

Magdalena Swacha-Lech

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

WPŁYW MOTYWU SPADKU NA DECYZJE OSZCZĘDNOŚCIOWE W ŚWIETLE BADAŃ WŁASNYCH

Wprowadzenie

Problem podziału dochodu między konsumpcją a oszczędzaniem poruszany był na przestrzeni lat przez wielu badaczy, którzy tłumaczyli owo zjawisko za pomocą różnych podejść. Jako najważniejsze wyłaniają się: teoria Fishera (1930), Keynesa (1936), Duesenberry'ego (1949), Modiglianiego i Brumberga (1954) oraz teoria Friedmana (1957). Dwie ostatnie z wymienionych to hipoteza cyklu życia (*Life Cycle Hypothesis*; LCH) oraz hipoteza permanentnego dochodu (*Permanent Income Hypothesis*; PIH), które ze względu na liczne podobieństwa rozpatrywane są łącznie. Określane są one mianem modelu cyklu życia, stanowiąc jednocześnie dominującą obecnie, normatywną teorię oszczędzania. Jak pokazują liczne badania, w konfrontacji z rzeczywistymi zachowaniami jednostek model ten budzi jednak pewne wątpliwości.

Jedno z założeń modelu stanowi wygładzanie konsumpcji w czasie, co wiąże się z następującymi implikacjami: ścieżka konsumpcji powinna być niezależna od ścieżki dochodu i być niewrażliwa na jego zmiany w krótkim, średnim i długim okresie. Wygładzanie konsumpcji w długim okresie wiąże się z pojęciem adekwatności oszczędności, których wielkość powinna pozwolić na utrzymanie na emeryturze wcześniejszego poziomu konsumpcji¹.

Problem wygładzania konsumpcji przez osoby będące na emeryturze podejmowany był przez różnorodnych naukowców, których badania niejednokrotnie dowodzą, że poziom konsumpcji w tym okresie ulega zmniejszeniu. Jako jedna z przyczyn takiego stanu rzeczy wskazywana jest chęć jednostek do pozostawienia

¹ P. Bańbuła: *Oszczędności i wybór międzyokresowy – podejście behawioralne*. „Materiały i Studia” 2006, nr 208, s. 14.

spadku. Analiza zachowań oszczędnościowych tej grupy, w tym zbadanie roli motywu spadku na dokonywane wybory, może mieć zatem istotne znaczenie w kontekście potwierdzenia adekwatności standardowego modelu zachowań jednostek.

Celem niniejszego artykułu stała się prezentacja głównych podejść i modeli związanych z tworzeniem i pozostawianiem spadku oraz analiza znaczenia motywu spadku dla decyzji oszczędnościowych jednostek w świetle badań własnych zrealizowanych w okresie 27.02-1.03.2013 roku.

W artykule wykorzystano metodę opisową, analizy i krytyki piśmiennictwa oraz metody statystyczne. Dane empiryczne zgromadzono na podstawie badania zrealizowanego metodą CAWI (*Computer Assisted Web Interview*) na próbie 1000 osób we współpracy z Interaktywnym Instytutem Badań Rynkowych (IIBR).

1. Motyw spadku – przegląd literatury

Potrzeba gromadzenia majątku w celu przekazania go potomstwu stanowi jeden z motywów oszczędzania. Obserwując sposób podejścia naukowców do tego zagadnienia na przestrzeni lat, można dostrzec dwie przeciwstawne postawy – niektórzy z autorów przywiązywali dużą wagę do tego zagadnienia, inni natomiast zupełnie je pomijali.

W swoim dziele z 1936 roku *The General Theory of Employment, Interest and Money* J.M. Keynes zidentyfikował osiem głównych motywów powstrzymujących jednostki od konsumpcji, wśród których znalazł się również motyw spadku. Wyróżnione przez autora bodźce skłaniające ludzi do oszczędzania to²:

- 1) zabezpieczenie,
- 2) dalekowzroczność,
- 3) kalkulacja – uwzględnianie korzyści i wzrostu wartości wynikających z kumulacji,
- 4) poprawa standardu życia,
- 5) niezależność,
- 6) przedsiębiorczość – zapewnienie środków niezbędnych do realizacji projektów biznesowych,
- 7) duma – uwzględnianie potrzeby pozostawienia spadku,
- 8) chciwość – uporczywa i nieuzasadniona niechęć do wydawania.

