

Vysoká škola ekonomická v Praze

Národohospodářská fakulta

Hlavní specializace: Národní hospodářství



Využití behaviorální ekonomie v hospodářské
politice: Experimenty z let 2000-2016 a návrhy
implementace pro Českou republiku

bakalářská práce

Autor: Josef Rückl

Vedoucí práce: Ing. Pavel Procházka

Rok: 2016

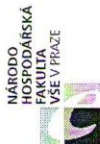
Prohlašuji na svou čest, že jsem bakalářskou práci vypracoval samostatně a s použitím uvedené literatury.

Josef Rückl

V Praze, dne 23. 12. 2016

Poděkování

Děkuji panu Ing. Pavlu Procházkovi za odborné rady a vstřícnost při vedení této bakalářské práce.



ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Zpracovatel : **Josef Rückl**
Studijní program: **Ekonomie a hospodářská správa**
Obor: **Národní hospodářství**
Název tématu: **Využití behaviorální ekonomie v hospodářské politice:
Experimenty z let 2000-2016 a návrhy implementace pro Českou republiku**

Zásady pro vypracování:

1. Bakalářská práce se bude zabývat možnostmi aplikace poznatků behaviorální ekonomie do hospodářské praxe. Cílem práce je na vybraných experimentech objasnit, zdali opatření v souladu s těmito poznatky mohou vést k dosažení efektivnějších výstupů a zároveň navrhnout možnosti implementace do vybraných oblastí veřejné politiky v České republice
2. Po roce 2008, kdy byla vydána kniha Richarda Thaler a Cassa Sunsteina *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness* zabývající se možnostmi využití behaviorální ekonomie v hospodářské praxi, se toto téma stalo velmi diskutovaným mezi ekonomy. Také celá řada politiků se zařadila mezi stoupence tzv. „nudge theory“ – např. bývalý britský premiér David Cameron či současný americký prezident Barack Obama. V České republice je zatím toto téma na okraji zájmu a má práce bude jednou z prvních, která se bude této problematice věnovat.
3. V teoretické části představím ekonomický směr behaviorální ekonomie, jeho metodologii a stručně také základní rozdíly oproti ekonomii hlavního proudu. Dále se v této části zaměřím na tzv. metodu „nudge“, která poznatky behaviorální ekonomie využívá.
4. V praktické části se zaměřím na experimenty v oblasti hospodářské politiky, které byly realizovány na předpokladech behaviorální ekonomie. Na základě závěrů z těchto experimentů budu analyzovat související oblasti české hospodářské politiky z hlediska efektivnosti a případně navrhnou opatření ke zvýšení efektivnosti

Rozsah práce: min. 45 stran

Seznam odborné literatury:

1. CAMERER, Colin, George LOEWENSTEIN a Matthew RABIN. *Advances in behavioral economics*. New York: Russell Sage Foundation, 2004. ISBN 0-691-11682-2.
2. DIAMOND Peter a Hannu VARTIAINEN. *Behavioral economics and its applications*. Princeton: Princeton University Press, 2007. ISBN 9781400829149.
3. HALPERN, David. *Inside the Nudge Unit*. London: WH Allen, 2015. ISBN 9780753556559.
4. KAHNEMAN, Daniel. *Myšlení: rychlé a pomalé*. Brno: Jan Melvil, 2012. ISBN 978-80-87270-42-4.
5. KONGDON, William J., Jeffrey R. KLING a Sendhil MULLAINATHAN. *Policy and Choice: Public Finance through the Lens of Behavioral Economics*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2011. ISBN 978-0-8157-0498-0.
6. SHAFIR, Eldar. *The behavioral foundations of public policy*. Princeton: Princeton University Press, 2013. ISBN 978-0-691-13756-8.
7. THALER, Richard H. a Cass R. SUNSTEIN. *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*. New York: Penguin Books, 2008. ISBN 978-0-14-311526-7.

Datum zadání bakalářské práce:

říjen 2016

Termín odevzdání bakalářské práce:

leden 2017

Josef Růckl
Ředitel

Ing. Pavel Procházka
Vedoucí práce

doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.
Vedoucí katedry

doc. Ing. Miroslav Ševčík, CSc.
Děkan NF VŠE

Abstrakt

Bakalářská práce se zaměřuje na využití behaviorální ekonomie v národohospodářské praxi. Práce představuje ekonomický směr behaviorální ekonomie a ideu libertariánského paternalismu, která využití behaviorální ekonomie v hospodářské politice podporuje. Teoretické poznatky behaviorální ekonomie jsou aplikovány do dvou vybraných oblastí, konkrétně penzijních systémů a politiky životního prostředí. Zde jsou zkoumány behaviorální faktory, které ovlivňují fungování těchto oblastí veřejné politiky. Dále jsou navrženy možnosti, jak některé z těchto faktorů eliminovat a dosáhnout efektivnějšího nastavení vybraných systémů.

Klíčová slova: Behaviorální ekonomie, libertariánský paternalismus, hospodářská politika, penzijní systém, environmentální politika, Česká republika

JEL klasifikace: D03, E03, G02, H55

Abstract

The bachelor thesis focuses on applying of behavioural economics to economic policy. The thesis introduces behavioural economics as a school of economic thought and an idea of libertarian paternalism, which supports applying of behavioural economics to economic policy. Theoretical findings are applied to two fields - pension systems and environmental policy. I research behavioural factors that affect these two fields of economic policy. Furthermore I suggest alternatives how to eliminate some of these factors and how to increase efficiency of chosen systems.

Keywords: Behavioural economics, libertarian paternalism, economic policy, pension systems, environmental policy, Czech Republic

JEL classification: D03, E03, G02, H55

Obsah

Úvod.....	13
1 Teoretická část	15
1.1 Behaviorální ekonomie	15
1.1.1 Vývoj.....	15
1.1.2 Prospektová teorie	17
1.2 Vybrané behaviorální předsudky	20
1.2.1 Status quo	20
1.2.2 Rámování	21
1.2.3 Hyperbolické diskontování	22
1.2.4 Přehnaný optimismus a nadměrná sebedůvěra.....	23
1.3 Libertariánský paternalismus	24
1.3.1 Teorie	24
1.3.2 Praxe	26
1.3.3 Aplikační rámec.....	29
1.3.4 Kritika	32
2 Praktická část	35
2.1 Penzijní systém.....	35
2.1.1 Výchozí stav	35
2.1.2 Aktivní a pasivní spořitelé	37
2.1.3 Zohlednění hyperbolického diskontování a averze ke ztrátě	40
2.2 Environmentální politika.....	45
2.2.1 Výchozí stav	45
2.2.2 Pohled behaviorální ekonomie	47
2.2.3 Normativní sociální vliv.....	50
2.2.4 Energetické štítky	52
Závěr	55
Seznam literatury a dalších pramenů	58
Seznam grafů, obrázků a tabulek.....	68

Úvod

Behaviorální ekonomie zažívá v posledních dvou dekadách velký rozmach. V akademické oblasti její vzestup potvrzuje celá řada ocenění pro její představitele. Od přelomového udělení Nobelovy ceny za ekonomii Danielu Kahnemanovi v roce 2002 dostalo toto ocenění několik dalších ekonomů hlásících se k myšlenkám behaviorální ekonomie jako například Peter Diamond, Robert Shiller či Jean Tirole.

V posledních letech začalo být velmi diskutované téma také využití behaviorální ekonomie ve veřejné politice. Zastánci jejího využití argumentují, že behaviorální ekonomie je díky zahrnutí realističtějších předpokladů lidského rozhodování schopna dopomoci k efektivnějšímu nastavení různých oblastí veřejné politiky. Asi nejvýznamnější představitelé tohoto přístupu – Richard Thaler a Cass Sunstein – ho sami nazývají jako libertariánský paternalismus. V praxi to znamená, že pomocí zohlednění behaviorálních aspektů rozhodování lze ovlivnit lidské chování, aniž by byla omezena svoboda volby. Thaler a Sunstein toto ovlivnění lidského chování nazývají jako „*nudge*“.¹

Tyto myšlenky našly odezvu i mezi některými politiky. Bývalý britský premiér David Cameron vystoupil, ještě jako předseda tehdy opoziční Konzervativní a unionistické strany, na konferenci TED s příspěvkem nazvaným *The Next Age of Government*, který se využití behaviorální ekonomie ve veřejné politice věnoval.² Po svém zvolení pak založil *The Behavioural Insights Team*, poradní orgán britské vlády složený z odborníků z řad psychologů a ekonomů. Šlo o první vládní instituci, která se zabývala aplikací behaviorálních věd.³ V následujících letech vznikly po britském vzoru podobné instituce i jinde po světě.⁴

V České republice je oproti tomu behaviorální ekonomie stále výsadou především akademického prostředí. Zde má již vybudované své pevné místo, o čemž svědčí mnohé přednášené kurzy či nedávné udělení čestného doktorátu Vysoké školy

¹ Z anglického „*nudge*“

² CAMERON, David. *The Next Age of Government*. In: TED.

³ HALPERN, David. *Inside the Nudge Unit* S. 43

⁴ Tamtéž, s. 292-294.

ekonomické v Praze Richardu Thalerovi, nicméně v oblasti hospodářské politiky se zdá, že pro zdejší politické aktéry nejde o příliš atraktivní či aktuální téma.

Z tohoto důvodu jsem si pro svou bakalářskou práci toto téma zvolil. V práci podrobněji zkoumám možnosti, které poznatky behaviorální ekonomie dávají veřejné politice. Dále také nastiňuji, co je z tohoto pohledu možné aplikovat v České republice.

Práce je rozdělena na teoretickou a praktickou část. Teoretická část je dále rozdělena na tři kapitoly. V první kapitole představím ekonomický směr behaviorální ekonomie, krátce vývoj tohoto směru a také prospektovou teorii, jejíž klíčové poznatky - averze ke ztrátě a referenční bod – jsou dále využity v praktické části. Ve druhé kapitole podrobněji popíšu klíčové behaviorální předsudky, se kterými budu také dále pracovat v praktické části. Třetí kapitola teoretické části se bude věnovat libertariánskému paternalismu, kde kromě krátkého úvodu popíšu také aplikační rámce, podle kterých pracuje či pracoval britský *The Behavioural Insights Team*, což umožní lépe pochopit principy, které by funkční opatření zaváděné v souladu s behaviorálními poznatky mělo splnit. Vzhledem k náročnějšímu teoretickému základu práce a faktu, že jde o první práci na naší fakultě, která se tématem aplikace behaviorální ekonomie do praxe veřejné politiky zabývá, bude teoretická část práce delší, než bývá obvyklé.

V praktické části se zaměřím na dvě vybrané oblasti – důchodový systém a environmentální politiku. Tyto oblasti jsem si vybral proto, že problémy v rámci nich řešené jsou obvykle velice komplexní a proto lze očekávat, že se zde projevuje celá řada behaviorálních faktorů. Zároveň se jedná o dostatečně různorodé oblasti, aby bylo možné ukázat širí potenciálu využití behaviorální ekonomie v hospodářské praxi. V obou případech pomocí řady pozorování popíši, jaké behaviorální předsudky se v těchto oblastech projevují a co způsobují. Pomocí analýzy těchto problémů nastíním možnosti, jak lze vliv těchto behaviorálních předsudků eliminovat a tím pádem dosáhnout efektivnějšího nastavení systémů.

Cílem práce je tedy ukázat, zda může využívání behaviorální ekonomie v hospodářské praxi vést k efektivnějším výstupům, a to se zvláštním zřetelem na možnosti využití v České republice.

1 Teoretická část

1.1 Behaviorální ekonomie

Behaviorální ekonomie je oborem ekonomie, který se zaměřuje na vysvětlení ekonomického rozhodování jednotlivců a institucí, zvláště pak v situacích, kdy toto rozhodování není dokonale vysvětleno teorií racionální volby, se kterou pracuje neoklasická ekonomie. Behaviorální ekonomové věří, že rozšířením konceptu homo economicus o realističtější psychologický základ mohou zdokonalit ekonomické modely a navrhnout lepší doporučení pro veřejnou politiku.⁵

1.1.1 Vývoj

Ačkoli je behaviorální ekonomie relativně mladým oborem, její myšlenky nejsou v dějinách ekonomického myšlení ničím novým. Zakladatel moderní ekonomie Adam Smith napsal knihu *Teorie mravních citů*, která obsahuje celou řadu autorových poznatků, které bychom dnes mohli zařadit do behaviorální ekonomie. Například uvádí, že lidé trpí víc, když se jejich situace zhoršuje, než jakou pocítují radost, když se situace zlepšuje.⁶ Smith tak de facto popisuje averzi ke ztrátě, která se o více než dvě století později stala součástí prospektové teorie Daniela Kahnemana a Amose Tverského.

Behaviorální základ lze pozorovat i v díle Johna Maynarda Keynese – kupříkladu v jeho konceptu nejistoty, který je v souladu s psychologickými poznatky.⁷ Zhruba v polovině 20. století již ale začala jednoznačně dominovat teorie racionální volby.

I v této době někteří ekonomové dominantní teorii racionální volby zpochybňovali. Asi nejznámějším byl Herbert Simon, který vytvořil pojem omezená racionalita. Ten tvrdil, že se lidé nechovají vždy jako racionální bytosti, jak je uvažováno v neoklasických modelech. Argumentoval tím, že lidé logicky nehledají

⁵ CAMERER, Colin, George LOEWENSTEIN. Behavioral Economics: Past, Present, Future. In CAMERER, Colin, George LOEWENSTEIN a Matthew RABIN. *Advances in behavioral economics*. S. 3.

⁶ SMITH, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. S. 112.

⁷ KOUTSOBINAS, Thodoris. Keynes as the First Behavioral Economist: The Case of the Attribute-Substitution Heuristic. S. 352-353.

neoptimálnější řešení donekonečna, ale své rozhodování ukončí v momentu, kdy naleznou řešení uspokojivé. Toto hledání uspokojivého řešení je pak dále omezeno kognitivními limity, které hrají svou roli hlavně v případech řešení komplexního problému. Lidé si v takové situaci podle Simona vystačí s nedostatečnými informacemi, celou situaci si pro sebe zjednoduší a dojdou k řešení, které je uspokojivé, ale ne nutně optimální.⁸

Velký posun v oblasti integrování poznatků psychologického výzkumu do ekonomické vědy přinesla spolupráce dvou již zmíněných izraelsko-amerických psychologů Daniela Kahnemana a Amose Tverského, kteří jsou dnes často uváděni jako zakladatelé behaviorální ekonomie. V roce 1974 vydala tato dvojice článek *Úsudek v podmínkách nejistoty: heuristiky a zkreslení*.⁹ V tomto článku popsali tři základní heuristické principy, které redukuje složité úkoly ohodnocení pravděpodobnosti a předvídání hodnoty na jednodušší úsudkové operace. První zmíněnou heuristikou je reprezentativnost. Podle výzkumů Kahnemana a Tverského lidé ignorují některé faktory při odhadování pravděpodobnosti určitého jevu. Ve svém úsudku jsou necitliví vůči předchozí pravděpodobnosti výsledku, kterou nahrazují reprezentativní heuristikou. V experimentu, kterým svá tvrzení dokládají, lidé odhadovali pravděpodobnost, že je náhodně vybraná osoba ze skupiny sta právníků a inženýrů právě právníkem či inženýrem. V momentu, kdy byl lidem poskytnut popis dané osoby, který ovšem nedával žádné indicie o povolání dotyčného, začali účastníci experimentu ignorovat fakt, že jim bylo před tím řečeno, že v dané skupině je 70 právníků a 30 inženýrů – v druhé alternativě experimentu bylo řečeno, že ve skupině je 30 právníků a 70 inženýrů, přesto po přečtení popisu osoby v obou alternativách experimentu účastníci odhadovali pravděpodobnost, že je dotyčný inženýr, jako 0,5. Kahneman a Tversky vyvodili závěr, že pokud není poskytnut žádný konkrétní důkaz, jsou předchozí pravděpodobnosti použity správně, ale když je poskytnut důkaz, byť bezcenný, předchozí pravděpodobnosti jsou ignorovány. Reprezentativní heuristiku Kahneman s Tverským dále dokládají na necitlivosti vůči velikosti vzorku. Z teorie statistiky víme, že velký vzorek se s menší pravděpodobností bude odchylvat od průměru. Tento

⁸ MELZUCHOVÁ, Jitka. Homo economicus – překonaný předpoklad?. S. 5.

⁹ KAHNEMAN, Daniel a Amos TVERSKY. Úsudek v podmínkách nejistoty: heuristiky a zkreslení. In KAHNEMAN, Daniel. *Myšlení rychlé a pomalé*. S. 449-466.

statistický poznatek ale podle provedených výzkumů lidé v potaz neberou. Druhou heuristikou je dostupnost. Zde se projevují faktory jako zkreslení v důsledku snadnosti vybavení příkladů či iluzorní korelace, kdy v důsledku dostupnosti lidé hledají vazbu mezi událostmi, které spolu nesouvisejí. A konečně třetí heuristikou popsanou v článku je přizpůsobení a ukotvení. To je charakteristické především pro numerické předpovědi. Lidé svůj odhad uzpůsobí podle nějaké počáteční hodnoty – kotvy, od které svou předpověď posunou směrem nahoru či směrem dolů. Na jednu stranu jde o velmi úspěšné řešení, které často i funguje, nicméně může vést k systematickým chybám.

V roce 1979 Kahneman a Tversky představili svou prospektovou teorii, kterou podrobněji popisují v následující kapitole. Tato teorie se stala základem behaviorální ekonomie. Za práci v oblasti integrování poznatků z psychologických výzkumů do ekonomie, zejména pak poznatků o lidském úsudku a rozhodování pod vlivem nejistoty, získal v roce 2002 Daniel Kahneman Nobelovu cenu za ekonomii¹⁰, což je považováno za přijetí behaviorální ekonomie širší ekonomickou společností.

1.1.2 Prospektová teorie

Prospektová teorie vychází modelově z hypotézy očekávaného užítku, která je využívána neoklasickou ekonomikou. Tato hypotéza má svůj základ v poznatcích Daniela Bernoulliho, švýcarského matematika žijícího v 18. století. Ten rozdělil očekávaný zisk od psychologické hodnoty, kterou dnes nazýváme jako užitek.¹¹ Do té doby vládl názor, že lidé se v případě rizika rozhodují tak, že vynásobí očekávané možnosti zisku či ztráty jejich pravděpodobnostmi. Bernoulli ovšem poukázal na to, že volby lidí nejsou založeny na peněžní hodnotě, ale na psychologické hodnotě výsledku, tedy na užtku z takového výsledku. Psychologická hodnota riskantní hry je tudíž průměrem užtků jednotlivých výsledků, které jsou vážené svou pravděpodobnostmi. Pokud vyhraje jeden milion korun člověk, jehož majetek činí celkově dva miliony, měl by mít logicky z výhry větší užitek než člověk, který má celkový majetek deset milionů korun.¹²

V tomto místě si ovšem Kahneman a Tversky všimli trhlín Bernoulliho teorie. Ta předpokládá, že lidi činí šťastnými užitek jejich majetku. Přitom vůbec nebere v potaz, že užitek jednotlivců je velmi rozdílný i v případě dvou lidí se stejným

¹⁰ Daniel Kahneman - Facts. *Nobelprize.org*.

