeta izbira že določena. Tako je za odločitev o vključitvi v pokojninski načrt potrebnega manj kognitivnega napora, kar dodatno povečuje možnost vključitve.

Slika 10: Stopnja vključitve zaposlenih v pokojninski načrt s samodejno vključitvijo ali brez



Vir: Prirejeno po B. C. Madrian in D. F. Shea, *The Power of Suggestion*, 2000, str. 13.

Po Ricciardiju (2004, str. 29) namreč posamezniki težje sprejemajo kompleksne odločitve, kot so kako varčevati in katere naložbe izbrati. Dodatno pokaže svojo moč tudi odlašanje ali t. i. kognitivna lenoba, saj tudi tisti zaposleni, ki bi svoj denar v resnici raje porabili kot ga namenili pokojninskemu varčevanju, ob samodejni vključitvi odlašajo s tem, da bi našli in podpisali obrazec ter tako potrdili svoj izstop iz pokojninskega načrta.

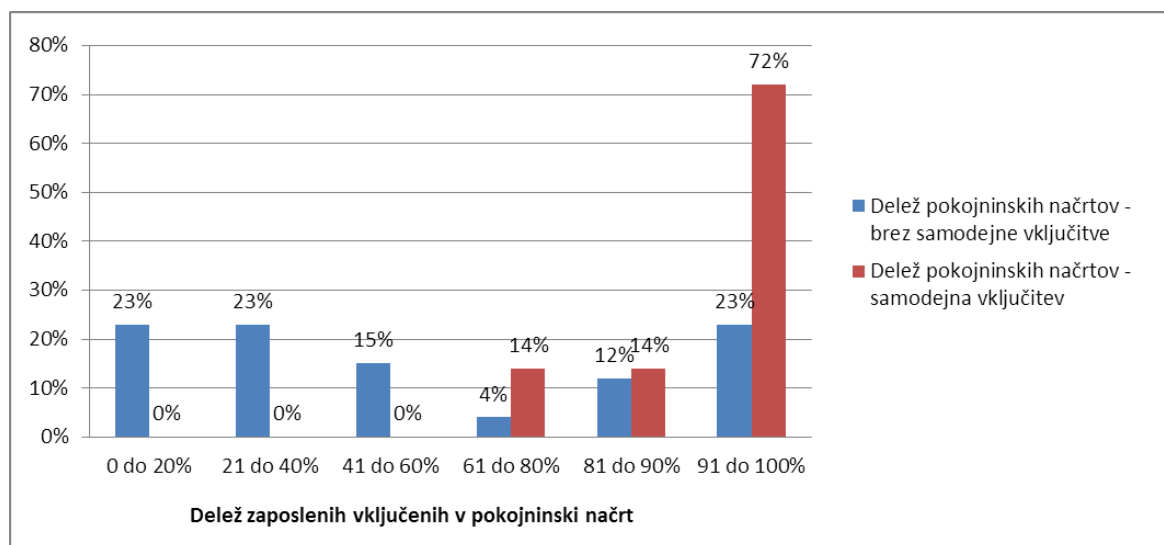
Po Thalerju (1980) na možnost izstopa pri zaposlenih, vključenih v pokojninski načrt, dodatno vpliva t. i. učinek posesti, ki je bil podrobneje predstavljen v podpoglavju 4.9 in

poenostavljeno pomeni, da posameznik bolj ceni nekaj, kar ima v posesti, zgolj zato, ker to poseduje (Roeckelein, 2006, str. 147). Tudi britanska posebna komisija The Pension Commission (2004, str. 208) povzema ugotovitve številnih raziskovalcev, da posamezniki sprejmejo razmere, v katerih se nahajajo, ali – če so v to prisiljeni – izberejo odločitev, ki zahteva čim manj kognitivnega napora. Ljudje, ki varčujejo za pokojnino, večinoma ostanejo varčevalci do konca, medtem ko tisti, ki še ne varčujejo, le stežka začnejo. Pokojninski načrti, pri katerih je vključitev v varčevanje samodejno, imajo zato veliko višje stopnje vključenosti kot pokojninski načrti, pri katerih se morajo zaposleni aktivno odločiti za vključitev. Samodejno izbiro dodatno utrjuje tudi psihološko okvirjanje, ki je bilo podrobneje predstavljeno v podpoglavju 4.10 in pri katerem način ali okvir, v katerem je postavljena določena izbira, pomembno vpliva na odločitve posameznikov. Mitchell in Utkus (2003, str. 8) izpostavljata prav velik vpliv drugačne postavitve vprašanja o vključitvi v pokojninski načrt kot ključen za udeležbo zaposlenih v načrtu. Ob samodejni vključitvi postane preferenca, da varčujejo, kar drastično poveča udeležbo.

Pozitiven vpliv samodejne vključitve sta v več raziskavah potrdila tudi Benartzi in Thaler (2012a) in slednjo postavljata v središče svojega programa *Save More Tomorrow*. Program združuje priporočila vedenjske ekonomije za povečanje varčevanja zaposlenih za pokojnino in je bil prvikrat vpeljan v praksi leta 1998, od tedaj pa se je njegova uporaba hitro razširila med velikimi ameriškimi delodajalci. Podrobnosti programa in njegov učinek bodo podrobneje predstavljeni v naslednjem podpoglavju. Številne poprej omenjene raziskave, ki potrjujejo vpliv samodejne izbire na vključitev zaposlenih v pokojninske načrte, so predstavljale izhodišče za spodbujanje uvedbe le-te v pokojninske načrte ameriških podjetji. Zakonsko podlago je dobila v dokumentu Pension Protection Act iz leta 2006, ki je delodajalce spodbujal, naj samodejno vključitev vpeljejo v pokojninske načrte. Posledično je imela v ZDA leta 2010 več kot polovica pokojninskih načrtov samodejno vključitev za novo zaposlene, s podobnimi ukrepi pa so sledile tudi Velika Britanija, Nova Zelandija in Avstralija (Benartzi, b. l.).

Po poročilu družbe Tower Watson (2013, str. 14), ki analizira pokojninske načrte velikih britanskih družb, ki so vključene v borzni index FTSE 100, jih je že leta 2013 polovica zaposlene samodejno vključevala v svoje pokojninske načrte. Še zlasti je zanimiva ugotovitev, da je v pokojninske načrte s samodejno vključitvijo v povprečju vključenih več kot 90 % zaposlenih, kar potrjuje veliko vlogo inercije, ki jo ima tovrstna vključitev. Avtorji poročila ugotavljajo tudi, da so stopnje izstopov pri samodejni vključitvi zelo nizke in znašajo v povprečju manj kot 10 %. Razlika med pokojninskimi načrti s samodejno vključitvijo in brez nje je nazorno prikazana na Sliki 11, s katere je razvidno, da je med podjetji s pokojninskim načrtom brez samodejne vključitve delež tistih, pri katerih znaša vključenost več kot 90 %, le 23 %, medtem ko znaša pri pokojninskih načrtih s samodejno vključitvijo delež načrtov z vključenimi več kot 90 % zaposlenih kar 72 %.

Slika 11: Delež vključenih v pokojninskem načrtu s samodejno vključitvijo ali brez



Vir: Tower Watson, FTSE 100 Defined Contribution pension scheme survey 2013, 2013, str. 14.

Nizke stopnje izstopov potrjuje tudi raziskava britanskega inštituta The Pension Policy Institute (2014, str. 13–14), ki ugotavlja, da v prvem letu po uvedbi samodejne vključitve iz načrta izstopi le od 9 do 10 % samodejno vključenih zaposlenih. V raziskavi so ugotovili korelacijo s starostjo zavarovancev, saj se je pokazalo, da so bile stopnje izstopov za od 25 do 50 % večje med zaposlenimi, starejšimi od 50 let.

V Veliki Britaniji predstavlja uvedba samodejne vključitve v kolektivne pokojninske načrte delodajalcev enega ključnih elementov njihove pokojninske reforme. Samodejna vključitev je postala od 1. oktobra 2012 postopoma obvezna za vse delodajalce. Najprej so morala do 1. februarja 2014 obvezno samodejno vključitev vpeljati velika podjetja z več kot 250 zaposlenimi, sledila so podjetja s 50 do 249 zaposlenimi in nato še manjša podjetja z do 49 zaposlenimi. Samodejna vključitev velja za vse zaposlene od 22 leta starosti do po zakonu predpisane upokojitvene starosti, ki zaslužijo letno več kot 10.000 funtov (GBP). Predpisana je tudi minimalna stopnja mesečnih prispevkov, ki morajo v času prehodnega obdobja do 30. septembra 2017 znašati vsaj 2 % prihodkov zaposlenega (redna plača in variabilni bonusi), pri čemer mora vsaj 1 % prispevati delodajalec. Po oktobru 2017 se bodo minimalni prispevki povišali na 5 %, od katerih bo moral vsaj 2 % prispevati delodajalec, po oktobru 2018 pa bodo znašali 8 %, pri čemer bo moral delodajalec prispevati vsaj 3 % (The Pension Regulator, 2014, str. 7). Po Adamsu (2015, str. 17) številni strokovnjaki s področja pokojninskih sistemov budno spremljajo razvoj samodejne vključitve v Veliki Britaniji in so v pričakovanju, kako se bodo odzvali zavarovanci ob prvem večjem povišanju minimalnih prispevkov, ki je, kot rečeno, predvideno po oktobru 2017. Povišanje bo v praksi pomenilo prelomnico, saj bo morala večina posameznikov, ki jim delodajalci ne financirajo celotnih premij, sama zelo povišati svoja vplačila v pokojninske načrte. Številni strokovnjaki napovedujejo, da se bo zaradi tega povišal delež zaposlenih, ki po samodejni vključitvi

izstopijo iz pokojninskih načrtov. Za to se zdaj, kot je bilo zapisano, odloči v povprečju manj kot 10 % zaposlenih.

V iskanju rešitev, kako zagotoviti vključenost večine zaposlenih v drugi in tretji pokojninski steber, se spogledujejo z vpeljavo samodejne vključitve ali obvezne udeležbe, ki predstavlja še ostrejši ukrep, tudi Irska in številne druge države. Irska je v ta namen ustanovila posebno raziskovalno skupino, ki je leta 2015 v sodelovanju z različnimi deležniki (stroko, finančnimi institucijami in političnimi predstavniki) pripravila izhodišča, na katerih bo temeljila nova reforma drugega pokojninskega stebra (Moriarty, 2015, str. 13). Študija organizacije OECD iz leta 2013 je za Irsko priporočila uvedbo obvezne vključitve, saj naj bi bila ta učinkovitejša z vidika, da se čim več zaposlenih vključi v drugi steber, prav tako pa tudi stroškovno bolj učinkovita kot samodejna vključitev. Seveda pa je, kot navaja izvršni direktor irskega združenja pokojninskih skladov IAPF Jerry Moriarty (v Adams, 2015, str. 16), politična realnost, da bi bila lahko obvezna vključitev korak predaleč, čeprav ima večina pokojninskih sistemov uspešnih držav elemente obveznosti. Ti so prisotni v švicarskem drugem pokojninskem stebru ter na Danskem, Nizozemskem, Švedskem in Finskem, kjer je večina zaposlenih in delodajalcev v realnosti praktično obvezana k vključitvi v drugi pokojninski steber s kolektivnimi pogodbami.

Nazoren je primer Nizozemske, ki je ena redkih držav s tristebnim pokojninskim sistemom, kjer dohodki prvega stebra ne predstavljajo primarnega vira prihodkov upokojencev, ampak ima to vlogo drugi pokojninski steber, v katerega so zaposleni vključeni prek delodajalcev. Čeprav tamkajšnja zakonodaja ne predpisuje obvezne vključitve, je zaradi dolge tradicije in kolektivnih pogodb vključenih v kolektivne pokojninske načrte delodajalcev, ki financirajo celotno ali večino premije, več kot 95 % vseh zaposlenih. V kolektivne sheme je glavnina zaposlenih vključenih prek kolektivnih panožnih pogodb, prav tako so vključeni javni uslužbenci. Večino kolektivnih pokojninskih načrtov upravljajo pokojninski skladi, ki jih je bilo leta 2011 459, od teh 354 namenskih pokojninskih skladov posameznih delodajalcev, 85 skladov koncernov v posameznih panogah in 12 skladov poklicnih združenj. Skupaj so imeli ti skladi leta 2010 približno 6 milijonov članov, ki so imeli privarčevanih 831 milijard evrov sredstev. Obseg drugega pokojninskega stebra nazorno prikazuje študija britanske finančne družbe Tower Watson (2015, str. 6), ki ocenjuje višino vseh sredstev pokojninskih skladov na Nizozemskem leta 2014 na 1.457 milijard dolarjev. To predstavlja 165,5 % državnega BDP, kar je najvišji delež med vsemi državami na svetu. Šele na drugem mestu po deležu sredstev pokojninskih skladov v deležu BDP se uvrščajo ZDA s 127 %, na tretjem mestu je Švica s 121,2 % BDP. Slovenija je po tem kazalniku na samem rep držav, saj sredstva pokojninskih skladov in zavarovalnic, ki izvajajo PDPZ, skupaj upravljajo v letu 2014 le 2,1 milijarde dolarjev, kar predstavlja 4,2 % BDP. Nizka višina sredstev je delno povezana s poznim razvojem drugega pokojninskega stebra, ki je dobil zakonsko podlago šele leta 2001, z nizkimi mesečnimi premijami in izrednimi dvigi sredstev po preteku desetih let od vključitve v PDPZ, kar je omogočala prvotna zakonodaja ZPIZ-1.

Tabela 3: Skupna sredstva pokojninskih skladov v USD in skupna sredstva v % državnega BDP

	Skupna sredstva 2014 (milijard USD)	Skupna sredstva v % BDP
Nizozemska	1,457	165,5
ZDA	22,117	127,0
Švica	823	121,2
Velika Britanija	3,309	116,2
Avstralija	1,675	113,0
Kanada	1,526	85,1
Južna Afrika	234	68,6
Malezija	205	60,7
Japonska	2,862	60,0
Irska	132	53,7
Hong Kong	120	41,2
Južna Koreja	511	35,3
Mehika	190	14,6
Nemčija	520	13,6
Brazilija	268	12,0
Francija	171	5,9
Slovenija	2,1	4,2

Vir: Prirejeno po Tower Watson, Global Pension Asset Study 2015; podatki za Slovenijo dodani iz spletne statistike o PDPZ, MDDSZ, 2016a.

Švica je poleg Nizozemske, ZDA in Velike Britanije ena redkih držav, kjer ima tristebni pokojninski sistem že dolgo tradicijo. Še zlasti je razvit drugi pokojninski steber, poimenovan *Berufliche Vorsorge (BVG)*, ki ga predstavljajo kolektivni pokojninski načrti delodajalcev. Po zveznem zakonu je namreč vsak delodajalec dolžan vključiti vse svoje zaposlene, katerih letni prihodek presega 21.150 švicarskih frankov, v pokojninski načrt, po katerem mora financirati prispevke najmanj v višini prispevkov zaposlenih, dodatno pa je določena minimalna višina prispevkov glede na starost zaposlenih (AXA Winthertur, 2015). Prispevki se s starostjo povečujejo in znašajo v povprečju od 7 do 18 % prihodkov zaposlenih, dodatno imajo možnost vključiti se v pokojninske načrte tudi samozaposleni (Pension funds online, 2015).

V kontekstu samodejne vključitve kot učinkovitega orodja za povečanje udeležbe v pokojninskih načrtih je dobrodošla novost iz zadnje pokojninske reforme v Sloveniji, ki jo predstavlja Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju ZPIZ-2, ki je začel veljati 1. 1. 2013. V tretjem odstavku 233. člena navaja: »V pokojninski načrt, ki ga je oblikoval delodajalec v skladu z 234. členom tega zakona, se pod enakimi pogoji in po svoji izbiri vključijo vsi zaposleni pri delodajalcu.« V sedmem odstavku nato nadaljuje: »Ne glede na

določbo tretjega odstavka tega člena, lahko zaposleni pri delodajalcu, ki je za svoje zaposlene oblikoval pokojninski načrt, s pisno izjavo zahteva, da se ga ne vključi v pokojninski načrt.« (Uradni list RS, št. 96/2012) Tako tudi zakonodaja v Sloveniji odpira možnost, da delodajalci omogočijo zaposlenim pokojninski načrt, v katerega so samodejno vključeni vsi zaposleni, razen tistih, ki izrecno pisno zahtevajo, da se jih v načrt ne vključi. Težava, ki v realnosti pogosto spremlja samodejno vključitev zaposlenih v pokojninski načrt, je, da vse več delodajalcev ponuja svojim zaposlenim pokojninski načrt z obvezno sodelujočbo. To pomeni, da mora tudi zaposleni, če želi prispevek delodajalca, prispevati del premije. V tovrstnem primeru morata delodajalec in zaposleni podpisati ob vključitvi aneks k pogodbi o zaposlitvi, saj zaposleni svoj del premije prispevajo iz svoje bruto plače, za znižanje katere pa mora skleniti z delodajalcem aneks. To predstavlja dodatni korak v postopku vključitve v pokojninski načrt in dodatno opravilo za zaposlenega, kar zaradi psiholoških razlogov, ki so bili predstavljeni v predhodnih poglavjih, zmanjšuje možnost vključitve.

V Avstriji so že korak naprej, saj se po zadnji spremembi pokojninske zakonodaje glede njihovega drugega pokojninskega stebra (nem. Pensionskassen) upravljavci in delodajalci ne ukvarjajo z vprašanjem, ali zaposlene samodejno vključiti v pokojninske načrte (to se smatra kot samoumevno), temveč s tem, ali jih samodejno vključiti tudi v novo dinamično naložbeno politiko, podobno kot življenjski cikel, ki ga omogoča ZPIZ-2 v Sloveniji, ko so zavarovanci razdeljeni v podsklade z različno naložbeno politiko glede na njihovo starost in večjim deležem delnic v sestavi portfelja za mlajše zavarovance. Mnogi so ubrali t. i. opt-out model, pri katerem so samodejno vsi vključeni v novo naložbeno politiko, imajo pa možnost zahtevati, da se jih ne vključi. Kot eno glavnih ovir pri tem navajajo nepripravljenost predstavnikov zaposlenih, ki v pogajanjih z delodajalci nočejo pristati na takšen model pokojninskega načrta, saj ne želijo prevzeti odgovornosti za naložbeno tveganje zaposlenih (Ottawa, 2015).

