

Jan Krzysztof Solarz
Jarosław Klepacki
Krzysztof Waliszewski
Adrianna Trzaskowska-Dmoch
Sylwia Wojciechowska-Filipek

Całościowa edukacja finansowa

T e o r i a i p r a k t y k a



Jan Krzysztof Solarz
Jarosław Klepacki
Krzysztof Waliszewski
Adrianna Trzaskowska-Dmoch
Sylwia Wojciechowska-Filipek

Całościowa edukacja finansowa

T e o r i a i p r a k t y k a



Monografia recenzowana: prof. dr hab. Stanisław Flejterski

Redakcja i korekta językowa: Maryla Błońska | EkoSłówko

Skład i łamanie: Maryla Błońska | EkoSłówko

Projekt okładki: Marcin Szadkowski

© Copyright: Społeczna Akademia Nauk



Studia i Monografie nr 82

ISBN 978-83-64971-46-4

Wersja papierowa wydania jest wersją podstawową

Druk i oprawa: Mazowieckie Centrum Poligrafii

<http://www.c-p.com.pl/>

e-mail: biuro@c-p.com.pl

Spis treści

Wstęp	7
--------------------	---

Część I | Porównanie formalnej i nieformalnej edukacji finansowej w wybranych krajach (Jan K. Solarz)

1. Porównanie formalnej i nieformalnej edukacji finansowej w wybranych krajach . . .	23
1.1. Program edukacji finansowej w Japonii	29
1.2. Narodowy program edukacji finansowej w Polsce	33
1.2.1. Analiza przypadku. Praktyka finansowa seniorów na Mazowszu (Adrianna Trzaskowska-Dmoch)	36
1.2.1.1. Zachowania finansowe seniorów	36
1.2.1.2. Sytuacja finansowa seniorów a wzory zachowań	38
1.2.1.3. Metody edukacji finansowej seniorów	39
1.2.1.4. Różnice w podejmowaniu decyzji finansowych seniorów	43
1.2.2. Załącznik. Charakterystyka badanej próby	46
1.3. Narodowy program edukacji finansowej w Indii	48
1.4. Narodowy program edukacji finansowej w Zambii	51
1.5. Ewaluacja narodowych programów edukacji finansowej	53

Część II | Formalna i nieformalna edukacja finansowa różnorodności pokoleń (Jan K. Solarz)

2.1. Edukacja finansowa w perspektywie pokoleń	59
2.2. Zarządzanie różnorodnością pokoleniową zespołów pracowniczych	82
2.3. Zarządzanie różnorodnością pokoleniową gospodarstw domowych	85

Część III | Analiza instytucjonalna formalnej i nieformalnej edukacji finansowej w Polsce

3.1. Technologia informacyjno-komunikacyjna (ICT) w edukacji finansowej (Sylvia Wojciechowska-Filipek)	91
3.1.1. Narzędzia edukacyjne w społeczeństwie informacyjnym	92
3.1.2. E-learning	95
3.1.2.1. Definicja i istota e-learningu	95
3.1.2.2. Etapy rozwoju e-learningu	95
3.1.2.3. Zalety i wady e-learningu	98
3.1.3. m-learning	100
3.1.3.1. Definicja i istota m-learningu	100
3.1.3.2. Zalety i wady m-learningu	101
3.1.4. Wszechobecna edukacja — u-learning	102
3.1.5. Uczenie oparte na grach	103
3.1.6. Czynniki rozwoju nowych technologii w edukacji finansowej	107
3.1.6.1. Dostępność nowych technologii	108
3.1.6.2. Umiejętności cyfrowe jako warunek rozwoju narzędzi edukacyjnych	112
3.2. Treści i funkcje edukacji finansowej (Jan K. Solarz)	116
3.3. Rola holistycznego doradztwa finansowego w zarządzaniu finansami gospodarstw domowych i podnoszeniu jakości życia Polaków (Krzysztof Waliszewski)	155
3.3.1. Istota zarządzania finansami przez gospodarstwo domowe	155
3.3.2. Istota i rola holistycznego doradztwa finansowego w zarządzaniu finansami przez gospodarstwa domowe i podnoszeniu jakości życia Polaków	156
3.3.2.1. Definicja doradcy finansowego	156
3.3.2.2. Powstanie zawodu doradcy finansowego w USA oraz jego międzynarodowa ekspansja	158
3.3.2.3. Obszary i proces holistycznego doradztwa i planowania finansowego	159
3.3.2.4. Szczegółowy zakres planu finansowego gospodarstwa domowego	162
3.3.2.5. Korzyści ze współpracy gospodarstwa domowego z doradcą finansowym w zakresie planowania finansów osobistych	163
3.3.2.6. Kamienie milowe zawodu doradcy finansowego w Polsce	165
3.3.3. Perspektywy rozwoju i czynniki wpływające na wzrost popytu na usługi profesjonalnego doradztwa finansowego	165

Część IV | Segmentacja pośrednictwa finansowego a edukacja finansowa jego klientów

4.1. Edukacja finansowa sektorowa i produktowa (Jan K. Solarz)	171
4.2. Rola pośrednictwa finansowego w kształtowaniu struktury inwestycji gospodarstw domowych w ramach procesów inwestycyjnych (Jarosław Klepacki)	192
Zakończenie	209
Bibliografia	219
Spis tabel	245
Spis rysunków i wykresów	249
Indeks pojęć	251

Wstęp

Żyjemy w czasach, w których zabiega się o uwagę innych ludzi. Czas stał się dobrem pożądanym i rzadkim, dlatego na samym wstępie trzeba wytłumaczyć się z powodów, dla których zajmujemy go innym. Podstawowym argumentem za zainteresowaniem odbiorców edukacją finansową jest stwierdzenie, że żyjemy w środowisku wszechobecnego ryzyka ekologicznego, technologicznego oraz finansowego. W tych warunkach jednym z praw człowieka jest prawo do profesjonalnego zarządzania jego ryzykiem, w tym ryzykiem finansowym codziennych decyzji.

Na smog reagujemy, nakładając maseczki, na ryzyko technologiczne odpowiadamy zwielokrotnieniem zabezpieczeń, przesyłaniem kopii naszych tekstów do serwera poczty elektronicznej. Na społeczeństwo i gospodarkę ryzyka odpowiadamy wzrostem naszej odporności na zaburzenia finansowe oraz wzrostem naszych kompetencji finansowych. Jedną z dróg prowadzących do tego jest edukacja finansowa obywateli.

Edukacja finansowa to świadome kształtowanie architektury wyborów zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. Finansowa kompetencja to sieć uwagi, wiedzy, umiejętności, postaw i zachowań niezbędnych do podejmowania zdrowych decyzji finansowych mających za zadanie osiągnięcie finansowego dobrobytu [OECD 2017a]. Codziennosc to nie tylko chwila tu i teraz, lecz również biografia finansowa od narodzin do śmierci. Żyjemy w warunkach pojawienia się w skali bezprecedensowej w historii ludzkości ludzi w wieku 80+ [Kingston, Jagger 2018]. Codziennosc upływa nam w XXI wieku w cieniu transformacji demograficznej oraz migracji ludów zmieniających warunki transferów wewnątrz i międzypokoleniowych. Wszystko to powoduje, że edukacja finansowa powinna mieć całościowy charakter i koncentrować się na zarządzaniu ryzykiem w długim okresie, a nie ograniczać się jedynie do unikania strat finansowych tu i teraz.

Potrzeba długookresowych decyzji finansowych pojawia się jako wynik braku oferty powiernictwa finansowego, poszukiwania wyższej stopy zwrotu z oszczędzania, zakupu nieruchomości mieszkalnych lub stworzenia funduszu podtrzymywania konsumpcji na emeryturze oraz gromadzenia dóbr materialnych z zamiarem ich przekazania kolejnym pokoleniom [OECD 2017b, s. 7].

Edukacja finansowa kształtuje się na przecięciu wyobrażeń o tym, jaki jest świat finansów i własnego wyobrażenia o tym, jakie jest nasze miejsce w pośrednictwie finansowym. Interakcja między tymi czynnikami prowadzi do ukształtowania się naszych nawyków i zrozumienia własnych interesów finansowych [Mukand, Rodrik 2018].

Edukacja finansowa stanowi część ekonomii normatywnej opisującej interakcje między ludźmi oraz ich konsekwencje. Podstawowymi kategoriami ekonomii normatywnej są pojęcia dobrobytu (*economic well-being*) i dobrostanu (*psychological well-being*). Mechanizm rynkowy nie wskazuje, gdzie znajduje się równowaga dająca poczucie szczęścia. Ekonomia normatywna podpowiada, jak pogodzić z sobą różne preferencje kolejnych pokoleń ludności świata. Zakłada ona, że ludzie są w stanie sami uporządkować swoje preferencje oraz że je znają. Te założenia nie przekreślają praktycznego znaczenia poczucia zadowolenia z życia oraz własnej sytuacji finansowej w edukacji finansowej.

Niepewność nas otacza, jesteśmy zmuszeni z nią żyć i realizować swoje życiowe cele. Instytucje stanowią kulturowy mechanizm, który pozwala ludziom funkcjonować w wysoce złożonym i dynamicznym otoczeniu. Lęk nie może nas paraliżować, nie może być pretekstem do zdawania się na innych. Mamy obowiązek aktywnego zarządzania naszym ryzykiem finansowym codzienności. Architekt wyboru (edukator) ma obowiązek organizować kontekst, w którym ludzie podejmują decyzje. Uzasadnione jest, aby architekci wyboru starali się tak wpływać na zachowanie ludzi, by ich życie stawało się dłuższe, zdrowsze i lepsze. Zainteresowani uzyskaniem edukacji finansowej muszą być odpowiedzialni za swój własny los. Mieszkańcy naszego kraju na tle innych europejskich państw nie lubią ryzyka. Ci, którzy unikają ryzyka, nie ubezpieczają się od niego. Apetyt na ryzyko w skali makro to różnica między tymi, którzy rozumieją, że bez ryzyka nie da się żyć, oraz tymi, którzy mają awersję do ryzyka i nie godzą się na straty w jakiegokolwiek formie. Jedynie 60% wszystkich domów mieszkalnych w Polsce jest ubezpieczonych [*Jak ubezpieczenia zmieniają Polskę i Polaków* 2017, s. 38].

Nawyki finansowe wyniesione z domu są bardzo trwałe i z trudem poddają się modyfikacjom. Trudno jest ludzi „szturczać” (*nudges*) codziennie do bardziej racjonalnych decyzji. Decydujące jest miejsce, jakie zajmuje edukacja finansowa w programach przedszkoli, szkół i uczelni wyższych. Jest to bowiem czas kształtowania kluczowych nawyków. Zaniedbań w tym zakresie nikt nie jest w stanie później nadrobić [Lusardi, Oggero, Yakoboski 2017].