¹¹ Bernoulli, Daniel. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk. S. 24

¹² KAHNEMAN, Daniel. *Myšlení: rychlé a pomalé*. S. 293-294.

majetkem. Pakliže dva lidé mají dnes majetek v hodnotě 10 milionů korun, ale první z nich měl včera 1 milion, zatímco druhý 30, jejich užitek se bude velmi lišit. Z tohoto slabého místa Bernoulliho teorie vychází jeden z principů prospektové teorie – referenční bod.¹³

Prospektivní teorie ukazuje, že lidé mají sice averzi k riziku, ale v případě hrozící ztráty jsou mnohem ochotnější riziko podstoupit. Zde se projevuje další princip prospektové teorie, který je už známý z dřívějších dob a v této práci jsem se o něm zmínil v souvislosti s Adamem Smithem – averze ke ztrátě. Záporný užitek ze ztráty určité hodnoty je větší než užitek ze zisku této hodnoty.¹⁴

Kahneman a Tversky to demonstrují na příkladu dvou situací. V první situaci byli respondenti informováni, že k tomu, co vlastní, dostali navíc 1000 dolarů a nyní si vybírají, zda chtějí s 50% pravděpodobností získat dalších 1000 dolarů nebo s jistotou získat 500. V druhé situaci byli informováni, že k tomu, co vlastní, dostali navíc 2000 dolarů a mají si vybrat, zda chtějí s 50% šancí ztratit 1000 dolarů nebo s jistotou ztratit 500. Zatímco v první situaci velká většina účastníků preferovala jistotu dalších 500 dolarů, v druhé variantě šli účastníci do rizika. Zjištění těchto rozdílných preferencí uvádí Kahneman jako rozhodující protiargument vůči teorii očekávaného užitku. Ta by v této situaci předpokládala, že obě hry jsou vlastně shodné, jelikož jsou shodné ve smyslu závěrečného stavu majetku. V obou případech vede jistá varianta k zisku 1500 dolarů a v obou případech vede riskantní varianta k 50% šanci zisku 1000 dolarů a k 50% šanci zisku 2000 dolarů. Přesto se lidé rozhodovali velmi rozdílně. Prospektivní teorie nabízí vysvětlení této situace. První informace o obdržení 1000, respektive 2000 dolarů nastavila referenční bod, který v Bernoulliho teorii chybí. V první situaci si tak člověk oproti referenčnímu bodu polepší a proto volí jistou variantu. Ve druhé situaci je ovšem referenční bod vyšší a vůči tomuto bodu si lidé pohorší. Proto jsou ochotni více riskovat a ve volbě se projevuje averze ke ztrátě.¹⁵

Třetím ze základních principů prospektové teorie je princip klesající citlivosti. Pro ten platí, že čím více se vzdalujeme od referenčního bodu, tím psychologický dopad

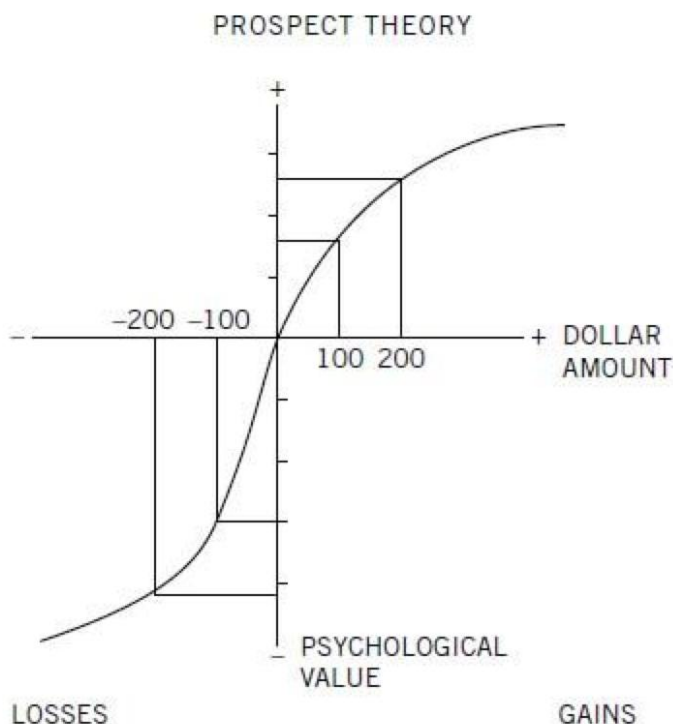
¹³ Tamtéž S. 295

¹⁴ CAMERER, Colin, George LOEWENSTEIN. Behavioral Economics: Past, Present, Future. In CAMERER, Colin, George LOEWENSTEIN a Matthew RABIN. *Advances in behavioral economics*. S. 20 - 21

¹⁵ Kahneman, Daniel. *Myšlení rychlé a pomalé*. S. 301-302

mezní změny klesá. Rozdíl mezi příjmem 10 dolarů a 20 dolarů se zdá být větší než rozdíl mezi 110 a 120 dolary.¹⁶

Graf č. 1 - Prospektová teorie



Zdroj: Prospect Theory. *Behavioraleconomics.com*.

Prospektovou teorii shrnuje graf 1, o kterém Daniel Kahneman prohlásil: „Kdyby měla prospektová teorie svou vlajku, byl by na ní tento graf.“¹⁷ Na grafu je vidět klesající citlivost na zisky i na ztráty, díky které má graf tvar písmene „S“. Stejně tak můžeme vidět, že posun z peněžní hodnoty 0 na hodnotu -100 způsobí větší záporný užitek, než jaký kladný užitek vznikne při posunu z peněžní hodnoty 0 na hodnotu 100 – tedy je patrná averze ke ztrátě. Třetí princip prospektové teorie - referenční bod - je patrný na nesymetričnosti křivky funkce, která se v referenčních bodech náhle mění.

Na závěr je třeba zmínit, že sám Kahneman mluví o slabinách prospektové teorie. Ta souvisí s tím, že teorie neumí zohlednit zklamání a lítost. Pakliže budete hrát hru, ve které máte 90% šanci vyhrát milion a 10% šanci nezískat nic, případný neúspěch pro vás bude pravděpodobně velkým zklamáním, i když nevyhrát nic je vlastně

¹⁶ STARMER, Chris. Developments in Nonexpected-Utility Theory: The Hunt for a Descriptive Theory of Choice under Risk. In CAMERER, Colin, George LOEWENSTEIN a Matthew RABIN. *Advances in behavioral economics*. S. 128.

¹⁷ KAHNEMAN, Daniel. *Myšlení rychlé a pomalé*. S. 302.

referenčním bodem s hodnotou nula – zachováte současný stav, nic neztratíte. Takto nastavená hra ve vás ovšem vyvolá značná očekávání a vysoká šance na výhru nastaví nový referenční bod. Nevyhrát nic tak bude vnímáno jako velká ztráta. S tím prospektová teorie pracovat nedokáže.¹⁸

1.2 Vybrané behaviorální předsudky

Tato část práce je věnována popisu vybraných behaviorálních předsudků. Zde popsané předsudky jsou využity v praktické části práce.

1.2.1 Status quo

Podle celé řady experimentálních výzkumů mají lidé tendenci neměnit současný stav a při svých volbách preferují možnosti, které jim to umožní.¹⁹ Příkladů z běžného života je celá řada. Cass Sunstein se sám přiznává, že již několik let předplácí pět časopisů, které čte jen málokdy. Před mnoha lety mu bylo toto předplatné nabídnuto na tři měsíce zdarma, což znělo jako velice výhodná nabídka. Po třech měsících ovšem začal automaticky za předplatné platit a nikdy už ho nezrušil.²⁰

Jeden z empirických příkladů lpění na statusu quo předložili výzkumníci z University of Pennsylvania a Temple University. Ti zkoumali systém pojištění ve státě New Jersey a v Pennsylvánii, konkrétně možnost požadovat finanční kompenzaci za bolest prožitou během menšího zranění. Ve státě New Jersey tato možnost totiž není v rámci standardu a pojištěnec si za ní musí připlatit. Naopak v Pennsylvánii to součástí standardu je, ale pokud se pojištěnec této možnosti vzdá, může na pojištění ušetřit. Přesto v New Jersey pouze 20% pojištěnců zvolilo možnost si za toto připlatit, naopak v Pennsylvánii si 75% z nich tuto možnost ponechalo a nevyužili tedy příležitosti mít levnější pojištění. Výzkumníci spočítali, že obyvatelé Pennsylvánie díky tomu utratí o 200 milionů dolarů víc, než kdyby byl systém v této otázce nastavený stejně jako v New Jersey.²¹

¹⁸ Tamtéž, s. 308-309

¹⁹ FREDERICK, Shane. Automated Choice Heuristics. In GILOVICH, Thomas., Dale W. GRIFFIN a Daniel KAHNEMAN. *Heuristics and biases: The Psychology of Intuitive Judgement*. S. 555

²⁰ THALER, Richard H. a Cass R. SUNSTEIN. *Nudge (Šťouch): jak postrčit lidi k lepšímu rozhodování o zdraví, majetku a štěstí*. S. 48

²¹ JOHNSON, Eric J., John HERSHEY, Jacqueline MESZAROS a Howard KUNREUTHER. Framing, Probability Distortions, and Insurance Decisions.

Jednou z příčin lpění na statusu quo je nedostatek pozornosti. Řada lidí si totiž osvojuje heuristiku, kterou Thaler a Sunstein nazývají „*ale jo, klidně*“. Tu dokládají na chování lidí před televizními obrazovkami, kdy jako diváci zůstanou během večera věrni jednomu programu. Když jeden pořad končí a další začíná, mnoho diváků si řekne „*ale jo, klidně*“ a dívají se dál na stejný program. A to přesto, že díky dálkovému ovládání jsou náklady na přepnutí programu minimální.²²

Výše uvedené příklady naznačují, že možnost, která je nastavená jako výchozí, zaujme pravděpodobně velký podíl na trhu.²³

1.2.2 Rámování

Efekt rámování je kognitivní zkreslení, kdy lidé provádí svou volbu odlišně pouze na základě rozdílné formulace této volby. Rámování tak představuje jeden z klíčových argumentů behaviorální ekonomie proti teorii racionálního agenta, která předpokládá, že samotná formulace volby nemůže určovat preference ohledně významných problémů.²⁴

Slavným příkladem efektu rámování je tzv. „*problém asijské nemoci*“, který formulovali Kahneman a Tversky.²⁵ V hypotetické situaci se Spojené státy chystají na epidemii neznámé asijské nemoci, která podle očekávání zabije 600 osob. Vědci přijdou se dvěma odlišnými programy na zmírnění dopadů této nemoci a je třeba z nich jeden vybrat. V případě přijetí programu A bude zachráněno 200 osob, v případě přijetí programu B bude s třetinovou pravděpodobností zachráněno 600 osob, s dvoutřetinovou pravděpodobností nebude zachráněn nikdo. Velká většina respondentů nechtěla riskovat a zvolila program A – jistou záchranu 200 osob. V druhé verzi stejného problému ale Kahneman a Tversky formulovali otázku jinak. Bude-li přijat program A, zemře 400 osob, přijetí programu B dává třetinovou pravděpodobnost, že nezemře nikdo a dvoutřetinovou pravděpodobnost, že zemře 600 osob. V obou variantách jsou možnosti identické, rozdílná je pouze formulace. Přesto ve druhé variantě zvolila většina respondentů program B.

²² THALER, Richard H. a Cass R. SUNSTEIN. *Nudge (Šťouch): jak postrčit lidi k lepšímu rozhodování o zdraví, majetku a štěstí*. S. 48-49

²³ Tamtéž, s. 49

²⁴ KAHNEMAN, Daniel. *Myšlení rychlé a pomalé*. S. 399.

²⁵ Tamtéž, s. 393

Výsledky „*problému asijské nemoci*“ doplňují prospektovou teorii. Ta nám říká, že volby mezi riskantní alternativou a jistou věcí se řeší různě na základě toho, zda jsou možné výsledky dobré či špatné. Když jsou možné výsledky dobré – 200 osob bude zachráněno –, projeví se averze k riziku a lidé volí jistou variantu. V případě nepříznivých výsledků v jisté variantě – 400 lidí zemře – jsou však ochotni jít do rizika. Tento experiment také ukazuje, že averze k riziku a vyhledávání rizika nejsou vázány na realitu, ale výrazně je ovlivňuje rámování.²⁶

1.2.3 Hyperbolické diskontování

Poznatky behaviorální ekonomie zasahují i do modelů mezičasové volby. Neoklasické ekonomii dominuje exponenciální diskontní model. Ten je modelován jako funkce okamžitého užitku závislá na čase. Snižování užitku v čase je v tomto modelu nezávislé na posuzovaném horizontu a je časově konzistentní. To znamená, že relativní upřednostňování dřívější odměny oproti pozdější je identické, ať už se ptáme v kterémkoli momentu. Předpoklady tohoto modelu ovšem neodpovídají empirii.²⁷

Celá řada studií ukazuje, že ekonomické subjekty jsou netrpělivé a nediskontují konstantní mírou. Pokud se rozhoduje o odměně, která je relativně vzdálená, vykazuje lidské rozhodování značnou trpělivost. Čím více se ale okamžik obdržení odměny blíží, tím jsou lidé méně trpěliví. Pokud si má člověk vybrat, zda dostane 100 korun dnes nebo 110 zítra, volí spíše první variantu. Pokud je ale otázka položena, zda dotyčný preferuje 100 korun za 30 dní nebo 110 za 31 dní, jsou lidé trpělivější. S blížícím se 30. dnem ovšem trpělivost klesá. Lidé tak nediskontují budoucnost konstantní mírou, ale mírou klesající v čase.²⁸

Jeden z výzkumů na toto téma provedl Richard Thaler.²⁹ Ten zjišťoval, při jaké částce obdržené za 1 měsíc, 1 rok a 10 let jsou lidé indiferentní k obdržení 15 dolarů nyní. Mediánová odpověď byla 20 dolarů, 50 dolarů a 100 dolarů. Což ovšem

²⁶ Tamtéž, s. 393-394

²⁷ HOUDEK, Petr. *Časové preference z pohledu kognitivní neurovědy*. S. 5.

²⁸ ANDRLE, Micha a Jan BRŮHA. Hyperbolické diskontování a jeho význam v ekonomickém modelování. S.14.

²⁹ THALER, Richard H. Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency. S. 201 – 207.

představuje diskontní míru 345% v případě 1 měsíce, 120% v případě roku a 19% v desetiletém horizontu.³⁰

Chování, které odpovídá výše nastíněným předpokladům, je dobře známé. Lidé chtějí v dlouhém období zhubnout nebo se učit včas na zkoušky. Ve skutečnosti ale pak často skončí s tabulkou čokolády v puse a na zkoušku se učí poslední den. Dynamicky nekonzistentní preference implikují problémy se sebeovládáním či prokrastinací.³¹

Hyperboličtí spotřebitelé tendují k trvalé nadspotřebě. Jejich potřeba budoucí spotřeby je totiž vyšší, než jakou v minulosti považovali za žádoucí. To má samozřejmě dalekosáhlé důsledky především na důchodový systém.³²

1.2.4 Přehnaný optimismus a nadměrná sebedůvěra

Přehnaný optimismus je behaviorální předsudek označující systematickou tendenci jednotlivců podhodnocovat pravděpodobnost, že prožijí nějakou negativní událost. Klasickým příkladem je, že velká většina řidičů odhaduje pravděpodobnost, že se stanou účastníky autonehody jako významně nižší, než je průměrná pravděpodobnost zažití takové situace.³³

Předsudek přehnaného optimismu je silně spojený s dalším behaviorálním předsudkem – nadměrnou sebedůvěrou. Tato chyba v úsudku se projevuje v nadhodnocování vlastních schopností a šancí na úspěch. Je charakteristická především pro mladší generaci a podléhají jí více muži než ženy.³⁴ Řidiči automobilů mají tendenci podhodnocovat pravděpodobnost, že se stanou účastníky autonehody, stejně tak ovšem přeceňují své řidičské schopnosti. Ve výzkumu švédského psychologa Ola Svensona³⁵ měli řidiči porovnat své schopnosti oproti průměrnému řidiči v jejich zemi. Do nadprůměru sebe zařadilo plných 92,7% amerických řidičů, přičemž 46,3% sebe řadí mezi 20% nejlepších. Míra nadměrné sebedůvěry se samozřejmě v jednotlivých zemích

³⁰ FREDERIK, Shane, George LOEWENSTEIN a Ted O'DONOGHUE. Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. In CAMERER, Colin, George LOEWENSTEIN a Matthew RABIN. *Advances in behavioral economics*. S. 173.

³¹ ANDRLE, Micha a Jan BRŮHA. Hyperbolické diskontování a jeho význam v ekonomickém modelování. S. 16.

³² Tamtéž, s. 18.

³³ JOLLS, Christine. Behavioral Law and Economics. In DIAMOND, Peter. a Hannu VARTIAINEN. *Behavioral Economics and its applications*. S.123.

³⁴ CAMERER, Colin a Ulrike MALMENDIER. Behavioral Economics of Organizations. In DIAMOND, Peter. a Hannu VARTIAINEN. *Behavioral Economics and its applications*. S. 246-248

³⁵ SVENSON, Ola. Are We All Less Risky and More Skillful than our Fellow Drivers?. S.145.

liší, o čemž svědčí i zmiňovaný výzkum. Řidiči ve Švédsku byli v odhadech svých schopností mnohem strážlivější, byť i oni vykazali přehnané sebevědomí.

Kahneman předpokládá ³⁶, že jedinci, kteří mají největší vliv na své okolí, jsou pod silným vlivem tohoto behaviorálního předsudku. Svou hypotézu opírá o úvahu, že lidé, jejichž rozhodnutí mají význam – například podnikatelé, vědci, politici, vojenští vůdci -, se na tyto své pozice dostali díky vyhledávání výzev a podstupování rizik. Na své cestě za úspěchem měli určitě také hodně štěstí. Asi více, než si sami připouštějí. Následné chyby způsobené přehnaným optimismem mají u vlivných lidí větší důsledky.

Úspěch navíc může být další stimulací nadměrné sebedůvěry. Ekonomové Ulrike Malmendier a Geoffrey Tate přišli se zjištěním³⁷, že pakliže výkonný ředitel společnosti dostane nějaké ocenění, vede to v průměru ke snížení ekonomického výkonu firmy.