5.2 Časovni zamik vplačil in uskladitev s povišanjem plače

Kako se izogniti »izgubi« pri varčevanju, sta predlagala Benartzi in Thaler v svojem programu, poimenovanem *Save More Tomorrow*, ki združuje priporočila vedenjske ekonomije o tem, kako povečati varčevanje zaposlenih za pokojnino. Predlagala sta preprosto rešitev, kako se izogniti znižanju plače pri varčevanju s tem, da vključitev v pokojninski načrt in vplačilo prve premije ali povišanje prispevka za tiste, ki so v načrt že vključeni, ločimo in uskladimo s povišanjem plače. To se nato samodejno nadaljuje do določenega maksimalnega praga prispevkov, denimo do 15 % plače zaposlenega. Tako ločimo odločitev o vključitvi v pokojninski načrt od samega vplačila premije, ki ga prestavimo v prihodnost. Zaradi preference statusu quo in nagnjenosti k sedanjosti (angl. *present bias*) nam to olajša odločitev, saj deluje podobno kot novoletne zaobljube, s katerimi se obvezemo hujšanju, prenehanju kajenja, zdravemu prehranjevanju ipd., vendar to odložimo v prihodnje leto. Drugi učinek uskladitve povišanja plače in začetka varčevanja je v tem, da se izognemo, da bi se plača zaposlenega kadarkoli znižala zaradi varčevanja za pokojnino, in tako izguba dohodka sploh

ne nastopi. Varčevanje nas tako psihološko ne udari po žepu in izognemo se nenaklonjenosti izgubi (Benartzi, 2012a, str. 126–129).

Dodatno se prispevki še naprej povečujejo do določenega praga, s čimer nastopi vedenje odlašanja ali t. i. kognitivna lenoba. Spričo tega je veliko manj verjetno, da bodo tudi tisti zaposleni, ki dejansko ne bi želeli več sodelovati pri samodejnem povišanju prispevkov, sprejeli aktivno odločitev in izstopili iz programa. Samodejna izbira odpravi tudi kompleksnost odločitev, ki so povezane z vključitvijo v pokojninski načrt – kakšno višino mesečnega prispevka in katero naložbeno politiko izbrati –, saj je privzeta izbira že določena. Dodatno svojo moč ponovno pokaže tudi odlašanje ali t. i. kognitivna lenoba, saj tudi tisti zaposleni, ki bi v resnici svoj denar raje potrošili, kot pa ga namenili pokojninskemu varčevanju, ob samodejni vključitvi odlašajo z izstopom iz pokojninskega načrta.

Načrt deluje v nekoliko zmanjšanem obsegu tudi, ko se vplačilo premije le zamakne od same vključitve v pokojninski načrt, torej brez uskladitve s povišanjem plače. Pri posamezniku vseeno pride do psihološke ločitve med vključitvijo v pokojninski načrt in med samim plačilom premije, ki se premakne v prihodnost, v kateri vrednosti, kot je bilo opisano v podpoglavju 4.11 diskontiramo – tj. dojamemo kot manjše (Hershfield et al., 2011, str. 2). Zaposleni se mora tako odločiti le o vključitvi v program Smart, v katerem se mu bodo njegovi prispevki začeli povečevati šele v določenem trenutku v prihodnosti. Spričo nagnjenosti k sedanjosti, je ta odločitev lažja, kot bi bila, če bi morali začeti plačevati višje prispevke takoj. Program od posameznika, ko se vanj vključi, ne zahteva več nobene aktivnosti in psihološke pristranskosti odlašanja, kognitivne lenobe in nagnjenosti k sedanjosti začnejo delati v prid programa, saj se večina vključenih prepusti samodejnemu poviševanju prispevkov (Benartzi, 2012, str. 112).

Ko je bil program *Save More Tomorrow* leta 1998 prvič vpeljan, je podjetje vsem svojim zaposlenim, ki so izpolnjevali pogoje za vključitev v pokojninski načrt, vendar se v preteklosti vanj niso odločili vstopiti, ponudilo brezplačni sestanek s finančnim svetovalcem, da bi jim izračunal priporočeno stopnjo varčevanja, ki bi omogočila doseči primerne prihranke za čas upokojitve. Od 315 zaposlenih, ki so izpolnjevali pogoje, se jih je sestanka udeležilo 286. Finančni svetovalec je vsem najprej ponudil možnost, da povišajo svoj mesečni prispevek na več kot 5 % plače, in za tiste, ki so se s tem strinjali, izračunal največje možno povišanje premije, preostalim pa svetoval, naj izvedejo enkratno povišanje prispevkov v višini 5 % plače. Približno četrtina zaposlenih, ki so prišli na sestanek, je izbrala eno od omenjenih možnosti, preostalim pa je svetovalec ponudil, da se jim prispevki povečajo za 3 % plače, ko se jim bo slednja prvič izboljšala, in se nato naprej povečujejo še ob naslednjih štirih povišanjih. Od tistih, ki niso izbrali predhodnih dveh možnosti, se jih je odločilo vstopiti v program in vezati svoje prispevke na povišanje plače 78 %. Še bolj pomembno je, da je večina (80 %) ostala v načrtu za čas celotnih štirih povišanj prispevkov.¹¹ Tudi tisti, ki so iz

¹¹ Pred drugim povišanjem plač sta odstopila od programa 2 % vključenih, pred tretjim povišanjem jih je odstopilo 14 % in pred zadnjim še 4 %.

programa izstopili, niso prenehali varčevati, ampak so še naprej obdržali povišano stopnjo premije. Povprečna stopnja varčevanja v podjetju je znašala pred začetkom programa 4,4 %. Tista skupina zaposlenih, ki se ni hotela sestati s svetovalcem, je varčevala z nadpovprečno stopnjo 6,6 %. Skupina zaposlenih, ki se je srečala s svetovalcem in sprejela njegov prvi nasvet o enkratnem povišanju premije, je po koncu raziskave varčevala s povišano stopnjo 8,8 %. Presenetljivi pa so rezultati pri skupini, ki se ni odločila za enkratno povišanje, ampak se je vključila v program Smart. Njihova osnovna stopnja varčevanja je bila podpovprečna, le 3,5 %. A po štirih povišanjih plač in posledično povišanjih premij je zrasla v povprečju na 13,6 %, kar je veliko več kot v skupini, ki je pristala na začetno enkratno povišanje prispevkov (Benartzi & Thaler, 2004, str. 8–11).

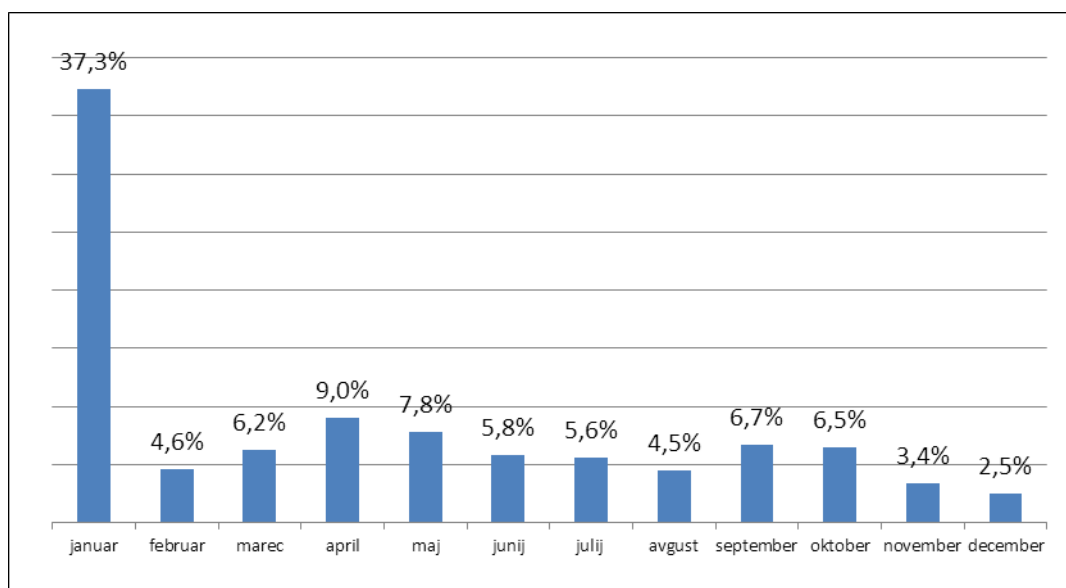
Program Smart so naslednjič vpeljali leta 2001 v srednje velikem ameriškem podjetju s približno 5.000 zaposlenimi. Njegova avtorja sta tam preizkusila enak koncept, kot je bil predstavljen, vendar tokrat zaposlenim niso ponudili možnosti sestanka s finančnim svetovalcem. Ti so prejeli le dopis, ki so ga pripravili v kadrovski službi in sindikatu. Programu se je pridružilo in pristalo na samodejno povišanje prispevkov v višini 2 % plače ob vsaki povišici 18,1 % zaposlenih, ki so že bili vključeni v pokojninski načrt. Od še nevklučenih se je programu priključilo 8,2 % zaposlenih, ki so začeli varčevati, ko se jim je prvič povišala plača (Benartzi & Thaler, 2004, str. 12).

Tretjič je program leta 2002 zaživel v dveh divizijah ameriške podružnice mednarodne evropske korporacije. Povprečna stopnja vključitve v pokojninski načrt podjetja je pred tem znašala 71 %, medtem ko je predstavljal povprečni mesečni prispevek v testnih divizijah 3,4 % plače zaposlenega. Delodajalec je nato ponudil zaposlenim vključitev v program Smart, ki jim je omogočal na letni ravni povečati prispevek za izbrani odstotek. Odločali so se lahko med povišanjem prispevka v višini 1, 2 ali 3 % plače, pri čemer je veljalo, da se je, če zaposleni ni izbral odstotka povišanja, izpeljalo povišanje za 2 %. Drugače kot v poprejšnjih uvedbah programa, ki sta bili opisani, delodajalec v svoji komunikaciji z zaposlenimi tokrat ni neposredno izpostavil, da bo izvedel povišanje prispevkov istočasno s povišanjem plače, čeprav naj bi se vplačila povišala prav marca in aprila, ko se v podjetju sicer po navadi zvišajo tudi plače. Delodajalec je dodatno omejil maksimalno stopnjo prispevka v pokojninski načrt na 10 % plače zaposlenega, kar pomeni, da bi se samodejna poviševanja, ko bi zaposleni dosegel to mejo, zaustavila. Delodajalec je zaposlene seznanil z možnostjo vključitve v program Smart z dopisom, ki mu je bil priložen obrazec za vključitev. Ob tem so informacije o programu objavili na oglasnih deskah, vsi zaposleni pa so naknadno prejeli še dodatno obvestilo, da se lahko vključijo v program. Za vse zaposlene je bil organiziran predstavitveni seminar, ki so se ga morali vsi iz divizije A obvezno udeležiti, po njem pa so se lahko individualno posvetovali s finančnim svetovalcem. V diviziji B udeležba na seminarju ni bila obvezna, zaposleni prav tako niso imeli možnosti govoriti s svetovalcem. Zaposlene v obeh divizijah so želeli dodatno spodbuditi k udeležbi na seminarju s promocijskimi darili in posebno denarno nagrado, ki bi jo prejel tisti zaposleni, ki bi se vključil v program in bil nato izbran v žrebu. V diviziji A se je v program vključilo 38 % zaposlenih, v diviziji B 17 %. V

času od 1. decembra do maja 2002 se je povprečni mesečni prispevek v divizijah dvignil s 3,4 na 4,61 %, kar predstavlja 36-odstotno povišanje. Zaradi uspešnosti programa, prek katerega so se premije občutno povišale že po enem povišanju prispevkov, se je delodajalec odločil v naslednjem letu ponuditi program vsem svojim 24.000 zaposlenim širom ZDA (Vanguard Group, 2002).

Ker je praksa pokazala, da program deluje tudi, ko povišanja prispevkov niso usklajena z zvišanjem plače, saj je dovolj že, da povišanje premije spričo nagnjenosti k sedanjosti in diskontiranja prihodnjih vrednosti odložimo v prihodnost, sta Benartzi in Thaler skupaj s finančno skupino Vanguard izpeljala raziskavo, v kateri je sodelovalo 43.000 zaposlenih, vključenih v pokojninske načrte. V anketi so morali vprašani izbrati, kdaj v letu bi najraje začeli poviševati svoje prispevke, in kar 37,3 % se jih je odločilo za januar. Vsi preostali meseci so prejeli manj kot 10 % glasov, iz česar sta Benartzi in Thaler izpeljala sklep, da je januar v zahodni kulturi v predstavah ljudi povezan z novimi začetki ob nastopu novega leta in ga je večina zaradi tega izbrala kot najbolj primerne za začetek poviševanja prispevkov. Avtorja januar priporočata kot najboljši mesec za začetek samodejnega poviševanja vplačil v podjetjih, v katerih delodajalec povišanja prispevkov ne bo uskladil s povišanji plač ali se plače sploh ne bodo zvišale (Benartzi, 2012a, str. 116).

Slika 12: Mesec, v katerem bi najraje začel poviševati prispevke v pokojninski načrt



Vir: Prirejeno po S. Benartzi, Save More Tomorrow: Practical Behavioral Finance Solutions to Improve 401(k) Plans, 2012, str. 116.

Zaradi uspešnosti programa, ki so ga podprli tudi strokovnjaki, je Smart postajal vse bolj popularen in leta 2009 je že 59 % velikih delodajalcev v ZDA uporabljalo v svojih pokojninskih načrtih različne oblike programa samodejnega poviševanja prispevkov (Benartzi 2012a, str. 104).

5.3 Uporaba sodobnih tehnologij vizualizacije za povečanje povezave med današnjo in prihodnjo samopodobo

Da bi zmanjšali učinek prekomernega diskontiranja pri varčevanju za pokojnino, ki je bil podrobneje opisan v podpoglavju 4.11, sta se v zadnjih desetletjih po Hershfieldu s sodelavci (2011, str. 2) oblikovali dve skupini ukrepov. V prvo lahko združimo tiste, ki poskušajo posameznike odvrniti od želje po trenutni potrošnji tako, da se ti vnaprej zavežejo, da bodo začeli varčevati ob določenem datumu v prihodnosti. Uspešen tovrstni primer predstavlja že prikazani program *Save More Tomorrow*, ki sta ga zasnovala vedenjska ekonomista Benartzi in Thaler in temelji na zamiku vplačil glede na samo vključitev v pokojninski načrt (Benartzi, 2012a, str. 112).

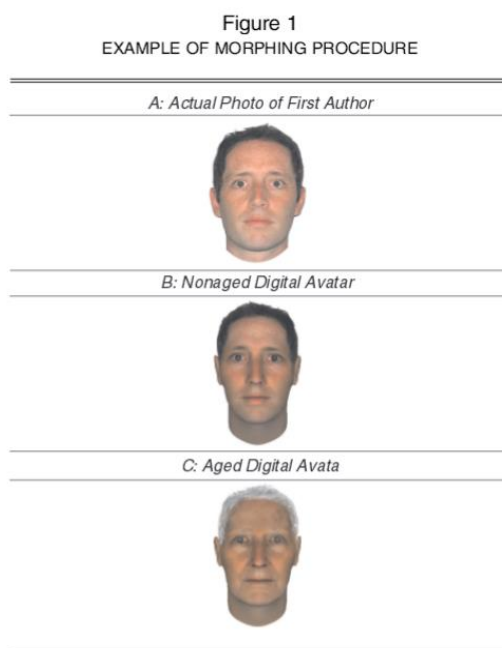
V drugi skupini so ukrepi, s katerimi se skuša posameznike odvrniti od trenutne potrošnje tako, da se jim pomaga, da si čim lažje in čim lepše predstavljajo, kako bodo potrošili svoje prihranke v prihodnosti. Raziskovalci so ugotovili, da takšni ukrepi pozitivno vplivajo na večjo »potrpežljivost« posameznikov in na to, da so bolj pripravljeni zamakniti današnjo potrošnjo v prihodnost (Zweig, 2011). Podobno tudi Benartzi (2012b) povzema, da so posamezniki, ki si nazorno predstavljajo, kako bodo porabili svoje prihranke za upokožitev – na primer na potovanju po Evropi ali za razvajanje svojih vnukov –, bolj pripravljeni zamakniti svojo trenutno potrošnjo in nameniti del denarja za varčevanje. V sklopu raziskave Benartzija, Iyengara in Previtera (Iyengar, 2012) so zaposlene v finančni skupini ING prosili, naj ob pogovoru s finančnim svetovalcem glede varčevanja za pokojnino za nekaj minut le pomislijo na vse pozitivne stvari, ki se bi jim lahko zgodile v življenju, če bi več varčevali. Posledično se je udeležba v pokojninskem načrtu podjetja povečala za 20 %, dodatno pa se je za 4 % povečala tudi stopnja varčevanja.

Hershfield s sodelavci (2011) v svoji študiji predlaga novo možnost, ki temelji na vzpostavitvi povezave med trenutno in prihodnjo samopodobo posameznikov. Po Zweigu (2011) moramo na podlagi vedenjskih raziskav za izboljšanje doseganja dolgoročnih finančnih ciljev zagotoviti, da prihodnost občutimo danes. In prav ta cilj so si zadali Hershfield in sodelavci z univerze Stanford, ki so v seriji štirih eksperimentov prikazali, da interakcija posameznikov s fotorealističnimi grafičnimi samopodobami, v katerih so postarani, povečuje njihovo naklonjenost, da danes namenjajo več sredstev varčevanju. Posamezniki so s pomočjo sodobne tehnologije virtualne realnosti upravljali s postaranimi grafičnimi samopodobami, t. i. avatarji, ta interakcija pa je posledično pomagala vzpostaviti večjo povezavo med samopodobo posameznikov zdaj in v prihodnosti, kar je pozitivno vplivalo na njihovo pripravljenost za varčevanje (Hershfield et al., 2011, str. 24–25).

Hershfield in sodelavci so izhajali iz osnovne hipoteze, **da lahko s povečanjem psihološke povezave med samopodobo posameznikov zdaj in v prihodnje dosežemo, da se začnejo ti zavedati, da bodo privarčevanih sredstev deležni oni sami. To pa posledično poveča naklonjenost posameznikov, da varčujejo danes.** Raziskave omenjenih avtorjev temeljijo

na t. i. proteus efektu, pri katerem se posameznikovo vedenje spremeni na podlagi sprememb v njegovem izgledu v navidezni resničnosti. Eksperimenti so pokazali, da so se posamezniki, ki so prek navidezne resničnosti opazovali svoje olepšane podobe, začeli tudi v realnem življenju obnašati bolj samozavestno. Podobno so tisti, ki so opazovali, kako njihova navidezna podoba telovadi, začeli tudi v realnem življenju izkazovati večjo pripravljenost za telesno vadbo (Zweig, 2011). V prvem eksperimentu so raziskovalci uporabili tehnologijo navidezne resničnosti (angl. *virtual reality*), s pomočjo katere so ustvarili skupni tridimenzionalni digitalni navidezni prostor, poimenovan CVE (angl. *collaborative virtual environment*). V tem prostoru je lahko več posameznikov upravljalo digitalne navidezne samopodobe – t. i. avatarje, ki so bili postarani s pomočjo naprednih računalniških algoritmov (angl. *FaceGen Modeller*), ki predvidevajo vpliv staranja na človeško telo in obraz. Slika 13 prikazuje primer tridimenzionalnega avatarja posameznika in njegovo postarano podobo. Kretnje in gibanje posameznikov so v eksperimentalni sobi spremljali posebne kamere in tipala, ki so omogočili, da je digitalni avatar natančno odražal gibanje oseb v realnosti in omogočil popolno interakcijo.

Slika 13: Prikaz digitalne podobe posameznika



Vir: H. Hershfield et al., *Increasing Saving Behavior Through Age Progressed Renderings of the Future Self*, 2011, str. 26.

