



Rzecznik
Finansowy

www.rf.gov.pl



WEBINARIUM

EKONOMIA BEHAWIORALNA
A OCHRONA KLIENTA RYNKU
FINANSOWEGO:
krótkie wprowadzenie

20.09.2023

ORGANIZATOR WEBINARIUM
BIURO RZECZNIKA FINANSOWEGO



Rzecznik
Finansowy

www.rf.gov.pl

PREZENTUJE

Dr MACIEJ PRÓCHNICKI

Doktor nauk prawnych, główny specjalista
w Departamencie Edukacji i Komunikacji
w Biurze Rzecznika Finansowego





Rzecznik
Finansowy

www.rf.gov.pl

NA POCZĄTEK --- ZAGADKA

ZAGADKA NA POCZĄTEK



Rzecznik
Finansowy
www.rf.gov.pl

Staw zarasta kępa lili wodnych. **Z każdym dniem objętość kępy się podwaja**. Jeżeli zarośnięcie całego stawu zajmie liliiom **48 dni**, to ile dni zajmie zarośnięcie **połowy** stawu?

- a) 12
- b) 24
- c) 35
- d) 47

O CZYM BĘDZIE TO WEBINARIUM?

CZYLI DLACZEGO WARTO ZERKNAĆ NA BADANIA NAD DECYZJAMI



Rzecznik
Finansowy

www.rf.gov.pl

- Zagadka nosi miano testu refleksyjności poznawczej (*Cognitive Reflection Test*, Stanovich 2005) i sprawdza, na ile jesteśmy w stanie odrzucić narzucające się intuicyjnie rozwiązanie i pokazuje, że często nawet proste problemy decyzyjne mogą sprawić nie lada kłopot.
- PLAN WEBINARIUM:

Podejście behawioralne w ekonomii i ekonomicznej analizie prawa, psychologia podejmowania decyzji;

Racjonalność zachowań adresatów norm prawnych;

Wybrane przykłady efektów psychologicznych i zachowań, które towarzyszą podejmowaniu decyzji o charakterze finansowym.

ZAŁOŻENIA PODEJŚCIA BEHAWIORALNEGO W EKONOMII, PSYCHOLOGII I PRAWIE

- Modele tworzone w ramach **ekonomii neoklasycznej** zakładają tzw. **Teorię Racjonalnego Wyboru**: agenci są *homines oeconomici*, racjonalnymi egoistami: mają pełne i przechodnie preferencje, korzystają ze wszystkich dostępnych informacji dostępnych w otoczeniu
- **Ekonomia behawioralna** kwestionuje pogląd, jakoby ludzie w rzeczywistości kierowali się idealnie racjonalnymi kryteriami – korzystając z dorobku nauk psychologicznych pokazuje, w jaki sposób zachowania odbiegają od założeń

PRZYKŁAD: zależność kontekstowa preferencji: efekty kontrastu i kompromisu; dodatkowa opcja jako modyfikator sytuacji (Tversky, Simonsohn 1993; Sen 2002) → wybór planu emerytalnego (Benartzi, Thaler 2001; Lippi 2014)

- Ekonomia neoklasyczna skupia się na perspektywie **normatywnej**, natomiast ekonomia behawioralna dotyczy przede wszystkim aspektu **deskryptywnego**: w jaki sposób ludzie zachowują się i dokonują wyborów w rzeczywistości?
- Dziedziny pokrewne: finanse behawioralne, psychologia ekonomiczna, neuroekonomia i neuromarketing
- Ekonomiczna analiza prawa i **behawioralna ekonomiczna analiza prawa**

RACJONALNOŚĆ MODELOWEGO ADRESATA I JEJ OGRANICZENIA (1)



"Przeciętny konsument" w prawie europejskim i polskim – kim jest? (Mak 2011; Tischner 2011)