Ludzie zachowują się zgodnie z teorią permanentnego dochodu — starają się oszczędzać w okresie wzrostu dochodów z pracy, dążą do stworzenia poduszki odporności na niespodziewane zaburzenia finansowe. Uczą się tego typu racjonalnych działań w praktyce na długo przed uogólnieniem ich postępowania w teorię finansów [Bodenhorn 2017].

Architekci wyboru nie są w stanie spowodować racjonalnego funkcjonowania gospodarstw domowych, które tego nie chcą. Pasywne i niezdrowe finansowo gospodarstwa domowe nie staną się innymi tylko dlatego, że tak chce paternalistyczna władza. Władza ta w pełnym cyklu życia ludzi podlega zarazem licznym cyklom politycznym, które utrudniają ciągłość odczytania tego, jak należy dbać o jakość życia ludzi w perspektywie 100 lat. Dla Stanów Zjednoczonych ostatni wiek to okres systematycznego przechodzenia na lewo w wyborach społecznych — od rynku i akumulacji kapitału do rozdawnictwa i poczucia niesprawiedliwości rażących nierówności dochodowych [Shlaes 2018].

Bez współpracy władz państwowych i lokalnych z gospodarstwami domowymi nie uda się racjonalnie alokować zasobów i strumienia środków finansowych będących w dyspozycji interesariuszy [Fadlon, Laibson 2017].

Dawny paternalizm mówił: „ja wiem, co jest dobre dla ciebie, dlatego masz się słuchać nas”, współczesny paternalizm głosi: „Ty wiesz najlepiej, co jest najlepsze dla ciebie, my będziemy razem robić to dla ciebie”. Narzędziami stały się podatki, habitus, impulsy [Dolan i in. 2010]. W 2010 w ramach rządu Wielkiej Brytanii powołano specjalną jednostkę do naprowadzania obywateli na racjonalne dla nich rozwiązania w zakresie emisji zanieczyszczenia, palenia papierosów oraz uczestniczenia w systemach emerytalnych [Whitman 2006]. W Polsce technologię „impulsu”, sterowanej architektury wyboru publicznego pragnie się szeroko wykorzystać do promowania pracowniczych planów kapitałowych [Oręziak 2018].

Edukacja finansowa to proces, przez który obywatele poprawiają swoje zrozumienie świata finansów, produktów, języka i kultury ryzyka. Punktem wyjścia jest kształtowanie kultury podatkowej, zrozumienie, że podatki służą zaspokojeniu potrzeb obywateli, finansują konsumpcję dóbr publicznych oraz dóbr użytku publicznego. Kolejnym elementem tego procesu jest wiedza o sposobie finansowania ubezpieczeń społecznych, które nam towarzyszą od poczęcia do śmierci.

Apetyt na ryzyko jest uzależniony od statusu rodzinnego. Kobiety i osoby samotne cechuje wyższa niż u innych awersja do ryzyka. Dla zamężnych kobiet małżeństwo stanowi odpowiednik bezpiecznego aktywa, gdy nie są czynne zawodowo. Kryzys instytucji małżeństwa powoduje, że apetyt na ryzyko kobiet zamężnych i kobiet samotnych istotnie się upodobnił [Bertocchi, Brunetti, Torricelli 2010].

Wysoce wykształcone kobiety są sceptyczne w ocenie swoich kompetencji finansowych, mniej wykształceni mężczyźni są dufni w swoją wiedzę o finansach. Edukacja finansowa zwiększa kapitał ludzki i skłania w odmienny sposób obie płcie społeczne do udziału w zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności [Buvinic, O'Donnel 2017]. Edukatorzy finansowi muszą w coraz większym stopniu liczyć się ze sceptycyzmem kobiet przy ich aktywnym zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności [Bannier,

Neubert 2016]. Nadmierne zaufanie do swoich kompetencji finansowych to sprawdzony wskaźnik podatności na oszustwa [Gamble i in. 2012].

Edukacja finansowa powinna odwzorować apetyt na ryzyko interesariuszy. Nie powinno to być edukowanie dla potrzeb konsumpcji produktów oferowanych przez regulowanych i nieregulowanych pośredników finansowych. Świadomi obywatele powinni się uczyć zasad handlu obietnicami w czasie i przestrzeni zaufania publicznego. Cyfry nie powinny im zakrywać nierówności i wahania wartości waluty narodowej w otaczającej ich czasoprzestrzeni, tworząc wizję idealnego świata, w którym wszystko jest doskonale podzielne i doskonale wymienne. Poprzez pozyskaną wiedzę, umiejętności i postawy ludzie zwiększają swoją szansę na poprawę sytuacji finansowej oraz jakości życia.

Monografię tematyczną otwiera część poświęcona przeglądowi narodowych programów edukacji finansowej. Zostały one tak dobrane, aby przedstawić wszystkie fazy transformacji demograficznej i związanej z tym premii demograficznej. Prognoza demograficzna ma ścisły charakter i urzeczywistnia się z bardzo dużym prawdopodobieństwem graniczącym z pewnością. Nie można w edukacji finansowej abstrahować od sytuacji demograficznej danego kraju. Polska jest krajem bardzo szybko postępującego starzenia się społeczeństwa i pełnego zaniku premii demograficznej.

Dodatkowo czytelnicy otrzymali analizę przypadku opracowaną przez dr Adrianę Trzaskowską-Dmoch opisującą praktyki finansowe seniorów z Mazowsza. Wspólna dyskusja nad tym przypadkiem otwiera możliwość wniesienia własnego wkładu w opracowanie narodowej strategii edukacji finansowej w Polsce.

Narodowe programy edukacji finansowej są całościowe, obejmują wszystkie fazy życia, każdy jego przejaw i nic się przed nimi „nie ukrywa”. Wszecchobejmująca edukacja finansowa dotyczy zarówno jej cyfrowej, jak i papierowej formy, a także świata finansów bez granic państwowych oraz bez ograniczania się do teraźniejszości. Edukacja finansowa obejmuje pokolenie jako całość ludzi młodych i starych, nie przeciwstawia młodych starym, ale przypomina, że każdy kiedyś będzie emerytem i seniorem.

Kolejna, druga część monografii koncentruje się na transferach międzypokoleniowych: prywatnych i publicznych systemach emerytalnych oraz na transferach wewnątrzpokoleniowych związanych z ryzykiem długowieczności. Znaczenie transferów międzypokoleniowych rośnie, nowe pokolenie Polaków może liczyć w większości przypadków na 200 tys. zł spadku po pokoleniu odchodzącym.

Kluczowe wielkości finansowe kształtują się zgodnie z cyklem życia człowieka. Po trzydziestce jest najbardziej zadłużony w stosunku do swoich dochodów z pracy, po pięćdziesiątce ma największe dochody z pracy najmniejszej. Wiek dłużników zwiększa się z wydłużeniem przewidywanej długości życia, udział dłużników seniorów wśród ogółu dłużników rośnie bardzo szybko [Larsson, Hallsten, Kilstroem 2018].

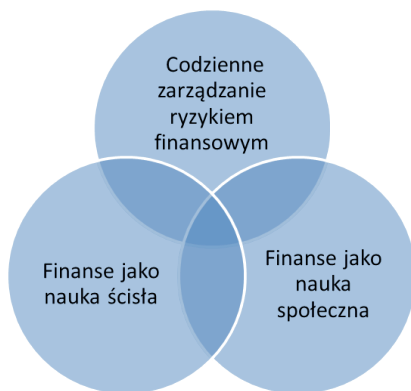
Jakości życia nie da się zamknąć w przewidywanej długości życia, w ramach subiektywnego poczucia dobrobytu oraz obiektywnych warunków życia i pracy, w jakości środowiska w miejscu zamieszkania czy bezpieczeństwa ekonomicznego i fizycznego. Na dobrostan składają się również jakość państwa i prawa, jakość edukacji, czasu wolnego i zaufania między ludźmi oraz życie w zdrowiu.

Fragmentaryzacja teorii i praktyki edukacji finansowej jest faktem. Trwają prace nad integracją edukacji finansowej wokół typu działalności instytucji edukacyjnych i ich organizacji oraz segmentacji cyklu życia człowieka. Nadal brakuje całościowego spojrzenia na edukację finansową. Brakuje podręcznika akademickiego przedstawiającego edukację finansową jako funkcję, która może być realizowana w bardzo różnorodny sposób, z wykorzystaniem odmiennych instrumentów edukacyjnych i adresowanych do coraz to innych elementów cyklu życia człowieka oraz jego dobrostanu.

Dotychczasowe standardy edukacji finansowej wpisywały się w tradycję klasycznej szkoły zarządzania, w której istnieją uniwersalne funkcje zarządzania i naukowo sprawdzone metody postępowania, skuteczne wszędzie i zawsze. Wystarczy opracować właściwe metody planowania finansowego i każdy bezpiecznie zrealizuje zakładane przez siebie finansowe cele. Ekonomia pozytywna uznaje się za naukę ścisłą, której prawa obowiązują wszędzie i zawsze. Wpisywanie edukacji finansowej w ramy ekonomii pozytywnej powoduje, że panuje błędne przeświadczenie o tym, iż to wiedza, a nie motywacje, jest decydująca dla wyników edukacji finansowej. W praktyce tak nie jest. Trzeba się pogodzić z faktem, że ekonomia jest nauką społeczną, jej prawa mają charakter teorii średniego zasięgu, są prawdziwe jedynie tu i teraz.

Rysunek 1 przedstawia miejsce, jakie zajmuje edukacja finansowa w dotychczasowej praktyce społecznej.

Rysunek 1. Kontekst edukacji finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Segmentacja edukacji finansowej oznacza, że odrębnie uczy się racjonalnych zachowań na efektywnym rynku finansowym, odrębnie omawia się niesprawności rynku wykryte przez finanse behawioralne oraz kształtuje się poczucie prawa konsumenta usług finansowych i gwarantuje się pełen dostęp do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności.

Całościowa edukacja finansowa w centrum uwagi stawia ryzyko finansowe codzienności, czyli to jakie ryzyko jest kluczowe w biografii człowieka, jak zmienia się ryzyko finansowe codzienności w cyklu życia człowieka, jak można racjonalnie zarządzać ryzykiem finansowym codzienności, jak można lepiej wykorzystać powszechną własność nieruchomości mieszkalnych. Na te przykładowe pytania odpowiada trzecia część monografii. Ten przegląd różnego rodzaju ryzyka codzienności pozwala wskazać odmienne sytuacje, z jakimi spotyka się edukator finansowy w toku swojej działalności.