Študente, ki so sodelovali v eksperimentu, so naključno razdelili v dve skupini. Za prvo so ustvarili v navidezni resničnosti njihove navadne podobe, za drugo pa postarane. Sodelujočim so nato nadel posebne čelade, prek katerih se jim je prikazoval navidezni virtualni prostor. V njem je bilo navidezno ogledalo, s pomočjo katerega so posamezniki videli svojo podobo. Študente so zatem prosili, naj pred ogledalom izvedejo nekatere kretnje (npr. pokimajo, obračajo glavo) z namenom, da so si dodobra ogledali svojo navidezno podobo. V

navideznem prostoru se je zatem pojavil dodatni avatar, ki ga je upravljal raziskovalec, nato je sledil pogovor med raziskovalcem in posameznim sodelujočim, ki je bil vnaprej določen z namenom, da bi se sodelujoči še dodatno identificiral s svojo podobo. Ko so bila vprašanja izčrpana, so študenti sneli čelade in izpolnili kratko nalogo o alokaciji denarja. Pri tem so si morali zamisliti, da so nepričakovano prejeli 1.000 dolarjev, ki jih lahko namenijo za štiri različne namene: za nakup darila za določeno osebo, investirajo v pokojninski načrt, načrtujejo ekstravagantno doživetje ali shranijo denar na svoj tekoči račun. Nato je sledil še krajši vprašalnik, ki je meril čustveni odziv posameznikov, in nato še vprašalnik, povezan s povsem drugim eksperimentom.

Rezultati eksperimenta so potrdili domnevo, da bodo osebe, ki so videle svojo postarano podobo, pripravljene nameniti za pokojninsko varčevanje več sredstev kot tiste, ki so videle svojo trenutno podobo – za varčevanje so namreč namenile skoraj dvakrat več denarja. Ob vprašalniku o alokaciji denarja so sodelujoči dodatno izpolnili tudi vprašalnik, ki je preverjal njihovo čustveno stanje. Tako so raziskovalci hoteli preveriti, ali bi videti svojo postarano podobo generiralo negativna čustva, vendar v čustvenem odzivu obeh skupin ni bilo zaznati posebnih razlik. V naslednjem eksperimentu so se raziskovalci namenili izključiti druge morebitne dejavnike, ki bi lahko vplivali na vedenje posameznikov (Hershfield et al., 2011, str. 27–28).

V drugem eksperimentu so poskušali izločiti dejavnik, da so osebe namenile več denarja za varčevanje zaradi občutka obveznosti, saj je vprašalnik o alokaciji denarja neposredno sledil prvemu delu, ko je oseba videla svojo podobo v navidezni resničnosti. V drugem eksperimentu so tako fazo navidezne resničnosti in preizkus glede alokacije denarja ločili, resnični namen slednjega pa so sodelujočim prikrili z zgodbo, da ne bi pri njih nastopil občutek obveznosti (niso jim povedali, da preizkušajo, kako interakcija s postarano samopodobo vpliva na alokacijo denarja za pokojninsko varčevanje). Dodatno so poskušali izključiti drugi dejavnik, da je osebam, ki so v prvem eksperimentu videle svojo postarano podobo, vzbudilo večji občutek za varčevanje le dejstvo, da so videli postarane podobe, ki so jih opozorile na koncept staranja. V drugem preizkusu so zato nekaterim osebam pokazali njihove postarane podobe, nekaterim pa postarane podobe drugih oseb. Dodatno so nalogo glede alokacije denarja razdelili na tri dele – v prvem so merili kratkoročno časovno diskontiranje, v drugem dolgoročno, v tretjem pa je bil poseben vprašalnik o pokojninskem varčevanju.

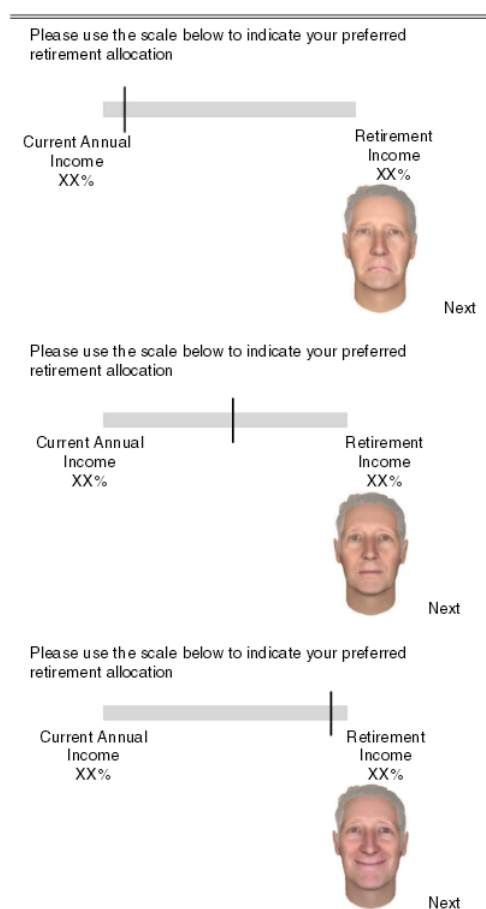
Sodelujočim so najprej razložili namen raziskave, ob tem pa, kot je bilo omenjeno, prikrili, da preskušajo povezave med interakcijo s postarano podobo in varčevanjem za pokojnino. Pojasnili so jim le, da preučujejo tehnologijo navidezne resničnosti in algoritme za staranje obrazov. Nato so posameznikom kot v prvem eksperimentu nadeli posebno čelado za virtualno realnost, s pomočjo katere so ti po enakem protokolu interaktirali ali s svojo postarano podobo ali s postarano podobo druge osebe. Po koncu so izpolnili nabor vprašalnikov, zatem pa jih je računalnik obvestil, da so eksperiment končali. Za sodelovanje v

eksperimentu je bilo obljubljen plačilo 10 dolarjev na uro, zato jih je nadzornik, preden so odšli, opomnil, da jim lahko celoten znesek plača le, če bodo v času do ene ure (povprečen čas za eksperiment je bil 45 minut) izpolnili dodatni vprašalnik. Ta je bil po nadzornikovih besedah povezan s povsem neko drugo raziskavo, v resnici pa je vseboval nalogo o časovni alokaciji denarja. Ponujeni vprašalnik so se odločili izpolniti vsi sodelujoči in tudi v tem primeru se je pokazalo, da so tisti, ki so videli svojo postarano podobo, bolj naklonjeni varčevanju v vseh treh časovnih perspektivah (kratkoročno, dolgoročno in namensko za pokojnino). Tako so raziskovalci izločili dejavnik obveznosti, saj je bil namen eksperimenta dobro prikrit, izključili pa so tudi drugi dejavnik, da bi osebe varčevale le zaradi koncepta staranja, saj se je kot ključna za povečano varčevanje ponovno potrdila postarana samopodoba (Hershfield et al., 2011, str. 29–31).

V tretjem eksperimentu so skušali raziskovalci preveriti cenovno dostopnejšo metodo prikazovanja postarane podobe posameznikov brez uporabe napredne navidezne resničnosti, ki bi omogočala bolj realno uporabo v namene povečevanja varčevanja za pokojnino le s pomočjo realistično postaranih fotografij. Dodatno so preizkusili vpliv t. i. proteus efekta, pri katerem naj bi navidezne podobe, ki prikazujejo čustva, še dodatno spodbudile spremembe v vedenju posameznikov v realnosti. Raziskovalci so v drugih eksperimentih ugotovili, da so začele osebe, ki so opazovale svoje olepšane podobe (avatarje) v navidezni resničnosti ali na fotografijah, izkazovati tudi večjo samozavest tudi v vsakdanjem življenju (Zweig, 2011).

Sodelujoče v eksperimentu so v tretjem primeru le fotografirali z digitalnim fotoaparatom. Za vsakega od njih so naredili po tri posnetke – enega z nevtralnimi izrazom, drugega z veselim in tretjega z žalostnim. Na podlagi teh fotografij so s pomočjo računalniškega algoritma za polovico oseb obraze postarali, kot da bi bile stare približno 65 let, in za vsako osebo reproducirali 11 čustvenih izrazov v razponu od veselega do žalostnega. Enako so reproducirali 11 čustvenih izrazov za polovico oseb, katerih fotografij niso postarali. Nato so v digitalnem vmesniku prikazali drsnik, ki ga je posameznik lahko premikal z računalniško miško in s premiki spreminjal namen oziroma alokacijo svojih trenutnih prihodkov ali v trenutno potrošnjo ali v potrošnjo ob upokojitvi. S premikom drsnika v levo je namenil več svojega prihodka trenutni porabi, s premikom v desno pa več svojim prihodkom ob upokojitvi. Delež je bil na vsaki strani izražen v odstotku trenutnih prihodkov. Za osebe, ki so jim postarali podobe, so prikazali na desni strani poleg drsnika njihovo postarano podobo, ki je spreminjala izraz glede na alokacijo sredstev, kot prikazuje Slika 14. Več sredstev, kot je posameznik namenil prihodkom ob upokojitvi, bolj vesel je bil postarani izraz, če pa je namenil več sredstev današnji porabi, je bil izraz zmeraj bolj žalosten. V izhodiščni poziciji je izkazoval nevtralen izraz. Obrnjene odzive je prikazoval izraz oseb, ki niso bile postarane. Ta je izkazoval veselje, če je oseba s premikom drsnika v levo namenila več sredstev trenutni potrošnji, in žalost, če je namenila več svojemu prihodku ob upokojitvi (Hershfield et al., 2011, str. 31–33).

Slika 14: Interaktivna digitalna podoba posameznika



Vir: H. Hershfield et al., *Increasing Saving Behavior Through Age Progressed Renderings of the Future Self*, 2011, str. 31.

Sodelujoči v eksperimentu so, ko so minili trije ali štiri tedni, odkar so jih prvokrat fotografirali, prejeli po elektronski pošti povabilo k sodelovanju v spletni raziskavi, v zameno za to pa bi prejeli vrednostni bom v višini 15 dolarjev za nakup v priljubljeni spletni trgovini. Ko je posameznik izbral povezavo v elektronski pošti, so se mu najprej prikazala navodila, v katerih je bilo preprosto razloženo, kako deluje drsник, ki spreminja alokacijo trenutnega dohodka, in v kakšni povezavi so čustveni odzivi na njihovih podobah (polovica sodelujočih je videla navadno samopodobo, polovica postarano). Nato je sledil vprašalnik o alokaciji prihodkov danes in njihovem vplivu na prihodnje finančno stanje posameznika. V pomoč pri razumevanju, kako razporeditev trenutnih prihodkov (potrošnja ali varčevanje) vpliva na prihodnje finančno blagostanje, so sodelujoče spodbudili k uporabi spletnega orodja z drsnikom, ki so ga lahko uporabljali istočasno, kot so reševali vprašanja. Da bi preprečili psihološki efekt okvirjanja, na drsniku ni bilo vnaprej izbrane začetne pozicije, ampak se je vrednost prikazala le, ko je posameznik premaknil računalniški kurzor nad drsnik. Tako so se izognili, da bi posameznikom že vnaprej podali okvirno začetno vrednost razporeditve dohodka, iz katere bi nato izhajali. Vprašalniku o razporeditvi prihodkov sta sledila še krajši demografski vprašalnik in dodatni preizkus, ki je na podlagi metode MacArthurja služil za

razumevanje, kakšen socialni status posameznik pripisuje samemu sebi. Rezultati eksperimenta so kot predhodni ponovno potrdili osnovno hipotezo, saj so bili posamezniki, ki so videli svoje postarane podobe, pripravljeni nameniti varčevanju za pokojnino več prihodkov. Dodatni preizkus na podlagi demografskih podatkov in preizkus subjektivnega socialnega statusa nista izkazala večjega vpliva na razporeditev prihodka, s čimer so ovrgli možnost vpliva demografskih lastnosti posameznikov in subjektivnega socialnega statusa posameznikov na naklonjenost varčevanju (Hershfield et al., 2011, str. 32–33).

V zadnjem eksperimentu so raziskovalci poskušali odstraniti morebitni vpliv različnih izrazov podob posameznikov (od veselja do žalosti) na odločitev o razporeditvi prihodkov tako, da podobe zdaj niso izražale čustev, ampak je bil izraz zgolj nevtralen. Dodatno so sodelujoči v eksperimentu svoje fotografije poslali po elektronski pošti, s čimer so hoteli raziskovalci prikazati čim večjo realno uporabnost njihove metode za spodbujanje varčevanja za pokojnino. Sam eksperiment je potekal podobno kot predhodni. Posamezniki so naložili svoje fotografije, raziskovalci pa so jih nato z uporabo programske opreme preobrazili v njihove navidezne podobe. Pri tem so slednje za polovico posameznikov postarali, za polovico pa ne. Posamezniki so zatem enako kot v zadnjem eksperimentu prek spletne strani najprej prebrali navodila, nato pa se jim je prikazal drsnik, s pomočjo katerega so reševali vprašalnik o razporeditvi prihodkov (trenutna potrošnja ali varčevanje). Razlika je bila v tem, da posameznikova podoba poleg drsnika zdaj ni izkazovala različnih čustev glede na njegove odločitve, ampak je bil izraz, kot rečeno, zmeraj nevtralen. Ob tem so morali sodelujoči izpolniti še dodatni vprašalnik, ki je na podlagi lestvice povezanosti lastne podobe s prihodnostjo (angl. *Future Self-Continuity Scale*) pomagal raziskovalcem oceniti povezavo posameznikov z njihovo prihodnjo podobo. Vprašalnik je temeljil na raziskavah Arona in Smollana (1992) glede povezave oseb z lastnimi podobami v prihodnosti. Ugotovitve so ponovno potrdile osnovno hipotezo in posamezniki, ki so videli svojo postarano podobo, so tudi tokrat v večji meri namenili več svojih trenutnih prihodkov varčevanju za pokojnino. Dodatno so izkazali večjo povezanost s svojo prihodnjo podobo kot posamezniki, ki postarane podobe niso videli (Hershfield et al., 2011, str. 33).

Vsi eksperimenti Hershfielda in sodelavcev so potrdili, da to, da posameznik vidi svojo postarano podobo, pozitivno učinkuje na njegov odnos do varčevanja za starost in posledično na razporeditev trenutnih prihodkov. Tisti, ki so videli svoje postarane podobe, so zaradi večje čustvene povezave s svojo prihodnjo podobo dojemali le-to kot sebe in ne kot tujca ter so bili spričo tega pripravljeni nameniti več trenutnih sredstev varčevanju. Sprevideli so namreč, da bodo v prihodnosti želi sadove zdajšnjega odrekovanja, ki ga predstavlja varčevanje, oni sami. Prav tako so manj diskontirali prihodnje vrednosti svojih prihrankov. Dodatno so eksperimenti pokazali, da za to, da bi prikazali podobe posameznikov, ne potrebujemo nujno drage in zapletene opreme navidezne resničnosti. Zadošča že preprosta programska oprema, ki le spremeni fotografije, ki jih lahko posamezniki sami naložijo prek spleta. Uporaba v realnosti je bo besedah Goldsteina (v Zweig, 2011), ki je bil eden od članov raziskovalne skupine na Stanfordu, zelo široka in preprosta. Fotografije zaposlenih, ki so vključeni v

pokojninske varčevalne načrte prek delodajalca, bi bile lahko z njihovim soglasjem dodane na spletne strani, prek katerih posamezniki dostopajo do svojega varčevalnega računa in v njem spremljajo stanje in vplačila premij. Te fotografije bi lahko s klikom samodejno postarali in zaposleni bi lahko s pomočjo preprostega spletnega orodja opazovali, kako to, ali namenijo varčevanju za pokojnino več ali manj sredstev, vpliva na njihovo podobo. Dodatno bi lahko finančni svetovalci ob rednih sestankih z varčevalci tem pokazali njihove postarane podobe na prenosnem računalniku, obenem pa bi jim svetovali, s kakšno stopnjo morajo varčevati, da bodo do upokojitve privarčevali dovolj. Po Benartziju (2012b) bi lahko posamezniki s pomočjo postaranih podob samih sebe popravili prekinjene povezave med svojimi današnjimi in prihodnjimi podobami, kar bi jim omogočilo sprejeti bolj daljnosežne odločitve o lastni prihodnosti, med katere spada tudi začetek varčevanja za pokojnino.

V zadnjih letih je že nekaj velikih ponudnikov pokojninskih načrtov v ZDA vpeljalo spletna orodja, s pomočjo katerih lahko posamezniki vidijo svojo postarano podobo, nekateri (npr. Merrill Edge) pa prek spletne in mobilne aplikacije za pametne telefone in tablice, poimenovane *Face Retirement*, prikazujejo poleg postaranih podob tudi pričakovane življenjske stroške ob upokojitvi in koliko bi moral posameznik varčevati, da bi si zagotovil dostojno življenje v pokoju. Primer mobilne aplikacije prikazuje Slika 15. Že v prvem mesecu uporabe je mobilno aplikacijo uporabilo približno 250.000 uporabnikov, od katerih jih je 10 % svoje postarane podobe delilo s prijatelji prek socialnih omrežij. Tako so izpostavljenost aplikacije še povečali, saj ta omogoča uporabnikom, da svoje postarane podobe delijo prek socialnih omrežij Facebook in Twitter (Brandon, 2013). Spletno različico aplikacije naj bi od vzpostavitve le-te leta 2012 do konca leta 2014 uporabilo že kar milijon oseb. Po navedbah predstavnika institucije Merrill Edge je temeljni namen prav vzpostaviti večjo povezavo med zdajšnjo in prihodnjo podobo posameznika, da se bo slednji, ko se bo soočil z odločitvami o varčevanju za pokojnino, zavedal, da bo prejemnik sredstev, ki jih bo privarčeval, on sam (Johnson, 2014).

Slika 15: Mobilna aplikacija Face Retirement



Vir: Bank of America, Face Retirement from Merrill Edge, 2015.

Uporaba podobne programske opreme bi bila lahko ob pokojninskem zavarovanju uporabna tudi pri trženju življenjskih zavarovanj z naložbeno komponento in drugih oblikah srednje- in dolgoročnih varčevanj.