Podział ten określa się jako pierwszy znany w literaturze zbiór bodźców powstrzymujących jednostki od bieżącej konsumpcji³. Należy podkreślić jedno-

² J.M. Keynes: *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Atlantic Publishers and Distributors, New Delhi 1936, s. 97-98.

³ N. Shahnaz, A. Mahdzan: *The Influence of Household Saving Motives on the Propensity to Save and Portfolio Allocation Decisions*. PhD thesis. University of Nottingham, July 2010, s. 35.

częście, iż reprezentuje on niezwykle holistyczne ujęcie. Na uwagę zasługuje także fakt, iż M. Browning i A. Lusardi – którzy obecnie prowadzą pogłębioną analizę problemów związanych z oszczędzaniem – wykorzystują właśnie ową klasyfikację, dokładając motyw przedpłaty (gromadzenie funduszy na zakup dóbr trwałego użytku)⁴.

W 1983 roku P.H. Sturm w dziele *Determinants of Saving: Theory and Evidence* wyróżnił z kolei tylko trzy zasadnicze motywy oszczędzania, wśród których obok motywu emerytalnego i zapobiegawczości wskazuje motyw spadku⁵. Motyw ten wyróżniony został także w ujęciu zaproponowanym przez naukowców takich jak: Ch.Y. Horioka i W. Watanabe oraz K.E. Wärneryd.

Autorów różni jednak sposób podejścia do kwestii motywów oszczędzania. Horioka i Watanabe reprezentują podejście węższe, podczas gdy Wärneryd rozpatruje je w szerszym kontekście. Dwaj pierwsi z wymienionych naukowców koncentrują się na celu gromadzenia oszczędności, analizując następujące motywy: na emeryturę, choroby, edukację dzieci i ślub, cele mieszkaniowe, dobra trwałego użytku, wypoczynek, opłaty, biznes, spadek i pozostałe⁶. K.E. Wärneryd analizuje tymczasem zagadnienia związane z oszczędzaniem przez pryzmat następującego zbioru motywów: nawyk, spadek, przezorność i zysk⁷.

N. Shahnaz i A. Mahdzan, posiłkując się klasyfikacjami wyróżnionymi przez Keynesa i Wärneryda, utworzyli własny zbiór bodźców, do którego należą motywy⁸:

- 1) cyklu życia (konsekwencja czasowej nierównowagi między dochodami a wydatkami),
- 2) przezorności (niwelujący jedno z głównych ograniczeń LCH/PIH – brak uwzględnienia efektu niepewności),
- 3) spadku,
- 4) zysku (nagroda za powstrzymanie się od bieżącej konsumpcji).

Uwzględnienie motywu spadku wśród bodźców skłaniających jednostki do oszczędzania nie zdradza jednak sposobu podejścia autorów do tego zagadnienia. Tworzenie spadku może być bowiem postrzegane jako działanie zamierzone bądź nie, altruistyczne bądź też stanowiące strategię działania (stanowiąc narzędzie dla wpływu na zachowanie dzieci wobec rodziców). Problem ten stał się przedmiotem rozważań w kolejnej części artykułu.

⁴ M. Browning, A. Lusardi: *Household Saving: Micro Theories and Micro Facts*. „Journal of Economic Literature” 1996, Vol. 34, No. 4, s. 1797.

⁵ P.H. Sturm: *Determinants of Saving: Theory and Evidence*. „OECD Journal: Economic Studies” 1983, No. 1, s. 147-196.

⁶ Ch.Y. Horioka, W. Watanabe: *Why do People Save? A Micro-analysis of Motives for Household Saving in Japan*. „The Economic Journal” 1997, No. 107.

⁷ K.E. Wärneryd: *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology*. Edward Elgar Publishing 1999.

⁸ N. Shahnaz, A. Mahdzan: Op. cit., s. 40-65.