Część trzecią otwiera opracowanie Profesor Sylwii Filipek, poświęcone znaczeniu technologii informacyjno-komunikacyjnych w edukacji finansowej. Nowe technologie wymuszają nowe metody przekazywania wiedzy i kształtowania umiejętności zarządzania ryzykiem finansowym codzienności.

Zmiana perspektywy poznawczej edukacji finansowej ze zwiększania stopy oszczędzania długoterminowego na aktywne zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności ma duże znaczenie praktyczne i teoretyczne. Oznacza, że edukacja finansowa musi opierać się w jednakowym stopniu na teorii wyborów racjonalnych, jak i na teorii wyborów nieracjonalnych, błędów poznawczych [Morson, Schapiro 2017, s. 5].

Edukacja finansowa jest elementem naprowadzania obywateli na rozwiązania im przyjazne oraz racjonalne ekonomicznie. Inżynieria społeczna typu *nudging* (impuls) — tworzenie psychospołecznych warunków do racjonalnych długookresowo wyborów społecznych — dotyczy systemu świadczeń emerytalnych oraz finansowania służby zdrowia i usług edukacyjnych. W gospodarce prawdziwie wolnorynkowej ludzie mają nie tylko pełną swobodę wyboru, lecz także niczym nieograniczoną swobodę naciągania innych. Edukacja finansowa jest zaporą przed manipulacjami i oszustwami ze strony regulowanych i nieregulowanych pośredników finansowych [Akerlof, Shiller 2017].

To znaczy, że finanse należy definiować jako wytwarzanie obietnic, zobowiązań i zakładów odnoszących się do obecnych i przyszłych płatności oraz zarządzanie i handel nimi. [Dembinski 2017, s. 22]

System rynkowy zapewnia również równowagę gospodarczą, która sprzyja powstawaniu przedsiębiorstw manipulujących gustami konsumentów i zakłócających naszą zdolność oceny i prawidłowego wyboru tego, co kupujemy [Akerlof, Shiller 2017, s. xxiii].

Klient instytucji finansowych, który posiada specyficzną charakterystykę grupową lokującą go w gronie: *private banking* (bankowości najzamożniejszych), *shadow banking*

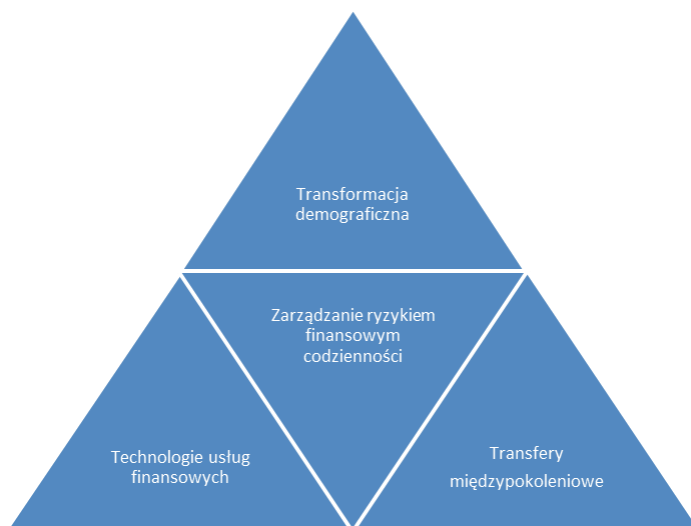
(bankowości równoległej), *underbanked* (nowych wykluczonych) lub *unbanked* (starych wykluczonych), wymaga odmiennej edukacji finansowej. Każda z tych grup posługuje się innymi dobrami ekonomicznymi. Wykluczeni w dostępie do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności — chcąc, nie chcąc — muszą się odwoływać do dóbr publicznych, które gwarantują ich prawa człowieka. Niedostatecznie ubankowieni muszą mieć odgórne wzorce dobrych praktyk w postaci *merit good* (dóbr użyteczności publicznej). Jednym z nich jest zasada ograniczonego zaufania do pośredników finansowych. Bankowość równoległa gwarantuje podaż dóbr wspólnych lub dóbr klubowych. Udział w pokryciu kosztów prywatnej sieci bezpieczeństwa finansowego stanowi przepustkę do korzystania z oferty *shadow banking*. Osoby zamożne korzystają z produktów finansowych szytych na miarę ich potrzeb.

W poszukiwaniu harmonii rozwoju instrumentów i rynków finansowych ważną rolę odgrywają doradcy finansowi, o których wszechstronnie pisze Profesor Krzysztof Waliszewski.

Kolejna, czwarta część monografii, odtwarza perspektywę zarządzania ryzykiem finansowym reprezentowaną przez regulowanych i nieregulowanych pośredników finansowych. Pozostawiają oni wiele efektywnych potrzeb ludzi bez odpowiedzi. Z jednej strony mamy nadmierną podaż jednego rodzaju produktów finansowych, z drugiej strony brakuje oferty profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności.

Kluczowe elementy przyjętej w monografii perspektywy na edukację finansową przedstawia rysunek 2.

Rysunek 2. Całościowa perspektywa edukacji finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Podstawowym elementem prywatnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności jest publiczny system emerytalny rozumiany jako struktura, która umożliwia realizację transferów międzypokoleniowych. Rewolucja technologiczna pozwala na traktowanie każdego pokolenia indywidualnie, bez preferowania dobrobytu jednego pokolenia kosztem innego.

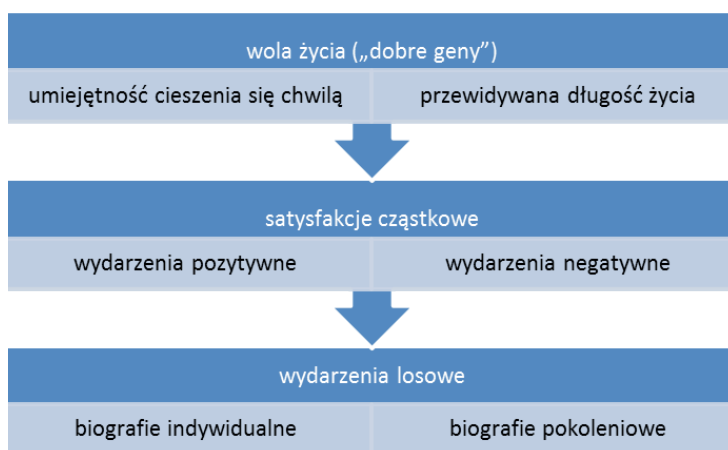
Do jądra, jakim jest zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności (nanofinance), zostało dodane spojrzenie na nową architekturę wyboru w warunkach rozkwitu FinTech oraz transfery między wieloma pokoleniami żyjącymi równolegle w wyniku utraty premii demograficznej i znaczącego wydłużenia przewidywanego i faktycznego życia ludzi.

Dotychczasowa edukacja finansowa bezpośrednio lub pośrednio odwoływała się do imperatywu akumulacji kapitału. Ludzie dokonują zawsze takich wyborów, które maksymalizują ich dobrobyt. W praktyce preferencje ujawnione na rynku to gusty konsumentów zmanipulowane przez sprzedawców. Najpierw oszczędzanie — później konsumpcja lub inwestowanie. Przy czym inwestowanie, eksport i innowacje dają w długim okresie szybszy wzrost gospodarczy niż ten oparty na konsumpcji wewnętrznej [Flug 2017]. Oszczędności gospodarstw domowych to swoiste „zatory” w realizacji produkcji sektora wytwórczego [Toporowski 2017]. Zakłada to, że istnieją jedynie słuszne metody planowania finansowego i jeden jedyny wzorzec racjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. Przyjmowano, że człowiek ma jednakowy przez całe życie apetyt na ryzyko. Okazało się, że sprawa jest bardziej skomplikowana. Po pięćdziesiątce systematycznie rośnie awersja do ryzyka i ma ona społeczno-ekonomiczne uzasadnienie. Wcześniej, od pełnoletniości, apetyt na ryzyko systematycznie wzrastał [Schurer 2015].

W praktyce obserwujemy różne wzorce zarządzania ryzykiem finansowym codzienności i różny sposób osiągania dobrostanu. Na przestrzeni coraz dłuższego życia trudno jest uzyskać homeostazję. Kluczową kategorią staje się wola życia przyjmująca między innymi formę subiektywnie przewidywanej długości życia. Ci, którzy przewidują, że będą żyli krócej, nie mają motywacji do długookresowego oszczędzania. Ci, którzy liczą się z ryzykiem długowieczności, mają większy apetyt na ryzyko i szukają wyższej stopy zwrotu ze swoich inwestycji. Ostatecznie o wszystkim decyduje los życiowy, który pisze pokoleniowe i indywidualne biografie finansowe.

Rysunek 3 przedstawia schemat analizy dobrostanu.

Rysunek 3. Elementy kształtujące dobrostan



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Czapiński 2017, s. 405].

Pełna indywidualizacja instrumentów finansowych zarządzania ryzykiem finansowym codzienności powoduje, że w miejsce jedynie słusznej metody zarządzania finansami osobistymi pojawia się cała gama metod skutecznych i efektywnych, których wykorzystanie zależy od sytuacji, w jakiej znajduje się dana osoba.

Dr Jarosław Klepacki przedstawia strategie inwestycyjne inwestorów indywidualnych w Polsce. Zbiorowa mądrość gospodarstw domowych podpowiada im takie, a nie inne strategie rozwiązania. Te strategie inwestycyjne różnią się od optymalnego apetytu na ryzyko. Subiektywny apetyt rodzi lukę finansową między optymalnym udziałem w portfelu inwestycyjnym ryzykownych aktywów a faktycznie realizowanym [Ito, Takizuka, Fujiwara 2017].

Przyjęta przez nas metodologia edukacji obejmuje następujące fazy: określenie kompetencji edukatora finansowego, zawężenie wglądu w jego cechy, wskazanie na sposoby uzyskania pożądanых kompetencji, walidację efektów uczenia. Takie postępowanie zaleca w Polsce Partnerstwo na Rzecz Edukacji Finansowej — wspólna inicjatywa pozarządowych organizacji wspierających w Polsce ludzi w ich kluczowych decyzjach finansowych.