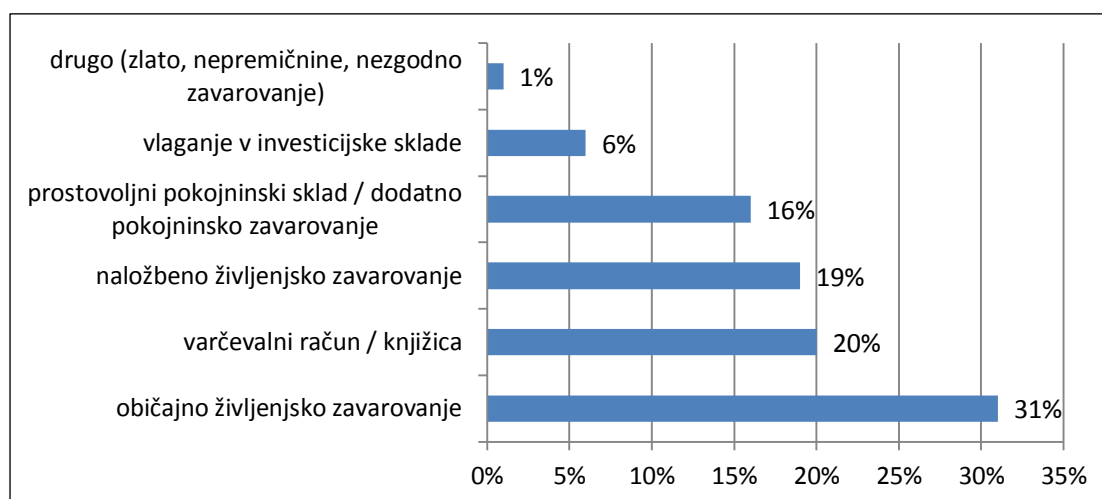
6 UPORABA VEDENJSKE EKONOMIJE ZA POVEČANJE VARČEVANJA V OKVIRU PDPZ

Udeležba zaposlenih v PDPZ, kot je bilo podrobneje opisano v podpoglavju 1.3.2, se zmanjšuje vse od leta 2011 in je znašala konec leta 2015 59 % vseh vključenih v obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovanje, še zlasti pa je nizka povprečna mesečna premija, ki znaša le približno 2,2 % povprečne bruto plače (MDDSZ, 2016a). Nizka povprečna mesečna premija ob vse nižjih javnih pokojninah v prihodnje ne bo zadoščala za zagotavljanje dostojnih prihodkov ob upokojitvi in drugi pokojninski steber tako ne bo opravil svoje funkcije nadomeščanja upada pokojnin iz prvega pokojninskega stebra.

Da obstaja v Sloveniji velik razkorak med dobrimi nameni in realnostjo pri varčevanju za pokojnino, zelo nazorno prikazuje raziskava, ki jo je leta 2012 opravilo podjetje GfK.¹² V vprašalniku je označilo dodatno varčevanje za pokojnino kot nepomembno le 28 % neupokojenih anketiranih. Da je dodatno varčevanje za pokojnino pomembno predvsem kot sredstvo, ki omogoča boljšo prihodnost v starosti, je izrazilo 37 % vprašanih, da zagotavlja finančno varnost 26 % in da dopolnjuje pokojnino, ki bo prenizka, 25 %. Med tistimi, ki so označili dodatno varčevanje za pokojnino kot nepomembno, jih 20 % izpostavlja, da si ga ne morejo privoščiti, da ne verjamejo, da si lahko z njim zagotovijo redna izplačila (20 %) in da so še premladi, da bi razmišljali o pokojnini (18 %). Po drugi strani so pričakovanja glede višine pokojnin visoka, saj si polovica vprašanih želi prejemati pokojnino, ki bi bila enaka ali celo višja od njihovih trenutnih prihodkov. Le 13 % sodelujočih v raziskavi bi se zadovoljilo s pokojnino, ki bi znašala do 80 % njihovih trenutnih prihodkov. Samozavest glede tega, ali jim bo njihovo trenutno varčevanje zagotovilo želeno višino pokojnine, pa je izrazila le dobra petina anketiranih. Dodatno kar 43 % vprašanih ni storilo še ničesar za varčevanje za pokojnino ali o tem sploh še niso razmišljali. Nepoznavanje varčevanja za pokojnino pokaže analiza oblik varčevanja, s katerimi po njihovem mnenju varčuje za pokojnino preostali delež anketiranih. Kar 31 % jih navaja, da za svojo pokojnino varčujejo z življenjskim zavarovanjem, ki pa je za ta namen neprimerna oblika varčevanja; 20 % jih je navedlo, da varčujejo z varčevalnim računom na banki, 19 % z naložbenim življenjskim zavarovanjem, 16 % v dodatnem pokojninskem zavarovanju in 6 % z vlaganjem v investicijske sklade (GfK, 2012).

¹² Raziskavo je izpeljalo podjetje GfK za Raiffeisen Capital Management s pomočjo terenskega omnibusa na vzorcu 1.000 oseb (reprezentativen vzorec glede na spol, starost, regijo in tip naselja). Pri tem so izločili osebe, ki so že bile upokojene, zato je v končni raziskavi sodelovalo 769 posameznikov.

Slika 16: Oblika varčevanja za pokojnino po raziskavi GfK



Vir: Prirejeno po GfK, Raziskava o varčevanju za pokojnino, 2012.

Dodatno napovedujejo Sloveniji projekcije izdatkov za javne pokojnine eno od največjih povišanj, saj naj bi po podatkih OECD (2013, str. 175) naša država leta 2050 namenjala za pokojnine kar 17,9 % svojega BDP, kar nas uvršča na drugo mesto med vsemi članicami OECD. Podobno ugotavljajo Berk in sodelavci (2011, str. 21), ki v svoji projekciji ocenjujejo, da bo Slovenija, če ne bo spremenila obstoječega pokojninskega sistema, leta 2060 namenjala za javnofinančne izdatke za pokojnine že 16,74 % svojega BDP. Za primerjavo bodo povprečni izdatki za pokojnine v državah OECD narasli le z 9,3 % BDP leta 2010 na 11,7 % BDP leta 2050 (OECD, 2013, str. 175). Projekcije prav tako napovedujejo, da se bo v Sloveniji med vsemi državami članicami Evropske unije najbolj povišal koeficient starostne odvisnosti, in sicer s 25 % leta 2013 na 53 % leta 2060. Potencialno delovno aktivna populacija (stari od 15 do 64 let) se bo v razmerju do celotne populacije znižala s 68,2 % v letu 2013 na 55,9 % leta 2060, medtem ko se bo delež starejših od 64 let skoraj podvojil – s 17,3 % leta 2013 na 29,4 % leta 2060 (Evropska komisija, 2015, str. 403).

Predstavljeno je že bilo, da imajo davčne spodbude in izobraževanje omejene učinke šele dolgoročno, zato mora nova pokojninska reforma vključevati tudi takšne ukrepe, ki bodo pripomogli k temu, da se bo negativni trend na področju PDPZ obrnil že v krajšem ali srednjeročnem časovnem obdobju. Iz predstavljenih ukrepov, ki so jih uspešno vpeljale že številne države in so prispevali k občutnemu povečanju števila udeležencev v drugem in tretjem pokojninskem stebru ter k dvigu povprečne premije, izstopajo ob uvedbi obvezne udeležbe v drugem pokojninskem stebru (npr. v skandinavskih državah in Švici) ukrepi, ki temeljijo na spoznanjih vedenjske ekonomije. Med njimi najbolj izstopa samodejna vključitev zaposlenih v pokojninske načrte po vzoru ZDA in še posebno Velike Britanije, kjer je postala samodejna vključitev postopoma obvezna za vse delodajalce. Predpisana je minimalna stopnja mesečnih prispevkov, ki se bo v prihodnjih letih samodejno poviševala za vse vključene. V prehodnem obdobju do 30. septembra 2017 morajo znašati vsaj 2 % prihodkov zaposlenega (redna plača in variabilni bonusi), od katerih mora vsaj 1 % prispevati delodajalec. Po oktobru

2017 se bodo minimalni prispevki povišali na 5 %, od katerih bo moral prispevati delodajalec vsaj 2 %, po oktobru 2018 pa bodo znašali minimalni prispevki 8 %, pri čemer bo moral delodajalec prispevati vsaj 3 %. Tovrstni sistem financiranja mesečnih prispevkov (premije) deli strošek plačila med delodajalcem in zaposlenimi, kar povečuje možnost za širšo podporo sistemu, obenem pa omogoča tistim, ki izrecno ne želijo varčevati, da iz pokojninskega načrta izstopijo in nehajo varčevati (The Pension Regulator, 2014, str. 7).

Samodejna vključitev v pokojninski načrt gre, kot sta dokazala v svojem programu *Save More Tomorrow* Benartzi in Thaler ter je podrobneje predstavljeno v razdelku 5.2, z roko v roki s samodejnim poviševanjem vplačil. S tovrstno kombinacijo ukrepov se posameznik izogne največjim vedenjskim pristranskostim, ki ovirajo vključitev v pokojninski načrt in primerno varčevanje za pokojnino – tj. nenaklonjenost izgubi, nagnjenost k statusu quo in kratkovidnost. Posamezniku ni treba sprejeti nobene odločitve niti se kakorkoli kognitivno naprezati, da se vključi v pokojninski načrt in nato z leti in samodejnimi povišanji prispevkov prispe do takšne višine le-teh, da mu bodo zagotovili dostojne prihodke ob upokojitvi. Podobno velja tudi za tiste zaposlene, ki so že vključeni v pokojninske načrte in si lahko s tovrstnim sistemom povišajo prispevke (Benartzi, 2012a, str. 112). Zakonodajne ovire za uvedbo takšnih programov v Sloveniji ne obstajajo, izjema je le razmeroma nizka maksimalna premija PDPZ – tj. 5,844 % bruto plače zaposlenega, ki je upravičena do davčne olajšave. To pomeni, da bi si zaposleni, ki prejema povprečno plačo 1.555,89 evra (SURs, 2016b), leta 2015 lahko vplačal maksimalno mesečno premijo v višini le 90,93 evra. Kljub temu bi lahko s pomočjo samodejnega poviševanja premije povprečno mesečno premijo PDPZ občutno izboljšali že v srednjeročnem obdobju, saj so se po podatkih SURs (2016b) povprečne bruto plače zaposlenih pri pravnih osebah v obdobju od leta 2006 do 2015 povišale za 28,29 %. Ob uvedbi tovrstnih programov samodejnega poviševanja premij bi, kot rečeno, to pomenilo tudi sorazmerno povišanje premij PDPZ že vključenih zaposlenih. Še več, Benartzi in Thaler sta dokazala, da program samodejnega poviševanja premij deluje tudi, če povišanja premij niso usklajena s povišanji plače, saj je najbolj pomemben element tovrstnega programa, da časovno ločimo samo odločitev zaposlenega, da se bo pridružil programu samodejnega poviševanja, in dejansko izvedbo povišanja premije. Večina zaposlenih se po Benartziju in Thalerju zaveda, da bi morali za pokojnino varčevati več, a tega zaradi pristranskosti kratkovidnosti in nagnjenosti k sedanjosti, ki predstavlja tendenco ljudi, da osredotočajo svoje misli le na trenutno stanje, in njihovo nezmožnost usmeriti misli v oddaljeno prihodnost, nočejo storiti danes (Benartzi, 2012a, str. 10–11).

V izogib tej pristranskosti sta omenjena avtorja v programu *Save More Tomorrow* razdelila postopek na več faz, pri čemer mora zaposleni na začetku le sprejeti načelno odločitev, da se strinja, da bi bilo dobro, da bi več varčeval za pokojnino, in pristati na okvirne pogoje programa samodejnega poviševanja premij, kot so na primer: vsako leto januarja se bo vplačilo zaposlenega v pokojninski načrt povišalo za določeni odstotek plače, dokler ne doseže maksimalne višine vplačil, na primer 12 % plače zaposlenega. Zaradi kratkovidnosti zaposleni povišanja premije ne povezuje več z izgubo ali znižanjem plače, spričo

pristranskosti nagnjenosti k statusu quo ob samodejnih povišanjih premije, ki sledijo v prihodnje, pa se prav tako ne odloči, da bi samodejno povišanje premije preklical. Slednja se mu tako vsako leto poviša. Po določitih programa lahko namreč zaposleni kadarkoli, če to želi, povišanje premije prekliče in izstopi iz programa, a mora v ta namen izvesti aktivnost – tj. poiskati, izpolniti in poslati na svojo kadrovsko službo poseben obrazec za izstop iz programa. Tega večina zaradi pristranskosti nagnjenosti k statusu quo in kognitivne lenobe, kar je bilo podrobneje opisano v podpoglavju 4.2, ne stori. Posledično ostanejo vključeni v program, njihova vplačila v pokojninski načrt pa se z leti povišajo do maksimalnega možnega vplačila (Benarzi, 2012a, str. 112–129).

Pri utrjevanju pomena dolgoročnega varčevanja za obdobje upokojitve je zelo pomembna tudi transparentnost samega varčevanja oziroma pokojninskih načrtov. To poudarja v svojih ugotovitvah tudi Evropska komisija (2014d), ki predlaga prilagoditev Direktive 2003/41/ES o dejavnostih in nadzoru institucij za poklicno pokojninsko zavarovanje in med štirimi glavnimi vsebinskimi področji sprememb predlaga prav ukrepe za povečanje transparentnosti, ki naj bi vključevali posamezniku prilagojene informacije o varčevanju na vseh stopnjah pred vključitvijo v varčevanje in v času varčevanja. Komisija je v predlogu izpostavila, da naj bi vsi, ki so vključeni v pokojninske načrte, enkrat na leto prejeli standardizirano dvostransko obvestilo o svojih pokojninskih prihrankih in splošnih določilih o pokojninskem načrtu (angl. *Pension Benefit Statement*). Temeljni namen obvestila naj bi bil zagotoviti varčevalcem boljši pregled nad prihranki in stroški pokojninskega načrta ter jim predvsem podati informacije, ali varčujejo dovolj, da si bodo zagotovili dovolj sredstev za čas upokojitve. To v praksi pomeni izračune dodatnih pokojninskih rent na podlagi prihrankov in prihodnjih donosov. Prav tako naj bi obvestilo omogočalo posameznikom boljši pregled nad naložbami, v katere so investirani njihovi prihranki za pokojnino, ter jim tako olajšalo odločitve o nadaljnjem investiranju. Skladno z načeli sodobnega večplastnega komuniciranja bi moralo obvestilo vsebovati tudi napotke in vire, kje lahko posamezniki pridobijo še podrobnejše informacije o različnih vidikih pokojninskega varčevanja, ki so specifični za posamezne države, zaradi standardizirane oblike pa naj bi omogočalo lažji pregled nad pokojninskimi prihranki tistih zaposlenih, ki delajo v različnih državah in imajo prihranke pri različnih pokojninskih skladih. Po dokumentu o stališčih Evropskega aktuarskega združenja (2015, str. 12) je predlog Evropske komisije leta 2015 potrdil in dopolnil Svet Evropske unije. Dodali so, da mora biti obvestilo napisano v preprostem in jasnem jeziku, vsebovati petletno zgodovino poslovanja pokojninskega sklada ali naložb, prav tako pa morajo biti za posameznega varčevalca jasno navedene struktura stroškov in morebitne garancije donosa in tveganj. Po postopkih bo predlog spremembe direktive sredi leta 2016 obravnaval Evropski parlament, ki bi lahko potrdil spremembe do konca leta, v lokalne zakonodaje pa bi bile vpeljane v prihodnjih dveh letih.

Del navedenih predlogov o obveščanju članov pokojninskih načrtov je v Sloveniji že vključenih v zakonu ZPIZ-2 (Uradni list RS, št. 96/2012), ki v členih 251., 252. in 253. določa postopke za obveščanje članov PDPZ. Upravljalci pokojninskih skladov morajo po

določilih 251. člena redno obveščati člane o stanju na njihovih osebnih računih najpozneje do 31. januarja v posameznem letu po stanju na dan 31. decembra prejšnjega leta, tako da jim izdajo potrdilo o stanju na osebnem računu in o vseh vplačilih v pokojninski sklad v preteklem letu. Kot izpolnitev te obveznosti se šteje tudi, če upravljavec omogoča članom elektronski dostop do osebnega portala, na katerem so posamezniku na voljo prej navedeni podatki, na željo pa mu mora izdati tudi pisno potrdilo. Prav tako mora upravljavec sklada delodajalcem, ki financirajo kolektivne pokojninske načrte, posredovati obvestilo do 31. januarja tekočega leta, po stanju na dan 31. decembra preteklega leta, o vseh vplačilih, ki jih je v preteklem letu financiral delodajalec. Glede poslovanja pokojninskega sklada pa mora upravljavec najpozneje do 15. junija tekočega leta omogočiti članom dostop do povzetka revidiranega letnega poročila pokojninskega sklada za preteklo poslovno leto in o tem, kje se nahaja povzetek revidiranega letnega poročila, obvestiti tudi delodajalce, ki financirajo kolektivne pokojninske načrte. Prav tako mora upravljavec obvesti člane in delodajalce o morebitnih spremembah pravil upravljanja pokojninskega sklada v obdobju zadnjega leta ter o morebitnih spremembah pokojninskega načrta in o razlogih zanje. Zakon v 253. členu nalaga upravljavcem tudi, da morajo o svojem poslovanju splošno obveščati javnost, saj morajo na svoji spletni strani redno objavljati: pokojninske načrte in pokojninske načrte za izplačevanje pokojninske rente; pravila upravljanja pokojninskega sklada; obvestilo o vseh spremembah pravil upravljanja v preteklem letu; izjavo o naložbeni politiki; revidirano letno poročilo; informacije o možnostih izbire med podskladi ali kritnimi skladi z različnimi naložbenimi politikami, izpostavljenosti tveganju, celotnih stroških poslovanja pokojninskega sklada ter vrstah in strukturi naložb; obvestilo o pravicah člana glede prenosa sredstev med skladi ali podskladi istega upravljavca ali prenosa sredstev med različnimi upravljavci.

Glede na navedeno lahko označimo določbe ZPIZ-2 glede obveščanja kot pozitivne, saj so članom pokojninskih načrtov PDPZ zagotovljene redne informacije o stanju njihovih pokojninskih prihrankov in poslovanju upravljavcev ter tako že vsebujejo večino informacij, ki jih predlaga Evropska komisija v prilagoditvi direktive 2003/41/ES. Prav tako je večina večjih izvajalcev PDPZ začela v zadnjih letih uporabljati na svojih spletnih straneh interaktivne spletne izračune, ki posameznikom omogočajo izračunati dodatne pokojninske rente na podlagi pokojninskih prihrankov. Slednje predstavlja pomembno povezavo, saj je namen teh prihrankov zagotavljati dodatno pokojninsko rento, ki naj bi nadomestila upad javnih pokojnin in zagotovila skupno dostojno višino prihodkov ob upokojitvi. Eden od upravljavcev je leta 2015 razvil celo mobilno aplikacijo, ki uporabnikom pametnih telefonov in tablic omogoča izdelati informativni izračun o javni in dodatni pokojnini (ePokojnina, 2016).

Kako pomembno je transparentno komuniciranje za dvig zavedanja o pomembnosti varčevanja za pokojnino, ki se lahko odrazi v povišanih stopnjah varčevanja, ki ga v predlagani prilagoditvi direktive zagovarja Evropska komisija, je navedeno tudi v dokumentu o stališčih Evropskega aktuarskega združenja (2015, str. 19). Tam je poudarjeno, kako pomembno je članom pokojninskih načrtov razkriti vse zanje pomembne informacije. Te

morajo biti zapisane v kratkih razumljivih povzetkih, posamezniku pa mora biti nato, če to želi, omogočeno, da se poglobi v podrobnosti posameznih področij. Spodbujajo posredovanje informacij po elektronski poti oziroma tako, kot je najbolj primerno za populacijo varčevalcev v posameznih pokojninskih načrtih. Pomembnost prilagajanja vsebine in samih načinov ali kanalov komunikacije ciljni publiki varčevalcev poudarja tudi Jones (2015), ki izpostavlja uporabo sodobnih načinov komunikacije, kot sta socialni omrežji Facebook in Twitter. Zaradi prevelike zasičenosti posameznikov z različnimi marketinškimi sporočili avtor svetuje komuniciranje z zaposlenimi prek jasnih in kratkih sporočil, ki morajo sporočati konsistentno eno in isto vsebino. Kot zmeraj pomembnejše orodje izpostavlja različne oblike interaktivnih spletnih orodij, ki zaposlenim grafično prikažejo, koliko bodo lahko privarčevali za pokojnino ali koliko bi morali privarčevati in kakšne višine pokojninskih rent bodo lahko prejeli iz svojih prihrankov.