U lidí s nízkými schopnostmi se zase může projevit Dunning – Krugerův efekt. Podle tohoto efektu lidé s nízkými schopnostmi výrazněji přeceňují vlastní síly v porovnání s ostatními, a tak je u nich vliv nadměrné sebedůvěry větší. Nadprůměrně schopní jedinci mají naopak tendenci přeceňovat ostatní. Když jsou pak obě skupiny konfrontovány s výsledky, nadprůměrně schopní lidé upraví svůj odhad výkonů ostatních, takže odhad jejich výkonu se relativně zvýší a více odpovídá skutečnosti. Lidé s nízkými schopnostmi se ale nadále výrazně přeceňují a konfrontace s výsledky to příliš nemění.³⁸

1.3 Libertariánský paternalismus

1.3.1 Teorie

Pojem libertariánský paternalismus se nejvíce spojuje se jmény Richarda Thaler a Casse Sunsteina. Ti v roce 2003 vydali stejnojmenný článek, ve kterém obhajují ideu jakési syntézy přístupu libertariánského a přístupu paternalistického.

³⁶ KAHNEMAN, Daniel. *Myšlení rychlé a pomalé*. S. 275.

³⁷ MALMENDIER, Ulrike a Geoffrey TATE. *Superstar CEOs*. S. 1633-1634.

³⁸ DUNNING, David, Kerri JOHNSON, Joyce EHRLINGER a Justin KRUGER. Why People Fail to Recognize Their Own Incompetence. 85-86.

V článku autoři uvádějí, že mnoho ekonomů se hlásí k libertariánům a odmítají paternalismus. Podle nich je ale odmítání paternalismu postaveno na chatrných základech představy, že lidé vždy jednají ve svém nejlepším zájmu. Takové tvrzení je ovšem testovatelné a na základě mnoha testování chybné.³⁹

Dále autoři uvádějí dvě mylné představy, které paternalismus obvykle provázají. Tou první je, že k paternalismu existují alternativy. V mnoha běžných situacích je ovšem nemožné vyhnout se rozhodnutí, které ovlivní rozhodování jiných.⁴⁰ Kupříkladu existují výzkumy, které ukazují, že způsob, jakým jsou rozmístěna jídla v jídelnách - například ve vitrinách, jaké využívají i některé jídelny na Vysoké škole ekonomické v Praze -, ovlivňuje rozhodnutí člověka, jaké jídlo si dá. Jídlo je ovšem nutné nějakým způsobem rozmístit, takže k tomu ovlivnění dojde v každém případě. Člověk, který má toto umístění na starosti, se stává architektem výběru a ať už se rozhodne jídlo rozmístit jakkoli, ovlivní to výběr konzumentů. Libertariánský paternalismus říká, že by bylo vhodné se nad architekturou výběru zamyslet a třeba v případě školních jídelen děti pomoci ní popostrčit k lepší stravě. Ať už se ale nakonec rozhodne jakkoli, Thaler se Sunsteinem zdůrazňují, že nic jako neutrální návrh architektury výběru neexistuje.⁴¹

Druhou mylnou představou je, že k využití paternalismu je nutná jistá forma nátlaku. Příklad s jídelnou ovšem ukazuje, že tomu tak není. Volba návštěvníků jídelny není žádným způsobem omezena, mohou si zvolit jakékoli jídlo. Jsou pouze „pošťouchnuti“ k určité volbě.⁴² Poznatky behaviorální ekonomie ukazují, že je možné ovlivnit volbu lidí, aniž by tato volba byla omezována restriktivně.

Zachování svobody volby je také argumentem, proč je tento druh paternalismu nazýván jako libertariánský. Thaler a Sunstein tvrdí, že se snaží navrhnout postupy, které by svobodu výběru zachovaly či zvýšily. Pokud je někdo silný kuřák, nespoří si na penzi a jí velmi nezdravě, nikdo by mu v tom neměl bránit. Mnohé studie ale ukazují, že lidé v některých případech činí špatná rozhodnutí, která by nečinili, kdyby měli dostatečné informace, věnovali jim mnoho pozornosti a měli obrovskou sebekázeň.

³⁹ THALER, Richard H. a Cass SUNSTEIN. *Libertarian Paternalism*. S. 175.

⁴⁰ Tamtéž

⁴¹ THALER, Richard H. a Cass R. SUNSTEIN. *Nudge (Šťouch): jak postrčit lidi k lepšímu rozhodování o zdraví, majetku a štěstí*. S. 13.

⁴² THALER, Richard H. a Cass SUNSTEIN. *Libertarian Paternalism*. S. 175.

Libertariánský paternalismus se je snaží k optimálnějším rozhodnutím pouze jemně „pošťouchnout“.⁴³

1.3.2 Praxe

Behaviorální ekonomie zažívala na začátku nového tisíciletí vzestup. Vedle Nobelovy ceny za ekonomii pro Daniela Kahnemana⁴⁴ byl pro rok 2003 jmenován prezidentem American Economic Association Peter Diamond, další ekonom blízký tomuto směru.⁴⁵ Snahy především Richarda Thaler a Cassa Sunsteina o průnik behaviorální ekonomie do veřejné politiky tak přišly ve vhodný čas.

O větší propagaci libertariánského paternalismu a „nudgingu“ se dvojice pokusila v knize *Nudge (Šťouch): jak postrčit lidi k lepšímu rozhodování o zdraví, majetku a štěstí* z roku 2008. Zde představují svůj koncept jako „skutečnou třetí cestu“⁴⁶, kterou by si mohli osvojit příznivci a politici ať už z levicových či pravicových politických stran. A skutečně někteří politici se k myšlenkám knihy přihlásili. Asi nejvýraznějším z nich byl bývalý britský premiér David Cameron, který ještě jako lídr opoziční Konzervativní strany vystoupil na konferenci TED, kde hovořil o širokých možnostech, které nabízí využití behaviorální ekonomie v hospodářské politice.⁴⁷ Mimo to také doporučil všem poslancům jeho strany přečíst si knihu *Nudge*.

Když se v létě 2010 stal Cameron britským premiérem, začal se tvořit tým, který by britské vládě radil s využíváním poznatků behaviorální ekonomie. Situaci pomohlo, že Cameronovým koaličním partnerem byli Liberální demokraté, jejichž předseda a vicepremiér Nick Clegg také vyjadřoval sympatie k těmto myšlenkám. Během krátké doby tak vznikl Behavioural Insights Team (BIT), do jehož čela se postavil David Halpern, psycholog z University of Cambridge.⁴⁸

BIT si vytkl tři hlavní cíle. Prvním bylo pomoci udělat veřejnou službu více nákladově efektivní a co nejvíce její využívání pro občany zjednodušit. Druhým cílem

⁴³ THALER, Richard H. a Cass R. SUNSTEIN. *Nudge (Šťouch): jak postrčit lidi k lepšímu rozhodování o zdraví, majetku a štěstí*. S. 15.

⁴⁴ Daniel Kahneman - Facts. *Nobelprize.org*.

⁴⁵ Past Presidents. *American Economic Association*.

⁴⁶ THALER, Richard H. a Cass R. SUNSTEIN. *Nudge (Šťouch): jak postrčit lidi k lepšímu rozhodování o zdraví, majetku a štěstí*. S. 258-259.

⁴⁷ CAMERON, David. The Next Age of Government. In: *TED*.

⁴⁸ THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioral economics*. S. 331-332.

bylo zlepšit výsledky jednotlivých opatření zavedením realističtějších modelů lidského chování. Jako poslední cíl si BIT stanovil umožnit lidem, aby činili lepší rozhodnutí sami pro sebe.⁴⁹

Vzhledem k tomu, že se jednalo o první organizaci tohoto typu, panoval kolem její existence značný skepticismus. Sami členové BIT – ze začátku jich bylo pouhých sedm – rozhodli, že během dvou let musí splnit několik úkolů – například svými návrhy ušetřit alespoň desetinásobek nákladů na samotný BIT-, jinak BIT zruší.⁵⁰ Dle hodnocení po dvouletém fungování se členům BIT podařilo cíle splnit. Ušetřili zhruba 22 násobek nákladů.⁵¹

Jedním z prvních úkolů BIT bylo pomoci s výběrem daní. Stačit k tomu měla zdánlivá banalita – upravit text upomínky, která se zasílá dlužníkům. Podle poznatků psychologie je velmi efektivní strategií, pokud chcete po lidech, aby něco udělali, ukázat, že už to udělala většina lidí. Takto BIT postupoval při změnách textu vyzývajícího k zaplacení dlužné částky.⁵² Byly vytvořeny celkem tři různé texty. První zdůrazňoval fakt, že drtivá většina lidí v oblasti dlužníkovy bydliště již daně zaplatila. Druhý zdůrazňoval, že většina lidí, která měla zaplatit obdobně vysokou částku, ji již zaplatila. Třetí varianta pak kombinovala srovnání zdůrazňující jak místo bydliště, tak výši dluhu. Kontrolní skupina obdržela dopis, který se standardně rozesílal do té doby. Všechny tři varianty navržené BIT vedly ke zvýšení počtu doplacených daní. Nejefektivnější byla varianta, která kombinovala obě informace.⁵³ Přesné výsledky ukazuje graf č. 2.

⁴⁹ Who we are. *The Behavioural Insights Team*.

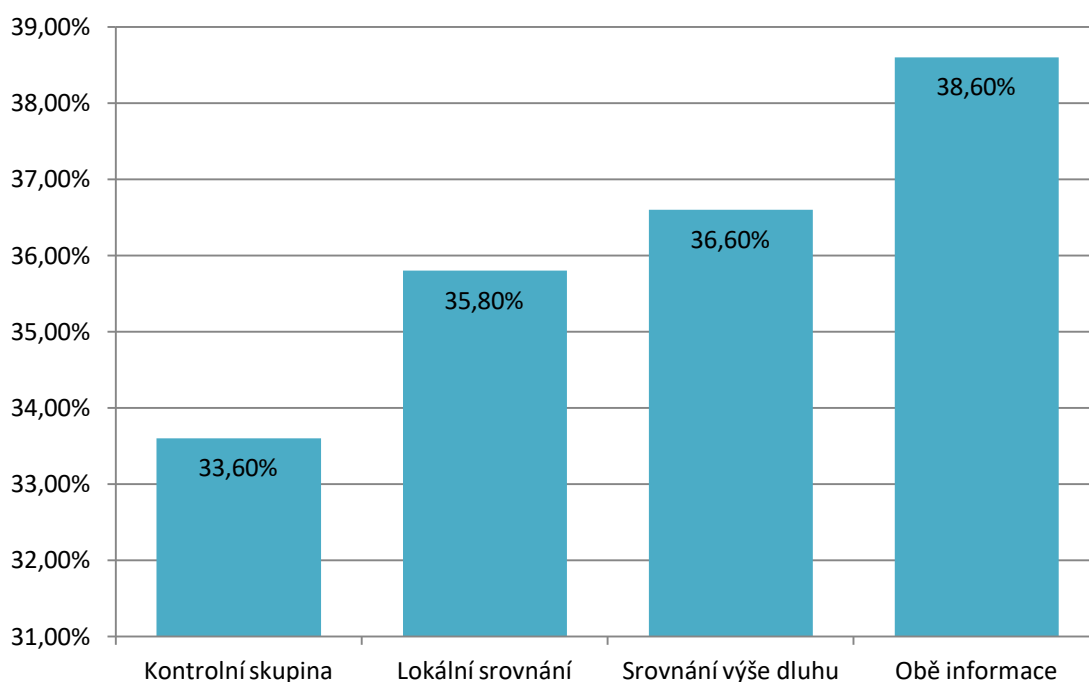
⁵⁰ HALPERN, David. *Inside the Nudge Unit*. S. 54.

⁵¹ SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ. Behavioural Insights Team: Annual Update 2011-2012.

⁵² THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioral economics*. S. 335-336.

⁵³ The Behavioural Insights Team. *EAST: Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights*. S. 28-29.

Graf č. 2 - Podíl doplacených daní po 23 dnech



Zdroj: The Behavioural Insights Team. *EAST: Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights*. S. 29. ; zpracování vlastní.

Širokou oblastí, kde se dají využít poznatky behaviorálních věd, je zdravotnictví. Zde se BIT zaměřil mimo jiné na řešení chyb v lékařských kartách. K těm dojde ve zhruba 7% případů a takové chyby se mohou značně prodražit.⁵⁴ Klasickou chybou je například zaměnění slov miligram a mikrogram, které je v psané formě někdy od sebe těžké odlišit. BIT se tak ve spolupráci s Imperial College London pokusil navrhnout lékařské karty, které by tyto chyby snížily. V uvedeném příkladu s miligramy a mikrogramy to vyřešili tak, že jednotky do karet předtiskli a lékaři je nemusí psát, pouze je zakroužkují.⁵⁵ Dále například doporučují na každou stranu karty viditelně umístit pacientovy alergie a specifické reakce na určité látky, což je oblast, ve které se také často chybí.⁵⁶ Takto upravené lékařské karty by měly být pro lékařský personál mnohem jednodušší na vyplňování i orientaci a zároveň by zde měly být zvýrazněny klíčové informace. Podle zkoušek navržených karet v běžném nemocničním provozu, se

⁵⁴ KING, Dominic et al. Redesigning the 'choice architecture' of hospital prescription charts: a mixed methods study incorporating in situ simulation testing. S. 2.

⁵⁵ The Behavioural Insights Team. *EAST: Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights*. S. 17.

⁵⁶ KING, Dominic et al. Redesigning the 'choice architecture' of hospital prescription charts: a mixed methods study incorporating in situ simulation testing. S. 8.

skutečně podařilo výrazně eliminovat mnoho problémů, které byly typické pro původní lékařské karty.⁵⁷

Spojené království není jedinou zemí, kde podobná organizace funguje. V roce 2015 založil americký prezident Barack Obama Social and Behavioral Sciences Team.⁵⁸ Britský BIT také široce spolupracuje s vládou Nového Jižního Walesu v Austrálii, kde vznikl Behavioural Insights Unit.⁵⁹

1.3.3 Aplikační rámec

Pro zavádění behaviorálních opatření bylo vytvořeno hned několik aplikačních rámců, tedy něco jako průvodců či „checklistů“, které pomáhají tvůrcům těchto opatření ujasnit si, zda dané nastavení opatření splňuje předpoklady, aby bylo úspěšné. Ještě před vznikem BIT byl v britském Institute for Government sestaven aplikační rámec se zkratkou MINDSPACE.⁶⁰ S tím pak ve svém začátku pracoval i BIT.

Pod tímto akronymem se skrývá následující:

- Messenger - posel. To, jak vnímáme informace, je velmi ovlivněno tím, kdo nám informaci sděluje. I v případě užitečné a správné informace může dojít k jejímu odmítnutí na základě toho, že je dotyčnému její autor nesympatický. To se týká i veřejné politiky - například u někoho, kdo si vytvořil odmítavý postoj ke všem vládním zásahům. Takový člověk může apriori odmítat informace od vlády, i když jsou správné.⁶¹
- Incentives – pobídky. Různé pobídky jsou často využívány jako motivace ke změně chování. Autoři v této souvislosti zmiňují několik poznatků behaviorální ekonomie, se kterými je při pobídkách nutné počítat, například referenční bod či averze ke ztrátě.⁶²
- Norms – normy. Lidé mají tendenci dělat to, co dělají ostatní lidé okolo nich. Některé „nudges“ jsou koncipovány tak, že lidé jsou informováni, že většina ostatních lidí se chová nějakým způsobem. Podle mnoha studií

⁵⁷ Tamtéž, s. 7.

⁵⁸ About. *Social and Behavioral Sciences Team*.

⁵⁹ Behavioural Insights Unit. *New South Wales Government*.

⁶⁰ HALPERN, David. *Inside the Nudge Unit*. S. 49.

⁶¹ SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ. Cabinet Office Institute for Government. MINDSPACE: Influencing Behaviour Through Public Policy. S. 19.

⁶² Tamtéž, s. 20.

taková informace významně zvýší podíl „většinového“ chování.⁶³ Příkladem takového opatření může být změna formulace upomínek na zaplacení daní, která je popsána v kapitole 1.3.2.

- Defaults – automatické nastavení. Lidé mají silnou tendenci ponechávat přednastavené volby. To je třeba zohlednit zejména při vytváření opt-in a opt-out možností.⁶⁴
- Salience – výraznost. Každodenně jsme zavaleni obrovským množstvím stimulů, z nichž velkou část automaticky odfiltrujeme. Proto je třeba důležité informace sdělovat jasně a co nejjednodušeji.⁶⁵
- Priming. Z psychologie známe priming jako kognitivní proces, při kterém podnět z dřívějšího podvědomě ovlivňuje nynější chování. Sami autoři tohoto aplikačního rámce ale zdůrazňují, že v rámci konceptu MINDSPACE jde o efekt, o kterém toho odborníci nejméně vědí.⁶⁶
- Affect – afekt. Při rozhodování hrají velkou roli také emoce. Podle některých názorů jsou všechny vjemy doprovázeny nějakou emocí a tato emoce pak hraje zásadní roli při našem rozhodování.⁶⁷ To je dnes využíváno například na obrázcích, které jsou umísťovány na obaly cigaret a které mají u kuřáků vyvolat negativní emoci.
- Commitment – závazek. Lidé mají tendenci prokrastinovat a odkládat rozhodnutí, která v dlouhodobém horizontu jsou v jejich zájmu, například začít spořit na důchod. Pomoci s řešením těchto problémů jim může, když na sebe vezmou závazek, nejlépe veřejný, že danou věc změní.⁶⁸
- Ego. Lidské jednání je ovlivněno snahou, aby jednotlivec vypadal sám před sebou dobře. Zároveň se projevuje předsudek nadměrného sebevědomí, se kterým je potřeba počítat například při vytváření silničních předpisů⁶⁹

⁶³ Tamtéž, s. 21.

⁶⁴ Tamtéž, s. 22.

⁶⁵ Tamtéž, s. 23.

⁶⁶ Tamtéž, s. 24-25.

⁶⁷ Tamtéž, s. 25.

⁶⁸ Tamtéž, s. 26.

⁶⁹ Tamtéž, s. 27-28.