Kongres Edukacji Finansowej i Przedsiębiorczości stanowi forum dyskusji i wymiany doświadczeń w zakresie szerzenia wiedzy na temat oszczędzania długoterminowego, bezpiecznych instrumentów finansowych, inwestowania i cyberbezpieczeństwa. W toku dotychczasowych prac Kongres Edukacji Finansowej nie poświęca dostatecznej uwagi zjawiskom transformacji demograficznej oraz marginalizuje znaczenie zarządzania ryzykiem, widząc w nim jedynie stratę, przed którą można się zabezpieczyć przez ubezpieczenia [Gratton, Scott 2017].

Stosowane w praktyce metody edukacji finansowej wymagają korekty wydłużającej perspektywę dokonywanych wyborów. W społeczeństwie i gospodarce ryzyka krążenie siły nabywczej ma charakter uporządkowany i podporządkowany zarządzaniu ryzykiem finansowym rozumianym jako szansa na przetrwanie uczestników rynków finansowych oraz uzyskanie oczekiwanej jakości życia [Zasobność gospodarstw domowych w Polsce 2017].

Ryzyko każdej działalności jest coraz większe z powodu wzrostu znaczenia operacji finansowych w naszej codzienności. Radykalny wzrost motywacji finansowej w naszym życiu, wzrost znaczenia finansowego w gospodarce i państwie to rozkwit kapitalizmu finansowego obserwowany od ostatniego półwiecza.

Pojawiły się warunki do zmiany perspektywy poznawczej edukacji finansowej od unikania ryzyka na finanse behawioralne, cykl życia klienta oraz na profesjonalne zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności. Zmiana perspektywy poznawczej wpłynęła na sposób postrzegania problemów współczesnej edukacji finansowej. Tabela 1 przedstawia zakres pytań poznawczych pośrednictwa finansowego w dwóch wymiarach. Pierwszy to poziom uogólnienia dorobku nauk o pośrednictwie finansowym. Drugi to metody wykorzystywane przy gromadzeniu wiedzy o całościowym pośrednictwie finansowym.

Tabela 1. Zakres całościowej edukacji finansowego

Pośrednictwo finansowe	Transgraniczne pozyskiwanie renty	Wielopokoleniowy obrót darami	Instytucjonalne zarządzanie ryzykiem
meta	złożoność	przetrwanie	dobrostan
mega	dywergencja	transformacja demograficzna	bezpieczeństwo
makro	systemy finansowe	rachunki narodowe	gospodarstwo narodowe
mezzo	bankowość równoległa	społeczna sieć bezpieczeństwa finansowego	państwowa sieć bezpieczeństwa finansowego
mikro	segmentacja klientów pośrednictwa finansowego	transfery międzypokoleniowe	kultura ryzyka
behawioralne	mapy ryzyka	spadkobranie	macierze poznawcze
nano	nawyki	pokolenia	zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności

Źródło: opracowanie własne.

Powiązania, jakie istnieją pomiędzy poszczególnymi poziomami decyzji finansowych, wymagają pogłębionych badań. Dziś już wiadomo, że mikrodecyzje wywołują

makroefekty. Globalna stabilność finansowa bezpośrednio zależy od tego, co się dzieje na rynku nieruchomości mieszkalnych, jakie oczekiwania wynikają z nawyków i miliardów mikrodecyzji. Zrównoważenie szans i zagrożeń wynikających z zarządzania ryzykiem finansowym codzienności przesądza o stabilności finansowej w dowolnej skali. Kanał kredytów hipotecznych oraz nadmierne kredytowanie spekulacji nieruchomościami mieszkaniowymi skutkują utratą stabilności finansowej. Edukacja finansowa jest ukierunkowana na usługobiorców a nie usługodawców, ze szkodą dla stabilności finansowej [Buch 2018].

Innym kanałem łączącym mikro- i makrodecyzje finansowe są swobodne przepływy kapitału ponad granicami państwowymi. Finanse transgraniczne (porównawcze) to ważny element gospodarki cyfrowej realizowany w ramach modelu usług pośrednictwa finansowego na odległość bez obecności handlowej. Finanse wielopokoleniowe koncentrują uwagę na nawykach przekazywanych potomstwu. W tej sztafecie pokoleń edukacja finansowa promieniuje na pokolenia wstępne i zstępne. Odejście od schematu ojcowizny na rzecz rodzinnego funduszu edukacji i przedsiębiorczości odblokowałoby część potencjału rozwojowego kraju. Finanse instytucjonalne akcentują rolę profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności w zwalczaniu niepewności. Skuteczne przekształcenie zasobów w strumienie budujące kapitał społeczny zwiększa dobrostan [Helliwell i in. 2017].

Dynamicznego charakteru relacjom między poszczególnymi obszarami współczesnych finansów nadaje przemienność ludzkiego myślenia o finansach. Początkowo jest to szybkie i elastyczne myślenie o dostosowaniu się do zmiennych warunków bytowania tu i teraz. Ten typ myślenia tworzy okoliczności do powstania statycznej równowagi. Jej utrzymywanie się w dłuższym czasie kształtuje nawyki — przyzwyczajenia trudne do zmiany. Jednym z nich jest nakaz tworzenia ojcowizny, zabiegania o własność zajmowanego mieszkania i możliwość przekazania go bez obciążeń następnemu pokoleniu. Cechy charakterystyczne obu systemów myślenia o finansach pokazuje tabela 2.

Tabela 2. Dwa systemy finansów

System tradycyjny	System behawioralny
racjonalny	nieracjonalny
wymagający wysiłku	niewymagający wysiłku
dedukcyjny	skojarzeniowy
wolny	szybki
świadomy	nieświadomy
egoistyczny	prospołeczny

Źródło: [Baker, Filbeck, Ricciardi 2017].

Szybkie dostosowanie do zmieniającej się sytuacji w długiej perspektywie kształtuje się ład instytucjonalny, który nieuchronnie prowadzi do destabilizacji i powstania zewnętrznych szoków. Chwilowa stabilizacja wprost prowadzi do jej utraty w dłuższym okresie [Widmaier 2016].

Powszechnie akceptowany podział myślenia na dwa typy został spożytkowany do podziału holistycznej edukacji finansowej na jej cztery obszary. Tabela 3 zestawia oba typy myślenia ze względu na wykorzystywaną w nim perspektywę czasową.

Tabela 3. Zakres czasowy holistycznej edukacji finansowej

Myślenie	Krótkoterminowe	Długoterminowe
szybkie	finanse behawioralne	finanse wielopokoleniowe
wolne	finanse porównawcze	finanse instytucjonalne

Źródło: opracowanie własne.

Złożoność współczesnego pośrednictwa finansowego skłania do koncentracji wiedzy o nim wokół czterech obszarów: finansów behawioralnych, finansów wielopokoleniowych oraz finansów porównawczych i finansów instytucjonalnych. W niniejszej monografii zostanie wykorzystany głównie dorobek finansów wielopokoleniowych, a tym postrzegania codzienności jako momentu w długoterminowych przepływach finansowych między- i wewnątrzpokoleniowych.

Prezentowana Czytelnikom monografia to wynik zbiorowej pracy pracowników Wydziału Nauk o Zarządzaniu i Bezpieczeństwie Społecznej Akademii Nauk ośrodku warszawskiego oraz profesora Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu — Krzysztofa Waliszewskiego. Zasadniczy zręb koncepcji i narracji monografii opracował prof. dr hab. Jan Krzysztof Solarz, kierownik katedry bankowości i ubezpieczeń SAN. Prof. dr hab. Sylwia Wojciechowska-Filipek wzbogaciła treści podręcznika o przegląd informacyjnych i informatycznych instrumentów całościowej edukacji finansowej. Dr Jarosław Klepacki dokonał przeglądu wiedzy o strategiach inwestycyjnych i instrumentach finansowych wykorzystywanych w zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności. Prof. dr hab. Krzysztof Waliszewski przedstawił rolę doradców finansowych w zapewnieniu jakości życia Polaków. Dr Adrianna Trzaskowska-Dmoch opracowała na podstawie badań własnych dla celów badawczych analizę przypadku zachowań finansowych seniorów z województwa mazowieckiego.

Monograficzny wykład przewidziany do przedstawienia monografii *Całościowa edukacja finansowa* zaplanowano na 8 lub 16 godzin wykładowych oraz 120 godzin pracy własnej studenta wycenionej na 3 ECTS. Moduł pierwszy ma wskazać prawno-

-organizacyjne uwarunkowania edukacji finansowej, bowiem dobre i złe nawyki finansowe są silnie osadzone w kulturze prawnej narodu i społecznej sieci bezpieczeństwa finansowego. Moduł drugi wskazuje na pokoleniowe uwarunkowania koncepcji i metod zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. Moduł trzeci przedstawia macierz zarządzania ryzykiem finansowym tu i teraz. Moduł czwarty uwzględnia sytuację finansową osoby edukowanej. Zróżnicowanie kondycji finansowej gospodarstw domowych powoduje, że nie można propagować uniwersalnych metod postępowania. To, co się sprawdza w jednej grupie uczestników rynków finansowych, wcale nie musi się sprawdzić w innej.

Dotychczasowa edukacja finansowa to tradycja planowania finansowego koncentrującego się na instrumentach zarządzania ryzykiem finansowym codzienności, bez przedyskutowania jego długoterminowych celów. Całościowa edukacja finansowa wskazuje na wielość dróg prowadzących do dobrostanu, unika wskazywania na jedną jedynie drogę do jego osiągnięcia. Współwystępowanie wielu poziomów planowania finansowego powoduje, że nie ma jednej dobrej metody postępowania w złożonym i dynamicznym świecie finansów.

Zakończenie monografii wskazuje na problemy, które stoją przed edukacją finansową i pośrednictwem finansowym, związane z odbudową reputacji zawodowej oraz racjonalizacją kosztów regulacji tego typu działalności. Akcentuje ono potrzebę wielokierunkowej edukacji finansowej w pionie od władz państwowych i lokalnych do obywateli oraz w poziomie między pokoleniami i gospodarstwami domowymi.

Monografia jest przeznaczona dla edukatorów finansowych, a więc architektów wyboru osób edukowanych. Edukatorzy to osoby, które uczą innych posługiwania się cyfrowymi instrumentami finansowymi w racjonalnym zarządzaniu ich ryzykiem finansowym codzienności. Kluczem do zrozumienia sytuacji osób edukowanych jest opanowanie bezpiecznego poruszania się po złożonym i dynamicznym świecie finansów. Dopiero gdy rozumie się mechanizm funkcjonowania globalnego systemu finansowego, można w sposób odpowiedzialny doradzać, jakie nawyki gwarantują bezpieczeństwo finansowe tu i teraz w perspektywie maksymalizacji dobrostanu w pełnym cyklu życia.