Primer napredne uporabe sodobnih komunikacijskih poti za sporočanje informacij o pokojninskih prihrankih članov pokojninskega načrta predstavlja letno obvestilo o stanju sredstev britanskega pokojninskega načrta *My LV= Pension Plan*, ki je v celoti digitalno in članu ob prikazu osnovnih informacij o stanju sredstev in poslovanju sklada preprosto grafično in igrivo omogoča različne načine simuliranja, koliko sredstev bo privarčeval do upokojitve, kako visoke bodo lahko njegove pokojninske rente in kaj se bo zgodilo, če bo povečal svoja mesečna vplačila (AHC, 2016).

Slika 17: Letno obvestilo za člane pokojninskega načrta My LV= Pension Plan



Vir: AHC, LV= Pension Plan Case Study, 2016.

Na spletnem portalu je mogoče najti tudi številne kratke animirane filme, ki pojasnjujejo posamezne faze varčevanja za pokojnino, in celo interaktivno spletno igro, v kateri z upravljanjem letala nabiramo vplačila v pokojninski načrt in spoznavamo različne koncepte varčevanja.¹³ Celostna strategija komuniciranja, ki je ob navedenem interaktivnem obvestilu o stanju sredstev obsegala tudi novi spletni portal pokojninskega načrta, se je leta 2013 v obdobju dveh kvartalov odrazila s 6-% povečanjem števila članov pokojninskega načrta, ki sami prispevajo mesečne prispevke v višini 7 % njihove plače ali več. Prav tako se je v dveh kvartalih izjemno povečal – tj. za kar 1.882 % – obisk spletne strani pokojninskega načrta (AHC, 2016).

Dognanja številnih vedenjskih ekonomistov, kot so Benartzi, Thaler, Lusardi in Choi, o velikem učinku ukrepov, ki temeljijo na sodobnih spoznanjih vedenjske ekonomije, so se potrdila v praksi v konkretnih primerih uvedbe v ZDA in Veliki Britaniji. Tu so zgolj ti ukrepi zaslužni za veliko povišanje tako udeležbe kot tudi stopenj varčevanja v pokojninskih načrtih in po njihovi zaslugi bodo milijoni zaposlenih finančno bolje pripravljeni na upokožitev. Tudi OECD (2015b, str. 31) izpostavlja prav ukrepe s področja vedenjske ekonomije, ki pomagajo posameznikom preseči vedenjske pristranskosti pri zasebnih pokojninskih varčevanjih, kot pomembno orodje pri zagotavljanju dostojnih pokojnin v prihodnje.

Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju ZPIZ-2 iz leta 2012 je omogočil možnost samodejne vključitve v pokojninske načrte PDPZ in tako tlakoval pot za podobne rešitve, kot so bile vpeljane v Veliki Britaniji, tudi v Sloveniji. Zdajšnja 59-% stopnjo vključenosti bi lahko s tovrstnimi pristopi v srednjeročnem časovnem obdobju povišali, še zlasti pa bi morali nameniti pozornost povprečni stopnji prispevkov, ki bi se lahko ob širši uporabi poprej predstavljenih metod samodejnega poviševanja prispevkov po vzoru programa *Save More Tomorrow* Benartzija in Thalerja začela postopoma poviševati proti višini maksimalne davčne olajšave. Konkretni primeri kolektivnih pokojninskih načrtov iz ZDA in Velike Britanije kažejo, da tudi v državah, v katerih obstaja dolga tradicija zasebnih pokojninskih načrtov (več kot 140 let v ZDA in več kot 300 let v Veliki Britaniji)¹⁴ in kjer imajo nizke neto nadomestitvene stopnje javnih pokojnin – le 44,8 % v ZDA in 28,5 % v Veliki Britaniji (velja za zaposlenega s povprečnimi prihodki (OECD, 2015b, str. 149)) –, udeležba zaposlenih v načrtih s sofinanciranjem premij s strani delodajalcev ne preseže 70 % in povprečna stopnja varčevanja ne zadošča za zagotavljanje dostojnih prihodkov ob upokožitvi. Velik del razlogov, zakaj se večina ne vključi v pokojninske načrte in zakaj ne vplačuje primernih prispevkov, gre iskati predvsem v predstavljenih vedenjskih pristranskostih, ki na ravni posameznika delujejo proti varčevanju za pokojnino, ki je med vsemi oblikami varčevanja po psihološki plati, kot je

¹³ Uporabo konceptov iz računalniških iger za prikaz vsebin in konceptov z drugih področji imenujemo igrifikacija (angl. *gamification*), ki se vse pogosteje uporablja tudi v povezavi s finančnimi in zavarovalniškimi storitvami. Omogoča namreč, da sicer bolj nezanimive vsebine prikažemo drugače, tj. bolj zanimivo in igrivo, za kar je bolj dovzetna predvsem mlajša populacija (Hamari & Huotari, 2014, str. 2).

¹⁴ Med najstarejša zasebna kolektivna pokojninska načrta v Veliki Britaniji se uvrščata pokojninska načrta družb The Bank of England in The East India Company, ki sta bila formirana konec 17. stoletja (The Pensions Archive Trust, 2016), za najstarejši zasebni pokojninski načrt v ZDA pa velja pokojninski načrt zaposlenih družbe The American Express Company (Georgetown University Law Center, 2010, str. 2).

bilo predstavljeno v podpoglavjih od 4.1 do 4.11, izrazito neugodno. Je namreč zelo dolgoročno; nagrada oziroma korist varčevanja ni otipljiva in si jo je težko predstavljati; večina posameznikov ima slabo ali celo prekinjeno povezavo s svojo prihodnjo podobo, zaradi česar občuti varčevanje kot dajanje prihrankov tuji osebi; odločitve, povezane z varčevanjem za pokojnino, so kompleksne in jih povprečni posameznik, ki bi znesek, namenjen vplačilu premije v pokojninski načrt, veliko raje porabil danes kot pa čez več deset let prejemal pokojninsko rento, ki je zanj povsem abstraktna in nepredstavljiva korist, težko razume.

Tako lahko sklepamo, da tudi v Sloveniji, kjer prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje obstaja šele od leta 2001 in je hkrati oznamovano s specifičnim zgodovinskim ozadjem prejšnje družbene ureditve, udeležba in stopnja varčevanja brez odločnejših ukrepov ne bosta dosegli zelenih ravni, ki bi večini zagotavljali dostojno višino prihodkov ob upokojitvi. Osveščanje in drugi zakonodajni ukrepi spodbujanja glede na izkušnje drugih držav tudi po 100 letih ne bodo občutno spremenili razmer, zaradi česar bi veljalo razmisliti o nadgradnji že vpeljane ideje samodejne vključitve, z elementom postopne obvezne vključitve čim večjega števila zaposlenih. V naslednjem desetletju po uvedbi bi lahko s pomočjo programov za samodejno poviševanje vplačil postopoma dosegli potrebne stopnje varčevanja, ob sočasni delitvi bremena financiranja premije med delodajalci in zaposlenimi. Tovrstni ukrep bi predstavljal evolucijo že uvedenega in razmeroma dobro sprejetega sistema PDPZ, saj 59-% stopnja vključitve za 15-letno obdobje primerjalno z drugimi državami ni slaba. Pomemben element razvoja zasebnih pokojninskih sistemov mora biti, kot izpostavlja tudi OECD, postopen razvoj brez večjih sprememb. Podobno Stewart in Huges (v Berk 2012, str. 18) poudarjata, da so pomembne lastnosti naložbenih pokojninskih sistemov enostavnost, preglednost in razumljivost. Zavedati se moramo, da so heuristike le poenostavljen način razmišljanja, ki se ga posamezniki poslužujejo, ker se soočajo s preveč kompleksnimi odločitvami (Ricciardi, 2004, str. 28–29). In preprostejše, kot bodo odločitve, povezane z varčevanjem za pokojnino, manj bodo posamezniki uporabljali heuristike. Dodatno lahko izvajalci pokojninskih načrtov v Sloveniji s transparentnim in bolj inovativnim komuniciranjem s člani pokojninskih načrtov s pomočjo koncepta igrifikacije in uporabe sodobnih informacijsko-komunikacijskih tehnologij po vzoru raziskav Hershfielda in sodelavcev posameznikom pomagajo povečati psihološke povezave z njihovimi prihodnjimi podobami. Tako bodo ti počasi lažje razumeli, da varčujejo za lastno pokojnino in ne za pokojnino nekoga drugega.

Kot je bilo predstavljeno v predhodnem besedilu, je vedenje posameznikov zelo občutljivo in podvrženo številnim kognitivnim dejavnikom, zato so veliko bolj učinkovite postopne spremembe, ki se dolgoročno nadgrajujejo in polagoma razvijajo v pravo smer. Ta mora biti za pokojninski sistem le ena – to je zagotavljati, da bo čim več zaposlenih v času po upokojitvi prejemalo dostojne prihodke.

7 ANALIZA VEDENJSKIH PRISTRANSKOSTI PRI IZBIRI VIŠINE MESEČNE PREMIJE V POKOJNINSKEM NAČRTU PNA-02

V nadaljevanju magistrskega dela opisujem cilje, uporabljeno metodologijo in rezultate lastne analize o višini mesečne premije, s katero posamezniki varčujejo v individualnem pokojninskem načrtu prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja z oznako PNA-02, ki ga izvaja Pokojninska družba A, d. d.

7.1 Cilj analize

Temeljni namen drugega pokojninskega stebra je, da prinaša posameznikom, ko se ti upokojijo, dodatni vir prihodka, ki skupaj z javno pokojnino zagotavlja dovolj sredstev za dostojno življenje. Na višino prihodkov iz naslova drugega pokojninskega stebra, ki je v osnovi naložbeni pokojninski sistem, najbolj vplivajo obdobje varčevanja, višina vplačil in donos na vplačana sredstva v času varčevanja. Posameznik ima največji vpliv na prva našteta dejavnika, saj se samostojno odloči, da se bo vključil v varčevanje in s kakšno višino mesečnega vplačila bo varčeval. Na doseženi donos tekom varčevanja lahko vpliva le posredno, saj lahko izbira izvajalca pokojninskega zavarovanja in pogosto tudi naložbe, v katere izvajalec vlaga njegova sredstva, doseženi donosi pa so večinoma odvisni od kapitalskih trgov, na katere posameznik nima vpliva.

Z namenom osredotočiti se na vpliv vedenjskih pristranskosti pri izbiri višine mesečne premije pri posamezniku se bom v okviru prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja v Sloveniji omejil le na individualno zavarovanje, ki ga predstavljajo individualni pokojninski načrti, pri katerih se posamezniki samostojno odločijo za varčevanje in sami izbirajo način in višino vplačil. Na drugi strani pri kolektivnih pokojninskih načrtih pogoje o vključitvi in višini premije oblikujejo delodajalci. Predmet analize je višina mesečne premije, s katero posamezniki varčujejo v individualnem pokojninskem načrtu z oznako PNA-02, ki ga kot eden večjih izvajalcev PDPZ izvaja Pokojninska družba A, d. d. S historično analizo podatkov o višini vplačane mesečne premije sem poskušal ugotoviti prisotnost vedenjskih pristranskosti, ki vplivajo na izbiro višine mesečne premije, s katero posamezniki varčujejo za dodatno pokojnino.

7.2 Metodologija

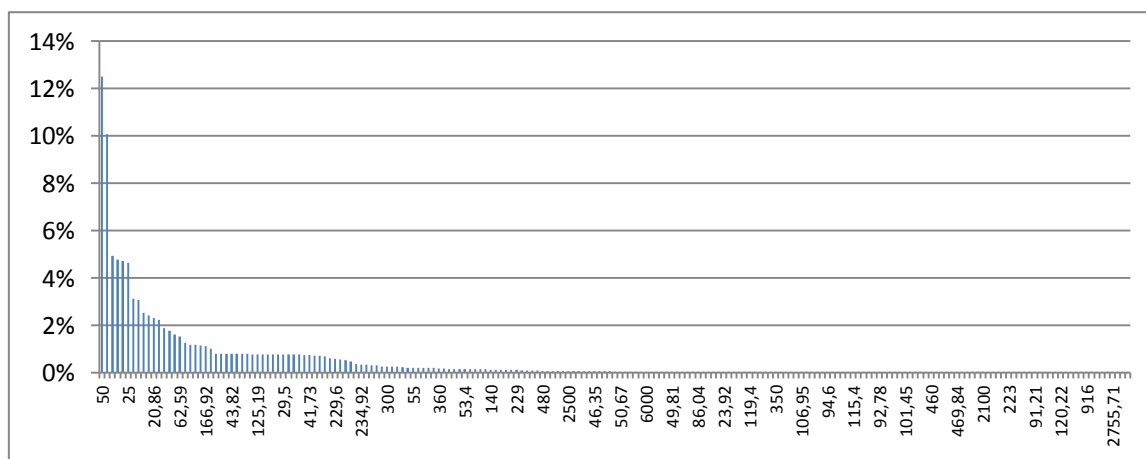
Uporabil sem empirično analizo historičnih podatkov o višini mesečne premije zavarovancev individualnega pokojninskega načrta PNA-02 v letih 2012, 2013, 2014 in 2015, ki sem jih interpretiral s pomočjo predhodno predstavljenih teoretičnih dognanj vedenjske ekonomije. Namen analize je pri višinah mesečnih premij poiskati vzorce, ki nakazujejo na vedenjske pristranskosti, ki vplivajo na posameznike, ko se odločajo o tem, s kakšno višino mesečne premije varčujejo. Posameznik ob vključitvi v pokojninski načrt PNA-02 izpolni obrazec, imenovan Pristopna izjava (Priloga 1), na katerem poleg svojih osebnih podatkov s številko

navede višino premije, s katero želi varčevati, izbere frekvenco vplačila (mesečno, polletno ali letno vplačilo) in način vplačila (z nakazilom na transakcijski račun izvajalca ali z direktno bremenitvijo – trajnim nalogom). V analizi sem se omejil le na iskanje vzorcev pri mesečnih vplačilih premije, pri tem pa nisem upošteval meseca decembra, saj zaradi izkoristka davčne olajšave večina zavarovancev, ki izbere letno frekvenco vplačila premije, to vplača decembra. Posameznik pristopno izjavo na koncu podpiše in jo pokojninski družbi posreduje po pošti ali jo osebno odda na sedežu družbe. Na hrbtni strani izjave so zapisana kratka navodila, v katerih so navedeni pogoji za vključitev v PDPZ, višina maksimalne in minimalne premije,¹⁵ navodila in podatki za nakazilo, stroški ali provizije zavarovanja in kontaktni podatki pokojninske družbe.

7.3 Rezultati

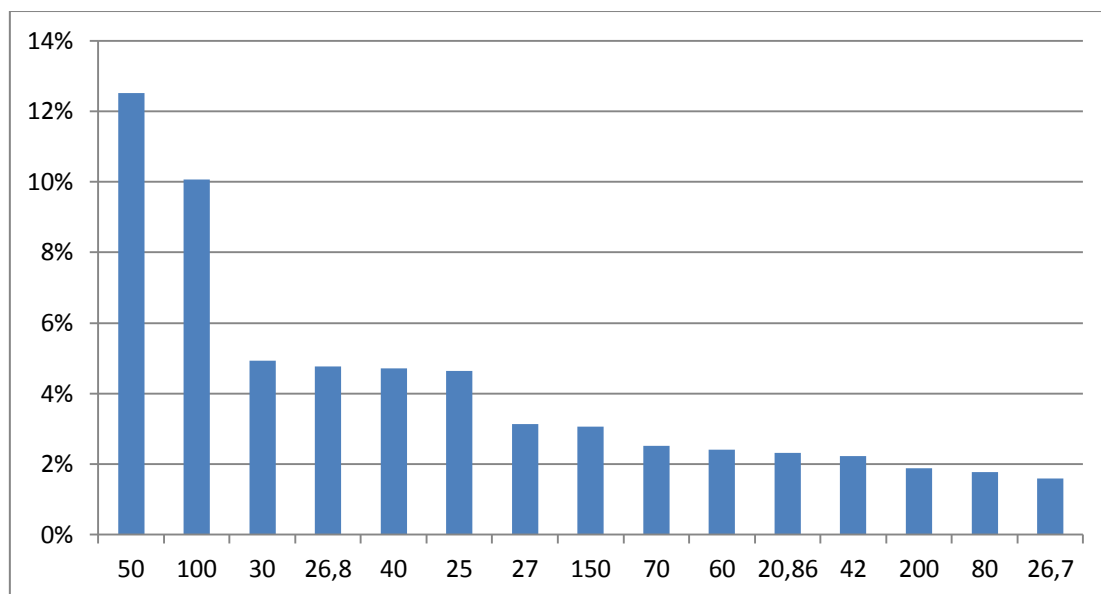
Analiza rezultatov o vplačanih višinah mesečnih premij pokaže, da sta med 199 unikatnimi višinami premij, s katerimi so v letih 2012, 2013, 2014 in 2015 varčevali člani pokojninskega načrta PNA-02, najbolj popularni dve – 50 in 100 EUR. V povprečju vseh petih let je 12,5 % zavarovancev vplačevalo premijo v višini točno 50 EUR in 10,1 % v višini 100 EUR. Z veliko nižjim deležem sledijo premije v višini 30 (4,9 %), 26,8 (4,8 %), 40 (4,7 %) in 25 EUR (4,6 %). Preostale višine premij je v povprečju petih let izbralo posamezno manj kot 4 % zavarovancev, kar je razvidno s Slike 18, ki prikazuje vplačane premije po deležih v obdobju od leta 2012 do 2015, in Slike 19, ki prikazuje le 15 najbolj pogosto vplačanih premij.

Slika 18: Vplačane premije v pokojninski načrt PNA-02 v povprečju let 2012, 2013, 2014 in 2015



¹⁵ Na podlagi 15. člena pokojninskega načrta PNA-02 se minimalna mesečna premija zavarovanja izračuna vsako leto na podlagi koeficienta rasti povprečne plače januar–oktober tekočega leta / januar–oktober preteklega leta, ki ga objavlja Statistični urad Republike Slovenije. Maksimalna premija je določena v skladu s Pravilnikom o določitvi olajšav in lestvice za odmero dohodnine za tekoče leto in znaša 5,844 % bruto plače zaposlenega oziroma 24 % vplačanih prispevkov za obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovanje, vendar ne več kot letno določeni maksimalni znesek. Minimalna mesečna premija v letu 2012 je znašala 26,7 evra, maksimalna skupna letna premija pa 2.755,71 evra. V letih 2013, 2014 in 2015 je znašala minimalna mesečna premija 26,8 evra.