David Halpern, spoluautor konceptu MINDSPACE a pozdější ředitel BIT uvádí⁷⁰, že po zhruba roce užívání tohoto konceptu došli k názoru, že by potřebovali něco jednoduššího, co by se nesnažilo obsáhnout takové množství poznatků z behaviorálních věd. Tak vznikl koncept EAST, který vyjadřuje tato čtyři pravidla:

- Easy – jednoduše. Toto pravidlo je v kontextu poznatků behaviorální ekonomie asi nejdůležitější. Mnoho výzkumů nám ukazuje, že zjednodušení určitého procesu může vést k výraznému zvýšení efektivity, jak ukázal případ s lékařskými kartami popsáný v kapitole 1.3.2. Lze sem zahrnout také celé pravidlo „defaults“ z aplikačního rámce MINDSPACE.⁷¹ Sílu přednastavených možností ukazuje výzkum Erica Johnsona a Daniela Goldsteina, kteří zkoumali dopady opt-in a opt-out systémů v různých zemích na dárcovství orgánů. Část výsledků zobrazuje graf č. 3.
- Attract – zaujmout. V návaznosti především na „salience“ a „affect“ z konceptu MINDSPACE je druhým pravidlem nutnost zaujmout pozornost. Takto BIT postupoval při řešení problému s neplátcí silniční daně. Nejprve se pokusil zjednodušit dopis, který se dlužníkům zasílá, což sice vedlo k nárůstu zaplacených daní, ale o pouhých 2%. V druhé variantě k dopisu přidali i fotku daného auta. Tím se jim podařilo silně zaujmout pozornost a platby vzrostly o 9%.⁷²
- Social – sociální. Sem z předchozího konceptu spadají hlavně „norms“ a „commitment“. Jeden z typických příkladů je již popsán na grafu č. 2.
- Timely – vhodné načasování. Lidé reagují na podněty rozdílně v návaznosti na to, kdy se objeví. Kupříkladu podle výzkumů lidé mnohem pravdivěji vyplňují formuláře, pakliže pravdivost údajů stvrdí svým podpisem na začátku a ne až na konci, jak je obvyklé. Američtí řidiči takto deklarovali pojišťovnám v průměru o 10% víc najetých mil, pakliže podepisovali formulář hned na začátku.⁷³

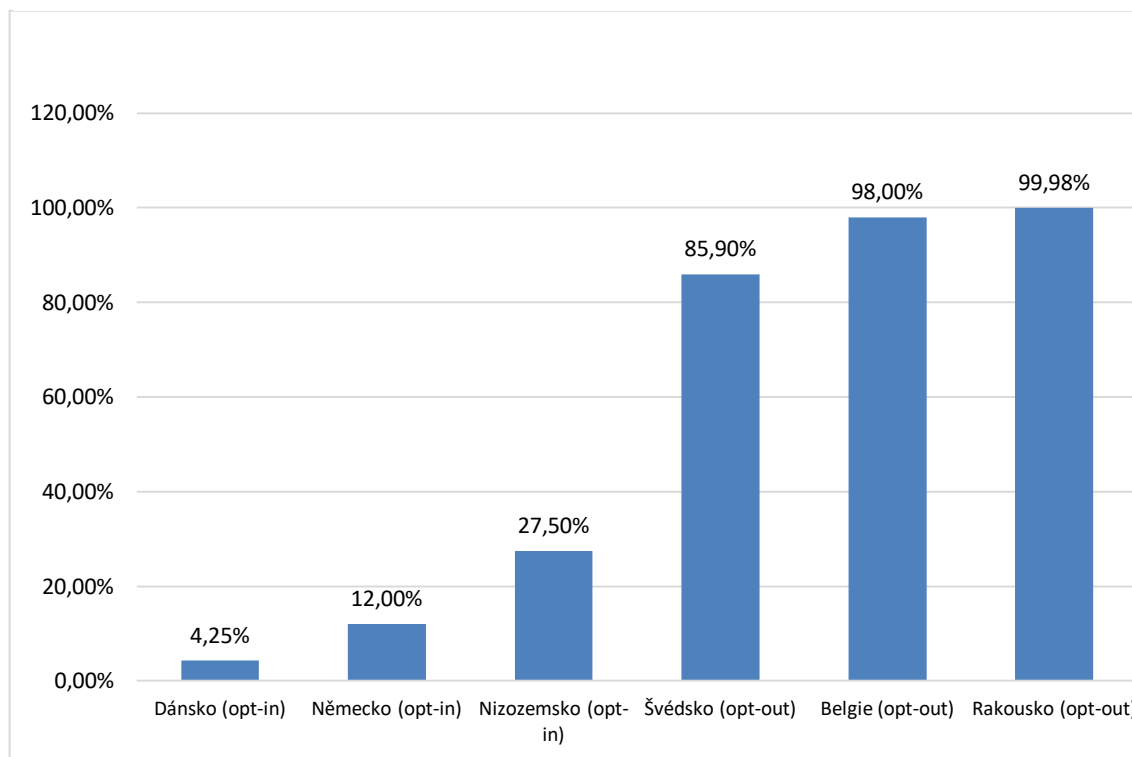
⁷⁰ HALPERN, David. *Inside the Nudge Unit*. S. 60-61.

⁷¹ The Behavioural Insights Team. *EAST: Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights*. S. 9

⁷² HALPERN, David. *Inside the Nudge Unit*. S. 91.

⁷³ The Behavioural Insights Team. *EAST: Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights*. S. 39

Graf č. 3 - Podíl dárců orgánů v jednotlivých zemích



Zdroj: JOHNSON, Eric J. a Daniel GOLDSTEIN. Do defaults save lives? ; zpracování vlastní.

1.3.4 Kritika

Koncept libertariánského paternalismu vzbudil značnou kontroverzi. Velké kritiky se dočkal především od mnoha libertariánů, kteří odmítají, že by takovýto přístup byl libertariánský.

Till Grüne Yanoff argumentuje, že podstata libertariánského paternalismu není o nic víc libertariánská než jiné formy paternalismu. Libertariánský paternalismus podle něj v mnoha svých ohledech omezuje svobodu jednotlivce, jelikož zasahuje do samotného procesu volby, a také zvyšuje převahu regulátora nad regulovaným.⁷⁴ Zároveň se zmiňuje o netransparentnosti takové politiky. Jistá netransparentnost je podle něj při využití libertariánského paternalismu nutná, jelikož lidé, kteří jsou obeznámeni s podstatou kognitivních předsudků a kteří vědí, kam jsou „pošťouchováni“, uzpůsobí své chování a nechají se těmito stimuly mnohem méně ovlivnit.⁷⁵ Kritika Grüne-Yanoffa je v kontextu jiných poměrně umírněná. Koncept

⁷⁴ GRÜNE-YANOFF, Till. Old wine in new casks: libertarian paternalism still violates liberal principles. S. 636.

⁷⁵ Tamtéž, s. 637.

libertariánského paternalismu celkově neodmítá a uznává, že z pohledu stoupence welfarismu může být užitečný. S pozicí libertariánů ale podle něj slučitelný není.⁷⁶

Jednomu z prvních článků Thaler a Sunsteina *Libertarian Paternalism is Not an Oxymoron* oponoval Gregory Mitchell článkem s výmluvným názvem *Libertarian Paternalism is an Oxymoron*.⁷⁷ Ve své kritice se zaměřuje na fakt, že libertariánský paternalismus nepomáhá lidem zbavit se iracionálních tendencí ve svém chování, ale pouze se snaží tyto tendence využít k dotlačení lidí k rozhodnutí, které za nejvhodnější považuje plánovač (Thaler a Sunstein by spíše použili výraz „architekt výběru“). Mitchell také kritizuje, že systém nastavený dle měřítek libertariánského paternalismu, bude nevýhodný pro racionálně se rozhodující lidi, protože ačkoli budou mít možnost svobodné volby, nebude to pro ně - v systému přednastaveném pro často iracionálně se rozhodující jedince - bez nákladů.

Jednu z nejrozsáhlejších kritik sepsal Riccardo Rebonato⁷⁸. Ten shrnul řadu již publikovaných námitek a přidává některé své úvahy. Například uvádí, že stoupenci libertariánského paternalismu dostatečně nezvažují sociální aspekty lidského uvažování. Kognitivní předsudky vnímají příliš jako biologické, přitom jsou v mnoha ohledech společensky podmíněné. To ukazuje i studie z kapitoly 1.2.4 zabývající se nadměrnou sebedůvěrou řidičů automobilů ve Spojených státech amerických a ve Švédsku. Ta sice ukázala, že se tento behaviorální předsudek projevuje u řidičů v obou zemích, nicméně u amerických mnohem více.

Thaler se Sunsteinem v knize *Nudge* sami uvádějí několik jednodušších argumentů, které budou pravděpodobně odpůrci jejich přístupu používat. Sem patří například názor, že se člověk učí z chyb, což autoři komentují tak, že je lepší chodce varovat, že se při přecházení silnice má rozhlédnout než ho to naučit tím, že ho srazí autobus.⁷⁹ O poznání vážněji se autoři dívají na možnou kritiku ze strany nadšených paternalistů, pro které by byl libertariánský paternalismus slabý a chtěli by jít dál. Thaler se Sunsteinem si totiž uvědomují, že jejich koncept nemá jasně vymezené

⁷⁶ Tamtéž, s. 644.

⁷⁷ MITCHELL, Gregory. *Libertarian Paternalism is an Oxymoron*. S. 1276.

⁷⁸ REBONATO, Riccardo. *A Critical Assessment of Libertarian Paternalism*. S. 55-56

⁷⁹ THALER, Richard H. a Cass R. SUNSTEIN. *Nudge (Šťouch): jak postrčit lidi k lepšímu rozhodování o zdraví, majetku a štěstí*. S. 246.

hranice. Lidé mají podle nich mít vždy možnost se „šťouchu“ snadno vyhnout, ovšem není úplně jasné, co je ještě snadná možnost a co už ne.⁸⁰

⁸⁰ Tamtéž, s. 254.

2 Praktická část

2.1 Penzijní systém

2.1.1 Výchozí stav

Penzijní systém v České republice je po ukončení druhého pilíře, do kterého se od července 2015 nedá vstoupit, postaven pouze na prvním a třetím pilíři. Prvním pilířem je státní průběžně financovaný (PAYG) a dávkově definovaný (DB) systém. Ten je financován zejména z odvodů sociálního pojistného a je povinný pro všechny zaměstnance i osoby samostatně výdělečně činné.

Třetím pilířem je pak penzijní připojištění pro účastníky transformovaných fondů a doplňkové penzijní spoření pro zájemce od 18 let. Účast ve třetím pilíři je dobrovolná. Stát se k účasti snaží motivovat formou státních příspěvků a daňových úlev. Z tohoto pilíře lze předčasně vystoupit. V takovém případě ovšem dotyčný přijde o zmíněné státní příspěvky a daňové úlevy.⁸¹ Od roku 2013 došlo ke změně výše příspěvků s cílem motivovat lidi ke spoření větších částek, jak ukazuje tabulka č. 1.

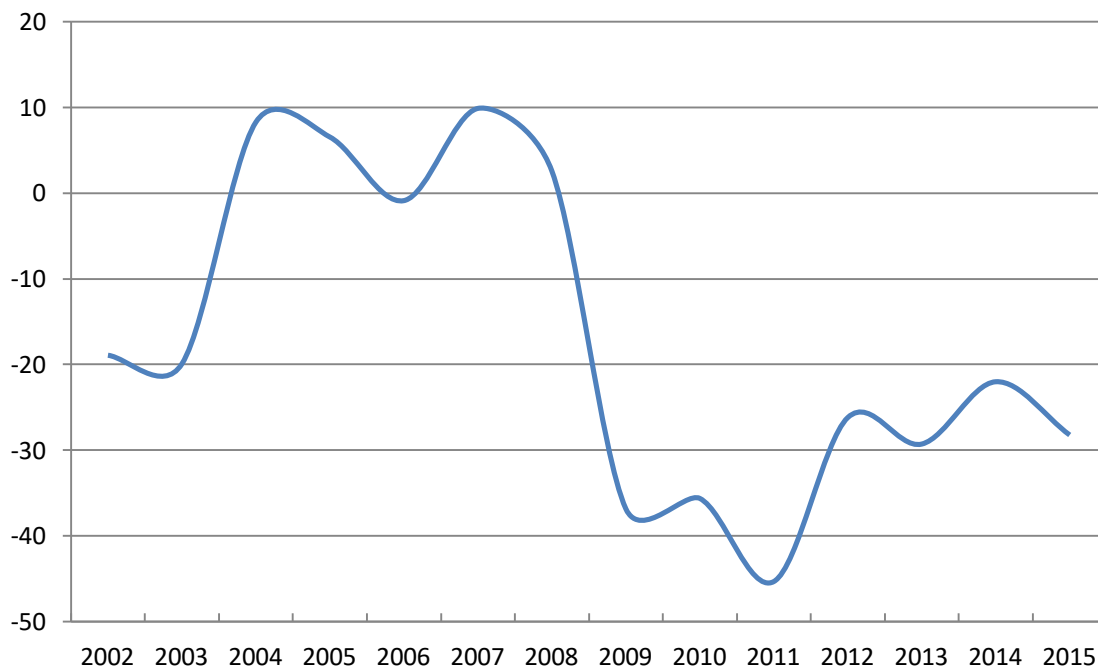
Tabulka č. 1 - Výše státního příspěvku ve třetím pilíři

Měsíční platba	Státní příspěvek do 12/2012	Státní příspěvek od 01/2013
100	50	0
300	120	90
500	150	130
700	150	170
900	150	210
1000 a více	150	230

Zdroj: Státní příspěvek penzijního spoření. *Finance.cz.*; zpracování vlastní

⁸¹ Základní aspekty reformy penzijního systému České republiky. *Ministerstvo financí České republiky.*

Graf č. 4 - Hospodaření systému důchodového pojištění v ČR (v mld. Kč)



Zdroj: Hospodaření systému důchodového pojištění. Ministerstvo financí České republiky; zpracování vlastní

Rizika prvního pilíře jsou zřejmá. Průběžné financování vytváří značnou závislost systému na demografickém a ekonomickém vývoji. Přitom již nyní je hospodaření systému důchodového pojištění několik let v deficitu - jeho vývoj zachycuje graf č. 4. Prognózy demografického vývoje pak upozorňují na možné potíže, do kterých se průběžný systém může dále dostávat. Lidé v produktivním věku (15-64 let) tvořili v roce 2013 68% populace. Toto číslo by se mělo postupně stále snižovat až na odhadovanou hodnotu 56,2% v roce 2055. Poměr obyvatel starších 65 let by se za tu dobu měl naopak zvýšit ze 17,1% v roce 2013 až na 28,1% v roce 2055.⁸²

Z tohoto důvodu se již delší dobu mluví o nutnosti vyvážit systém z velké závislosti na prvním pilíři financovaném principem PAYG. Třetí pilíř je ovšem dobrovolný a s výjimkou určení minimální částky 100 korun měsíčně je na každém jednotlivci, jakou částku v něm bude spořit. Přitom podle celé řady průzkumů se lidé zabezpečují na penzi nedostatečně. Například podle výběrového šetření společnosti STEM/MARK lidé podceňují hned několik faktorů.⁸³ Průměrně si Češi ukládají 598

⁸² European Commission. *The 2015 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the 28 EU Member States (2013-2060)*.

⁸³ Petříček, M. Důchod Proč bych spořil. *MF Dnes*.

korun měsíčně, což finanční experti považují za velmi málo. Zároveň ale více než 85% lidí v průzkumu uvedlo, že se nedomnívají nebo spíše nedomnívají, že jim stát zajistí dostatečnou životní úroveň v období pobírání starobní penze. Více než polovina respondentů také uvedla, že je rozumné se zajistit na 15 a méně let. A to přesto, že již nyní trvá doba penze v průměru výrazně déle. Podle dat České správy sociálního zabezpečení byla průměrná délka pobírání starobního důchodu v roce 2015 23,97 let, přičemž již na začátku sledovaného období – v roce 2000 – byla tato doba 19,96 let.⁸⁴

Určitým specifikem českého systému je omezená role zaměstnavatele. V mnoha členských státech Evropské unie jsou zaměstnavatelské penzijní systémy poměrně obvyklé, v České republice nikoli.⁸⁵ Současný předseda Odborné komise pro důchodovou reformu Martin Potůček změnu v tomto směru nečeká: „(...) *Soukromé spoření v Česku se dnes uzavírá na individuálním občanském principu. Přitom možnost zaměstnaneckého penzijního pojištění tu je, Česko k tomu muselo dokonce přijmout evropskou legislativu. (...) Mezitím se rozeběhl třetí pilíř, funguje přes 20 let a zapojilo se do něj kolem 4,5 milionů občanů. I když zde platí, že mnoho pojištěných si spoří málo. Vytvářet nějaký další prvek je dnes mnohem obtížnější.*“⁸⁶

2.1.2 Aktivní a pasivní spořitelé

V teoretické části práce jsem popsal behaviorální předsudek statusu quo, který nám říká, že lidé často nemění přednastavené možnosti, přestože by jejich změna pro ně mohla být výhodná a transakční náklady takové změny jsou zanedbatelné.

Jedna z nejrozsáhlejších studií na dané téma byla provedena v Dánsku. Výzkumníci pracovali se 45 miliony údajů o 4,2 milionech osob z let 1994 - 2009. V Dánsku je velmi rozšířené zaměstnanecké penzijní pojištění, které se zároveň často kombinuje s individuálním připojištěním. Při změně zaměstnání se pak mění výše zaměstnaneckého pojištění, jelikož každý zaměstnavatel má pojištění pro své zaměstnance jinak nastavené.⁸⁷ Zaměstnanecké a individuální pojištění jsou dokonalými substituty, proto klasická teorie předpokládá, že na automatické zvýšení zaměstnaneckého pojištění by měli lidé reagovat proporčním snížením toho

⁸⁴ ČSSZ [Česká správa sociálního zabezpečení]. *Průměrná délka pobírání starobního důchodu.*

⁸⁵ Důchodové pojištění. *Ministerstvo práce a sociálních věcí.*

⁸⁶ POTŮČEK, M. Zvyšme důchody, jinak nás to vyjde draho. Jitka Vlková. MF Dnes.

⁸⁷ CHETTY, Raj, John FRIEDMAN, Soren LETH-PETERSEN, Torben NIELSEN a Tore OLSEN. *Active vs. passive decisions and crowd-out in retirement savings accounts: Evidence from Denmark.* S. 13.

individuálního. To se ovšem většinou neděje. U skupiny lidí, kteří v důsledku změny zaměstnání začali odvádět v průměru o 5,58% vyšší zaměstnanecké pojištění, spočítali výzkumníci nárůst celkového příspěvku na důchod v průměru o 5,23%. Celkový příspěvek se tak zvýšil o 93% hodnoty zvýšení zaměstnanecké části.⁸⁸ Takové chování odpovídá pohledu behaviorální ekonomie na sílu přednastavených možností.

Část lidí se ovšem o výši svého spoření detailně zajímá, nastavení často upravují a jsou teorií racionální volby popsáni vcelku správně. Výše zmíněný výzkum se na základě dostupných dat zabývá i otázkou, jakou část společnosti tvoří lidé - nazývaní jako aktivní spořitelé - tvoří.