Część I

Porównanie formalnej i nieformalnej
edukacji finansowej w wybranych krajach
(Jan K. Solarz)

Synonimem formalnej edukacji jest szkoła i jej treści programowe, efektem tej edukacji jest poziom wykształcenia finansowego badany przez OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju — ang. *Organisation for Economic Co-operation and Development*). Jego zatrwajająco niski poziom skłonił w 2003 r. kraje członkowskie OECD do ogłoszenia programu opracowywania narodowych strategii edukacji finansowej. W 2005 r. pojawiły się metodyczne wskazówki, jak należy opracowywać tego typu strategię, w 2008 r. skoncentrowano się na dobrowolnych systemach emerytalnych oraz ubezpieczeniach, w 2009 r. na edukacji kredytowej. W 2012 r. opracowano standardy oceny narodowych strategii edukacji finansowych, zaś w 2015 r. dokonano ich wszechstronnego przeglądu [Frączek 2013].

W 2015 r. OECD przyjęło ramowy program edukacji finansowej dla młodzieży. Postawione przed nim cele to:

- uświadomienie państwom członkowskim znaczenia edukacji finansowej jako niezbędnego elementu edukacji współczesnego człowieka,
- wyciągnięcie wniosku z tego, że ryzyko finansowe dotyczy każdego,
- ułatwienie dostępu do profesjonalnych usług finansowych,
- odpowiedź na umiędzynarodowienie usług finansowych,
- zagwarantowanie mobilności ludności,
- zabezpieczenie międzynarodowego monitorowania ochrony konsumentów usług finansowych.

Młodzi ludzie w wieku 15–18 lat powinni osiągnąć pewien poziom edukacji finansowej. Na pierwszym etapie powinni identyfikować produkty finansowe i łączyć je z podstawowymi koncepcjami ekonomicznymi. Młodzież musi umieć rozróżniać między chęciami i możliwościami finansowymi w ich codziennym życiu. Na drugim zaś etapie podstawowym w OECD młodzież potrafią umieścić informację finansową w jej kontekście. Są w stanie dokonać prostych kalkulacji wartości pieniądza w czasie. Na trzecim etapie młodzież potrafi dostosować instrumenty i teorie finansowe do własnych potrzeb. Jest w stanie wyliczyć efektywną stopę procentową kredytu konsumenckiego.

Na czwartym etapie uczeń jest w stanie czytać bilanse banku i gospodarstwa domowego, a także wyliczyć długookresowe konsekwencje finansowe dokonanych wyborów. Na najwyższym, piątym etapie student wpisuje instrumenty i koncepcje finansowe w cykl życia człowieka. Potrafi określić koszty transakcyjne, koszty zewnętrzne i wewnętrzne podejmowanych decyzji finansowych. Rozumie podatkowe następstwa podejmowanych działań [OECD 2015].

W 2016 r. OECD zatwierdziło ramowy program edukacji finansowej dorosłych. Został on podzielony wzorem programu dla młodzieży na cztery obszary tematyczne:

- pieniądź i transakcje,
- planowanie i zarządzanie finansowe,
- ryzyko i nagroda,
- krajobraz finansowy.

Każdy z tych obszarów ma krytyczne punkty [OECD 2017b]:

- pieniądź przybiera różne formy,
- siła pieniądza może się zmieniać w czasie,
- podpis pod kontraktem ma znaczenie,
- zrozumienie potrzeby aktywnego zarządzania pieniądzem,
- pamiętaj wynagrodzić się pierwszym,
- zarządzanie ryzykiem wymaga działania,
- pamiętaj, że ktoś może cię oszukać,
- nie zapominaj o cyklicznym charakterze gospodarki rynkowej.

Nadal jedna czwarta obywateli krajów OECD w 15 roku życia posiada wiedzę finansową na poziomie niższym od minimum niezbędnym do poruszania się we współczesnym świecie finansów. Nie posiadają oni elementarnej wiedzy o produktach finansowych oraz mają trudności przy podejmowaniu racjonalnych decyzji o codziennych wydatkach. Co jeszcze ważniejsze, ten poziom wykształcenia finansowego nie zmienia się od początku jego pomiaru, czyli od 2010 r. [Buch 2017].

Polacy zaliczyli test z wiedzy finansowej na 3–. Maksymalnie można było uzyskać 27 punktów, krajowi respondenci uzyskali 13,45 punktów. Blisko połowa badanych z 1105 respondentów we wrześniu 2017 r. nie była w stanie udzielić poprawnych odpowiedzi na połowę zadawanych pytań. Nikomu nie udało się odpowiedzieć poprawnie na wszystkie zadane pytania. Wyższe wyniki w teście z dziedziny pożyczek i zadłużenia uzyskują osoby starsze, lepiej zarabiające, posiadające dzieci. Aż 89% Polaków nie było w stanie określić kwoty brutto należnej im po wygaśnięciu lokaty. Mimo to trzy czwarte respondentów wysoko oceniło swoją wiedzę w zakresie gospodarowania budżetem domowym. Większość respondentów uznaje, że wiedza finansowa nie jest im do niczego potrzebna. Taka wiedza jest potrzebna ludziom bogatym (19%) [Egzamin z wiedzy finansowej Polaków 2017].

W tej sytuacji brak własnej, narodowej strategii edukacji finansowej staje się elementem utrudniającym nasz rozwój gospodarczy. Tabela 4 opisuje stan prac nad strategiami edukacji finansowej w świecie.

Tabela 4. Stan prac nad narodowymi strategiami edukacji finansowych na świecie w 2015 r.

Stan prac	Liczba krajów	Kraje
druga generacja strategii jest wdrażana	11	Australia, Czechy, Japonia, Malesja, Holandia, Nowa Zelandia, Słowacja, Hiszpania, Wielka Brytania, Stany Zjednoczone
pierwsza generacja jest wdrażana	23	Armenia, Belgia, Brazylia, Kanada, Chorwacja, Dania, Estonia, Ghana, Chiny, Indie, Indonezja, Irlandia, Izrael, Korea, Łotwa, Maroko, Nigeria, Portugalia, Rosja, Słowenia, RPA, Szwecja, Turcja
trwają prace nad opracowaniem narodowej strategii edukacji finansowej	25	Argentyna, Chile, Columbia, Kostaryka, Francja, Kenia, Kirgistan, Liban, Malawi, Meksyk, Pakistan, Peru, Polska, Rumunia, Arabia Saudyjska, Serbia, Tanzania, Tajlandia, Uganda, Urugwaj, Zambia
planuje się opracowanie strategii edukacji finansowej	5	Austria, Macedonia, Filipiny, Ukraina, Zimbabwe

Źródło: [National Strategies for Financial Education 2016, s. 11].

Opracowanie i wdrożenie narodowej strategii edukacji finansowej wpływa pozytywnie na poziom kompetencji finansowych ludności oraz niweluje bariery dostępu do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności [Tuesta 2017].

Punktem wyjścia do porównania programów edukacji finansowej jest sytuacja demograficzna danych krajów. Składają się na nią trzy czynniki: śmiertelność populacji, dzietność kobiet oraz saldo migracji. Sytuacja demograficzna rodzi określone następstwa gospodarcze. Jednym z nich jest zależność pomiędzy ludnością w wieku aktywności zawodowej a ogółem ludności. Tabela 5 pokazuje typologię sytuacji demograficznej krajów.

Tabela 5. Typologia sytuacji demograficznej poszczególnych krajów

Przewidywany wzrost udziału ludności w wieku produkcyjnym w latach 2015–30	Dzietność w 1985 r. mniej niż 2,1	Dzietność w 1985 r. więcej od 2,1	Dzietność w 2015 r. mniej niż czworo dzieci w cyklu życia	Dzietność w 2015 r. większa niż czworo dzieci w cyklu życia
mniej niż zero	po dywidendzie	schyłkowa dywidenda		
więcej niż zero			wczesna dywidenda demograficzna	przewidywana dywidenda demograficzna

Źródło: [Ahmed i in. 2016, s. 11].

Zmiana reprodukcji ludności polegająca na zastąpieniu sposobu reprodukowania się populacji ludzkich, charakteryzującego się wysoką umieralnością i rozrodczością, przez sposób cechujący się niską umieralnością i taką też rozrodczością nosi nazwę przejścia demograficznego.

Stadium przejścia demograficznego kraju bezpośrednio przekłada się na jego poziom inflacji. Badania 22 krajów w okresie od 1870 r. do 2016 r. wykazały, że wysoki udział osób młodych i starych zależnych od innych zwiększa poziom inflacji, wysoki udział w strukturze demograficznej osób aktywnych zawodowo działa deflacyjnie. Zależność tę wyjaśnia naturalna stopa procentowa i mechanizm demokracji parlamentarnej. W pierwszym przypadku wzrost osób zależnych od aktywności zawodowej innych prowadzi do obniżenia stopy oszczędności, a zatem wzrostu naturalnej stopy procentowej. Wzrost przewidywanej długości życia prowadzi do odwrotnego efektu, trwałego obniżenia naturalnej stopy procentowej. W drugim przypadku zakłada się, że osoby starsze głosują za programami, które w praktyce prowadzi do spadku lub stabilności cen, a nie ich wzrostu. Wielokierunkowość oddziaływania struktury demograficznej na cenę pieniądza i poziom cen nakazuje szczególną ostrożność przy zakładaniu determinizmu demograficznego. Zmiany demograficzne tworzą ramy do racjonalnego wyboru, nie przesadzają o jego treści [Juselius, Takats 2018].

Kraje, które mają lub będą miały dywidendę demograficzną, powinny zadbać o jakość swoich instytucji, zwiększając napływ zagranicznych inwestycji. Dobre instytucje pozwalają na sterowanie wpływem zmian demograficznych na strukturę krajowych inwestycji i oszczędności. Złe instytucje nie różnicują wpływu zmian demograficznych na swobodę przepływu kapitału, na jego niekontrolowany odpływ [Rabah 2010].

W średnim okresie czasu zmienne demograficzne, oczekiwana długość życia oraz udział osób starszych w ogóle ludności wpływają na poziom oszczędności prywatnych, obniżając je. Ta tendencja występuje w Japonii i Polsce. Indie będą w najbliższych dekadach w bardziej sprzyjających oszczędnościom warunkach demograficznych [Hernando i inni 2018].

Zmiany w stopie urodzin i zgonów oraz wielkości populacji układają się w cztery stopnie transformacji demograficznej:

- pierwszy stopień to rozwój demograficzny w okresie przedprzemysłowej stagnacji, z dużą zmiennością urodzin i zgonów, saldo demograficzne może się różnić od zera;
- drugi stopień to eksplozja demograficzna po industrializacji;
- trzeci stopień to wyhamowanie wzrostu populacji;
- czwarty stopień to ustabilizowanie demograficzne w danym kraju.