Slika 19: 15 najbolj pogosto vplačanih premij v pokojninski načrt PNA-02 v povprečju let 2012, 2013, 2014 in 2015



Analiza po letih enako razkrije, da kot najbolj pogosto vplačani premiji močno prevladujeta zneska 50 in 100 EUR. To je razvidno iz Tabele 3, ki prikazuje 15 najbolj pogosto vplačanih premij po posameznih letih, in tabele v Prilogi, št. 2, v kateri so navedene vse vplačane premije po posameznih letih.

Leta 2012 je največji delež zavarovancev (12,1 %) izbral mesečno premijo v višini točno 50 EUR, 8,7 % jih je izbralo premijo v višini 100 EUR, nato sledijo premije po 25 (6,7 %), 30 (5,7 %), 40 (3,6 %), 42 (3,4 %) in 60 EUR (3,3 %). Preostalih 85 unikatnih višin premij, s katerimi so leta 2012 varčevali zavarovanci, po posamezni premiji ni vplačalo več kot 3 % zavarovancev. Tudi leta 2013 je največji delež zavarovancev (10,7 %) vplačal mesečno premijo v višini točno 50 EUR, 10,3 % pa se jih je odločilo za premijo v višini 100 EUR. Sledijo premije v višini 40 (6,3 %), 25 (4,5 %), 30 (4,4 %), 27 (4,2 %), 150 (3,9 %) in 26,7 EUR (3,5 %). Preostalih 88 premij v omenjenem letu ni vplačalo več kot 3 % vključenih, kar je razvidno iz Tabele 1.

Leta 2014 je največji delež zavarovancev (11,9 %) vplačal mesečno premijo v višini 50 EUR, 9,7 % pa 100 EUR. Sledijo premije v višini 30 (5,3 %), 40 (5,2 %), 26,8 (5,0 %), 25 (4,5 %), 27 (4,2 %) in 150 EUR (3,3 %). Preostalih 86 premij v tem letu ni vplačalo več kot 3 % vključenih. Podobne so bile vplačane premije leta 2015, ko je 14,5 % zavarovancev vplačalo premijo v višini 50 EUR, 11,0 % pa 100 EUR. Sledijo premije v višini 30 (4,3 %), 40 (3,9 %), 25 (3,6 %) in 70 EUR (3,5 %). Preostalih 109 premij v tem letu ni vplačalo več kot 3 % vključenih.

Tabela 4: 15 najbolj pogosto vplačanih premij v pokojninskem načrtu PNA-02 po letih 2012, 2013, 2014 in 2015

2012		2013		2014		2015	
Mesečna premija	% zavarovancev s premijo	Mesečna premija	% zavarovancev s premijo	Mesečna premija	% zavarovancev s premijo	Mesečna premija	% zavarovancev s premijo
50	12,1	50	10,7	50	11,9	50	14,5
100	8,7	100	10,3	100	9,7	100	11,0
25	6,7	40	6,3	30	5,3	26,8	9,3
30	5,7	25	4,5	40	5,2	30	4,3
40	3,6	30	4,4	26,8	5,0	40	3,9
42	3,4	27	4,2	25	4,5	25	3,6
60	3,3	150	3,9	27	4,2	70	3,5
20,86	2,9	26,7	3,5	150	3,3	150	2,7
200	2,7	42	2,8	20,86	2,4	27	2,3
70	2,5	20,86	2,5	60	2,3	80	2,1
150	2,4	26,8	2,1	42	2,2	60	2,1
166,92	2,2	60	2,1	80	1,8	120	1,9
26,7	2,0	70	1,8	200	1,8	110	1,9
27	1,9	80	1,8	70	1,8	200	1,8
62,59	1,9	62,59	1,6	62,59	1,6	35	1,8

Pri vplačanih premijah v pokojninskem načrtu PNA-02 sta očitno izraženi pristranskost preference do izbire okroglih števil (angl. *round number bias*) in preferenca do izbire večkratnikov števila pet, obe podrobneje predstavljeni v podpoglavju 4.7, saj sta najbolj pogosto vplačani premiji v opazovanem obdobju znašali natančno 50 in 100EUR. Prav tako je v vsakem posameznem letu med 15 najbolj pogosto vplačanimi premijami večina celih števil (14 v letu 2015, 12 v 2014, 11 v 2013 in 11 v 2012) ali večkratnikov števila 5 (13 v letu 2015, 10 v 2014, 9 v 2013 in 9 v 2012).

Razlago za to lahko iščemo v samem obrazcu ali pristopni izjavi za vključitev v zavarovanje, v kateri posameznik po svoji izbiri s številom navede višino mesečne premije. V skladu s pristranskostjo preference do izbire okroglih števil posamezniki v okvirih, v katerih lahko sami določajo višino vplačil, preferirajo navajanje okroglih števil, kot je na primer najbolj popularna višina premije 50 EUR. To so potrdili Lynn, Flynn in Helion (2013, str. 10–16) v svoji raziskavi o uporabi samopostrežnih bencinskih črpalk v ZDA in tudi v analizi o tem, koliko so bili posamezniki pripravljeni plačati za prenos računalniške igre s spleta. Raziskave Couplanda (2011), Estelamija (1999) ter Schindlerja in Wimana (1989) pojasnjujejo preferenco posameznikov do izbire okroglih števil z dejstvom, da si ta števila lažje zapomnimo in z njimi lažje izvajamo matematične operacije, kot so deljenje, seštevanje in podobno. Okroglja števila se zato pogosteje uporabljajo v publikacijah od učbenikov do revij, kot taka pa so posameznikom bolj poznana in domača, s čimer se povečajo možnosti, da jih navedejo, ko imajo možnost. To se je, kot rečeno, pokazalo tudi v primeru vplačane premije v pokojninskem načrtu PNA-02.

Razlago, zakaj je bila leta 2015 tretja in leta 2014 peta najbolj pogosto vplačana premija 26,8 evra, ki ni ne celo število niti večkratnik števila pet, lahko iščemo v pristranskosti sidranja, ki je bila opisana v podpoglavju 4.5 in pomeni vedenjski vzorec posameznikov, da se pri odločanju najprej osredotočijo na neko izhodiščno referenčno vrednost (sidro), glede na katero se nato odločajo (Mitchell & Utkus, 2003, str. 17–18). Na hrbtni strani pristopne izjave sta namreč v tretji točki podrobno opisani minimalna in maksimalna premija, ki se lahko vplačata po pokojninskem načrtu. To pa je potencialnim zavarovancem predstavljeno tudi, preden sklenejo zavarovanje. Višina minimalne premije je na hrbtni strani pristopne izjave ali v drugih marketinških materialih (na spletni strani družbe in podobno) vedno navedena s številom (26,70 EUR v letu 2012 oziroma 26,80 EUR v letih 2013, 2014 in 2015) in služi posameznikom kot sidro, ko določajo višino svoje premije. Maksimalna premija je za razliko od minimalne navedena v odstotku posameznikove bruto plače (5,844%) in je zato manj jasna. Posamezniki namreč pogosto ne vedo, koliko natančno znaša njihova bruto plača, poleg tega je bruto plača pri vsakem drugačna. Tako navedena maksimalna premija zato ne more služiti kot dobro sidro pri določitvi višine mesečne premije. Podoben rezultat se ponovi leta 2012, ko je znašala minimalna premija 26,7 EUR, ki je prav tako med 15 najbolj pogosto vplačanimi premijami v omenjenem letu, leta 2013 pa sta med 15 najbolj pogosto vplačanimi mesečnimi premijami obe vrednosti (26,7 EUR s 3,6 % in 26,8 EUR s 2,1 %). To kaže, da del zavarovancev ni bil seznanjen, da se je višina minimalne premije spremenila, in so je še zmeraj vplačevali v prejšnji višini.

Preferenca do izbire okroglih števil pokaže svojo moč tudi pri minimalni premiji, saj sta v vsakem posameznem letu med najbolj pogosto vplačanimi premijami tudi 30 in 25 EUR, ki predstavljata zaokroženo minimalno premijo 26,8 oz. 26,7 EUR na celo število in večkratnik števila pet. To nakazuje na možnosti, da je pri delu zavarovancev prevladala nad pristranskostjo sidranja, po kateri bi morali navesti točno višino minimalne mesečne premije (npr. 26,8 EUR), preferenca do izbire okroglih števil. Tako so premijo raje zaokrožili na njim ljubšo vrednost 30 ali 25 EUR. Podobno sta ugotovila v analizi podatkov o višini napitnin v ameriški restavraciji Flynn in Greenberg (v Lynn, Flynn in Helion, 2013, str. 8–9), ki sta na podlagi analize 9.384 računov plačil s kreditno kartico v restavraciji v New Yorku odkrila, da je kar 73 % vseh strank izbralo za napitnino okroglo celo število. Dodatno pa je kar 23 % strank, katerih račun ni znašal celo število (npr. XX,00 USD), izbralo napitnino v takšnem znesku, da je bila vsota računa skupaj z napitnino celo število (npr. znesek računa 12,40 USD in napitnina 2,60 USD, kar predstavlja vsoto 15,00 USD). Podobno vedenje so izkazali tudi podatki o vplačani premiji v pokojninski načrt PNA-02.

Upošteva je navedeno bi bilo v prihodnje smotrno višino minimalne premije pokojninskega načrta določati v celih okroglih številih, saj si ta, kot je dokazano, posamezniki lažje zapomnijo, predvsem pa bi se morali osredotočiti na to, da bi posamezne člane pokojninskega načrta in tiste, ki se vanj šele vključujejo, obveščali, kakšna višina premije jim bo zagotovila dovolj visoko dodatno pokojninsko rento, da jim bo skupaj z javno pokojnino zagotavljala dostojne prihodke v pokoju, in ne le o tem, kakšna je višina zakonsko določene minimalne ali maksimalne premije. To bo mogoče doseči z uporabo sodobnih informacijsko-

komunikacijskih tehnologij, ki so boljše predstavljene v podpoglavju 5.3. Z njihovo pomočjo je mogoče posameznikom preprosto grafično prikazati, s kakšno višino premije morajo varčevati, da bodo do upokojitve privarčevali dovolj, hkrati pa še utrjujejo psihološko povezavo med današnjo in prihodnjo samopodobo posameznikov ter tako povečujejo njihovo naklonjenost varčevanju. Tovrstno tehnologijo so začeli s pridom že leta 2012 uporabljati pokojninski skladi v ZDA (npr. Merrill Edge z aplikacijo *Face Retirement*) in Veliki Britaniji (npr. *My LV= Pension Plan*).

SKLEP

Na podlagi rezultatov, ki sem jih pridobil s svojo empirično analizo o višini vplačanih premij v individualnem pokojninskem načrtu, in izsledkov številnih drugih tovrstnih analiz ter teoretičnih dognanj vedenjske ekonomije, ki so bili predstavljeni v magistrskem delu, **lahko pritrdim svojemu prvemu raziskovalnemu vprašanju, da na odločitve posameznikov glede varčevanja za pokojnino vplivajo vedenjske pristranskosti.** To velja tako za začetno odločitev o tem, ali se vključiti v varčevanje, kot pozneje, ko se posameznik odloča, s kakšno višino premije varčevati, kam investirati pokojninske prihranke in podobno. Vse to so kompleksne odločitve, pri čemer, kot sta dokazala že Kahneman in Tversky – ena od začetnikov vedenjske ekonomije –, čustva in intuicija pomembno vplivajo na odločitve posameznikov ter v nekaterih okoliščinah privedejo do sistematičnih in predvidljivih napak. Bolj kompleksne kot so odločitve, več kognitivnega napora zahtevajo od posameznikov in jih silijo k uporabi miselnih poenostavitev ali hevristik. Številne analize, nanizane v magistrskem delu, so te navedbe potrdile, saj je prepoznanih vsaj enajst vedenjskih pristranskosti, ki vplivajo na različne faze varčevanja za pokojnino, tj. od sklenitve varčevanja, do investiranja in končnega črpanja prihrankov. S svojo empirično analizo sem pokazal, da tudi posamezniki v Slovenji niso izjema. V primeru določanja višine mesečne premije v individualnem pokojninskem načrtu sta bili tako, denimo, opaženi dve izraziti vedenjski pristranskosti – tj. preferenca do izbire okroglih števil in sidranje. Njun vpliv je precejšen, saj lahko, kot je razkrila analiza, že malenkost, kakršna je navedena višina minimalne premije na hrbtni strani pristopne izjave, vpliva na odločitev posameznikov o višini premije, s katero bodo morda varčevali vse do upokojitve. To bo pomembno vplivalo na to, koliko bodo imeli prihranjeno ob upokojitvi, in posledično na njihov ekonomsko-socialni položaj. Tako lahko posameznikovo življenje spremeni zgolj ena številka in v skrajnosti morda pomeni tudi razliko, ali bo nekdo preživel upokojensko obdobje z dostojnimi prihodki ali ne.

Prav tako lahko na podlagi številnih podanih konkretnih zgledov o tem, kako je uporaba samodejne vključitve v pokojninske načrte privedla do občutnega povečanja udeležbe v njih – na primer zakonska postopna obvezna uvedba samodejne vključitve v pokojninske načrte v Veliki Britaniji in vpeljava enako uspešnega programa *Save more Tomorrow*, ki sta ga osnovala Benartzi in Thaler in združuje samodejno vključitev in samodejno poviševanje vplačil ter ga z velikim učinkom na udeležbo in povprečno višino premije uporablja že več

kot polovica velikih delodajalcev v ZDA –, **pritrdim drugemu raziskovalnemu vprašanju, da bi lahko enake ukrepe na podlagi spoznanj vedenjske ekonomije uporabili tudi v Sloveniji v okviru prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja. Ti bi tako kot drugod pozitivno pripomogli k povečanju vključenosti in dvigu povprečnih mesečnih premij**, kar posledično pomeni več prihrankov za pokojnino pri večjem številu ljudi, ki bodo tako lahko v času po upokojitvi bolje živeli. To je posebno pomembno v luči zadnjih zakonodajnih sprememb na področju prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja, ki jih je prinesel Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju ZPIZ-2. Ta odpira vrata samodejni vključitvi v kolektivne pokojninske načrte tudi v Sloveniji in omogoča izvajalcem prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja, da bodo lahko ob pomoči sodobne informacijsko-komunikacijske tehnologije v prihodnje posameznikom čim bolj približali varčevanje za pokojnino ter jim s pomočjo programov za samodejno poviševanje premij pomagali privarčevati zneske, ki jim bodo ob upokojitvi zagotavljali dostojne prihodke.

Spričo stanja pokojninskega sistema v Sloveniji, slabih demografskih in ekonomskih napovedi za prihodnost, v skladu s katerimi naj bi višek nesorazmerja med zaposlenimi in upokojenci nastopil približno leta 2045, in ker spremembe v varčevanju, kot sta povišanje vključenosti in povprečnih mesečnih premij, učinkujejo le na dolgi rok, je toliko pomembneje, da namenimo temu področju v prihodnje več pozornosti in začnemo ugotovitve udejanjati ne le v zakonodaji, temveč tudi v praksi. Le tako bodo lahko pozitivno vplivale na varčevalne navade posameznikov in jim pomagale doseči večjo socialno varnost ob upokojitvi, kar je zagotovo tudi želja vsakega posameznika. Vloga države pa je, da ljudem pri tem pomaga s sistemom, ki bo spodbujal varčevanje in kognitivne omejitve, ki delujejo globoko v nas in nas odvrčajo od varčevanja, obrnil v pozitivno smer, da nam bodo pri varčevanju v pomoč.

Naj magistrsko delo sklenem z izpeljanko znanega citata, ki ga je v epu Božanska komedija zapisal pesnik Dante Alighieri: »Pot v pekel je tlakovana z dobrimi nameni.« Tudi varčevanje za pokojnino je prepogosto tlakovano z dobrimi nameni in šele spoznanja vedenjske ekonomije iz zadnjih desetletij nam pomagajo postopoma razumeti, zakaj prihaja do razhajanj med nameni in dejanji ter, še pomembneje, kako poskrbeti, da bo čim več dobrih namenov v prihodnje tudi udejanjenih.

LITERATURA IN VIRI

1. Adams, D. (2015). The case for compulsion. *European pensions*.
2. Agencija za raziskovanje RS (2008–2009). *Terminološki slovar vzgoje in izobraževanja*.
3. AHC (2016). LV= Pension Plan Case Study. Najdeno 28. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://www.ahc.com/casestudies/lv>
4. Angner, E. & Loewenstein, G. (2007). Handbook of the Philosophy of Science: Philosophy of Economic. *Behavioral Economics*, January 14, 2007, Amsterdam: Elsevier, 2012.
5. Atkinson, A. & Messy, F. (2012). Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study. Najdeno 20. oktobra 2014 na spletnem naslovu
6. AXA Winthertur (2015). Mandatory occupational benefits (BVG) in Switzerland, Status: January 2015. Najdeno 15. oktobra 2015 na spletnem naslovu https://www.axa-winterthur.ch/SiteCollectionDocuments/2-saeule-berufliche-vorsorge_en.pdf
7. Bank of America (2015). Face Retirement from Merrill Edge. Najdeno 10. novembra 2015 na spletnem naslovu http://www.iab.net/mixxawards/gallery2014/images/ttp_mobile_brand_destination_gold_1.jpg
8. Bayer, J. P., Bernheim, B. D. & Garret, M. D. (2008). The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Employers. Najdeno 8. maja 2016 na spletnem naslovu https://www.ssc.wisc.edu/~scholz/Research/Financial_Education.pdf
9. Benartzi, S. & Thaler, H. R. (2001). Naive Diversification Strategies in Defined Contribution Saving Plans. *The American Economic Review*. Najdeno 4. maja 2015 na spletnem naslovu <http://faculty.chicagobooth.edu/Richard.Thaler/research/pdf/DiversificationStrategies.pdf>
10. Benartzi, S. & Thaler, R. H. (2004). *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*. *Journal of Political Economy*, 112 (1), str. S164-S187.
11. Benartzi, S. (2010). *Behavioral Finance and the Post-Retirement Crisis*. New York: Allianz of America.
12. Benartzi, S. (2012a). *Save more tomorrow: practical behavioral finance solutions to improve 401(k) plans*. New York: the Penguin Group.
13. Benartzi, S. (2012b). Behavioral Finance in Action: Part 5 – Addressing the Disinclination to Save: The Behavioral Time Machine. Allianz Global Investors Center for behavioral Finance. Najdeno 2. aprila 2015 na spletnem naslovu
14. Benartzi, S. (2012c). Behavioral Finance in Action: Psychological challenges in the financial advisor/client relationship, and strategies to solve them. Najdeno 5. decembra 2014 na spletnem naslovu <http://befi.allianzgi.com/en/Topics/Documents/behavioral-finance-in-action-white-paper.pdf>
15. Benartzi, S. (b. l.). Behavioral finance 2.0. Najdeno 4. januarja 2015 na spletnem naslovu <http://projectm-online.com/leading-thoughts/investing/behavioral-finance-2>