Aktivní spořitelé se dají identifikovat několika způsoby. Za prvé, jak již bylo zmíněno, by na automatické zvýšení zaměstnaneckého pojištění měli reagovat proporčním snížením individuálního pojištění. Za druhé by měli reagovat na změny ve státních subvencích a do svého plánu spoření tyto změny plně promítnout.

V Dánsku došlo v roce 1999 ke snížení státní podpory kapitálového důchodového pojištění, čímž se stalo relativně méně výhodné. Pouze 17% z předchozích účastníků kapitálového důchodového pojištění na tuto změnu reagovalo snížením své účasti, přičemž většina z nich se rozhodla ukončit účast hned v roce 1999. 83% účastníků tohoto systému pojištění na změny nereagovalo, přestože snaha o maximalizaci užitku by v takovém případě předpokládala nenulovou reakci.⁸⁹

Podobná čísla ukazují i data o změnách celkových příspěvků na důchod při zvýšení zaměstnanecké části pojištění. Zhruba 86% lidí na tuto změnu nereaguje úpravou individuálního spoření.⁹⁰ Na základě těchto zjištění se poměr aktivních spořitelů odhaduje na zhruba 15%. Zbylých zhruba 85% lidí lze považovat za pasivní spořitele, kteří jsou ovlivněni behaviorálním předsudkem statusu quo a to, jak spoří, se silně odvíjí od výchozího nastavení systému spoření.

Uvedené údaje vycházejí z dánských dat, nicméně tyto výsledky jsou velmi podobné výsledkům z několika studií ze Spojených států amerických. Například

⁸⁸ Tamtéž, s. 15.

⁸⁹ Tamtéž, s. 3.

⁹⁰ Tamtéž, s. 16.

Madrian a Shea⁹¹ prokázali značný vliv automatického nastavení na chování většiny spořitelů, což je charakteristické pro pasivní spořitele. Právě podobností s výsledky řady amerických studií argumentují i autoři dánské studie, že lze jejich poznatky aplikovat i na jiné ekonomiky.⁹²

Tato zjištění jsou přitom pro současné nastavení řady důchodových systémů zásadní. Mnohé státy využívají jako jeden z hlavních nástrojů k stimulaci vyšších úspor subvence. Mezi tyto státy patří i Česká republika, jejíž systém státní podpory je popsán v kapitole 2.1.1. Státní příspěvek na důchodové připojištění tvoří zhruba sedmimiliardovou položku v českém státním rozpočtu.⁹³ Subvence ale mají efekt hlavně na aktivní spořitele, což jsou lidé, kteří se na důchod zabezpečují zodpovědně a nepředstavují tak pro důchodové systémy problém. Je tak otázkou, zdali subvence v důchodových systémech plní svůj cíl. Autoři dánského výzkumu odhadují, že každý jeden dolar veřejných výdajů na subvence zvýší celkové úspory o pouhý jeden cent.⁹⁴

Mnozí behaviorální ekonomové zdůrazňují, že oproti subvencím je mnohem efektivnějším řešením vhodné automatické nastavení důchodového spoření, díky kterému se může i majoritní skupina pasivních spořitelů dostatečně finančně zajistit na penzi. Dle ideálů libertariánského paternalismu je samozřejmě nutné, aby bylo velice snadné z takového systému vystoupit či jeho nastavení měnit. Lze ovšem předpokládat, že v souladu s teorií behaviorálního předsudku statusu quo to většina lidí neudělá a budou spořit podle výchozího nastavení.⁹⁵

Nabízí se námitka, že automatické nastavení tlačí zaměstnance do programu, kterého se možná ve skutečnosti účastnit nechtějí. Tomu oponuje výzkum Choie a spol., kteří porovnávali rozhodování lidí o přihlášení se do důchodového spoření ve chvíli, kdy se museli explicitně vyjádřit, zda se chtějí či nechtějí účastnit a ve standardní opt-in

⁹¹ Madrian, Brigitte C., and Dennis F. Shea. The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. S. 1149.

⁹² CHETTY, Raj, John FRIEDMAN, Soren LETH-PETERSEN, Torben NIELSEN a Tore OLSEN. *Active vs. passive decisions and crowd-out in retirement savings accounts: Evidence from Denmark*. S. 43.

⁹³ ŽUROVEC, Michal. *Základní aspekty reformy penzijního systému České republiky*. Ministerstvo financí České republiky.

⁹⁴ CHETTY, Raj, John FRIEDMAN, Soren LETH-PETERSEN, Torben NIELSEN a Tore OLSEN. *Active vs. passive decisions and crowd-out in retirement savings accounts: Evidence from Denmark*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2012. S. 3.

⁹⁵ BERNHEIM, Douglas B. a Antonio RANGEL. Behavioral Public Economics: Welfare and Policy Analysis with Non-standard Decision-Makers. In DIAMOND, Peter a Hannu. VARTIAINEN. *Behavioral economics and its applications*. S. 26.

volbě. Explicitní volba měla za výsledek 28% nárůst přihlášených.⁹⁶ Choi a spol. proto usuzují, že nízká participace při klasické opt-in volbě není vyjádřením preference velké části společnosti nespořit nic, tudíž ani automatické přihlašování nelze považovat za klamání zaměstnanců.⁹⁷

Využití těchto poznatků v českém systému penzijního spoření komplikuje slabá role zaměstnaneckého spoření. To nabízí mnohem větší prostor pro úpravu systému v souladu s uvedenými poznatky. Přes zachování dobrovolnosti spoření jsou v případě zaměstnaneckého spoření zaměstnanci nuceni tuto otázku řešit při nástupu do nové práce a v tento moment lze využít sílu automatického přednastavení. Český systém, kdy se soukromé spoření uzavírá na individuálním občanském principu, tyto možnosti značně limituje. Teoreticky by i zde bylo možné využít automatického přihlašování, ale při současném fungování doplňkového penzijního spoření by tím byl některý z fondů státem zvýhodněn, což by bylo jen těžko představitelné.

2.1.3 Zohlednění hyperbolického diskontování a averze ke ztrátě

V kapitole 1.2.3 je popsán behaviorální předsudek hyperbolického diskontování. Ten předpokládá, že spotřebitelé tendují k trvalé nadspotřebě, jelikož potřeba jejich budoucí spotřeby je vyšší, než jakou v minulosti považovali za žádoucí. V případě důchodových systémů jde o zásadní poznatek. U hyperbolicky diskontujících spotřebitelů lze jednoznačně predikovat, že si budou spořit na důchod nedostatečně, protože v době spoření systematicky podceňují potřebu spotřeby, kterou budou v důchodovém věku mít.

Dle teorie hyperbolického diskontování jsou lidé méně ochotni odkládat spotřebu, pakliže je možnost spotřeby časově blíže. Jinak řečeno – diskontní míra s blížící se možností spotřeby roste.⁹⁸ V případě důchodových systémů to znamená, že pakliže lidé volí mezi nynější spotřebou a spořením na budoucí spotřebu během starobního důchodu, předsudek hyperbolického diskontování posiluje preferenci k nynější spotřebě.

⁹⁶ CHOI, James J., Gabriel D. CARROLL, David LAIBSON, Brigitte C. MADRIAN a Andrew METRICK. Optimal Defaults and Active Decisions. S. 1639.

⁹⁷ Tamtéž, s. 1671.

⁹⁸ BENARTZI, Shlomo., PELEG, Ehud a Richard H. THALER. Choice Architecture and Retirement Saving Plans. In SHAFIR, Eldar. *The Behavioral Foundations of Public Polic.* S. 245.

S možným řešením tohoto behaviorálního problému přišel Richard Thaler a Shlomo Benartzi, kteří navrhli program, který by některé aspekty hyperbolického diskontování dokázal eliminovat a který by zároveň zohledňoval další behaviorální předsudky. Nazvali ho jako SMarT – Save More Tomorrow. Zaměstnancům, kteří se dobrovolně zapíší do tohoto programu, se v budoucnu automaticky zvýší míra úspor v momentě, kdy dojde ke zvýšení jejich příjmů. Míra úspor se zvyšuje s každým zvýšením příjmů až do momentu, kdy dosáhne přednastaveného maxima.⁹⁹

Je důležité, aby doba mezi zapsáním se do programu a samotným zvýšením míry úspor byla co možná nejdelší. Teorie hyperbolického diskontování předpokládá, že v takovém případě budou lidé ochotnější odložit svou budoucí spotřebu do ještě vzdálenější budoucnosti. Při samotném zvýšení příjmů by již lidé silněji preferovali nynější spotřebu. V případě, že budou zapsáni do tohoto programu, ovšem behaviorální předsudek statusu quo bude posilovat tendenci již nastavené parametry neměnit.¹⁰⁰

Autoři také zdůrazňují, že k navýšení míry úspor musí dojít skutečně až s první platbou po samotném zvýšení příjmu zaměstnance. To eliminuje účinek behaviorálního předsudku averze ke ztrátě, který je popsán v kapitole 1.1.2. Ztráta spotřeby způsobená větší částkou odváděnou na své spoření je tak do jisté míry zakryta právě navýšeným příjmem.¹⁰¹ V tomto bodě autoři počítají s vlivem peněžní iluze, tedy že zaměstnanci budou počítat s nominálními hodnotami a podle nich nastaví své referenční body. Nárůst úspor tak nebude vnímán jako ztráta spotřeby, protože nominální hodnota spotřeby se nesníží.¹⁰²

Další klíčovou podmínkou účinnosti programu je možnost kdykoli z něj odejít. Nejde jen o ideologické důvody vyznavačů libertariánského paternalismu. Dle již několikrát zmíněného behaviorálního předsudku statusu quo lze předpokládat, že z programu stejně většina lidí neodejde. Tato možnost může mít nicméně zásadní vliv na ochotu lidí do takového programu vůbec vstoupit.¹⁰³

⁹⁹ THALER, Richard H., a Shlomo BENARTZI. Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. S. 170-171.

¹⁰⁰ Tamtéž.

¹⁰¹ Tamtéž, s. 170.

¹⁰² BENARTZI, Shlomo., PELEG, Ehud a Richard H. THALER. Choice Architecture and Retirement Saving Plans. In SHAFIR, Eldar. *The Behavioral Foundations of Public Polic.* S. 250-251.

¹⁰³ THALER, Richard H., a Shlomo BENARTZI. Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. S. 171.

Program SMarT byl zkušebně testován ve třech společnostech ve Spojených státech amerických. Blíže uvádím příklad výrobního závodu střední velikosti, který byl ze všech zkoumaných společností testován po nejdelší dobu. Management tohoto výrobního závodu dlouhodobě zaznamenával, že především zaměstnanci s nižšími příjmy si spoří velice málo. Zaměstnancům byly proto nabídnuty individuální služby odborného konzultanta, který jim měl pomoci spoření vhodněji nastavit. Z 315 zaměstnanců využilo služeb konzultanta 286, ale pouze 79 z nich se poté rozhodlo rady konzultanta přijmout a upravit podle nich vlastní spoření. Zbylým 207 zaměstnancům byl následně navržen plán podle programu SMarT. V tomto případě bylo automatické navyšování míry úspor nastaveno na poměrně radikální 3% ročně při průměrném růstu mezd o 3,5%. Při takovémto nárůstu by zaměstnanci dosáhli daného maximálního příspěvku během 4 let. Z 207 lidí, kterým byl program nabídnut, se do něj přihlásilo 162. Ti měli možnost z programu odejít, či nastavení míry úspor měnit. Odejít se v průběhu čtyř let rozhodlo pouze 32 z nich.¹⁰⁴ Tabulka č. 2 ukazuje, jak se vyvíjela míra úspor zaměstnanců, kteří na začátku akceptovali doporučení poradce, účastníků SMarT plánu a těch, kteří na začátku pomoc nevyužili. Z ní je patrné, že jakoukoli pomoc na začátku odmítli ti, jejichž míra úspor byla relativně nejvyšší. Účastníci, kteří akceptovali doporučení poradce, výrazně zvýšili svou míru úspor v prvním roce, dále již jí ovšem pouze udržovali. Oproti tomu účastníci SMarT programu zvyšovali míru úspor průběžně a na konci výzkumu měli průměrnou míru úspor relativně nejvyšší, přestože na začátku na tom byli relativně nejhůře. Z dat je patrné, že ačkoli byl plán nastaven poměrně odvážně na růst míry úspor o 3%, účastníci i při čtvrtém navyšování dobrovolně zvýšili míru úspor o 2%, ačkoli měli naprostou volnost v úpravách parametrů svého spoření.

¹⁰⁴ Tamtéž, s. 171-173

Tabulka č. 2 - Výsledky z první implementace SMarT

	Účastníci programu SMarT	Účastníci, kteří akceptovali doporučení poradce	Účastníci, kteří nekontaktovali poradce a nezúčastnili se programu SMarT
Počet účastníků	162	79	29
Počáteční míra úspor	3,5%	4,4%	6,6%
První rok	6,5%	9,1%	6,5%
Druhý rok	9,4%	8,9%	6,8%
Třetí rok	11,6%	8,7%	6,6%
Čtvrtý rok	13,6%	8,8%	6,2%

Zdroj: THALER, Richard H., a Shlomo BENARTZI. Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving; zpracování vlastní

Thaler s Benartzim zkoumali aplikaci programu SMarT v dalších dvou firmách a i zde se jim podařilo významně zvýšit míru úspor účastníků programu.¹⁰⁵ Zatímco standardně jdou faktory jako behaviorální předsudek statusu quo či odkládání řešení problému – což je u věcí jako řešení důchodového spoření velice časté, jelikož jde o problém, který není nezbytně nutné řešit dnes či v nejbližší době, díky čemuž se nabízí velký prostor na odkládání problému na později - proti vyšší míře úspor, program SMarT je využívá naopak k jejich zvýšení. Po přihlášení se do programu se již většina lidí neodhlásí a kvůli odkládání řešení velká část z nich navyšuje míru úspor podle původního nastavení, přestože mají možnost toto nastavení kdykoli změnit.¹⁰⁶ Program je tak vhodný i pro pasivní spořitele, kteří jsou nedostatečným spořením ohroženi především.

Z dat uvedených v tabulce č. 2 vyplývá, že část lidí, kteří v programu zůstali, později svou míru úspor upravovali. Zatímco ve druhém roce byly ještě tyto úpravy naprosto zanedbatelné a z přednastavených 3% růstu míry úspor došlo ke snížení průměrného tempa růstu jen o 0,1%, ve čtvrtém roce šlo již o 1% - průměrné tempo růstu kleslo z přednastavených 3% na 2%. I to lze považovat za úspěch, sami autoři označují přednastavení na 3% růst v tomto případě za agresivní.¹⁰⁷ Lze předpokládat, že svou roli zde hraje referenční bod¹⁰⁸, který je v tomto případě nastaven na 3%. Pokud se

¹⁰⁵ Tamtéž, s. 179.

¹⁰⁶ Tamtéž, s. 185.

¹⁰⁷ Tamtéž, s. 172.

¹⁰⁸ Viz kapitola 1.1.2

lidé rozhodnou míru úspor upravit, vycházejí z tohoto referenčního bodu. Díky tomu, že je zde referenční bod nastaven na rychlé tempo růstu míry úspor, jeho případné mírné snížení by nemělo způsobit zásadní problémy. Na základě poznatků behaviorální ekonomie lze proto předpokládat, že je vhodné přednastavit lehce agresivnější růst míry úspor, díky čemuž se nastaví vyšší referenční bod. Lidé, kteří přednastavené tempo růstu nezmění, dosáhnou maximální míry úspor takto o něco dříve. Ti, kteří jej ale sníží, by díky vyššímu referenčnímu bodu měli stále spořit dostatečně a dosáhnout přednastaveného maxima včas.

Při zvažování aplikace poznatků uvedených v této kapitole do českého systému penzijního spoření je opět komplikací slabá role zaměstnaneckého spoření. Ta umožňuje silnější provázanost spoření s vývojem příjmů. Díky tomu lze do systému zabudovat mechanismus typu automatického navyšování míry úspor po zvýšení příjmů. V současném doplňkovém penzijním spoření lidé standardně spoří zvolenou nominální částku a na nominální částky je vázán také motivační státní příspěvek, jak ukazuje tabulka č. 1. To se z pohledu behaviorální ekonomie nejeví jako šťastné. Díky behaviorálnímu předsudku statusu quo lze předpokládat tendenci lidí nastavenou částku příliš neměnit.¹⁰⁹ V tomto případě předsudek může způsobit, že lidé nezačnou spořit víc, když se jim zvýší příjmy. Zároveň u doplňkového penzijního spoření se volí částka, kterou budou lidé spořit, bezprostředně před samotnou platbou. Díky tomu se naplno může projevit behaviorální předsudek hyperbolického diskontování, jelikož lidé rozhodují o rozdělení spotřeby a úspor v momentu, kdy jsou nejméně ochotní spotřebu odkládat. Z tohoto pohledu by bylo vhodné penzijní spoření v českém systému více provázat s příjmy, a to i přes slabou roli zaměstnaneckého spoření. Následně by bylo možné aplikovat některé mechanismy uvedené v této kapitole, které zohledňují problém hyperbolického diskontování.

¹⁰⁹ BENARTZI, Shlomo., PELEG, Ehud a RICHARD H. THALER. Choice Architecture and Retirement Saving Plans. In SHAFIR, Eldar. *The Behavioral Foundations of Public Polic.* S. 249.

2.2 Environmentální politika

2.2.1 Výchozí stav

Stoupající obavy ze změn klimatu a postupné degradace životního prostředí způsobují, že se jedná o velice diskutované téma, ať už na poli věd přírodních, společenských či v samotné politice.¹¹⁰

Politické snahy o zavázání se k lepší ochraně životního prostředí vyústily v Pařížskou dohodu k Rámcové úmluvě OSN o změně klimatu. Ta vstoupila v platnost 4. listopadu 2016, tedy měsíc po ratifikaci Evropským parlamentem, čímž byla splněna podmínka, aby byla smlouva ratifikována alespoň 55 státy, které dohromady produkují alespoň 55% celosvětových emisí.¹¹¹

Hlavní cíle dohody se týkají především boje s globální změnou klimatu. Klíčová je snaha udržet nárůst průměrné globální teploty pod alespoň dvěma stupni celsia oproti období před průmyslovou revolucí. Kvůli této snaze ukládá dohoda smluvním stranám povinnost stanovit si vnitrostátní redukční příspěvky a plnit je. Zásadní změnou oproti dřívějšímu je, že tuto povinnost mají rozvinuté i rozvojové státy. Redukční příspěvky se podle předchozího Kjótského protokolu vztahovaly pouze na vyspělé státy.¹¹²

Mezinárodním snahám o zlepšení ochrany životního prostředí odpovídá i Státní politika životního prostředí České republiky. Ta je zaměřena na čtyři tematické oblasti. První je ochrana a udržitelné využívání přírodních zdrojů, tedy například zajištění ochrany vod. Druhou je ochrana klimatu a zlepšení kvality ovzduší, což se týká především snahy o snižování emisí skleníkových plynů, ale také například zvyšování energetické účinnosti. Zbýlými dvěma oblastmi je ochrana přírody a krajiny a bezpečné prostředí.¹¹³

Státní politika životního prostředí je realizována pomocí několika nástrojů. Mezi ně patří normativní nástroje, tedy různé zákazy a příkazy. Dále dobrovolné nástroje, tedy dobrovolné aktivity podnikatelských a jiných subjektů, které směřují k eliminaci dopadů jejich činnosti na životní prostředí. Dalšími často využívanými nástroji jsou

¹¹⁰ NEPAL, Rabindra. Environmental Economics: An Introduction. S. 272.