Tyle mówi teoria demografii, dane statystyczne z Wielkiej Brytanii nie potwierdzają jej prawdziwości. Każdorazowo trzeba sprawdzać, czy w danym, indywidualnym przypadku mamy do czynienia z transformacją demograficzną i na jakim jej stopniu znajduje się dany kraj [Nielsen 2016]. Polska od lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku znajduje się na drugim poziomie transformacji demograficznej [Kurek 2011].

Przeciętny mieszkaniec Polski jest dziś stosunkowo młody, chociaż znacznie starszy niż jego „odpowiednik” sprzed 50 lat. W 2016 r. połowa ludności nie przekroczyła 40 lat, ale pół wieku wcześniej ten próg wynosił jedynie 28 lat [Wyzwania starzejącego się społeczeństwa 2018, s. 401]. Polskie społeczeństwo w dającej się przewidzieć przyszłości będzie należało do najbardziej zaawansowanych wiekowo w Europie.

Tabela 6. Prognoza starzenia się populacji Polski według definicji krajowych i międzynarodowych

Rok	Mediana wieku		Indeks starości	
	krajowy pomiar	międzynarodowy pomiar	krajowy pomiar	międzynarodowy pomiar
2015	39,8	39,9	106	106
2020	41,9	41,8	127	125
2025	44,1	43,8	157	150
2035	48,6	47,9	197	187
2050	52,5	51,2	269	250

Indeks starości — liczba dziadków przypadających na stu wnuków.

Pomiar międzynarodowy — rezydenci w Polsce.

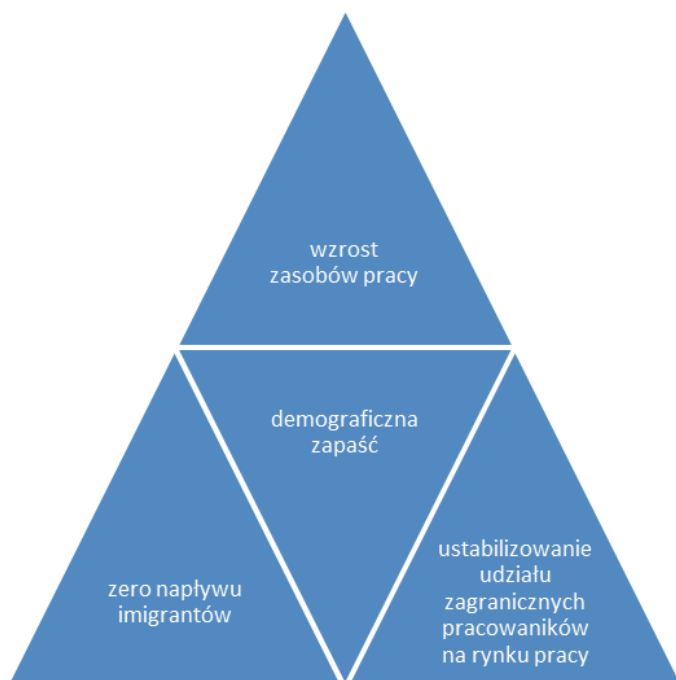
Pomiar krajowy — ludność mająca obywatelstwo Polskie.

Źródło: [Waligórska 2018, s. 25].

Zmiany demograficzne rodzą trójkąt niemocy. Nie można w żadnym przypadku jednocześnie osiągnąć trzech celów polityki demograficznej:

- zerowego napływu imigrantów,
- stabilnego udziału zagranicznych pracowników w krajowym rynku pracy,
- wzrostu zasobów siły roboczej.

Rysunek 4. Trójkąt demograficznej niemocy



Źródło: [Menon 2018].

Demograficzna zapaść to nie tylko spadek dzietności kobiet poniżej wielkości pozwalających na reprodukcję prostą 2,1 dziecka w okresie płodności kobiety. To również niepewność co do przewidywanej długości życia i wartości finansowej życia. Jest to zagregowana wielkość skłonności do oszczędzania po uwzględnieniu przewidywanej długości życia. Ludzie obawiający się ryzyka akumulują mniej i mniej są skłonni do oszczędzania. Dlatego docieranie do zainteresowanych z informacją o przewidywanej długości życia jest punktem wyjścia do planowania finansowego [Bommier, Harenberg, Le Grand 2017].

„Dobre geny” to przekonanie o przewidywanym obiektywnie i subiektywnie długim i zdrowym życiu. Dzięki temu stanowi ciała i ducha dochody na starość są znacząco wyższe niż u pozostałych osób mających niski indeks genetycznego potencjału. Poten-

cjał genetyczny (*polygenic scores*) pozwala na długookresowe planowanie finansowe, na zajmowanie się własnym biznesem i uczestnictwo na rynku kapitałowym. W przypadku systemów emerytalnych o niezdefiniowanych świadczeniach bagaż genetyczny pojedynczego uczestnika odgrywa istotną rolę [Barth, Papageorge, Thom 2018].

W praktyce mamy dylemat:

- jeśli chcemy wzrostu zasobów siły roboczej i nie dopuszczać do imigracji netto, to musimy założyć wzrost udziału zagranicznych pracowników w zatrudnieniu, (prawy dolny trójkąt);
- jeśli chcemy wzrostu zasobów siły roboczej i ustabilizowania udziału cudzoziemców na rynku pracy, to musimy otworzyć się na imigrację (lewy dolny trójkąt);
- jeśli nie chcemy netto imigracji i napływu zagranicznych pracowników na nasz rynek pracy, to wzrost naszych zasobów pracy będzie zerowy (górny trójkąt).

Trójkąt demograficznej niemożności przypomina, że edukacją finansową trzeba obejmować nie tylko własnych obywateli, lecz również zagranicznych pracowników goszczących na naszym kraju.

1.1. Program edukacji finansowej w Japonii

Jako przykład kraju, którego sytuacja demograficzna znajduje się po dywidendzie demograficznej, posłużymy nam Japonia. Z kolei za przykład kraju ze schyłkową dywidendą demograficzną posłużymy nam Polska. Jako przykład kraju z wczesną dywidendą demograficzną posłużą nam Indie. Za kraj z potencjalną rentą demograficzną posłużymy nam Zambia.

Tabela 7. Syntetyczna charakterystyka wybranych krajów na różnych stadiach transformacji demograficznej

Kraj	Grupa dochodowa	Typ sytuacji demograficznej	Procent zmiany udziału ludności w wieku produkcyjnym	Dzietność w 1985 r.	Dzietność w 2015 r.
Japonia	najwyższa	po dywidendzie	–5,68	1,66	1,46
Polska	najwyższa	schyłkowa dywidenda	–8,38	2,16	1,33
Indie	niska	wczesna dywidenda	3,11	4,27	2,34
Zambia	niska	potencjalna dywidenda	7,43	6,68	5,14

Źródło: [Ahmed i in. 2016, s. 35].

W ostatnim półwieczu oczekiwana długość życia w Japonii wydłużyła się o 12 lat. W kolejnych 50 latach spodziewane jest wydłużenie życia mieszkańców Wysp Japońskich o kolejne 4 lata. Zmiany demograficzne spowodowały spadek realnych stóp procentowych w ostatnim półwieczu w Japonii o 270 punktów bazowych. Prognozuje się, że w następnym półwieczu realne stopy procentowe w Japonii będą oscylowały między zerem a 80 punktami bazowymi [Sudo, Takizuka 2018].

Wybór japońskiego programu edukacji finansowej jako przypadku stanowiącego punkt wyjścia do prezentacji koncepcji holistycznej edukacji finansowej wynika ze szczególnej roli tego państwa w rozwoju systemów finansowych. Andrzej Sławiński obrazowo porównał ją do roli kanarka w metanowej kopalni. Jest to swoisty sygnał wczesnego ostrzeżenia dla innych o zbliżającym się zagrożeniu. W przypadku edukacji finansowej jest to ostrzeżenie przed lekceważeniem nawyków prowadzących do ukształtowania się trwałych oczekiwań deflacyjnych oraz przed następstwami gwałtownego pogorszenia się struktury demograficznej danego społeczeństwa.

Finanse domowe są w Japonii domeną kobiet, one zarządzają ryzykiem finansowym codzienności. Badanie na próbie 25 tys. osób wykazało, że kobiety i młodzież częściej nie inwestują w akcje, fundusze inwestycyjne i waluty obce od mężczyzn i seniorów.

Tabela 8. Demograficzna charakterystyka osób a ich zachowania inwestycyjne w Japonii w 2016 r. w procentach

Cechy	Aktywni inwestorzy (2852)	Pasywni inwestorzy (7042)	Unikający ryzyka inwestycyjnego (15106)
ogółem N = 25 000	11,4	28,2	60,4
mężczyźni	14,2	31,4	54,5
kobiety	8,7	25,0	66,2
młodzi (18–29)	4,9	10,9	84,2
dojrzały (30–59)	10,8	25,8	63,5
seniorzy (60–79)	15,7	40,8	43,5

Aktywni inwestorzy — respondenci, którzy deklarują inwestowanie w akcje, fundusze inwestycyjne, waluty.

Pasywni inwestorzy — respondenci, którzy deklarują inwestycje w jeden lub dwa instrumenty finansowe.

Unikający ryzyka inwestycyjnego — respondenci, którzy nie inwestują w żaden z tych produktów finansowych.

Źródło: [Financial Literacy Survey: 2016 Results 2016, s. 31].

Przy ocenie deklarowanych zachowań inwestycyjnych należy pamiętać, że 82,7% respondentów nigdy nie inwestowało w waluty obce, 74,2% nie zakupiło jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych, a 68,4% nigdy nie kupiło akcji. W tym samym czasie w koszyku dóbr konsumpcyjnych służącym do wyznaczania poziomu inflacji udział usług finansowych wzrósł z 5 do 8 procent.

Wbrew stereotypom w Japonii seniorzy mają wyższe kompetencje finansowe od młodzieży i są też bardziej aktywni na rynku finansowym. Zgodnie ze stereotypowymi oczekiwaniami mężczyźni są bardziej kompetentni finansowo od kobiet, a bardziej wykształceni od mniej wykształconych.

Tabela 9. Cechy społeczno-demograficzne a kompetencje finansowe w Japonii w 2016 r.