16. Benartzi, S., Thaler, H. R. (1993). Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle, (NBER Working Paper No. 4369). Najdeno 5. decembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.nber.org/papers/w4369>
17. Benartzi, S. & Thaler, R. H. (2007). Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 21 (3), str. 81–104.
18. Berk Skok, A. (2012). *Predlog zasnove in uvedbe P-računov v tretjem pokojninskem stebru* (Znanstvene monografije Ekonomske fakultete). 1. natis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2012.
19. Berk Skok, A., Čok, M., Košak, M. & Sambt, J. (2011). *Dolgoročni pomen 2. pokojninskega stebra*. 1. natis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
20. Berk Skok, A., Čok, M., Košak, M. & Sambt, J. (2013a). The Role of Asset Allocation Decisions in Planning for a Private Pension: The Case of Slovenia. *Economic and business review*, 2013, vol. 15, no. 2, str 79-112. Najdeno 10. januarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.ebrjournal.net/ojs/index.php/eb/article/view/217/pdf>
21. Berk Skok, A., Čok, M., Košak, M. & Sambt, J. (2013b). CEE Transition from PAYG to Private Pensions: Income Gaps and Asset Allocation. *Czech Journal of Economics and Finance*, 2013, vol. 63, no. 4, str. 360–381. Najdeno 15. januarja 2015 na spletnem naslovu http://journal.fsv.cuni.cz/storage/1280_360-381-berk.pdf
22. Bernheim, B. D. & Garret, M. D. (1996). The Determinants and Consequences of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Households (NBER Working Paper No. 5667). Najdeno 8. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.nber.org/papers/w5667>
23. Brandon, E. (2013). An Innovative Way to Face Retirement (U.S. News). Najdeno 3. aprila 2015 na spletnem naslovu <http://money.usnews.com/money/retirement/articles/2013/01/14/an-innovative-way-to-face-retirement>
24. Byrne, A. & Utkus, S. P. (2015). Behavioural finance: Understanding how the mind can help or hinder investment success (Vanguard). Najdeno 10. julija 2015 na spletnem naslovu <https://www.vanguard.co.uk/documents/portal/literature/behaviourial-finance-guide.pdf>
25. Byrne, A., Blake, D. & Mannion, G. (2007). Contribution Rate and Investment Choices in a Large Defined Contribution Pension Plan. Najdeno 28. julija na spletnem naslovu <http://www.efmaefm.org/0EFMAMEETINGS/EFMA%20ANNUAL%20MEETINGS/2007-Austria/papers/0233.pdf>
26. Card, D. & Ransom, R., M. (2008). Framing Effects in Retirement Saving. *Trends and Issues*. TIAA-CREF Institute. Najdeno 2. maja 2015 na spletnem naslovu https://www.tiaa-crefinstitute.org/public/pdf/institute/research/trends_issues/framingeffectsandretiresavingscardransom1.pdf
27. Carroll, D. G., Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. & Metrick, A. (2005). Optimal Defaults and Active Decisions (NBER Working Paper). Najdeno 10. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.nber.org/papers/w11074.pdf>

28. Chen, M. K., Lakshminarayanan, V. & Santos, R. (2006). How Basic Are Behavioral Biases? Evidence from Capuchin Monkey Trading Behavior. *Yale University and Cowles Foundation*. Najdeno 8. oktobra 2014 na spletnem naslovu http://www.anderson.ucla.edu/faculty/keith.chen/papers/Final_JPE06.pdf
29. Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. & Metrick, A. (2002). Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Choices and the Path of Least Resistance. Najdeno 8. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.nber.org/chapters/c10863.pdf>
30. Clark, L. R., Craig, A. L. & Wilson, W. J. (2003). *A history of public sector pensions in the United States*. Pension research Council Publications. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
31. Clark L. R. & d'Ambrosio, M. B. (2008). Adjusting Retirement Goals and Saving Behavior: The Role of Financial Education. Najdeno 8. maja 2016 na spletnem naslovu https://www.tiaainstitute.org/public/pdf/institute/research/trends_issues/trendsissuesclarkdambrosio.PDF
32. Clark, L. R., d'Ambrosio, M. B., McDermed, A. A. & Sawant, K. (2003). *Financial Education and Retirement Savings*, Washington DC.
33. Conley (b. l.). Myopic loss aversion – what it is and how to avoid it. Najdeno 11. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.zeninvestor.org/behavioral-finance-2/myopic-loss-aversion-what-it-is-and-how-to-avoid-it/>
34. Cutler, M. D. & Johnson, R. (2004). The birth and growth of the social insurance state: Explaining old age and medical insurance across countries. Najdeno 7. marca 2015 na spletnem naslovu http://scholar.harvard.edu/files/cutler/files/the_birth_and_growth_of_the_social_insurance_state.pdf
35. Deaton, A. (2005). Franco Modigliani and the Life Cycle Theory of Consumption. Princeton University. Najdeno 4. maja 2015 na spletnem naslovu <https://www.princeton.edu/~deaton/downloads/romelecture.pdf>
36. Department for Work and Pensions (2013). Enabling and encouraging saving: the evidence around pension reform and saving. Najdeno 10. decembra 2014 na spletnem naslovu https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/223061/enabling_and_encouraging_saving.pdf
37. DICE Database (2008). Bismarck versus Beveridge: A Comparison of Social Insurance Systems in Europe. Najdeno 8. marca 2015 na spletnem naslovu at <http://www.cesifo-group.de/DICE/fb/oRRgmC6c>
38. Doshier, M. (2015). Ageing Populations Around the World – Heighten Need for Retirement Planning. Najdeno 10. aprila na spletnem naslovu <http://global.beyondbullsandbears.com/2015/04/06/ageing-populations-around-world-heighten-need-retirement-planning/?nicamp=&nichn=&nismseg=linkedin&bps=bpspg>
39. Eich, F. (2009). Public sector pensions: Rationale and international experiences. Najdeno 2. februarja 2015 na spletnem naslovu

- http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1594122_code1450574.pdf?abstractid=1594122&mirid=1
40. ePokojnina (2016). Mobilna aplikacija ePokojnina. Najdeno 28. aprila na spletnem naslovu <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.PokojninskaA.izracun&hl=en>
 41. Ericson, K. M., White, J. M., Laibson, D. & Cohen, J. D. (2015). Money Earlier or Later? Simple Heuristics Explain Intertemporal Choices Better than Delay Discounting (NBER Working Paper No. 20948), <http://www.nber.org/papers/w20948.pdf>
 42. European Fund and Asset Management Association (2010). Revisiting the landscape of European long-term savings – A call for action from the asset management industry. Najdeno 5. decembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.efama.org/Publications/Public/Long-Term Savings and Pension Steering Committee/IndustryReport%202010 4%20March Final.pdf>
 43. Eurostat (2015). Population structure and ageing. Najdeno 10. februarja 2016 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_structure_and_ageing
 44. Eurostat (2016a). Population projections EUROPOP2013 – Projected old-age dependency ratio. Najdeno 2. marca 2016 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdde511&plugin=1>
 45. Evropsko aktuarsko združenje (2015). Proposed Revision of IORP Directive (Position paper). Najdeno 28. aprila na spletnem naslovu http://actuary.eu/documents/AAE-Proposed-Revision-of-IORP-Directive_DEF.pdf
 46. Evropska komisija (2009). *Private pension schemes: Their role in adequate and sustainable pensions*. Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Unit E.4.
 47. Evropska komisija (2012a). An Agenda for Adequate, Safe and Sustainable Pensions (White paper). Najdeno 15. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0055:FIN:EN:PDF>
 48. Evropska komisija (2012b). The 2012 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the 27 EU Member States (2010–2060). Najdeno 4. novembra 2014 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2012/pdf/ee-2012-2_en.pdf
 49. Evropska komisija (2014a). The 2015 Ageing Report: Underlying Assumptions and Projection Methodologies. Najdeno 10. novembra 2014 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2014/pdf/ee8_en.pdf
 50. Evropska komisija (2014b). Implementation of the Pensions White Paper (Status as of 20/03/2014). Najdeno 8. decembra 2014 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=11067&langId=en>

51. Evropska komisija (2014c). Priporočilo Sveta v zvezi z nacionalnim reformnim programom Slovenije za leto 2014 in mnenje Sveta o slovenskem programu stabilnosti za leto 2014. Najdeno 5. januarja 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2014/csr2014_slovenia_sl.pdf
52. Evropska komisija (2014d). Revision of the Occupational Pension Funds Directive – frequently asked questions. Najdeno 28. aprila 2016 na spletnem naslovu http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-239_en.htm?locale=en
53. Genovese D. & Mayer, C. (2001). Loss aversion and housing market (NBER Working Paper No. 8143). Najdeno 5. junija 2015 na spletnem naslovu <http://www.nber.org/papers/w8143.pdf>
54. Georgetown University Law Center (2010). A timeline of the evolution of retirement in the United states. Najdeno 2. marca 2015 na spletnem naslovu <http://scholarship.law.georgetown.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1049&context=legal>
55. Georgetown University Law Center (2010). A Timeline of the Evolution of Retirement in the United States. *Memos and Fact Sheets*. Paper 50.
56. GfK (2012). Pokojnine – želje in resničnost. Najdeno 5. aprila 2015 na spletnem naslovu http://www.gfkorange.si/?option=com_gfkorange&Itemid=57&id=518
57. Goldstein, D. G, Johnson, E. J & Sharpe, W. F. (2008). Choosing Outcomes versus Choosing Products: Consumer-Focused Retirement Investment Advice. *Journal of consumer research*, volume 35, October.
58. Gustman, A. L., Steinmeier, T. (2007). Projecting Behavioral Responses to the Next Generation of Retirement Policies (Working paper). Najdeno 22. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.nber.org/papers/w12958.pdf>
59. Hamari, J. & Huotari, K. (2014). Defining Gamification – A Service Marketing Perspective. Najdeno 28. aprila 2016 na spletnem naslovu https://www.researchgate.net/publication/259841647_Defining_Gamification_-_A_Service_Marketing_Perspective
60. He, W., Goodkind, D. & Kowal, P. (2016). International Population Reports, P95/16-1, An Aging World 2015 (U.S. Census Bureau). Najdeno 1. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p95-16-1.pdf>
61. Hershfield, E. H., Goldstein, G. D., Sharpe, F. W., Fox, J., Yeykelis, L., Carstensen, L. L. & Bailenson, N. J. (2001). Increasing Saving Behavior Through Age-Progressed Renderings of the Future Self. *Journal of Marketing Research*, Vol. XLVIII, S23–S37, American Marketing Association.
62. Hershfield, H. E., Wimmer, G. E. & Knutson, B. (2008). Saving for the Future Self: Neural measures of future selfcontinuity predict temporal discounting. Stanford University, Department of Psychology. Serra Mall, Stanford. Najdeno 11. junija 2015 na spletnem naslovu <http://www-psych.stanford.edu/~span/Publications/he08scan.pdf>
63. Hewitt Associates (2010). Hot Topics in Retirement. Najdeno 5. januarja 2014 na spletnem naslovu http://www.aon.com/attachments/thought-leadership/Hewitt_HotTopicsRet_Survey_2010_Findings.pdf

64. Hinz, R., Holzmann, R., Tuesta, D. & Takayama, N. (2013). Matching Contributions for Pensions: A Review of International Experience (The World Bank). Najdeno 10. decembra 2014 na spletnem naslovu
<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/11968/735130PUB0EPI001070120date010025012.pdf?sequence=1>
65. Holzmann, R. & Hinz, R. (2005) *Old-age Income Support in the 21st Century: An International Perspective on Pension Systems and Reform*. The World Bank, Washington, D.C., ZDA.
66. International Monetary Fund (2012). Global financial stability report. Najdeno 8. septembra 2014 na spletnem naslovu
<https://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2012/01/pdf/text.pdf>
67. Iyengar, S. (2012). How to make choosing easier. Najdeno 18. novembra na spletnem naslovu
https://www.ted.com/talks/sheena_iyengar_choosing_what_to_choose?language=en
68. Jagodnik, J. (2011). *Vedenje slovenskih institucionalnih investitorjev na kapitalskih trgih po letu 2006*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
69. Johnson, E. J. & Goldstein, D. G. (2004). Defaults and Donation Decisions. *Transplantation*, izvod 78, številka 12.
70. Johnson, E. J. et al. (1993). Framing, Probability Distortions, and Insurance Decisions. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1993, vol. 7, issue 1, str. 35–51.
71. Johnson, L. (2014). Merrill Edge grabs consumer retirement interest through 3D app. *Mobile Commerce Daily*. Najdeno 10. maja na spletnem naslovu
<http://www.mobilecommercedaily.com/merrill-edge-grabs-consumer-retirement-interest-through-3d-app>
72. Jones, C. (2015). How to engage the 30- to 40-year-old generation with retirement savings. Najdeno 28. aprila 2016 na spletnem naslovu
<https://www.employeebenefits.co.uk/how-to-engage-the-30-to-40-year-old-generation-with-retirement-savings/>
73. Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. Najdeno 5. januarja 2015 na spletnem naslovu
http://www.princeton.edu/~kahneman/docs/Publications/prospect_theory.pdf
74. Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economic. *The American Economic Review*, 93(5), str. 1449–1475.
75. Kahneman, D. & Tversky, A. (1972). Subjective Probability: A Judgment of Representativeness. Najdeno 15. septembra 2015 na spletnem naslovu
<http://psy2.ucsd.edu/~mckenzie/Kahneman&Tversky1972CogPsych.pdf>
76. Kahneman, D. & Tversky, A. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science (New Series)*. Vol. 185, No. 4157. American Association for the Advancement of Science.
77. Kahneman, D., Knetsch, J. L. & Thaler, H. R. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *The Journal of Economic Perspectives*, Volume 5, Number 1, str. 193–206.

78. Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behaviour*. McGraw-Hill Book Company, INC. New York.
79. Knutson, B., Clark, L. R., d'Ambrosio, M. B., McDermed, A. A. & Sawant, K., G. (2008). Neural Antecedents of the Endowment Effect. *Neuron*, Volume 58, Issue 5, 12 June 2008, str. 814–822.
80. Kogut, T. & Dahan, M. (2012). Do you look forward to retirement? Motivational biases in pension decisions. *Judgment and Decision Making*, Vol. 7, No. 3, May 2012, str. 282–21.
81. Laibson, D. (1997). Golden Eggs and HYperpollic Discounting. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 112, No. 2, May, 1997, str. 443–477.
82. Lehman, J. & Phelps, S. (2005). *West's encyclopedia of American law*. Thomson/Gale. Detroit, USA.
83. Liu, K. & Arnold, B. R. (2010). Australian Superannuation Outsourcing: Fees, Related Parties and Concentrated Markets. Najdeno 4. novembra 2014 na spletnem naslovu http://www.apra.gov.au/AboutAPRA/Documents/SA_WP_ASOFRP_072010_complete.pdf
84. Lusardi, A. (2004). Saving and the Effectiveness of Financial Education. Najdeno 8. maja 2016 na spletnem naslovu http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/Financial_Education_2004.pdf
85. Lusardi, A. (2008). Household Saving Behavior: The Role of Financial Literacy, Information, and Financial Education Programs (Dartmouth College and NBER). Najdeno 5. januarja 2015 na spletnem naslovu http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/Literacy_Information_Education.pdf
86. Lynn, M., Flynn, S. M. & Helion, C. (2013). Do consumer prefer round prices? Evidence from pay-what-you-want decisions and self-pumped gasoline purchases. *Journal of Economic Psychology*, Številka 36. Najdeno 28. julija na spletnem naslovu <http://scholarship.sha.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1187&context=articles>
87. Madrian, B. C. & Shea, D. F. (2000). The power of suggestion: inertia in 401(k) participation and savings behavior (NBER working paper). Najdeno 4. decembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.nber.org/papers/w7682>
88. Mercer (2014). Mercer/View: Knowing Your Future You: Applying Behavioral Science to Improve Retirement Patterns. Najdeno 10. maja 2015 na spletnem naslovu <http://www.mercer.com/insights/view/2014/knowning-your-future-you-applying-behavioral-science-to-improve-retirement-patterns.html#form>
89. Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti (2014). Učinki pokojninske reforme in nadaljnji koraki (poročilo delavne skupine za spremljanje učinkov sprememb v regulaciji sistema pokojninskega in invalidskega zavarovanja). Najdeno 5. januarja 2015 na spletnem naslovu http://www.mddsz.gov.si/fileadmin/mddsz.gov.si/pageuploads/dokumenti_pdf/dpd/Analiza.PIZ.pdf
90. Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti (2016a). Dodatno pokojninsko zavarovanje. Najdeno 12. decembra 2015 na spletnem naslovu

- http://www.mddsz.gov.si/si/delovna_podrocja/delovna_razmerja_in_pravice_iz_dela/pokojninsko_in_invalidsko_zavarovanje/dodatno_pokojninsko_zavarovanje/
91. Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti (2016b). Obvezno dodatno pokojninsko zavarovanje. Najdeno 12. decembra 2015 na spletnem naslovu http://www.mddsz.gov.si/si/delovna_podrocja/delovna_razmerja_in_pravice_iz_dela/pokojninsko_in_invalidsko_zavarovanje/poklicno_zavarovanje/
 92. Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti (b. l.). Spletne statistike dodatno pokojninsko zavarovanje. Najdeno 5. januarja 2015 na spletnem naslovu http://www.mddsz.gov.si/si/uveljavljanje_pravic/statistika/dodatno_pokojninsko_zavarovanje/
 93. Mitchell, O. & Utkus, S. (2003). Lessons from Behavioral Finance for Retirement Plan Design. Pension Research Council. The Wharton School, University of Pennsylvania. Philadelphia. Najdeno 4. aprila 2015 na spletnem naslovu <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.199.7659&rep=rep1&type=pdf>
 94. Mullainathan, S. & Thaler, H., R. (2000). Behavioral Economics (NBER Working paper No. 7948). Najdeno 10. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.nber.org/papers/w7948.pdf>
 95. O'Donoghue, T. in Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *The American Economic Review*. Volume 89, No. 1. March 1999.
 96. OECD (2009). Private Pensions and the Financial Crisis: How to Ensure Adequate Retirement Income from DC Pension Plans. Najdeno 3. oktobra 2014 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/daf/fin/44628862.pdf>
 97. OECD (2013). Pensions at a Glance 2013: OECD and G20 indicators. Najdeno 20. novembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/pensions/public-pensions/OECDPensionsAtAGlance2013.pdf>
 98. OECD (2014). OECD Pension Outlook 2014. Najdeno 20. januarja 2015 na spletnem naslovu http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/oecd-pensions-outlook-2014_9789264222687-en#page1
 99. OECD (2015a). Pension markets in Focus 2015. Najdeno 8. februarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Pension-Markets-in-Focus-2015.pdf>
 100. OECD (2015b). Pensions at a Glance 2015: OECD and G20 indicators. Najdeno 11. marca na spletnem naslovu http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/pensions-at-a-glance-2015_pension_glance-2015-en#page6
 101. Ottawa, B. (2015). *Germany & Austria: Is choice an option for scheme members?* Investment&Pensions Europe, April. Najdeno 10. aprila 2015 na spletnem naslovu <http://www.ipe.com/analysis/analysis/germany-and-austria-is-choice-an-option-for-scheme-members/10007269.article>
 102. Pallares-Miralles, M., Romero, C. & Whitehouse, E. (2012). *International patterns of pension provisions II: A Worldwide Overview of Facts and Figures*. Social Protection & Labour, Discussion paper N. 1211, The World Bank.