¹¹¹ Evropská komise. Pařížská dohoda vstupuje v platnost – EU odsouhlasila ratifikaci, tisková zpráva.

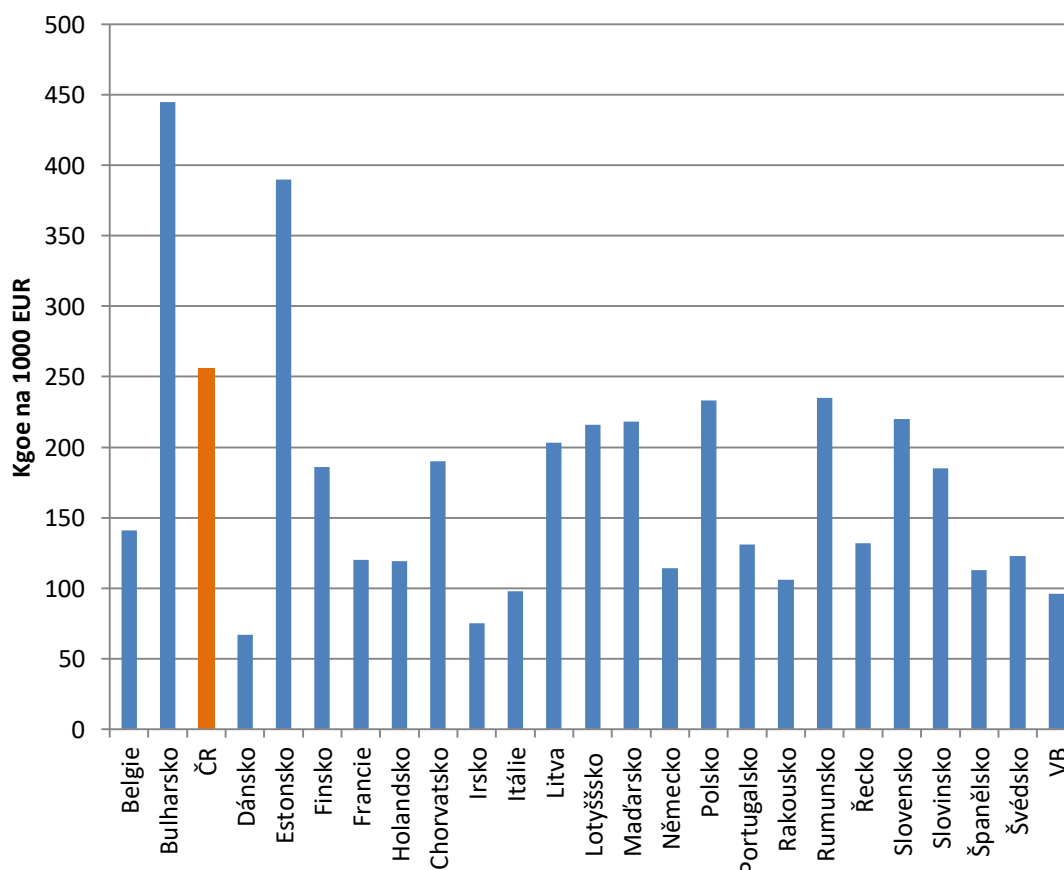
¹¹² Ministerstvo životního prostředí ČR. Pařížská dohoda stručné shrnutí obsahu.

¹¹³ Ministerstvo životního prostředí ČR. Státní politika životního prostředí České republiky 2012 – 2020. S. 3.

nástroje ekonomické a tržní, kam spadají negativní stimulační pomoci poplatků, sankcí či daní a také pozitivní stimulační různou formou podpory. V neposlední řadě je hojně využívaným nástrojem environmentální vzdělávání, výchova a osvěta, která má vést jakožto preventivní nástroj k eliminaci neinformovanosti a z toho vyplývajících nekompetentních rozhodnutí.¹¹⁴

Současný stav životního prostředí v České republice není v mnoha oblastech vyhovující, ačkoli v posledních 20 letech došlo k výraznému zlepšení. Zejména kvalita ovzduší představuje v zasažených oblastech riziko pro lidské zdraví. Tato území nejsou sice nikterak rozsáhlá, ale žije zde značná část obyvatel České republiky.¹¹⁵ V mnoha ohledech se s obdobnými problémy potýkají vybrané regiony po celé Evropě, situace České republiky je ovšem specifická v relativně vysoké energetické náročnosti hospodářství, jak ukazuje graf č. 5. Tento fakt podtrhuje význam snahy o zvýšení

Graf č. 5 - Energetická náročnost hospodářství (hrubá spotřeba energie na HDP)



Zdroj: Eurostat, *Energy Intensity of the Economy*; zpracování vlastní.

¹¹⁴ Ministerstvo životního prostředí ČR. Státní politika životního prostředí České republiky 2012 – 2020. S. 58-60.

¹¹⁵ Tamtéž, s. 12.

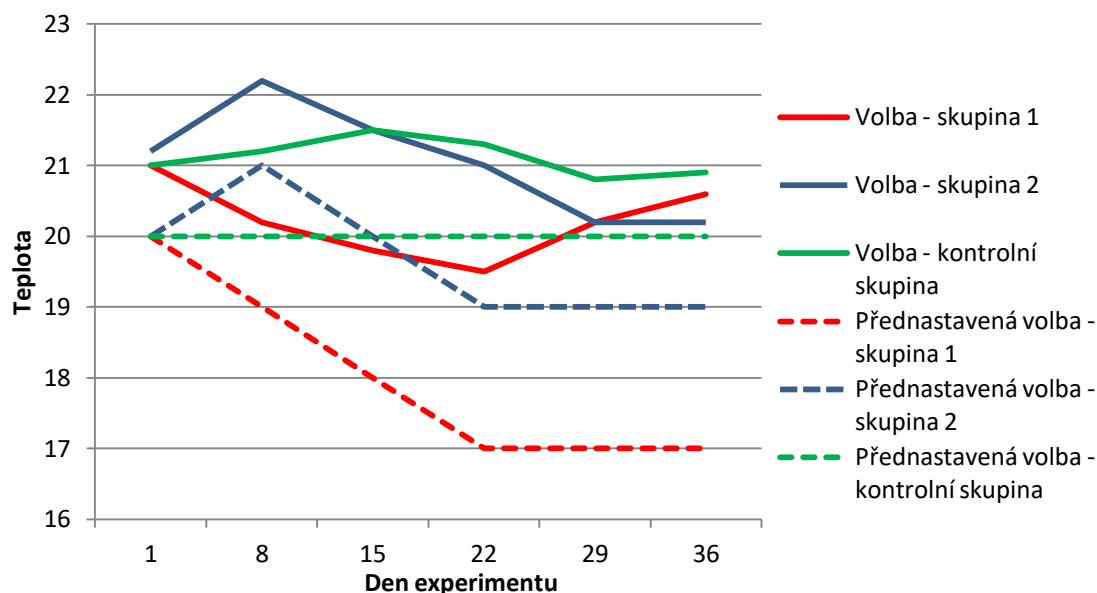
energetické účinnosti, který je součástí Státní politiky životního prostředí České republiky.

2.2.2 Pohled behaviorální ekonomie

Z pohledu behaviorální ekonomie je environmentální politika ovlivňována celou řadou behaviorálních aspektů. To lze předpokládat již na základě jejích některých základních charakteristik. Rozhodnutí, která se v rámci environmentální politiky učiní, mají, kromě dopadů na samotné životní prostředí, velmi široký vliv na oblast ekonomickou i společenskou. Potřeba vhodně zkombinovat dopady zvolených politik na všechny tyto oblasti tvoří z těchto rozhodnutí velice komplexní problémy. Daná rozhodnutí sebou také nesou výrazný prvek nejistoty ohledně konkrétních dopadů a mezi nutnými náklady a očekávanými přínosy opatření bývá často dlouhé časové období. Implementace environmentální politiky sebou navíc v mnoha případech nese nutnost donutit lidi ke snížení spotřeby v momentu, kdy teorie racionální volby argumentuje proti takovému snížení.¹¹⁶

Výše nastíněné charakteristiky environmentální politiky značí, že pro její tvorbu a realizaci mohou být poznatky behaviorální ekonomie přínosné. Elke Weber uvádí

Graf č. 6 - Experiment s nastavením termostatů v kancelářích OECD



Zdroj: BROWN, Zack, Nick JOHNSTONE, Ivan HAŠČIČ, Laura VONG a Francis BARASCUD. Testing the effect of defaults on the thermostat settings of OECD employees.; zpracování vlastní.

¹¹⁶ WEBER, Elke U. Doing the Right Thing Willingly: Using the Insights of Behavioral Decision Research for Better Environmental Decisions. In SHAFIR, Eldar. *The Behavioral Foundations of Public Polic.* S. 380.

některé poznatky behaviorálních věd, jejichž znalost by podle ní pomohla tvůrcům environmentální politiky k tvorbě politik, které by dosahovaly lepších výsledků. Jedním z těchto poznatků je fakt, že způsob formulace možností ovlivňuje výběr.¹¹⁷ Jinými slovy hovoří o efektu rámování, který je popsán v kapitole 1.2.2.

Z behaviorálních předsudků popsaných v teoretické části této práce by se měly v environmentálním chování projevit i další. Například behaviorální předsudek statusu quo, jehož značný vliv byl popsán v části práce o důchodových systémech, má své místo i v environmentálním chování. Menší experiment, který měl tuto hypotézu potvrdit, provedli výzkumníci OECD přímo na ostatních zaměstnancích této organizace. Po dobu několika zimních týdnů různě měnili nastavení termostatů v kancelářích OECD bez vědomí zaměstnanců a zkoumali, jak na tyto změny budou zaměstnanci reagovat.¹¹⁸ Výsledek zobrazuje graf č. 6. Na něm je patrné, že přednastavená volba ovlivňuje, jak zaměstnanci následně termostaty nastaví. Autoři studie uvádějí, že mírné snížení přednastavené teploty vede ke snížení teploty nastavované zaměstnanci, což má za důsledek snížení spotřeby energie. Naopak radikálnější snížení přednastavené teploty donutí zaměstnance jednat aktivně a efekt behaviorálního předsudku statusu quo mizí.¹¹⁹ To je vidět především na datech z posledního týdne experimentu, kdy lidé ve skupině 2 nastavovali dokonce vyšší teplotu než lidé ve skupině 1, přestože přednastavená teplota pro skupinu 2 byla o 2 stupně celsia nižší. Tento experiment ukazuje, že má smysl zabývat se silou přednastavených možností i v této oblasti. Téma úspory energie je navíc jednou z oblastí, která je atraktivní i pro všechny ekonomické subjekty, které jsou motivovány úsporou nákladů. To se týká i role státu, jednoho z ekonomických subjektů. Ve Státní politice životního prostředí České republiky se uvádí: „*Institute veřejné správy mají jít v uplatňování zásad politiky životního prostředí příkladem.*“¹²⁰ Vzhledem k faktu, že Česká republika vykazuje jednu z nejvyšších hodnot energetické náročnosti v rámci zemí Evropské unie¹²¹, je na místě, aby instituce veřejné správy šly příkladem i v této oblasti, k čemuž jim může tento poznatek behaviorální ekonomie pomoci.

¹¹⁷ Tamtéž, s. 387.

¹¹⁸ BROWN, Zack, Nick JOHNSTONE, Ivan HAŠČIČ, Laura VONG a Francis BARASCUD. Testing the effect of defaults on the thermostat settings of OECD employees. S. 5.

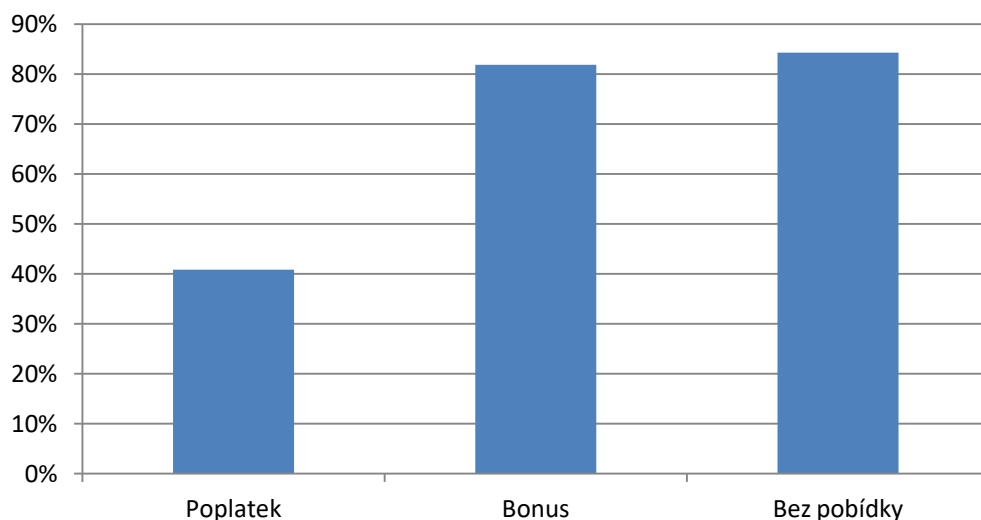
¹¹⁹ Tamtéž.

¹²⁰ Ministerstvo životního prostředí ČR. Státní politika životního prostředí České republiky 2012 – 2020. S. 60.

¹²¹ Tamtéž, s. 10.

Z prospektové teorie popsané v kapitole 1.1.2 je pak v souvislosti s environmentální politikou nutné zmínit averzi ke ztrátě. Ta může lidské chování vůči životnímu prostředí ovlivňovat v mnoha směrech. Příkladem může být povinné zpoplatnění lehkých plastových tašek, které je součástí novely zákona o obalech, která vstoupí v České republice v účinnost od roku 2018.¹²²

Graf č. 7 – Použití jednorázových sáčků



Zdroj: HOMONOFF, Tatiana A. Can Small Incentives Have Large Effects? The Impact of Taxes versus Bonuses on Disposable Bag Use; zpracování vlastní

Že jde o efektivní způsob, jak snížit využívání těchto k přírodě velice nešetrných výrobků, ukazuje studie Tatiany Homonoff. Ta zkoumala, jaký dopad na využívání plastových sáčků má negativní stimulace, tedy zavedení určitého poplatku, ve srovnání s pozitivní stimulací, což v tomto případě bylo vyplacení určitého bonusu v případě nepoužití sáčků. Výsledky ukazuje graf č. 7. Poplatek i bonus byly pouhých 5 amerických centů, což lze považovat za zanedbatelnou částku. Bonus 5 centů měl minimální dopad, 81,9% zákazníků se ho vzdalo a jednorázový pytlík použili, přičemž v případě, kdy nebyl nabídnut žádný stimul, pytlík použilo 84,3% zákazníků. Zavedení 5 centového poplatku mělo ovšem značné dopady – pytlík v takovém případě použilo pouze 40,8% zákazníků.¹²³ Prokázalo se tedy, že u zákazníků bylo patrné chování odpovídající averzi ke ztrátě. Bonus 5 centů měl minimální efekt, ale poplatek 5 centů

¹²² Ministerstvo životního prostředí ČR. Vláda schválila novelu zákona o obalech. Zpoplatní povinně lehké plastové tašky, tisková zpráva

¹²³ HOMONOFF, Tatiana A. Can Small Incentives Have Large Effects? The Impact of Taxes versus Bonuses on Disposable Bag Use. S. 84.

snížil používání sáčků o zhruba polovinu. Výsledky ukazují, že negativní stimulace má díky averzi ke ztrátě větší efekt než stimulace pozitivní. Tento poznatek behaviorální ekonomie lze využít v ekonomických a tržních nástrojích Státní politiky životního prostředí, která počítá s pozitivními i negativními stimulacemi.¹²⁴

Averze ke ztrátě je zdokumentovaná i v dalších výzkumech, které se týkají různých témat v oblasti životního prostředí. Kupříkladu Ranjan a Shogren uvádějí, že averze ke ztrátě je jedním z důvodů, proč se v Kalifornii nedaří zapojit velkou část farmářů do trhu s vodou. Kalifornie dlouhodobě trpí nedostatkem vody a aplikace tržního řešení měla s tímto problémem pomoci. Zároveň je zde ovšem právně nejasná situace okolo vodoprávního řízení, díky čemuž se část farmářů obává, že zapojení do trhu by je z dlouhodobého hlediska mohlo připravit o vlastnictví vodních zdrojů. Autoři studie dokládají, že tyto obavy jsou značně nadhodnocené a zdůvodňují to právě averzí k ztrátě.¹²⁵ Ta tak v tomto případě do jisté míry brání vytvoření trhu.

2.2.3 Normativní sociální vliv

Diskutovaným tématem v oblasti využití behaviorální ekonomie ve veřejné politice je využití normativních sociálních vlivů. Konkrétně v environmentální politice by mohly dopomoci ke snížení spotřeby elektřiny a dalších energetických zdrojů. Lidé mají totiž tendenci dělat to, co ostatní lidé okolo nich, a mnoho studií empiricky dokazuje, že pakliže lidé dostanou informaci o chování ostatních lidí, dojde ke zvýšení výskytu většinového chování.¹²⁶ Tyto předpoklady jsou v souladu s aplikačním rámcem, který mimo jiné používá i britský Behavioural Insights Team a který je podrobněji popsán v kapitole 1.3.3.

Existenci sociálních normativních vlivů na spotřebu prokazuje výzkum, ve kterém bylo zkoumáno 290 kalifornských domácností. Těm byly zaslány dopisy, které obsahovaly informace o jejich denní spotřebě energie, o spotřebě energie v okolí a dále pak doporučení, jak spotřebu snížit. Polovině domácností byl navíc do dopisu přidán

¹²⁴ Ministerstvo životního prostředí ČR. Státní politika životního prostředí České republiky 2012 – 2020. S. 60.