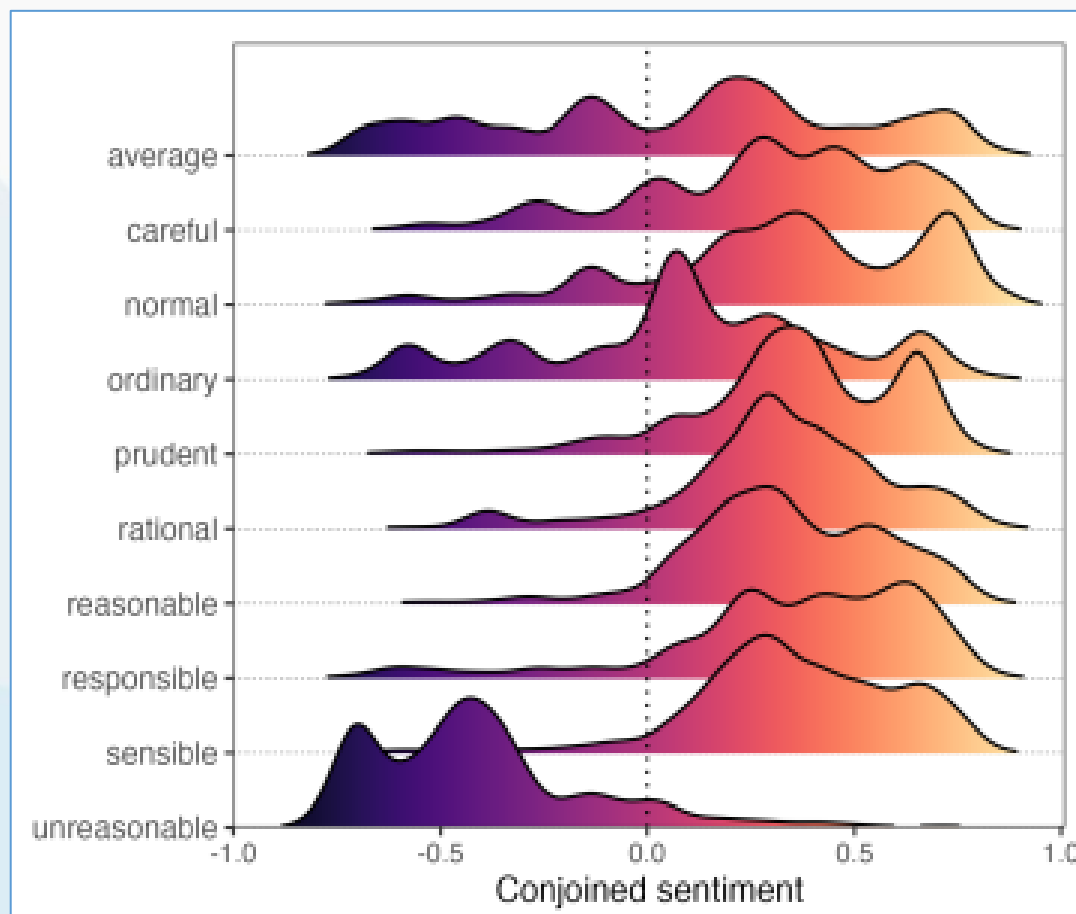
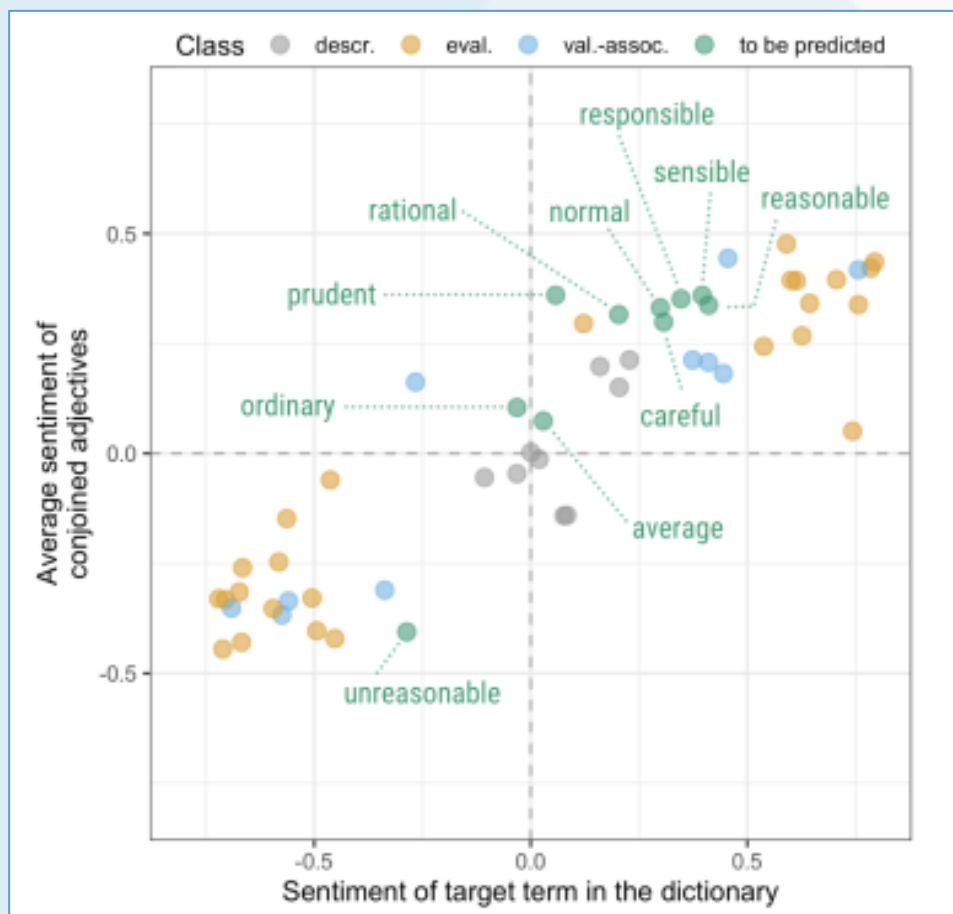
Badania orzecznictwa, w tym empiryczne (Schebesta, Purnhagen 2020)