2. Motyw spadku a modele zachowań jednostek

W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy zasadnicze modele dotyczące zachowań oszczędnościowych, reprezentujące odmienne podejście do kwestii związanych z tworzeniem i pozostawieniem spadku: model cyklu życia (*Life Cycle model*), model altruistyczny (*Altruism model*) oraz model *Joy of Giving*. Zgodnie z założeniami modelu cyklu życia ludzie są egoistyczni i nie kierują się altruizmem w swoich wyborach dotyczących konsumpcji i oszczędności, nie wykazując również tychże uczuć w odniesieniu do swoich najbliższych. Model ten zakłada, iż jednostki⁹:

- 1) nie pozostawiają spadku;
- 2) pozostawiają go w sposób niezamierzony – powstaje w wyniku niepewnej długości życia jako zabezpieczenie przed medycznymi i długoterminowymi wydatkami;
- 3) pozostawiają tzw. spadek strategiczny – swoisty rodzaj wynagrodzenia dla dzieci, które w zamian za jego otrzymanie zapewniają rodzicom opiekę i/lub wsparcie finansowe w okresie starości.

Początkowo model ten nie zakładał tworzenia spadku w sposób zamierzony. Dopiero w wyniku badań podających w wątpliwość założenia modelu wprowadzono motyw spadku. Model cyklu życia *sensu stricto* vs model cyklu życia ze spadkiem stały się przedmiotem badań w artykule M.D. Hurda, który dowodzi trafności pierwszej wersji modelu¹⁰.

W modelu altruistycznym Barro i Beckera (1974) zakłada się z kolei, iż ludzie wykazują międzypokoleniowy altruizm w stosunku do swoich dzieci, co implikuje chęć pozostawienia spadku – niezależnie od tego, czy dzieci zapewnią rodzicom opiekę i pomoc finansową w okresie starości. Rodzice czerpią zatem użyteczność zarówno z własnej konsumpcji, jak i z konsumpcji każdego ze swoich dzieci. W odróżnieniu od tzw. spadku strategicznego ten rodzaj spadku określa się w literaturze jako spadek altruistyczny¹¹. Ch.D. Carroll określa ten model jako model dynastyczny (*Dynastic model*)¹².

Model *Joy of Giving* wprowadzony w 1964 roku przez M.E. Yaari zakłada, że spadek tworzony jest w wyniku „radości dawania”, jaką rodzice czerpią z pozostawienia go dzieciom. Użyteczność w tym przypadku uzyskiwana jest przez

⁹ Ch.Y. Horioka, K. Yamashita, M. Nishikawa, S. Iwamoto: *The Impact of Bequest Motives on the Saving Behavior of the Aged in Japan*. January 2003, s. 2.

¹⁰ Por. M.D. Hurd: *Savings and Bequest*. „NBER Working Paper”, January 1986, No. 1826.

¹¹ Por. C. Vidal-Meliá, A. Lejarraga-García: *The bequest motive and single people's demand for life annuities*. „Belgian Actuarial Bulletin” 2004, Vol. 4, No. 1, s. 6.

¹² Ch.D. Carroll: *Why Do the Rich Save So Much?* „NBER Working Paper” 1998, No. 6549, s. 8-13.

obdarowujących bezpośrednio z samego faktu pozostawienia spadku. Podczas gdy w modelu altruistycznym decyzje kształtowane są pod wpływem „czystego altruizmu”, model *Joy of Giving* jest postrzegany jako niealtruistyczny (inaczej model spadku egoistycznego)¹³.

Motyw spadku stanowi ważny problem przy analizie decyzji oszczędnościowych osób najbogatszych. Ch.D. Carroll prowadził badania nad adekwatnością modelu cyklu życia w kontekście zachowań tej grupy społeczeństwa¹⁴. Zgodnie ze spostrzeżeniem autora model ten nie jest w stanie tłumaczyć rzeczywistych zachowań tychże osób. Carroll wskazuje, iż *Dynastic model* (zakładający, że osoby najbogatsze oszczędzają głównie motywowane chęcią pozostawienia spadku) w odniesieniu do LCH/PIH (bazujących na założeniu, że głównym motywem jest finansowanie przyszłej konsumpcji) lepiej tłumaczy wybory analizowanej części populacji, lecz nie niweluje jednak wszystkich jego ograniczeń. Jako alternatywny autor proponuje *Capitalist Spirit model* zakładający, że zasadniczym powodem skłaniającym najzamożniejsze osoby do oszczędzania jest fakt, iż przyjemność, jaką czerpią one z odłożenia jednego dolara jest większa niż ta, którą otrzymaliby z jego konsumpcji.