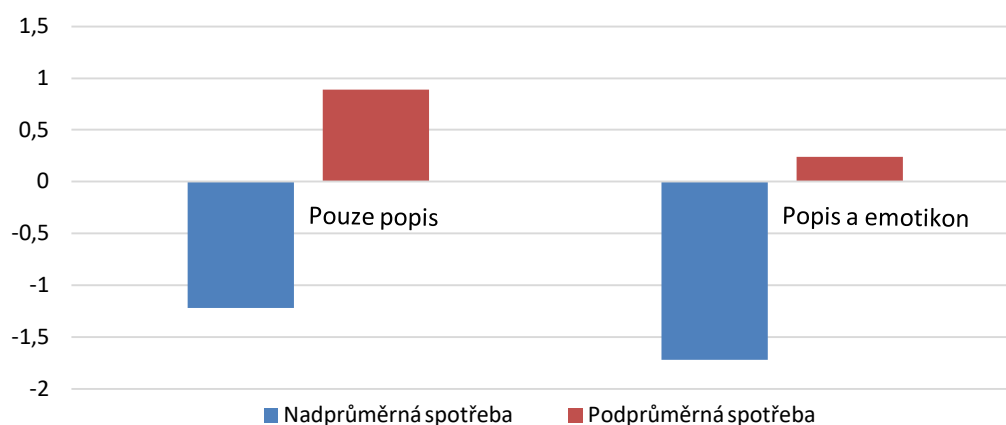
¹²⁵ RANJAN, Ram; SHOGREN, Jason F. How probability weighting affects participation in water markets.

¹²⁶ SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ. Cabinet Office Institute for Government. MINDSPACE: Influencing Behaviour Through Public Policy. S. 21.

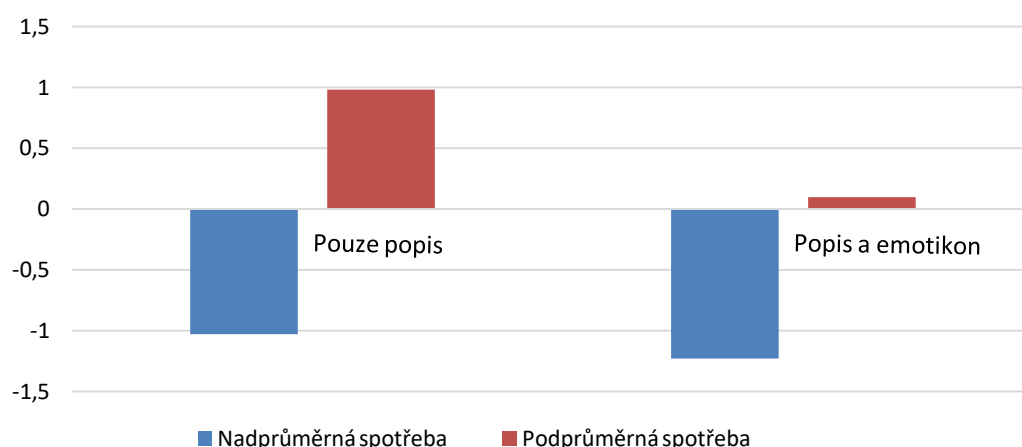
emotikon. V případě, že jejich spotřeba byla nižší než průměrná, emotikon měl podobu smějící se tváře. V opačném případě měl podobu smutné tváře.¹²⁷

Výsledek skončil podle očekávání. Domácnosti, které měly nadprůměrnou spotřebu energie, dosáhly v období po obdržení této informace výrazného snížení spotřeby. U domácností s podprůměrnou spotřebou energie se ovšem objevil tzv. bumerangový efekt, oproti původně zamýšleným cílům tyto domácnosti začaly spotřebovávat energie více.¹²⁸ To sice na jednu stranu potvrdilo normativní sociální vlivy ve spotřebitelském chování, zároveň by tím ale využití takové metody ve veřejné politice ztrácelo smysl.

Graf č. 8 - Změna spotřeby energie v krátkém období



Graf č. 9 – Změna spotřeby energie v dlouhém období



Zdroj: SCHULTZ, Wesley P., Jessica M. NOLAN, Robert B. CIALDINI, Noah GOLDSTEIN a Vlasdas GRISKEVICIUS. The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms; zpracování vlastní

¹²⁷ SCHULTZ, Wesley P., Jessica M. NOLAN, Robert B. CIALDINI, Noah GOLDSTEIN a Vlasdas GRISKEVICIUS. The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms. S. 431.

¹²⁸ Tamtéž.

V případě poloviny domácností, které dostaly informace nejen o své spotřebě a spotřebě okolních domácností, ale podle výsledku i pozitivní či negativní emotikon, byl bumerangový efekt do značné míry eliminován. Výsledek je popsán na grafech č 8 a 9. V případě domácností, které obdržely dopis bez emočního zabarvení, byl bumerangový efekt značný. V krátkém období stoupla spotřeba domácností, které se původně nacházely svou spotřebou pod průměrem, o 0,89 kWh, přičemž spotřeba těch původně nad průměrem klesla o 1,22 kWh. Bumerangový efekt nezmizel ani v dlouhém období – u první skupiny stoupla spotřeba o 0,98 kWh a u druhé klesla o 1,03 kWh. U domácností, které dostaly dopisy s emotikony, byly výsledky mnohem příznivější. U skupiny s nadprůměrnou spotřebou energie, klesla spotřeba v krátkém i dlouhém období ještě výrazněji – o 1,72 respektive o 1,23 kWh. Klíčovou informací ovšem je, že spotřeba domácností s dříve podprůměrnou spotřebou stoupla jen nepatrně. V krátkém období činil tento nárůst 0,24 kWh, v dlouhém dokonce pouze 0,1 kWh.¹²⁹

Výše uvedená zjištění jsou opět v souladu s předpoklady, které jsou uvedeny v kapitole 1.3.3. Lidé reagují odlišně i na zdánlivě velice podobné podněty a i zanedbatelný rozdíl může vést k odlišným výsledkům. Zároveň se ukazuje, že sociálně normativní vlivy jsou velice silné a jejich vhodnou aplikací lze lidi „pošťouchnout“ k nižší spotřebě energie.

Státní politika životního prostředí České republiky se nutností úspor v konečné spotřebě energie poměrně široce zabývá a dává si dokonce konkrétní cíl v nalezení 14,08 TWh nových úspor do roku 2020.¹³⁰ Při detailnějším pohledu na způsob, jakým chce český stát tohoto cíle dosáhnout, zjistíme, že se orientuje téměř výhradně na technická opatření. Vhodná implementace opatření behaviorálních má přitom potenciál technická opatření doplnit a k dosažení cílů dopomoci.

2.2.4 Energetické štítky

Jedním z mála netechnických způsobů, jak zvýšit energetickou účinnost, kterému se Státní politika životního prostředí České republiky věnuje, je snaha o rozšíření systému energetického štítkování.¹³¹ Již v současné době platí povinnost používat energetické štítky u celé řady zařízení a spotřebičů prodávaných v Evropské

¹²⁹ Tamtéž, s. 431-432.

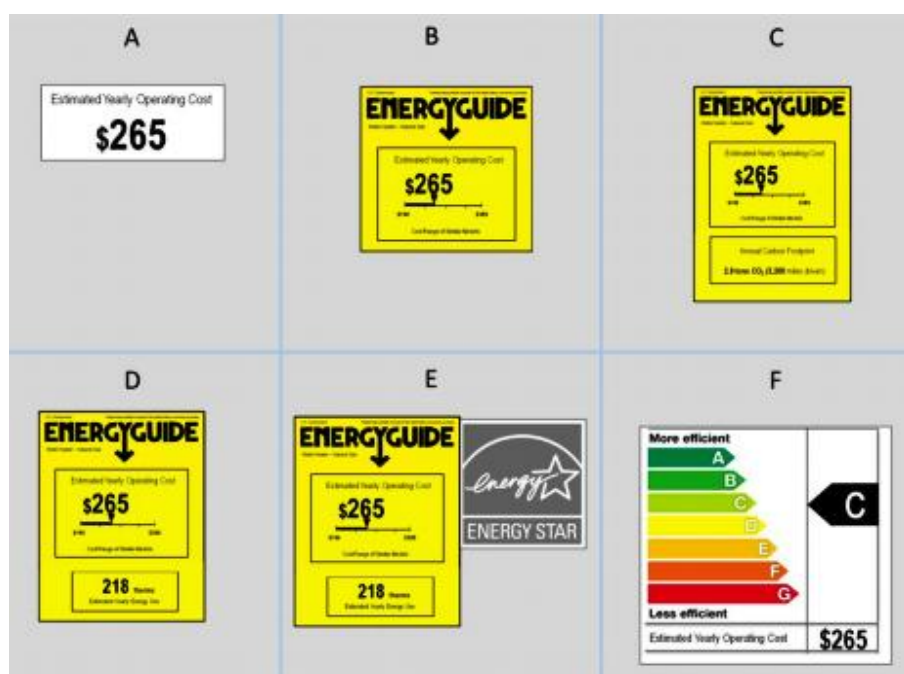
¹³⁰ Ministerstvo životního prostředí ČR. Státní politika životního prostředí České republiky 2012 – 2020. S. 35.

¹³¹ Tamtéž, s. 36.

unii. Výrobky jsou standardně rozděleny do sedmi tříd dle energetické účinnosti. Nejúčinnější je třída A, která je kromě písmene označena ještě zelenou barvou. Naopak nejméně energeticky účinná je třída G, která je označena červenou barvou. V případě kategorií, kde většina spotřebičů dosáhne třídy A, lze přidat ještě další tři třídy – A+, A++ a A+++¹³²

Newell a Siikamäki zkoumali v experimentu provedeném ve Spojených státech amerických, jaké informace na energetických štítcích – zkoumané štítky naleznete na obrázku č. 1 - mají největší efekt. Zjistili, že již pouhé jednoduché zobrazení informace o očekávané ceně přístrojem za rok spotřebované energie, které reprezentuje vzor energetického štítku A, má velký dopad. Vzor B dosáhl podobných výsledků jako vzor A. Zajímavé výsledky přinesl vzor C, který na štítek přidává kromě informace o nákladech na provoz i informaci o emisích oxidu uhličitého. Ačkoli tento štítek dosáhl celkově lepších výsledků, u zhruba 15% lidí byla reakce na tuto přidanou informaci negativní a naopak snížila cenu, kterou byli za výrobek ochotni dát. Autoři tento fakt přisuzují polarizaci debaty o environmentálních otázkách ve Spojených státech, díky čemuž část názorově vyhraněných lidí reaguje negativně na informace týkající se vlivu

Obrázek č. 1 – Vzory energetických štítků



Zdroj: NEWELL, Richard G a Juha V. SIIKAMÄKI. *Nudging energy efficiency behavior: The role of information labels.*

¹³² Energetické štítky. Europa.eu

na životní prostředí. Štítek D nahrazuje informaci o emisích oxidu uhličitého informací o spotřebě energie v kilowatthodinách. Dosahuje ovšem velice podobných výsledků jako štítek C. Vzor E přidává ke vzoru D v případě úsporných výrobků logo „Energy Star“, což má podle výzkumu značný efekt. A konečně nejlepších výsledků dosáhl vzor F, který přidává k informaci o finanční úspoře jednoduché rozdělení do sedmi kategorií podle energetické účinnosti.¹³³

Vzor F vychází z energetických štítků, které se používají v Evropské unii. Z pohledu behaviorální ekonomie jsou tyto štítky vhodné především pro svou jednoduchost a srozumitelnost. Účinné se zdá být také rozřazení výrobků do kategorií podle energetické účinnosti. Oproti vzoru se ale na energetických štítcích v současnosti neobjevuje odhadovaná cena za provoz, ale odhadovaná spotřeba energie v kilowatthodinách za rok. Podle studie London Economics pro Evropskou komisi jsou ale spotřebitelé schopni reagovat na tuto informaci podobně jako na informaci o ceně za provoz.¹³⁴

Energetické štítky tak lze považovat za efektivní nástroj na zvýšení energetické účinnosti. Jejich současná podoba je navíc z pohledu behaviorální ekonomie vcelku vhodná.

¹³³ NEWELL, Richard G a Juha V. SIIKAMÄKI. *Nudging energy efficiency behavior: The role of information labels*. S. 20-22.

¹³⁴ LONDON ECONOMICS. Study on the impact of the energy label – and potential changes to it – on consumer understanding and on purchase decisions. S. 70.

Závěr

Využití behaviorální ekonomie si pomalu ale jistě získává své místo v národohospodářské praxi. Svědčí o tom nejenom velký počet předních světových ekonomů, kteří její využití podporují, ale také řada politiků, kteří do svých týmů poradců začali behaviorální ekonomy zapojovat.

V teoretické části jsem shrnul hlavní myšlenky behaviorální ekonomie a její hlavní poznatky z oblasti behaviorálních předsudků. Uvedené příklady mají silný empirický základ a jsou tedy důležitým argumentem, proč bychom se při tvorbě politik měli behaviorálními aspekty lidského jednání zabývat. V části věnované libertariánskému paternalismu představuji tuto ideu a uvádím i názory jejích kritiků. Nutno podotknout, že většina kritiky se věnuje především tomu, že takový koncept není libertariánský. Osobně také v díle Thaler a Sunsteina více cítím onen paternalistický akcent, ovšem to nijak nesnižuje empirický základ, na kterém je tato idea postavena. Navíc Thaler se Sunsteinem mají pravdu, když argumentují, že paternalismu se mnohdy jednoduše nejde vyhnout.

Za podstatnější považuji výtku, že zastánci libertariánského paternalismu dostatečně nezohledňují společenskou podmíněnost behaviorálních předsudků. Dle mého názoru je ovšem hlavním problémem vcelku malý počet zemí, kde se výzkumu v této oblasti věnují, a ještě menší počet zemí, kde se poznatky z těchto výzkumů snaží přenést do hospodářské praxe. Díky tomu je většina dat, se kterými se pracuje, ze Spojených států amerických, případně ještě ze Spojeného království a skandinávských zemí. I dílčí srovnání mezi těmito zeměmi ukazují, že se behaviorální předsudky mohou projevovat v různých zemích v různé míře, jak ukázalo srovnání švédských a amerických řidičů v míře nadměrné sebedůvěry.

V první kapitole praktické části práce jsem se věnoval penzijnímu systému. Ukázal jsem, jak silný vliv má behaviorální předsudek statusu quo, díky kterému většina lidí nemění přednastavené volby a v penzijních systémech v důsledku toho spoří pasivním způsobem. Dále jsem se věnoval projevu hyperbolického diskontování, díky kterému lidé systematicky podceňují potřebu spotřeby, kterou budou v důchodovém věku mít. Zároveň jsem nastínil, jakým směrem se dá nastavit penzijní systém, pakliže chceme, aby i hyperboličtí spořitelé spořili dostatečně.

Toho lze do značné míry dosáhnout nastavením systému na budoucí automatické navyšování míry úspor. V takovém systému zafunguje hyperbolické diskontování tak, že lidé budou ochotni se do systému dobrovolně přihlásit, jelikož v dlouhodobém horizontu si nutnost dostatečného spoření uvědomují a budoucí spotřebu jsou ochotni odložit do ještě vzdálenější budoucnosti. Zároveň zafunguje behaviorální předsudek statusu quo, který způsobí, že v momentu, kdy se míra úspor bude navyšovat, lidé nezareagují aktivně a ponechají předchozí nastavení.

V České republice není nastavení penzijního systému z pohledu behaviorální ekonomie ideální, řada behaviorálních předsudků se v něm může projevit naplno. Navíc způsob současného nastavení českého penzijního systému na kombinaci prvního pilíře financovaného systémem PAYG a třetího pilíře na individuálním občanském principu značně limituje možnosti aplikace behaviorálních poznatků.

Ve druhé kapitole praktické části práce jsem se zaměřil na environmentální politiku. I zde se projevuje řada behaviorálních předsudků, ať už jde o averzi ke ztrátě, rámování či opět status quo. Zároveň jsem nastínil možnost využití normativních sociálních vlivů a věnoval jsem se také energetickým štítkům, které jsou v České republice jedním z mála existujících opatření, které lze považovat za alespoň částečně behaviorální. Ukázalo se, že štítky používané v Evropské unii, jsou z behaviorálního pohledu relativně efektivní.

Limitujícím faktorem pro tuto práci je již zmíněná společenská podmíněnost behaviorálních předsudků. Česká republika nepatří k zemím, kde by byl výzkum v této oblasti příliš rozšířen, proto jsem byl nucen pracovat s konkrétním daty především ze zahraničí. V některých částech práce to nepovažuji za velký problém. Kupříkladu při rozdělení aktivních a pasivních spořitelů, kdy velice podobné výsledky vykazují rozsáhlé studie z Dánska a Spojených států amerických. V jiných to ovšem problém je, především v části věnované normativním sociálním vlivům, které jsou silně společensky podmíněné. Je možné, že by takový přístup v některých zemích nefungoval. Proto osobně vidím velký prostor v dalším výzkumu jednotlivých behaviorálních předsudků a jejich vlivu na rozhodování, a to speciálně v zemích jako je Česká republika, kde se doposud nic takového příliš neděje. Pomohlo by nám to lépe určit, na které podněty – či slovy Thaler a Sunsteina „šřouchy“ – budou lidé reagovat a zároveň tuto reakci přibližně kvantifikovat, což je v současnosti velice obtížné.

Práce ukázala možnosti využití behaviorální ekonomie v národohospodářské praxi, které skutečně může vést k dosažení efektivnějších výstupů, což bylo jejím cílem. Jde sice o nové téma, které bude ještě potřeba mnohem více zkoumat, ale myslím si, že svou budoucnost má, a to nejen ve zde uvedených oblastech penzijního spoření a životního prostředí, ale kupříkladu i ve zdravotnictví či ve vzdělávání. Řešení složitých problémů ve veřejné politice se behaviorálním aspektům nevyhne, pakliže má jít o řešení komplexní a udržitelné.

Seznam literatury a dalších pramenů

A) Seznam knižních zdrojů:

- CAMERER, Colin F., George LOEWENSTEIN a Matthew RABIN. *Advances in behavioral economics*. New York: Russell Sage Foundation, 2004. Roundtable series in behavioral economics. ISBN 0-691-11682-2.
- DIAMOND, Peter a Hannu. VARTIAINEN. *Behavioral economics and its applications*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2007. ISBN 9780691122847.
- GILOVICH, Thomas., Dale W. GRIFFIN a Daniel KAHNEMAN. *Heuristics and biases: The Psychology of Intuitive Judgement*. Cambridge, U.K. ; New York: Cambridge University Press, 2002. ISBN 05-217-9679-2.
- HALPERN, David. *Inside the Nudge Unit*. London: WH Allen, 2015. ISBN 9780753556559.
- KAHNEMAN, Daniel. *Myšlení: rychlé a pomalé*. Brno: Jan Melvil, 2012. Pod povrchem. ISBN 9788087270424.
- SHAFIR, Eldar. *The Behavioral Foundations of Public Policy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2013. ISBN 9780691137568
- THALER, Richard H. a Cass R. SUNSTEIN. *Nudge (Šťouch): jak postrčit lidi k lepšímu rozhodování o zdraví, majetku a štěstí*. Zlín: Kniha Zlin, 2010. ISBN 9788087162668.
- THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioral economics*. New York: W.W. Norton & Company, 2015. ISBN 9780393080940.