Cechy	Zmienne	Indeks kompetencji finansowych
wiek	do 40 lat od 40 do 64 lat ponad 64 lat	0,381 0,498 0,474
pleć	mężczyzna kobieta	0,532 0,413
wykształcenie	mniej niż 12 lat nauki od 12 do 16 lat nauki powyżej 16 lat nauki	0,373 0,466 0,661

Źródło: [Kadoya, Khan 2016b, s. 25].

Nic zatem dziwnego, że program edukacji finansowej w Japonii jest silnie zróżnicowany w zależności od cyklu życia jego uczestników.

Tabela 10. Treści programowe edukacji finansowej dzieci i młodzieży w Japonii

Lp.	Typ edukacji	Szkoła podstawowa	Szkoła średnia	Szkoła wyższa zawodowa
1.	Umiejętności			
1.1.	Zarządzanie budżetem rodzinnym	Odróżnianie chcieć i moc	Dochody i wydatki	Koszty utrzymania
1.2.	Planowanie finansowe życia	Dochody z pracy	Samodzielne określanie dobrostanu	Wybór zawodu

Lp.	Typ edukacji	Szkoła podstawowa	Szkoła średnia	Szkoła wyższa zawodowa
2.	Wiedza			
2.1.	Podstawy finansów	Unikanie trudności finansowych	Dotrzymywanie umów, unikanie afer	Porównywanie ofert
2.2.	Pieniądz	Finanse codzienności	Finansowanie cyklu życia	Egzekucja kontraktu
3.	Kompetencje			
3.1.	Wybór polis	Oszczędzanie celowe	Ryzyko wypadku lub choroby	Rekompensata szkody
3.2.	Wybór lokat i kredytów	Unikanie pożyczek od przyjaciół	Funkcje kredytu	Kredyty studenckie
3.3.	Wybór instrumentów zarządzania majątkiem	Oprocentowanie i rodzaje kont bankowych	Ryzyko a zysk	Zarządzanie ryzykiem

Źródło: [Financial Literacy Map. Standard Learning Goals for Different Age Groups 2015].

Program edukacji finansowej w Japonii zmieniał się od promowania oszczędności w Cesarskim Banku Pocztowym, co wiązało się z określonymi przywilejami podatkowymi, do aktywnego inwestowania. Obecnie propaguje się przejście od oszczędzania do budowy aktywów i odpowiedzialnego radzenia sobie z ryzykiem finansowym w pełnym cyklu życia [Aoki, Nirei, Yamana 2018].

Od najmłodszych lat (6–7) propaguje się „kieszonkowe” i kupowanie „zachcianek” za „własne” pieniądze. W ten sposób w wieku 8–9 lat dzieci poznają twarde ograniczenia budżetowe. Nieco później (10–11 lat) nastolatki robią plan zakupów oraz rozróżniają (12–14 lat) dochody od wydatków budżetu domowego. W wieku 15–17 dzieci japońskie potrafią zarządzać gotówką.

Badania potwierdzają, że edukacja finansowa w szkole zmniejsza lęk przed szlakiem emerytalnym [Kadoya, Khan 2016a]. Ryzyko finansowe długowieczności staje się głównym wyzwaniem zarządzania ryzykiem finansowym codzienności w Japonii. Brak jest efektywnych kanałów komunikowania się z seniorami, nie tylko w Japonii.

Edukacja finansowa w Japonii napotyka na bariery:

- nominalnie niskich stóp procentowych,
- złożoności i dynamiki innowacji finansowych.

Bezwład systemów edukacyjnych powoduje, że tego typu działania wywołują napięcia między reformatorami wtłaczającymi od góry edukację finansową oraz pra-

ownikami systemu edukacyjnego z trudem realizującymi już obowiązujące treści programowe. Pewnym rozwiązaniem narastającego konfliktu może być zwiększenie roli edukacji dorosłych, tych którzy świadomie szykują się do pracy zawodowej na emeryturze.

Tabela 11. Popyt na dodatkowe kształcenie zawodowe a poziom kompetencji finansowych w Japonii

Lp.	Popyt na szkolenie zawodowe	Zero dobrych odpowiedzi	Jedna dobra odpowiedź	Dwie dobre odpowiedzi	Trzy dobre odpowiedzi
1.	Potrzebuję szkolenia, aby kontynuować zatrudnienie	33,4	39,3	45,8	49,7
2.	Potrzebuję szkolenia, aby awansować w miejscu zatrudnienia	33,1	37,2	40,3	46,9
3.	Potrzebuję szkolenia, aby podjąć nową pracę	59,8	61,7	67,2	72,5

Źródło: [Clark, Matsukura, Ogawa 2013, s. 878].

Osoby, które posiadały elementarną wiedzę finansową, odpowiedziały poprawnie na jedno, dwa lub trzy pytania sprawdzające, zgłaszały popyt na dalsze kształcenie w tym zakresie. Pozostali respondenci nie odczuwali tego typu potrzeby zwiększania swojej wiedzy finansowej. Przytoczone dane z badań programu edukacji finansowej w Japonii wskazują na potrzebę całościowego spojrzenia na tego typu program tu i teraz w pełnym cyklu życia człowieka.

1.2. Narodowy program edukacji finansowej w Polsce

Punktem wyjścia do opracowania narodowego programu edukacji finansowej w Polsce jest prognoza transformacji demograficznej w Polsce do 2070 r. Tabela 12 przedstawia najnowszą prognozę Komisji Europejskiej w tym zakresie.

Tabela 12. Podstawowe cechy transformacji demograficznej w Polsce (2016–2070)

Podstawowe cechy	2016	2020	2030	2040	2050	2060	2070
dzielnosc	1,37	1,45	1,56	1,61	1,66	1,68	1,71
przewidywana dlugosc zycia przy urodzeniach męczyzn	73,9	74,9	77,1	79,2	81,1	82,8	84,4

Podstawowe cechy	2016	2020	2030	2040	2050	2060	2070
przewidywana długość życia przy urodzeniach kobiet	81,6	82,4	84,0	85,6	87,0	88,3	89,5
przewidywana długość życia w wieku 65 lat mężczyzn	16,0	16,6	17,9	19,1	20,3	21,5	22,6
przewidywana długość życia w wieku 65 lat kobiet	20,2	20,7	21,9	23,0	24,1	25,1	26,1

Prognoza jest wyliczona według metody międzynarodowej uwzględniającej osoby rezydujące w Polsce.

Źródło: [Ageing Report 2018 2017, s. 204].

Optymistyczne założenie, że dzietność rezydentów w Polsce będzie rosła, nie zakłada, że będzie ona dotyczyła rdzennych Polek. Wyraźnie pojawia się po wieku emerytalnym, czwarty wiek senioralny, na którego urzeczywistnienie się nikt nie jest przygotowany. W Polsce doświadczamy podwójnego starzenia się populacji, a więc szybkiego wzrostu i udziału osób najstarszych (80+) w populacji w wieku 65+.

Podstawa programowa kształcenia ogólnego dla czteroletniego liceum ogólnokształcącego i pięcioletniego technikum z 2018 r. edukację finansową ułokowała w przedmiocie nieobjętym egzaminem maturalnym — podstawy przedsiębiorczości. Uczeń ma zostać wyposażony w wiedzę o roli pieniądza w życiu człowieka, ma umieć stosować tę wiedzę w praktyce korzystania z usług finansowych i podejmować odpowiedzialne decyzje finansowe w odniesieniu do własnych zasobów. Ponadto uczeń uczy się dostrzegać konieczność wczesnego rozpoczęcia systematycznego oszczędzania i inwestowania środków finansowych na emeryturę.

Polskie gospodarstwa domowe charakteryzują się niskim poziomem efektywności zarządzania finansami, co jest skutkiem niskiego poziomu wiedzy i umiejętności z dziedziny finansów oraz braku kontroli nad posiadanymi narzędziami finansowymi [Musiał 2017, s. 106].

Istotne jest, aby nie wprowadzać narodowej strategii w zakresie edukacji finansowej za późno, gdy nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych będzie poważnym problemem. Już teraz należy wdrożyć w życie dobre praktyki OECD w zakresie edukacji finansowej. Mówią one, że:

- rządy i inne zainteresowane podmioty powinny promować obiektywną, etyczną i skoordynowaną edukację finansową;
- edukacja finansowa powinna rozpoczynać się w szkołach, aby ludzie mieli jak najwcześniej odpowiednią wiedzę w tym zakresie;
- edukacja finansowa powinna być dobrą praktyką w instytucjach finansowych, co zwiększyłoby ich wiarygodność;

- edukacja finansowa powinna być wyraźnie oddzielona od przekazu komercyjnego — należy opracować odpowiednie zasady postępowania dla pracowników instytucji finansowych;
- instytucje finansowe powinny sprawdzać, czy klient czyta i rozumie informacje, szczególnie jeżeli dotyczą długoterminowych zobowiązań lub usług finansowych z potencjalnie znaczącymi konsekwencjami finansowymi — nie można stosować małego druku lub niezrozumiałych sformułowań w dokumentach;
- edukacja finansowa powinna koncentrować się na szczególnie istotnych aspektach finansów osobistych, takich jak podstawowe formy oszczędności, zadłużenie, ubezpieczenie, emerytury;
- programy należy nakierować na budowanie zdolności finansowej i tam, gdzie jest to zasadne, zaadresować do konkretnych grup klientów i dopasować do indywidualnych potrzeb;
- należy uświadamiać przyszłych emerytów co do potrzeby oceny obowiązujących rozwiązań emerytalnych publicznych i prywatnych;
- powinny być promowane narodowe kampanie informacyjne, specjalne strony internetowe, darmowe serwisy informacyjne i serwisy ostrzegające o niebezpieczeństwach związanych z wysokim ryzykiem dla konsumentów korzystających z usług finansowych [Iwanicz-Drozdowska 2010].

Doświadczenia Banku Światowego podpowiadają, że edukacja finansowa jest mało skuteczna w krajach o niskim i średnim poziomie rozwoju gospodarczego oraz w stosunku do ludzi ubogich. Skuteczność edukacji finansowej zwiększa się, gdy towarzyszy ona kluczowym wydarzeniom w biografii człowieka. Otwartość na edukację finansową nie jest stała. Jest ona największa na wiedzę i techniki planowania finansowego. W znacznie mniejszym stopniu dotyczy nawyków korzystania z usług bankowych oraz zarządzania zadłużeniem. Liczne krótkie warsztaty przynoszą lepszy efekt od nielicznych i długotrwałych zajęć szkoleniowych [Kaiser, Menkhoff 2017].