3. Motyw spadku w świetle wyników badań empirycznych

Wykorzystane w tej części artykułu dane empiryczne zgromadzono na podstawie badania zrealizowanego metodą CAWI na próbie 1000 osób w okresie 27.02-1.03.2013 roku we współpracy z IIBR. Struktura próby została skorygowana przy użyciu wagi analitycznej, tak by odpowiadała strukturze polskich internautów w grupie 15+ pod względem kluczowych cech związanych z przedmiotem badania. Próba została dobrana w sposób losowo-kwotowy.

Ze względu na podjęty w opracowaniu problem badawczy analizą objęto jedynie osoby pełnoletnie (952 osoby). Analiza dotyczy wyłącznie spadku tworzonego w sposób intencjonalny.

Zgodnie z wynikami badania respondenci posiadający oszczędności stanowili 72,5% analizowanej części populacji. Analiza bodźców skłaniających tę część respondentów do oszczędzania ukazuje, iż najwięcej osób oszczędzających (47%) kieruje się motywem zapobiegawczości, tworząc fundusze w razie nieprzewidzianych okoliczności. W następnej kolejności znalazły się: potrzeba niezależności (fundusze na realizację marzeń, zamierzeń w przyszłości) – 33%,

¹³ N. Shahnaz, A. Mahdzan: Op. cit., s. 58-59.

¹⁴ Ch.D. Carroll: Op. cit.

przezorność (środki na sfinansowanie przyszłych potrzeb) – 31% oraz nawyk oszczędzania – 26%. Wśród 10 motywów oszczędzania wyróżnionych w badaniu¹⁵ chęć pozostawienia spadku oraz dążenie do zgromadzenia sumy niezbędnej do pokrycia kosztów pochówku są bodźcami, które w najmniejszym stopniu wpływają na decyzje oszczędnościowe badanych Polaków (tylko 5% próby).

Analiza częstotliwości wskazań motywu spadku dla poszczególnych grup wiekowych ukazuje, iż najslabiej bodziec ten oddziaływał na osoby najmłodsze (18-24 lata), najmocniej zaś kształtował decyzje osób należących do grupy 60+ (3% vs 9%). Należy podkreślić, że osoby powyżej 60. roku życia, gromadzące fundusze z myślą o pozostawieniu spadku dla najbliższych, to głównie osoby z wyższym wykształceniem (83% z nich). Badania ukazują, iż na tę decyzję wpływa także wielkość dochodu; 50% z tej grupy osób to osoby uzyskujące bardzo wysoki poziom dochodów miesięcznych netto przypadających na gospodarstwo domowe – ponad 8000 zł. Nie bez znaczenia pozostaje również fakt zadłużenia; tylko jeden respondent w wieku 60+ , kierując się motywem spadku, korzystał z karty kredytowej, pozostałe z nich to osoby niezadłużone. Brak zobowiązań z tytułu zadłużenia w instytucji finansowej czy też u rodziny/przyjaciół tworzy zatem sposobność do podjęcia decyzji o gromadzeniu funduszy przeznaczonych na spadek.

Wydaje się ponadto, iż motorem do jego pozostawienia jest posiadanie dzieci, co potwierdziła analiza zgromadzonych danych. W grupie dwuosobowych gospodarstw domowych odnotowano bowiem znaczną redukcję roli motywu spadku (z 5% ogółem do 2%), podczas gdy w przypadku gospodarstw domowych liczących co najmniej cztery osoby wielkość ta kształtowała się na poziomie 8%. Gospodarstwa domowe, w skład których wchodzi dwie osoby, w przeważającej części stanowią osoby bezdzietne będące w związku bądź też samotne osoby wychowujące dziecko (często w trudniejszej sytuacji materialnej niż para wychowująca dzieci), co stanowi uzasadnienie dla redukcji roli motywu spadku.

Bezpośrednia, dodatnia korelacja między liczbą osób w gospodarstwie domowym a znaczeniem motywu spadku dla podejmowanych decyzji oszczędnościowych została potwierdzona m.in. dla społeczeństwa Holandii¹⁶.

¹⁵ Por. M. Swacha-Lech: *Motywy oszczędzania w świetle badań sondażowych zrealizowanych we współpracy z Interaktywnym Instytutem Badań Rynkowych w okresie od 27 lutego do 1 marca 2013 roku*. „Zarządzanie i Finanse” nr 2, część 4. Red. E. Ostrowska, B. Lepczyński. Wydział Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013, s. 427-442.