Jaką wizję racjonalności mają adresaci prawa?
Metoda eksperymentalna (Tobia 2018)

RACJONALNOŚĆ MODELOWEGO ADRESATA I JEJ OGRANICZENIA (2)

BAUMGARTNER, KNEER (2023) – JĘZYKOWA ANALIZA KORPUSOWA



ARCHITEKTURA WYBORU

NUDGE&SLUDGE – ZACHĘTY I ZNIECHĘTY

- *Heuristics and biases* (np. *status quo bias*)
- Racjonalność ograniczona (Simon 1957) i racjonalność ekologiczna (Gigerenzer, Todd 1999)
- *Nudge* (Thaler, Sunstein 2023) – zachęta, czynnik promujący podjęcie danego działania lub określonego wyboru

PRZYKŁAD: opcje domyślne: zapisanie do PPK

- *Sludge* (Thaler 2018) – zniechęta, czynnik w środowisku decyzyjnym, który utrudnia wybór danej opcji lub określone zachowanie (np. asymetryczna forma nawiązania i rozwiązania stosunku prawnego)

PRZYKŁAD: brytyjska Financial Conduct Authority i dokument Consumer Duty (2023)

- Uwaga: możemy mieć do czynienia ze zniechęciami wpływającymi pozytywnie na konsumentów (umożliwiające "chłodne" decyzje) i zachętami wpływającymi negatywnie (np. wymuszanie impulsywnych decyzji)