B) Kapitoly v knihách:

- BENARTZI, Shlomo., Ehud PELEG a Richard H. THALER. Choice Architecture and Retirement Saving Plans (kap. 14). In SHAFIR, Eldar. *The*

Behavioral Foundations of Public Policy. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2013. S. 245-263. ISBN 9780691137568

- BERNHEIM, Douglas B. a Antonio RANGEL. Behavioral Public Economics: Welfare and Policy Analysis with Non-standard Decision-Makers (kap. 2). In DIAMOND, Peter a Hannu VARTIAINEN. *Behavioral economics and its applications*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2007. S. 7-84. ISBN 9780691122847.
- CAMERER, Colin F. a George LOEWENSTEIN. Behavioral Economics: Past, Present, Future (kap. 1). In CAMERER, Colin., F., George LOEWENSTEIN a Matthew RABIN. *Advances in Behavioral Economics*. New York: Russell Sage Foundation, 2004, s. 3-51. ISBN 0-691-11682-2.
- CAMERER, Colin F. a Ulrike MALMENDIER. Behavioral Economics of Organizations (kap. 7). In DIAMOND, Peter a Hannu VARTIAINEN. *Behavioral Economics and its Applications*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2007, s. 235-290. ISBN 9780691122847.
- FREDERICK, Shane. Automated Choice Heuristics. In GILOVICH, Thomas., Dale W. GRIFFIN a Daniel KAHNEMAN. *Heuristics and biases: The Psychology of Intuitive Judgement*. Cambridge, U.K. ; New York: Cambridge University Press, 2002, s. 548-558. ISBN 0-521-79679-2.
- FREDERIK, Shane, George LOEWENSTEIN a Ted O'DONOGHUE. Time Discounting and Time Preference: A Critical Review (kap. 6). In CAMERER, Colin, George LOEWENSTEIN a Matthew RABIN. *Advances in behavioral economics*. New York: Russell Sage Foundation, 2004, s. 162-222. ISBN 0-691-11682-2.
- JOLLS, Christine. Behavioral Law and Economics (kap. 5). In DIAMOND, Peter a Hannu VARTIAINEN. *Behavioral Economics and its Applications*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2007, s. 115-150. ISBN 9780691122847.
- KAHNEMAN, Daniel a Amos TVERSKY. Úsudek v podmínkách nejistoty: heuristiky a zkreslení (dodatek A). In KAHNEMAN, Daniel. *Myšlení: rychlé a pomalé*. Brno: Jan Melvil, 2012, s. 449-466. ISBN 9788087270424.

- STARMER, Chris. Developments in Nonexpected-Utility Theory: The Hunt for a Descriptive Theory of Choice under Risk (kap. 4). In CAMERER, Colin, George LOEWENSTEIN a Matthew RABIN. *Advances in behavioral economics*. New York: Russell Sage Foundation, 2004, s. 104-147. ISBN 0-691-11682-2.
- WEBER, Elke U. Doing the Right Thing Willingly: Using the Insights of Behavioral Decision Research for Better Environmental Decisions (kap. 22). In SHAFIR, Eldar. *The Behavioral Foundations of Public Policy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2013, s. 380 - 397. ISBN 9780691137568

C) Odborné práce a články

- ANDRLE, Michal a Jan BRŮHA. *Hyperbolické diskontování a jeho význam v ekonomickém modelování* [online]. Praha: Vysoká škola ekonomická – Fakulta Národohospodářská, 2003, [cit. 2016-10-23]. Pracovní text číslo 12. Dostupné z: <http://www.ieep.cz/wp/wp1203.pdf>
- BERNOULLI, Daniel. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk. *Econometrica* [online]. 1954, vol. 22, no. 1. [cit. 2016-10-20]. ISSN 00129682. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/1909829>
- BROWN, Zack, Nick JOHNSTONE, Ivan HAŠČIČ, Laura VONG a Francis BARASCUD. Testing the effect of defaults on the thermostat settings of OECD employees. OECD Environment Working Papers [online], No. 51. [cit. 2016-12-10]. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1787/5k8xdh41r8jd-en>
- DE MEZA, David, Bernd IRLENBUSCH a Diane REYNIERS. *Financial Capability: A Behavioural Economics Perspective*. London: Financial Services Authority, 2008.
- DUNNING, David, Kerri JOHNSON, Joyce EHRLINGER a Justin KRUGER. Why People Fail to Recognize Their Own Incompetence. *Currenet Directions in Psychological Science* [online]. 2003, vol. 12, no. 3, d. 83-87 [cit. 2016-10-27]. ISSN 0963-7214. Dostupné z: <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/1467-8721.01235>

- EUROPEAN COMMISSION. *The 2015 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the 28 EU Member States (2013-2060)* [online]. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015. [cit. 2016-10-14]. ISBN 978-92-79-44746-4. Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/pdf/ee3_en.pdf
- GRÜNE-YANOFF, Till. Old wine in new casks: libertarian paternalism still violates liberal principles. *Social Choice and Welfare* [online]. 2012, vol. 38, no. 4, s. 635-645. [cit. 2016-11-16]. ISSN 01761714. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/950940646?accountid=17203>
- HOMONOFF, Tatiana A. *Can Small Incentives Have Large Effects? The Impact Of Taxes Versus Bonuses On Disposable Bag Use* [online]. Washington: National Tax Association, 2012. [cit. 2016-11-10]. Dostupné z: <http://search.proquest.com.zdroje.vse.cz/docview/1520757150?accountid=17203>
- HOUDEK, Petr. Časové preference z pohledu kognitivní neurovědy. *E-Logos* [online]. 2008, vol. 15, [cit. 2016-10-23]. ISSN 1211-0442. Dostupné z: <http://nb.vse.cz/kfil/elogos/mind/houdek08.pdf>
- CHETTY, Raj, John FRIEDMAN, Soren LETH-PETERSEN, Torben NIELSEN a Tore OLSEN. *Active vs. passive decisions and crowd-out in retirement savings accounts: Evidence from Denmark*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2012.
- CHOI, James J., Gabriel D. CARROLL, David LAIBSON, Brigitte C. MADRIAN a Andrew METRICK. Optimal Defaults and Active Decisions. *The Quarterly Journal of Economics* [online], vol. 124, no. 4, 2009, s. 1639-1674. [cit. 2016-12-02]. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/40506268>
- JOHNSON, Eric J. a Daniel GOLDSTEIN. Do defaults save lives?. *Science* [online]. 2003, vol. 302, no. 5649, s. 1338-9. [cit. 2016-11-20]. ISSN 00368075. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/213575420?accountid=17203>

- JOHNSON, Eric J., John HERSHEY, Jacqueline MESZAROS a Howard KUNREUTHER. Framing, Probability Distortions, and Insurance Decisions. *Journal of Risk* [online]. 1993, vol. 7, no. 1, [cit. 2016-10-22]. ISSN 08955646. Dostupné z: <http://link.springer.com.zdroje.vse.cz/journal/volumesAndIssues/11166>
- KING, Dominic et al. Redesigning the 'choice architecture' of hospital prescription charts: a mixed methods study incorporating in situ simulation testing. *BMJ Open* [online]. 2014, vol. 4, no. 12. [cit. 2016-10-27]. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/1785332947?accountid=17203>.
- KOUTSOBINAS, Thodoris. Keynes as the First Behavioral Economist: The Case of the Attribute-Substitution Heuristic. *Journal of Post Keynesian Economics* [online]. 2014, vol. 37, no. 2, [cit. 2016-10-17]. ISSN 01603477. Dostupné z: <http://mesharpe.metapress.com/openurl.asp?genre=journal&issn=0160-3477>.
- LONDON ECONOMICS. *Study on the impact of the energy label – and potential changes to it – on consumer understanding and on purchase decisions* [online]. [cit. 2016-12-13]. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/Impact%20of%20energy%20labels%20on%20consumer%20behaviour.pdf>
- MADRIAN, Brigitte C., a Dennis F. SHEA. The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. *The Quarterly Journal of Economics* [online], vol. 116, no. 4, 2001. S. 1149 – 1187. [cit. 2016-12-06]. Dostupné z: www.jstor.org/stable/2696456.
- MALMENDIER, Ulrike a Geoffrey TATE. Superstar CEOs. *The Quarterly Journal of Economics* [online]. 2009, vol. 124, no. 4, s. 1593-1638 [cit. 2016-10-26]. ISSN 1531-4650. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/40506267>
- MELZOCHOVÁ, Jitka. Homo economicus – překonaný předpoklad?. *Electronic Journal for Philosophy* [online]. 2013, vol. 18. [cit. 2016-10-18]. ISSN 1211-0442. Dostupné z: <http://nb.vse.cz/kfil/elogos/science/melzochova13.pdf>

- MITCHELL, Gregory. Libertarian Paternalism is an Oxymoron. *Northwestern University Law Review* [online]. 2005, vol. 99, no. 3, s. 1245-1277. [cit. 2016-10-24]. ISSN 00293571.
- NEPAL, Rabindra. Environmental Economics: An Introduction. *The Economic Record* [online]. 2015, vol. 91, no. 293, s. 272-274. [cit. 2016-12-10]. ISSN 0013-0249. Dostupné z: <http://search.ebscohost.com.zdroje.vse.cz/login.aspx?direct=true&db=eoh&AN=EP103031131&lang=cs&site=eds-live>
- NEWELL, Richard G. a Juha V. SIIKAMÄKI. *Nudging energy efficiency behavior: The role of information labels*. National Bureau of Economic Research, 2013.
- RANJAN, Ram a Jason F. SHOGREN. How probability weighting affects participation in water markets. *Water resources research* [online], vol. 42, 2006 [cit. 2016-12-15]. Dostupné z: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1029/2005WR004543/full>
- REBONATO, Riccardo. A Critical Assessment of Libertarian Paternalism. *Journal of Consumer Policy* [online]. 2014, vol. 37, no. 3, s. 357-396. [cit. 2016-10-24]. ISSN 01687034. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/1555370557?accountid=17203>
- SCHULTZ, Wesley P., Jessica M. NOLAN, Robert B. CIALDINI, Noah GOLDSTEIN a Vladas GRISKEVICIUS. The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms. *Psychological Science*, vol. 18, no. 5, 2007, s. 429-434.
- SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ. Cabinet Office Behavioural Insights Team. Behavioural Insights Team: Annual Update 2011-2012 [online]. [cit. 2016-10-29]. Dostupný z: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/83719/Behavioural-Insights-Team-Annual-Update-2011-12_0.pdf

- SPOJENÉ KRÁLOVSTVÍ. Cabinet Office Institute for Government. MINDSPACE: Influencing Behaviour Through Public Policy [online]. [cit. 2016-10-31]. Dostupný z: <http://www.behaviouralinsights.co.uk/publications/mindspace/>
- SVENSON, Ola. Are We All Less Risky and More Skillful than our Fellow Drivers?. *Acta Psychologica* [online]. 1981, vol. 47, s.143-148 [cit. 2016-10-26]. ISSN 00016918. Dostupné z: <http://heatherlench.com/wp-content/uploads/2008/07/svenson.pdf>
- THALER, Richard H. a Cass SUNSTEIN. Libertarian Paternalism. *The American Economic Review* [online]. 2003, vol. 93, no. 2 [cit. 2016-10-24]. ISSN 0002-8282. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/3132220>
- THALER, Richard H. Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency. *Quasi rational economics* [online]. 1981, vol. 1. Dostupné z: <http://faculty.chicagobooth.edu/Richard.Thaler/research/pdf/Some%20Empirical%20Evidence%20on%20Dynamic%20Inconsistency.pdf>
- THALER, Richard H., a Shlomo BENARTZI. Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy* [online], vol. 112, no. S1, 2004, s. 164–187. [cit. 2016-11-29]. Dostupné z: www.jstor.org/stable/10.1086/380085.
- THE BEHAVIOURAL INSIGHTS TEAM. *EAST: Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights* [online]. [cit. 2016-10-30]. Dostupné z: http://www.behaviouralinsights.co.uk/wp-content/uploads/2015/07/BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdf

D) Ostatní zdroje

- About. *Social and Behavioral Sciences Team* [online]. [cit. 2016-10-31]. Dostupné z: <https://sbst.gov/about/>
- Behavioural Insights Unit. *New South Wales Government* [online]. [vid. 2016-10-31]. Dostupné z: <http://bi.dpc.nsw.gov.au/>

- CAMERON, David. The Next Age of Government. In: *TED* [online]. February 2010 [vid. 2016-10-27]. Dostupné z: http://www.ted.com/talks/david_cameron#t-776218
- ČSSZ [Česká správa sociálního zabezpečení]. *Průměrná délka pobírání starobního důchodu* [tabulka]. c2016 [vid. 2016-10-16]. Dostupné z: <https://data.cssz.cz/web/otevrena-data/graf-prumerna-delka-pobirani-starobniho-duchodu>
- Daniel Kahneman - Facts. *Nobelprize.org* [online]. c2016 [cit. 2016-10-19]. Dostupné z: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/kahneman-facts.html
- Důchodové pojištění. *Ministerstvo práce a sociálních věcí* [online]. [cit. 2016-10-16]. Dostupné z: <http://www.mpsv.cz/cs/3>
- Energetické štítky. *Europa.eu* [online]. [vid. 2016-12-12]. Dostupné z: http://europa.eu/youreurope/business/environment/energy-labels/index_cs.htm
- EUROSTAT. *Energy Intensity of the Economy* [online graf]. Poslední aktualizace 16. 12. 2016 [vid. 2016-12-17]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/TSDEC360>
- EVROPSKÁ KOMISE. *Pařížská dohoda vstupuje v platnost – EU odsouhlasila ratifikaci*, tisková zpráva [online]. Štrasburk, 4. 10. 2016 [cit. 2016-12-08]. Dostupné z: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-3284_cs.pdf.
- Hospodaření systému důchodového pojištění. *Ministerstvo financí České republiky* [online]. Poslední aktualizace 20. 9. 2016 [cit. 2016-10-14]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cs/soukromy-sektor/soukrome-penzijni-systemy/hospodareni-systemu-duchodoveho-pojisten;vlastni-zpracovani>
- MINISTERSTVO ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ ČR. *Pařížská dohoda stručné shrnutí obsahu* [online]. [cit. 2016-12-08]. Dostupné z: [http://www.mzp.cz/C1257458002F0DC7/cz/parizska_dohoda/\\$FILE/OEOK-Obsah_Parizske_dohody-20160307.002.pdf](http://www.mzp.cz/C1257458002F0DC7/cz/parizska_dohoda/$FILE/OEOK-Obsah_Parizske_dohody-20160307.002.pdf)

- MINISTERSTVO ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ ČR. Státní politika životního prostředí České republiky 2012 – 2020 [online]. Aktualizace 2016 [cit. 2016-12-08]. Dostupné z: [http://www.mzp.cz/C1257458002F0DC7/cz/statni_politika_zivotniho_prostredi/\\$FILE/SOPSPZP-Aktualizace_SPZP_2012-2020-20161123.pdf](http://www.mzp.cz/C1257458002F0DC7/cz/statni_politika_zivotniho_prostredi/$FILE/SOPSPZP-Aktualizace_SPZP_2012-2020-20161123.pdf)
- MINISTERSTVO ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ ČR. Vláda schválila novelu zákona o obalech. Zpoplatní povinně lehké plastové tašky, tisková zpráva [online]. Praha, 22. 6. 2016 [cit. 2016-12-11]. Dostupné z: http://www.mzp.cz/cz/news_160622_obaly
- Past Presidents. *American Economic Association* [online]. [cit. 2016-10-27]. Dostupné z: <https://www.aeaweb.org/about-aea/leadership/officers/past-officers/presidents>
- Petříček, M. Důchod Proč bych spořil. *MF Dnes*. 20. 2. 2016, s. 10
- POTŮČEK, M. Zvyšme důchody, jinak nás to vyjde draho. Jitka Vlková. *MF Dnes*. 15. 6. 2016, s. 10.
- Prospect Theory. *Behavioraleconomics.com* [online]. [vid. 2012-10-30]. Dostupné z: <https://www.behavioraleconomics.com/wp-content/uploads/2015/07/prospect-theory.png>
- SMITH, Adam. The Theory of Moral Sentiments [online]. National Liberty Alliance, c2010-2015. Dostupné z: <https://www.nationallibertyalliance.org/files/docs/Books/Adam%20Smith%20-%20The%20Theory%20of%20Moral%20Sentiments.pdf>
- Státní příspěvek penzijního spoření. *Finance.cz* [online]. [cit. 2016-10-13]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/duchody-a-davky/penzijni-pripojisteni/abeceda-penzijniho-pripojisteni/statni-prispevek-penzijniho-pripojisteni/>; vlastní zpracování
- Who we are. *The Behavioural Insights Team* [online]. [cit. 2016-10-29]. Dostupné z: <http://www.behaviouralinsights.co.uk/about-us/>

- Základní aspekty reformy penzijního systému České republiky. *Ministerstvo financí České republiky* [online]. Poslední aktualizace 12. 2. 2016 [cit. 2016-10-13]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cs/soukromy-sektor/soukrome-penzijni-systemy/duchodova-reforma/zakladni-informace>
- ŽUROVEC, Michal. Základní *aspekty reformy penzijního systému České republiky*. Ministerstvo financí České republiky [online]. Poslední aktualizace 5. 1. 2016 [cit. 2016-11-29]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cs/aktualne/tiskove-zpravy/2016/schodek-statniho-rozpocet-za-rok-2015-je-23541>.

Seznam grafů, obrázků a tabulek

Graf č. 1 - Prospektová teorie	19
Graf č. 2 - Podíl doplacených daní po 23 dnech	28
Graf č. 3 - Podíl dárců orgánů v jednotlivých zemích.....	32
Graf č. 4 - Hospodaření systému důchodového pojištění v ČR (v mld. Kč)	36
Graf č. 5 - Energetická náročnost hospodářství (hrubá spotřeba energie na HDP)	46
Graf č. 6 - Experiment s nastavením termostatů v kancelářích OECD	47
Graf č. 7 – Použití jednorázových sáčků	49
Graf č. 8 – Změna spotřeby energie v krátkém období.....	51
Graf č. 9 - Změna spotřeby energie v dlouhém období.....	51
Obrázek č. 1 – Vzory energetických štítků.....	53
Tabulka č. 1 - Výše státního příspěvku ve třetím pilíři	35
Tabulka č. 2 - Výsledky z první implementace SMarT.....	43