¹⁶ Por. K. Bernoth, M.C.I. van Rooij: *Consumptie versus Besparingen: een Analyse van Spaarmotieven en Spaargedrag*. DNB Research Memorandum 2005.

Uwzględniając z kolei klasyfikację respondentów dokonaną ze względu na wiek dzieci zaobserwowano znaczny wzrost istotności motywu spadku w grupie osób posiadających dzieci w wieku 3-6 lat – z 5% dla wskazań całej badanej próby do 13%.

Określenie, odpowiednio, mediany oraz dominanty – w zależności od charakteru zmiennych – pozwoliło ponadto na ustalenie cech typowego respondenta kierującego się motywem spadku. Typowa osoba dbająca o zapewnienie spadku najbliższemu to mężczyzna mający 34 lata, z wykształceniem wyższym magisterskim lub równorzędnym, nie jest zadłużony ani w żadnej instytucji finansowej, ani wśród rodziny i przyjaciół. Jego gospodarstwo domowe cechują następujące wielkości: miesięczny dochód netto kształtuje się na poziomie od 4001-5000 zł, a liczba osób w gospodarstwie wynosi 4.

Podsumowanie

Niektórzy z naukowców dowodzą, że międzypokoleniowy transfer zasobów, tzw. rodzinne przepływy międzypokoleniowe mają istotną wagę w kontekście kumulacji majątku. L. Hendricks ukazuje z kolei, iż w USA dziedziczenie nie stanowi ważnego źródła koncentracji majątku. Dzieci 2% osób najbogatszych otrzymały tylko 40% majątku rodziców zgromadzonego na moment śmierci, podczas gdy dzieci osób bardzo bogatych, których majątek przekracza 20 mln USD – jedynie 15%¹⁷.

Znaczenie motywu spadku w wymiarze mikroekonomicznym ujawnia wpływ tego bodźca na zachowania jednostek. Różnice w istotności poszczególnych motywów skłaniających jednostki do oszczędzania uwidoczniane są podczas badań poszczególnych regionów, krajów i populacji. O ile badania przeprowadzone dla zachowań oszczędnościowych Japończyków ukazują, że motyw spadku ma znikome znaczenie¹⁸, to T. Yin wskazuje na jego wysoką istotność w Chinach¹⁹. Na podstawie przeprowadzonych badań autor dowodzi, iż ponad 85% respondentów kieruje się motywem spadku, który powodowany jest przez altruizm, a odsetek starszych osób konsumujących oszczędności jest niski, przy dominującym udziale osób powiększających swe oszczędności.

Badania zachowań oszczędnościowych Japończyków dowodzą, iż osoby będące na emeryturze, a także te, które są w okresie poprzedzającym przejście

¹⁷ L. Hendricks: *Bequest and Retirement Wealth in the United States*. Arizona State University 2001, http://www2.econ.iastate.edu/faculty/hendricks/Research/bequedata_paper.pdf [dostęp: 1.03.2014].

¹⁸ Por. Ch.Y. Horioka, K. Yamashita, M. Nishikawa, S. Iwamoto: Op. cit.

¹⁹ Por. T. Yin: *The „Will” to Save in China*. „Discussion Papers In Economics And Business”, August 2011, Discussion Paper 11-24.

na emeryturę, konsumują oszczędności. Spadek ma głównie charakter niezamierzony bądź też egoistyczny. Taki sposób zachowań jest zgodny z modelem cyklu życia, stąd też autorzy formułują wniosek, iż w Japonii model cyklu życia znajduje dużo większe zastosowanie niż w USA²⁰, gdzie badania prowadzone przez naukowców dowodzą, iż osoby na emeryturze nadal gromadzą oszczędności. Ten model zachowań tłumaczony jest przez motyw przezorności oraz dążenie do pozostawienia spadku²¹.