PRZYKŁAD: prawo do zwrotu; problemy z polisolokatami

DECYZJE FINANSOWE

PSYCHOLOGICZNA SPECYFIKA PIENIĘDZY

- Księgowanie mentalne – praktyka kategoryzowania wydatków na różne cele
- Prelec, Simester (2001) – płatność kartą zwiększa rozrzutność w porównaniu do gotówki
- Pieniądze nie wiedzą, skąd pochodzą? "Nowe" a "stare" środki w inwestowaniu (Bernatzi, Thaler 2007), "brudne" i "czyste" pieniądze (Zelizer 2008)
- Problem utopionych kosztów (Arkes, Ayton 1999)
- Profile postaw wobec pieniędzy (Gąsiorowska 2008)
 - niespokojni wielbiele – władza, niepokój finansowy, łapanie okazji (neurotyczni, nieustępliwi, sumienni)
 - negujący znaczenie – pieniądze jako zło, preferencja gotówki, brak awersji do zobowiązań finansowych (neurotyczni, introwertyczni, zamknięci)
 - refleksyjni zarządcy – kontrola finansowa, awersja do zobowiązań (stabilni, sumienni, otwarci, ugodowi)
 - niezaangażowani hedoniści – niskie wyniki na wszystkich wymiarach (stabilni, ekstrawertyczni, otwarci, chaotyczni)



DECYZJE UBEZPIECZENIOWE

PROBLEMY Z POSTRZEGANIEM PRAWDOPODOBIENSTWA I RYZYKA



Rzecznik
Finansowy

www.rf.gov.pl

Awersja do ryzyka – preferencja do uzyskania opcji pewnej, nawet jeżeli jest mniej opłacalna od niepewnej

Slovic et al. (1977) – ludzie kupują więcej ubezpieczeń od zdarzeń o umiarkowanie wysokim prawdopodobieństwie spowodowania niskich szkód, aniżeli od zdarzeń o niskim prawdopodobieństwie i wysokiej stracie (ale: Laury, McInnes, Swarthout 2009)

Johnson et al. (1993) – badani byli skłonni zapłacić więcej za ubezpieczenie śmierci w wyniku ataku terrorystycznego niż dowolnej przyczyny (heurystyka afektu)

Tyszka et al. (2002) – wpływ "powodzi stulecia" na liczbę nabywanych ubezpieczeń przed powodzią (heurystyka dostępności)

Comerford (2019) – zadziwiająco wysoki odsetek respondentów uważa, że prawdopodobieństwo, że przeżyją kolejnych 10 lat, wynosi 100%

SZACOWANIE SUM PIENIĘŻNYCH O KOTWICACH I ZAOKRĄGLENIU

W jaki sposób oszacować wartość pieniężną niematerialnych wartości, takich jak np. zadośćuczynienie za krzywdę?

Efekt zakotwiczenia – wpływ liczb obecnych w środowisku decyzyjnym na wartość oszacowania

Northcraft, Neale (1987) – nawet zawodowi pośrednicy nieruchomości podatni byli na efekt kotwic

Orr, Guthrie (2006), Bystranowski et al. (2021) – wpływ kotwic szczególnie trudny do wyeliminowania

Efekt preferencji liczbowych (Galton 1895, Jain et al. 2020) – domyślne użycie liczb okrągłych przy szacowaniu, liczby nieokrągłe przykuwają uwagę

POLECANA LITERATURA CZYLI KIERUNKI POSZERZANIA WIEDZY

- ✓ D. Kahneman, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym* (Media Rodzina 2012)
- ✓ D. Kahneman, O. Sibony, C. Sunstein, *Szum, czyli skąd się biorą błędy w naszych decyzjach* (Media Rodzina 2022)
- ✓ R. Thaler, C. Sunstein, *Impuls. Wydanie finalne. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia* (Zysk i S-ka 2023)
- ✓ T. Zaleśkiewicz, *Psychologia ekonomiczna* (Wydawnictwo Naukowe PWN 2015)
- ✓ T. Pietrzykowski, *Intuicja prawnicza. W stronę zewnętrznej integracji teorii prawa* (Difin 2012)
- ✓ B. Brożek, *Umysł prawniczy* (Copernicus Center Press 2018)

ŹRÓDŁA

BADANIA PRZYWOŁANE W PREZENTACJI (1)