103. Pension Funds Online (2015). Swiss pension system design. Najdeno 15. oktobra 2015 na spletnem naslovu <http://www.pensionfundsonline.co.uk/content/country-profiles/switzerland/107>
104. Retirement Income Strategies and Expectations (RISE) Survey – 2015
https://www.franklintempleton.com/rise#.VTD3POE_bRf
https://www.franklintempleton.com/retail/pages/generic_content/home/splash_PUB/RISE/RISE.jsf#.VTD4O-E_bRc
105. Ricciardi, V. (2004). Risk Perception Primer: A Narrative Research Review of the Risk Perception Literature in Behavioral Accounting and Behavioral Finance. Najdeno 1. oktobra 2015 na spletnem naslovu
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=566802
106. Roedckelein, J. E. (2006). *Elsevier's Dictionary of Psychological Theories*. Elsevier. p. 147.
107. Roser, M. (2016). Life Expectancy. Najdeno 5. februarja 2016 na spletnem naslovu
<http://ourworldindata.org/data/population-growth-vital-statistics/life-expectancy/>
108. Samson, A. (2015). The Behavioral Economics Guide 2015. Najdeno 20. julija 2015 na spletnem naslovu <http://www.behavioraleconomics.com/BEGuide2015.pdf>
109. Schwarz, A. (2006). Pension System Reforms. Social Protection Discussion Paper. The World Bank. Najdeno 3. aprila 2016 na spletnem naslovu
<http://siteresources.worldbank.org/SOCIALPROTECTION/Resources/SP-Discussion-papers/Pensions-DP/0608.pdf>
110. Schwarz, A. M. & Omar S. A. (2014). The Inverting Pyramid: Pension Systems Facing Demographic Challenges in Europe and Central Asia. Najdeno 10. novembra 2014 na spletnem naslovu http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2014/02/13/000442464_20140213114204/Rendered/PDF/846860v10PUB000x382143B00PUBLIC00v1.pdf
111. Seburn, W. P. (1991). Evolution of employer-provided defined benefit pensions. Najdeno 5. februarja 2015 na spletnem naslovu
<http://www.bls.gov/mlr/1991/12/art3full.pdf>
112. Simon, H. A. (2015). Behavioural economics. The New Palgrave: A Dictionary of Economics. First Edition. Eds. John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman. Palgrave Macmillan, 1987. The New Palgrave Dictionary of Economics Online. Palgrave Macmillan. Najdeno 14. marca 2015 na spletnem naslovu
http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde1987_X000160
113. Simson, I. (1990). The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety-Seeking Behavior. *Journal of Marketing Research*, Vol. 27, No. 2 (May, 1990), str.150–162. American Marketing Association.
114. Soman, D., Ainslie, G., Frederick, S., Li, X., Lynch, J., Moreau, P., Mizchell, A., Read, D., Sawyer, A., Trope, Y., Wertenbroch, K. & Zaubernan, G. (2005). The Psychology of Intertemporal Discounting: Why are Distant Events Valued Differently from Proximal Ones. *Marketing Letters*, volume 16:3/4, str. 347–360, 2005. Springer Science & Business Media, Inc.Netherlands.

115. Statistični urad Republike Slovenije (2016a). Spletna prebivalstvena piramida Slovenije v letih med 1971 do 2016. Najdeno 2. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/PopPiramida/Piramida2.asp>
116. Statistični urad Republike Slovenije (2016b). Povprečne mesečne bruto plače na zaposleno osebo pri pravnih osebah (Podatkovna baza SI-STAT). Najdeno 28. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/viewplus.asp?ma=H267S&ti=&path=../Database/HitreRepozitorij/&lang=2>
117. Statistični urad Republike Slovenije. (b. l.). Bruto domači proizvod, letni podatki. Najdeno 10. novembra 2014 na spletnem naslovu http://www.stat.si/tema_ekonomsko_nacionalni_bdp1.asp
118. Svetovna zdravstvena organizacija (2010). Global Health and Aeging. Najdeno 10. januarja na spletnem naslovu https://d2cauhfh6h4x0p.cloudfront.net/s3fs-public/global_health_and_aging.pdf?q.52VK49USX58EJwZ3BjLl.yphsH2T_h
119. Thaler, H. R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*. North-Holland, New York.
120. Thaler, H. R. (1999). The End of Behavioral Finance. Najdeno 4. maja 2015 na spletnem naslovu <http://www.cfapubs.org/doi/pdf/10.2470/rf.v2010.n2.3>
121. The International Longevity Centre (2012). Boosting Retirement Saving Across Europe (Policy brief). Najdeno 8. oktobra 2014 na spletnem naslovu http://www.ilc-alliance.org/images/uploads/publication-pdfs/Boosting_Retirement_Saving_Across_Europe_-_October_2012.pdf
122. The Pension Commission 2006, Pensions: Challenges and Choices, The First Report of the Pensions Commission. *Published by The Stationery Office*.
123. The Pension Policy Institute (2014). How will automatic enrolment affect pension saving? Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <http://www.pensionspolicyinstitute.org.uk/uploaded/documents/2014/20140717%20AE3%20-%20How%20will%20automatic%20enrolment%20affect%20pension%20saving.pdf>
124. The Pensions Archive Trust (2016). Early Occupational Pension Schemes. Najdeno 10. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.pensionsarchive.org.uk/77/>
125. The Pensions Regulator (2014). Automatic enrolment Commentary and analysis: April 2013–March 2014. Najdeno 10. junija 2015 na spletnem naslovu <http://www.thepensionsregulator.gov.uk/docs/automatic-enrolment-commentary-analysis-2014.pdf>
126. Timarr (2010). Irrational Numbers: Price Clustering & Stop Losses. The Psy-Fi Blog. Najdeno 20. julija na spletnem naslovu <http://www.psyfitec.com/2010/02/irrational-numbers-price-clustering.html>
127. Tower Watson (2013). FTSE 100 Defined Contribution pension scheme survey 2013. Najdeno 10. junija 2015 na spletnem naslovu <http://www.towerswatson.com/en/Insights/IC-Types/Survey-Research-Results/2013/07/FTSE-100-Defined-Contribution-pension-scheme-survey-2013>

128. Tower Watson (2015). Global Pension Asset Study 2015. Najdeno 10. novembra 2015 na spletnem naslovu <https://www.towerswatson.com/en/Insights/IC-Types/Survey-Research-Results/2015/02/Global-Pensions-Asset-Study-2015>
129. Tower Watson (2015). Global Pension Assets Study 2015. Najdeno 10. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.towerswatson.com/DownloadMedia.aspx?media={10978FF9-2C20-4232-A305-12E33D08A61A}>
130. UMAR (2016). Pomladanska napoved 2016 glavnih markoeekonomskih agregatov. Najdeno 20. marca 2016 na spletnem naslovu http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/sporocila_za_javnost/2016/marec/glavni_makro_agregati.pdf
131. Van de Ven, J. (2010). The Effects of Myopia on Pension Decisions. Najdeno 12. januarja 2015 na spletnem naslovu http://niesr.ac.uk/sites/default/files/publications/280610_103900.pdf
132. Vanguard Group (2002). A Recent Successful Test of the SMarT Program. Najdeno 10. novembra 2015 na spletnem naslovu https://institutional.vanguard.com/pdf/SMarT_112002.pdf
133. Vrabič, K. B., Šter, D. & Žnidaršič, T. (2016). Kako sva si različna – ženske in moški od otroštva do starosti. (Elektronska knjiga – zbirka brušure Statistični urad Republike Slovenije). Najdeno 20. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/dokument/8866/kako-sva-si-razlicna.pdf>
134. Werner F. M., De Bondt & Thaler, H. R. (1994). Financial Decision-Making in Markets and Firms: A Behavioral Perspective (NBER Working Paper No. 4777). Najdeno 5. decembra 2014 na spletnem naslovu <http://www.nber.org/papers/w4777.pdf>
135. Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (ZPIZ-2). *Uradni list RS*, št. 96/2012.
136. Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (2006). Letno poročilo 2005. Najdeno 10. januarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.zpiz.si/cms/?id=2&inf=166>
137. Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (2014). Letno poročilo 2013. Najdeno 10. januarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.zpiz.si/cms/?id=2&inf=158>
138. Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (2016). Letno poročilo 2015. Najdeno 20. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.zpiz.si/cms/?id=2&inf=703>
139. Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (2016b). Starostna pokojnina v letu 2016. Najdeno 25. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.zpiz.si/cms/?ids=content&inf=326>
140. Združeni narodi (2010). World Population Prospects: The 2010 Revision. Najdeno 22. Marca 2016 na spletnem naslovu <http://esa.un.org/unpd/wpp>
141. Združeni narodi (2015). World Population Prospects: The 2015 Revision (Key findings and advanced tables). Najdeno 22. marca 2016 na spletnem naslovu http://esa.un.org/unpd/wpp/Publications/Files/Key_Findings_WPP_2015.pdf

142. Zweig, J. (2001). Meet 'Future You.' Like What You See? The Wall Street Journal.
Najdeno 4. aprila 2015 na spletnem naslovu
<http://www.wsj.com/articles/SB10001424052748703410604576216663758990104>

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Pristopna izjava za vključitev v individualni pokojninski načrt PNA-02	2
Priloga 2: Vplačane premije v pokojninski načrt PNA-02 v povprečju let 2012, 2013, 2014 in 2015.....	5

Priloga 1: Pristopna izjava za vključitev v individualni pokojninski načrt PNA-02

Izjava je bila veljavna za vključitev v letu 2013. V letih 2012, 2014 in 2015 je izjava enaka, izjema je le drugačna višina minimalne premije v letu 2012.

PRISTOPNA POGODBA PNA-02

Pokojninska družba A, d. d., ki jo zastopa uprava v sestavi: Peter Filipič, predsednik uprave, in Karmen Dietner, članica uprave (v nadaljevanju izvajalec pokojninskega načrta)

in

zavarovanec:

Priimek	
Ime	
Spol	
Datum rojstva	
Davčna številka	
Naslov	
Poštna številka in kraj	

sklepata **Pogodbo o prostovoljnem dodatnem pokojninskem zavarovanju.**

1. Zavarovanec pristopa k pokojninskemu načrtu individualnega zavarovanja PNA-02 Pokojninske družbe A, d. d.

2. Zavarovanec bo zavarovalno premijo v višini _____ EUR plačeval: (ustrezno izberi)

☐ mesečno

☐ polletno

☐ letno

☐ z nakazili premije na transakcijski račun izvajalca zavarovanja IBAN: SI56 0291 3025 5416 568,

Referenca: SI 00 86davčna številka zavarovanca

☐ z direktno obremenitvijo (trajni nalog)

3. Zavarovanec izjavlja, da so v primeru smrti zavarovanca pred uveljavitvijo pravice do dodatne starostne pokojnine upravičenci do izplačila odkupne vrednosti sredstev:

Ime	Priimek	Datum rojstva	Davčna številka	Delež

V primeru, da upravičenec ni določen, se sredstva dedujejo skladno z zakonom.

4. Zavarovanec potrjuje, da je seznanjen s pokojninskim načrtom PNA-02, ki je sestavni del pogodbe.

5. Zavarovanec izjavlja, da je zavarovanec ali uživalec pravic iz obveznega pokojninskega in invalidskega zavarovanja in ni vključen v individualni pokojninski načrt pri drugem izvajalcu zavarovanja.

6. Izvajalec pokojninskega načrta bo zavarovancu v 30 dneh po prejemu plačila prve premije izstavil polico prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja.

7. Zavarovanec dovoljuje, da se osebni podatki uporabljajo za potrebe izvajanja prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja ter da so vsi podatki in navedbe v tej izjavi točni in resnični ter hkrati sprejema obvezo tekočega posredovanja sprememb navedenih podatkov.

8. Pogodba je sestavljena in podpisana v dveh enakih izvodih, za vsakega izmed podpisnikov po en izvod.

9. Za reševanje morebitnih sporov iz te pogodbe je pristojno sodišče v Ljubljani.

Kraj in datum

Zavarovanec:

Kraj in datum

Pokojninska družba A,d.d.

NAVODILA ZA IZPOLNITEV PRISTOPNE POGODBE

Individualno dodatno pokojninsko zavarovanje

Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje je oblika varčevanja, s katerim si zavarovanec s plačilom premij v obdobju delovne aktivnosti zagotavlja socialno varnost za obdobje po upokojitvi. Država ga spodbuja preko davčnega sistema, vplačane premije predstavljajo davčno olajšavo pri odmeri dohodnine.

Pogoji za pristop

V prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje je lahko vključena oseba, ki je uživalec pravic ali zavarovanec obveznega pokojninskega zavarovanja, zakon ZPIZ-1 prav tako določa, da ima lastnik podjetja oz. samozaposlena oseba možnost zavarovati se v individualnem pokojninskem načrtu.

Višina premije

Znesek mesečne premije sme znašati največ 24 % plačanih obveznih prispevkov za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (kar je enako kot 5,844 % bruto plače oziroma pokojnine) in v letu 2013 ne sme biti nižji od 26,80 EUR in ne višji kot 2.819,09 EUR.

Stroški zavarovanja

V naši družbi so stroški enaki za vse zavarovance, ne glede na to, ali se zavarujejo posamično ali prek velikih gospodarskih družb, in sicer: provizija za upravljanje je 0,65 %, vstopna provizija 3 % in izstopni stroški 1 %, le-ti se obračunajo samo v primeru izrednega prenehanja zavarovanja.

Plačilo premije

Premija se lahko plača v obliki mesečnega, polletnega ali letnega nakazila.

Številka transakcijskega računa, odprtega pri NLB, d. d. (BIC banke: LJBASIZX) je:
IBAN: SI56 0291 3025 5416 568, obvezen sklic: SI 00 86vaša davčna številka (brez presledka ali vezaja).

Vljudno vas prosimo, da podpisani izvod pogodbe pošljete na naš naslov: Pokojninska družba A, d. d., Tivolska cesta 48, 1000 Ljubljana, po plačilu prve premije pa vam izročimo vašo individualno polico.

Dodatne informacije

Dodatne informacije lahko najdete tudi na naši spletni strani www.pokojninskad-a.si ali pa nas pokličete na št. 01 230 77 20. Vaše vprašanje lahko pošljete tudi po e-pošti: info@pokojninskad-a.si.

Priloga: Pristopna pogodba v dveh izvodih in pokojninski načrt PNA-02.

Priloga 2: Vplačane premije v pokojninski načrt PNA-02 v povprečju let 2012, 2013, 2014 in 2015

Vplačane premije v pokojninski načrt PNA-02 v povprečju let 2012, 2013, 2014 in 2015.

Mesečna premija	% zavarovancev s premijo
50	12,51 %
100	10,06 %
30	4,93 %
26,8	4,77 %
40	4,71 %
25	4,64 %
27	3,13 %
150	3,06 %
70	2,52 %
60	2,41 %
20,86	2,32 %
42	2,23 %
200	1,88 %
80	1,78 %
26,7	1,60 %
62,59	1,53 %
120	1,27 %
83,46	1,16 %
35	1,16 %
110	1,14 %
166,92	1,13 %
75	1,00 %
85	0,79 %
48,41	0,79 %
44	0,79 %
43,82	0,79 %
26,12	0,79 %
25,04	0,79 %
90	0,79 %
138,46	0,77 %
125,19	0,77 %
63,97	0,77 %
62,6	0,77 %
53,76	0,77 %
50,08	0,77 %
29,5	0,77 %
25,13	0,77 %
22	0,77 %
45	0,76 %
150,23	0,74 %
41,73	0,74 %
125	0,72 %
54	0,70 %

20,87	0,69 %
127	0,62 %
229,6	0,58 %
160	0,56 %
170	0,53 %
180	0,48 %
50,07	0,37 %
234,92	0,33 %
65	0,33 %
235	0,30 %
230	0,30 %
95	0,26 %
300	0,25 %
77,47	0,25 %
240	0,25 %
400	0,23 %
46,58	0,19 %
55	0,19 %
50,46	0,19 %
50,24	0,19 %
50,02	0,19 %
229,64	0,19 %
360	0,18 %
145,28	0,18 %
190	0,16 %
77,08	0,16 %
70,13	0,16 %
53,4	0,16 %
43	0,14 %
90,2	0,14 %
57	0,14 %
46,03	0,14 %
140	0,12 %
223,6	0,12 %
600	0,11 %
1800	0,11 %
45,1	0,11 %
229	0,11 %
46,81	0,09 %
500	0,09 %
210	0,09 %
33,33	0,09 %
480	0,07 %
1000	0,07 %
135,3	0,07 %
720	0,07 %
27,3	0,07 %
2500	0,05 %
34,8	0,05 %
49,8	0,05 %
2819,09	0,05 %

800	0,05 %
46,35	0,05 %
80,4	0,05 %
353	0,05 %
106,8	0,05 %
87	0,04 %
50,67	0,04 %
270	0,04 %
108,13	0,04 %
660	0,04 %
45,8	0,04 %
6000	0,04 %
220	0,04 %
87,14	0,04 %
96,92	0,04 %
41	0,04 %
49,81	0,04 %
44,56	0,04 %
447,2	0,04 %
2698,45	0,02 %
110,16	0,02 %
86,04	0,02 %
108	0,02 %
704,76	0,02 %
102,38	0,02 %
103,17	0,02 %
23,92	0,02 %
121,41	0,02 %
173,46	0,02 %
445,92	0,02 %
95,79	0,02 %
119,4	0,02 %
2400	0,02 %
2000	0,02 %
88,18	0,02 %
93,2	0,02 %
350	0,02 %
53	0,02 %
243,92	0,02 %
87,47	0,02 %
783	0,02 %
106,95	0,02 %
39,8	0,02 %
2700	0,02 %
1880,74	0,02 %
510	0,02 %
94,6	0,02 %
700	0,02 %
112,25	0,02 %
321,6	0,02 %
9484	0,02 %

115,4	0,02 %
118,01	0,02 %
180,4	0,02 %
115	0,02 %
92,52	0,02 %
92,78	0,02 %
108,29	0,02 %
555	0,02 %
113,25	0,02 %
112,97	0,02 %
101,45	0,02 %
32	0,02 %
98,43	0,02 %
450	0,02 %
96,27	0,02 %
460	0,02 %
102,82	0,02 %
95,43	0,02 %
250	0,02 %
47,15	0,02 %
469,84	0,02 %
7500	0,02 %
550	0,02 %
94,98	0,02 %
109,93	0,02 %
2100	0,02 %
1162,59	0,02 %
900	0,02 %
140,99	0,02 %
345	0,02 %
223	0,02 %
84,15	0,02 %
54,9	0,02 %
11879,09	0,02 %
107,46	0,02 %
91,21	0,02 %
107,35	0,02 %
6001	0,02 %
265,24	0,02 %
106,66	0,02 %
120,22	0,02 %
84	0,02 %
101,02	0,02 %
67	0,02 %
96,03	0,02 %
916	0,02 %
77,67	0,02 %
536	0,02 %
1320	0,02 %
102,08	0,02 %
2755,71	0,02 %

108,19	0,02 %
554	0,02 %
1600	0,02 %