Na podstawie analizy przeprowadzonej w niniejszym artykule można stwierdzić, iż wśród badanej części populacji motyw spadku ma niewielki wpływ na decyzje oszczędnościowe. Tylko 5% próby badawczej podejmuje działania w celu zgromadzenia funduszy z myślą o pozostawieniu spadku najbliższym. Wydaje się, iż niski wpływ tego bodźca na zachowania oszczędnościowe determinuje sytuacja materialna Polaków. Jako czynniki determinujące decyzję o gromadzeniu funduszy z przeznaczeniem na spadek wyłaniają się nie tylko miesięczny dochód netto w gospodarstwie domowym, ale również liczba osób w gospodarstwie, wiek dzieci, wykształcenie respondenta oraz to, czy ma on kredyt lub pożyczkę w instytucji finansowej lub u rodziny/przyjaciół. Analizę może pogłębić określenie siły wpływu determinant na decyzje o oszczędzaniu z przeznaczeniem na pozostawienie spadku, konfrontacja rezultatów badania z motywami jego tworzenia (altruistyczny vs egoistyczny), przeciętną kwotą spadku oraz z popularnością i przeciętną kwotą spadku tworzonego w sposób niezamierzony.

Literatura

- Bańbuła P.: *Oszczędności i wybór międzyokresowy – podejście behawioralne*. „Materiały i Studia” 2006, nr 208.
- Bernoeth K., van Rooij M.C.I.: *Consumptie versus Besparingen: een Analyse van Spaarmotieven en Spaargedrag*. DNB Research Memorandum 2005.
- Browning M., Lusardi A.: *Household Saving: Micro Theories and Micro Facts*. „Journal of Economic Literature” 1996, Vol. 34, No. 4.
- Carroll Ch.D.: *Why Do the Rich Save So Much?* „NBER Working Paper” 1998, No. 6549.
- Hendricks L.: *Bequest and Retirement Wealth in the United States*. Arizona State University 2001, http://www2.econ.iastate.edu/faculty/hendricks/Research/bequedata_paper.pdf [dostęp: 1.03.2014].

²⁰ Ch.Y. Horioka, K. Yamashita, M. Nishikawa, S. Iwamoto: Op. cit.

²¹ Por. N. Shahnaz, A. Mahdhan: Op. cit., s. 374-375.

- Horioka Ch.Y., Yamashita K., Nishikawa M., Iwamoto S.: *The Impact of Bequest Motives on the Saving Behavior of the Aged in Japan*. January 2003.
- Horioka Ch.Y., Watanabe W.: *Why do People Save? A Micro-analysis of Motives for Household Saving in Japan*. „The Economic Journal” 1997, No. 107.
- Keynes J.M.: *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Atlantic Publishers and Distributors, New Delhi 1936.
- Shahnaz N., Mahdzan A.: *The Influence of Household Saving Motives on the Propensity to Save and Portfolio Allocation Decisions*. PhD thesis. University of Nottingham, July 2010.
- Sturm P.H.: *Determinants of Saving: Theory and Evidence*. „OECD Journal: Economic Studies” 1983, No. 1.
- Swacha-Lech M.: *Motywy oszczędzania w świetle badań sondażowych zrealizowanych we współpracy z Interaktywnym Instytutem Badań Rynkowych w okresie od 27 lutego do 1 marca 2013 roku*. „Zarządzanie i Finanse” nr 2, część 4. Red. E. Ostrowska, B. Lepczyński. Wydział Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.
- Vidal-Meliá C., Lejárraga-García A.: *The bequest motive and single people's demand for life annuities*. „Belgian Actuarial Bulletin” 2004, Vol. 4, No. 1.
- Wärneryd K.E.: *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology*. Edward Elgar Publishing 1999.
- Yin T.: *The „Will” to Save in China*. „Discussion Papers in Economics and Business”, August 2011, Discussion Paper 11-24.
- Hurd M.D.: *Savings and Bequest*. „NBER Working Paper”, January 1986, No. 1826.

THE IMPACT OF BEQUEST MOTIVE ON SAVING DECISIONS IN THE LIGHT OF THE OWN SURVEYS

Summary

LCH and PIH, named as Life Cycle model constitute the dominant, normative saving theory. As it is presented by numerous studies, while confronted with real human behaviours this model is doubtful. One of the model assumptions is consumption smoothing in time. In long term this phenomenon is related to notion of saving adequacy, whose size should let keep the previous level of consumption also at retired age. The studies carried out on this problem prove in many cases that the consumption level in this period of time diminishes. One of the reasons for such situation is willingness of individuals to leave bequest.

The aim of article is to present the main approaches and models relating to creating and leaving of bequest and the analysis of bequest motive impact on saving decisions among individuals in the light of the surveys carried out in cooperation with IIBR between 27.02.2013 and 1.03.2013.