- Arkes, H. R., & Ayton, P. (1999). The sunk cost and Concorde effects: Are humans less rational than lower animals? *Psychological Bulletin*, 125(5), 591–600.
- Benartzi, S., & Thaler, R. H. (2001). Naive diversification strategies in defined contribution saving plans. *American economic review*, 91(1), 79-98.
- Benartzi, S., & Thaler, R. H. (2007). Heuristics and biases in retirement savings behavior. *The Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 81–104.
- Baumgartner, L., & Kneer, M. (2023). The meaning of 'reasonable': Evidence from a corpus-linguistic study. (forthcoming in Tobia, K. P. (Ed.). *The Cambridge Handbook of Experimental Jurisprudence*. Cambridge University Press.)
- Comerford, D. A. (2019). Asking for frequencies rather than percentages increases the validity of subjective probability measures: Evidence from subjective life expectancy. *Economics Letters*, 180, 33-35.
- Frederick, S. (2005). Cognitive reflection and decision making. *Journal of Economic Perspectives*, 19, 25–42.
- Galton, F. (1895). Terms of imprisonment. *Nature*, 52(1338), 174-176.
- Gigerenzer, Gerd; Todd, Peter M. (1999). "Ecological rationality: the normative study of heuristics". In Gigerenzer, Gerd; Todd, Peter M.; The ABC Research Group (eds.). *Ecological Rationality: Intelligence in the World*. New York: Oxford University Press. pp. 487–497.
- Jain, G., Gaeth, G. J., Nayakankuppam, D., & Levin, I. P. (2020). Revisiting attribute framing: The impact of number roundedness on framing. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 161, 109-119.
- Johnson, E.J., Hershey, J., Meszaros, J. et al. Framing, probability distortions, and insurance decisions. *J Risk Uncertainty* 7, 35–51 (1993).

- Lippi, A. (2014). Does menu design influence retirement investment choices? Evidence from Italian occupational pension funds. *Judgment and Decision Making*, 9(1), 77-82.
- Mak, V. (2011). Standards of protection: In search of the 'average consumer' of EU law in the Proposal for a Consumer Rights Directive. *European review of private law*, 19(1).
- Northcraft, G. B., & Neale, M. A. (1987). Experts, amateurs, and real estate: An anchoring-and-adjustment perspective on property pricing decisions. *Organizational behavior and human decision processes*, 39(1), 84-97.
- Prelec, D., Simester, D. Always Leave Home Without It: A Further Investigation of the Credit-Card Effect on Willingness to Pay. *Marketing Letters* 12, 5–12 (2001).
- Schebesta, H., & Purnhagen, K. (2020). Island or ocean: Empirical evidence on the average consumer concept in the UCPD. *European Review of Private Law*, 28(2).
- Sen A. K. (2002). Internal Consistency of Choice. In A. Sen *Rationality and Freedom*. Harvard University Press: 121–57.
- Simon, H. (1957). *Models of Man*, New York: John Wiley.
- Thaler, R. H. (2018). Nudge, not sludge. *Science*, 361(6401), 431.
- Tischner A. (2011). Pojęcie „przeciętnego konsumenta” w u.p.n.p.r. na tle prawa i orzecznictwa UE. W: *Nieuczciwe praktyki rynkowe: ocena regulacji*, red. E. Nowińska, D. Kasprzyk
- Tversky, A., & Simonsohn, I. (1993). Context-Dependent Preferences. *Management Science*, 39(10), 1179–1189.
- Tobia, K. P. (2018). How people judge what is reasonable. *Ala. L. Rev.*, 70, 293.
- Zelizer, V. A. (2008). 17 The Social Meaning. *Readings in Economic Sociology*, 315.



Rzecznik
Finansowy

www.rf.gov.pl

**DZIĘKUJĘ
ZA UWAGĘ**



www.rf.gov.pl



biuro@rf.gov.pl



facebook.com/RzecznikFinansowy