Substytutem narodowej strategii edukacji finansowej w Polsce jest Partnerstwo na Rzecz Edukacji Finansowej (PREF) stawiające sobie za cel zagwarantowanie dostępu do wysokiej jakości edukacji finansowej na każdym etapie życia obywatela, odpowiadającej wyzwaniom i możliwościom uczenia się.

Na wysoką jakość edukacji finansowej powinny się składać wiedza, umiejętności, postawy i decyzje związane z zarządzaniem ryzykiem finansowym codzienności [Górski 2016]. Całościowa edukacja finansowa w Polsce powinna zawierać elementy zawarte w tabeli 13.

Tabela 13. Całościowy model edukacji finansowej w Polsce

Wiedza	Architektura poznawcza	Decyzje finansowe	Doradztwo rodzinne	Doradztwo profesjonalne
faktograficzna	zrozumienie	zmiany warunków rynkowych	przyjaciele	szkolnictwo podstawowe i wyższe
konceptyjna	zastosowanie	zmiany ram prawnych	dysponenci pieniędzy rodzinnych	planiści finansowi
proceduralna	kreowanie	wytaczanie celów finansowych	rodzina, rówieśnicy	edukatorzy finansowi
paradygmaty	ocena	osiąganie celów	finanse wielopokoleniowe	psychologia rozwojowa
uczenie się całe życie	stadium życia człowieka	dobrostan	sprawiedliwość międzypokoleniowa	zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Brimble, Blue 2015].

Narodowa całościowa strategia edukacji finansowej w Polsce powinna zakładać, że stanowi ona ramy do uczenia się całe życie zarządzania ryzykiem finansowym codzienności przy zachowaniu zasad sprawiedliwości międzypokoleniowej oraz dostosowaniu do możliwości danego stadium cyklu życia człowieka w jego poszukiwaniu dobrostanu [Mallia 2015].

Edukatorzy finansowi powinni tworzyć profesjonalną sieć wspierającą oddórne działania władz państwowych zmierzające do zwiększenia bezpieczeństwa finansowego ludności. Tego rodzaju poziome powiązania przy wprowadzaniu *merit good* nastawionych na efektywne zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności są nie mniej ważne od dokumentów programowych zwanych narodowymi strategiami edukacji finansowej [Benartzi i in. 2017].

1.2.1. Analiza przypadku. Praktyka finansowa seniorów na Mazowszu (Adrianna Trzaskowska-Dmoch)

1.2.1.1. Zachowania finansowe seniorów

Prognoza demograficzna opracowana przez Główny Urząd Statystyczny obejmująca okres do 2050 r. zakłada, iż w przyjętej perspektywie czasowej nastąpi znaczące zmniejszenie liczby dzieci (w wieku 0–14 lat), a także osób dorosłych (w wieku 15–59 lat), zwiększy się natomiast istotnie liczba osób w wieku 60 lat i więcej. W 2014 r. w Polsce

żyło ponad 7 mln osób powyżej 60 roku życia. Aktualne prognozy demograficzne dla Polski zakładają, że przeciętne trwanie życia wzrośnie o 7,2 lat do 77,6 roku życia dla mężczyzn i o 4,5 lat do 83,3 roku dla kobiet. Za niespełna 15–20 lat populacja seniorów w naszym kraju przekroczy liczbę 10 mln osób [*Prognoza ludności na lata 2014–2050* 2014, ss. 109, 162 i nn.]. Starzenie się społeczeństw jest procesem naturalnym, wpisanym w charakter ludzkości. Niepokój środowisk naukowych budzi wzmożona intensywność tego zjawiska przy jednoczesnym spadku przyrostu naturalnego. Wśród osób starszych występują istotne dysproporcje w odniesieniu do wysokości na poziomie dochodu rozporządzalnego oraz sposobu wydawania środków finansowych (potwierdziły to również wyniki badań własnych).

Seniorzy są odporni na reklamę, nie ulegają pokusom finansowym, porównują ceny, chwytają okazje oraz promocyjne zakupy i poszukują oszczędności. Racjonalnie wydają posiadane pieniądze, wykorzystują czas wolny na zakupy, kierują się zdroworozsądkowym podejściem do zakupów, nie ulegając emocjom, naśladownictwu¹. Sposób postrzegania zachowań, przyzwyczajień i nawyków osób starszych zmienia się. Stanowią istotny obszar *silver economy* dostrzeżony przez uczestników rynku dóbr i usług. Obserwuje się również zmianę w sposobie bycia, zarządzana czasem własnym, inwestowania w siebie, co diametralnie odróżnia współczesnych seniorów od poprzednich pokoleń[Zalega 2016, ss. 410–422]. Tym bardziej ważna jest identyfikacja czynników wpływających na zainteresowanie zakupem usług finansowych przez osoby starsze.

Seniorzy wydają się być specyficzną grupą społeczną ze względu na swoje utarte przyzwyczajenia, wzory zachowań, brak skłonności do ponoszenia ryzyka, niechęć do zadłużania się, skłonność do oszczędzania, przezorność wypracowaną pokoleniowo, umiejętność powstrzymania się od zakupów w celu realizacji swoich marzeń turystycznych — niestety łatwowierność również.

Seniorzy to najczęstsza grupa stałych klientów w jednym z oddziałów banku w podwarszawskiej miejscowości. Z obserwacji pracownika tegoż banku wynika, że: „Wyjście do banku to dla seniorów atrakcja dnia i wyprawa. To możliwość spotkania się ze znajomymi, porozmawiania w upalne dni w chłodnym, klimatyzowanym pomieszczeniu. Sprawdzenie stanu konta czy wypłata drobnej kwoty są sprawą poboczną. Pracownicy banku czują się kontrolowani przez seniorów: czy oby nie za dużo naliczono prowizji, czy opłaty, które ponoszą, są zgodne z regulaminem; dlaczego stan konta się zmienił i czym jest to uwarunkowane. Czas oczekiwania na swoją kolej jest bez znaczenia, mimo tego kontrolują przerwy pracowników banku. Bywają bardzo podejrzliwi względem pracowników. Na oferty kredytu czy pożyczki reagują oburzeniem, zwiększenie

¹ Prawie 45% respondentów określiło swoją sytuację ekonomiczną jako dobrą, zaś 2/5 ankietowanych jako złą. Prawie co dziesiąty respondent określił swój status ekonomiczny jako bardzo zły, natomiast zaledwie co dziesiąty ankietowany ocenił swoją obecną sytuację materialną jako bardzo dobrą.

limitu kredytowego na karcie dla wygody klienta jest postrzegane w kategoriach naruszenia dóbr osobistych”. Seniorzy potrzebują nie tylko edukacji finansowej szeroko pojętej. Wyjaśniającej różnicę pomiędzy kredytem a pożyczką, ale także czym jest piramida finansowa i jak nie dać się oszukać. Z badań przeprowadzonych przez NBP wynika, że seniorzy potrzebują edukacji nie tylko z zakresu zarządzania majątkiem osobistym, ale także na temat korzystania z produktów ubezpieczeniowych, bezpiecznego korzystania z kart płatniczych, aspektów prawnych związanych z dziedziczeniem i bezpiecznym inwestowaniem².

Z badań przeprowadzonych w 2016 r. na temat zachowań seniorów z Polski Północnej na rynku usług finansowych wynika, iż osoby starsze mają mniejsze zapotrzebowanie na usługi finansowe [Czerwiński 2016, ss. 76–87]. Częściej niż osoby młodsze korzystają z bezpiecznych form oszczędzania, rzadziej z inwestycji. Sposób podejścia do oszczędzania podyktowany jest różnymi etapami życia oraz przeznaczenia oszczędności. Młodzi charakteryzują się negatywnym podejściem do oszczędzania. Czas jest istotnym czynnikiem wpływającym na proces gromadzenia oszczędności ze względu na potrzebę zabezpieczenia siebie i bliskich. Najczęściej odbywa się to kosztem ograniczenia bieżącej konsumpcji. Seniorzy rzadko miewają problemy związane ze spłatą długów, rzadko korzystają z kredytów. Mają też awersję do ryzyka finansowego. Częściej niż pozostałe grupy społeczne zagrożeni są wykluczeniem finansowym ze względu na niski poziom wykształcenia oraz skromne dochody. Stopień ubankowienia wśród osób starszych jest dość niski. W przedziale wiekowym 55–64 lata 68% badanych posiada konto bankowe, w kolejnej grupie wiekowej zaledwie 43%³. Osoby starsze najrzadziej korzystają z usług finansowych przez Internet, co może dodatkowo przyczyniać się do wykluczenia finansowego. Badania dotyczące zakupu usług finansowych w grupie osób starszych wskazują na znaczne zróżnicowanie czynników wpływających na zakup tych usług przez klientów indywidualnych. Najważniejszym czynnikiem stanowiącym poważne ograniczenie w odczuciu osób starszych jest poziom dochodu do dyspozycji, co przedkłada się na wzrost ryzyka wykluczenia finansowego wśród osób starszych [Czerwiński 2016, ss. 76–87].

1.2.1.2. Sytuacja finansowa seniorów a wzory zachowań

Jedno z pytań w kwestionariuszu badania ankietowego⁴ miało na celu pozyskanie informacji, w jaki sposób seniorzy finansują swoje podróże religijne. Zdecydowana większość badanych, niezależnie od zmiennej społeczno-demograficznej, wskazała, iż

² D. Rostkowski, *Seminarium: Edukacja finansowa seniorów*, Warszawa 30 listopada 2016 r., http://mfc.org.pl/wp-content/uploads/2016/09/PREF_Przyklady_NBP_Seniorzy.pdf.

³ Tamże.

⁴ Charakterystyka badanej próby stanowi załącznik nr 1.

„z oszczędności” (74%), z czego 5 osób podejmuje równolegle dodatkowe zatrudnienie, 2 osoby otrzymują dofinansowanie z miejsca pracy, 3 osoby biorą na tę okoliczność kredyt, co stanowi w udziale procentowym zaledwie 1,7%, nieco większa grupa bierze na tę okoliczność pożyczkę (11 osób — co stanowi 6,2%), a 8 osób korzysta z pomocy finansowej dzieci. W pytaniu otwartym seniorzy zostali poproszeni o określenie sposobu sfinansowania wycieczki życia do miejsca kultu religijnego. 137 osób w pytaniu otwartym wskazało na bardzo oszczędny tryb życia: padały sformułowania: „bardzo oszczędzam”, „całe życie oszczędzałam na ten wyjazd”, „finanse pochodziły z oszczędności”, „koszt własny”, „gotówka”, „miałem(-am) oszczędności”, „moje środki finansowe”, „odkładałam przez cały rok”, „oszczędności i pomoc dzieci”, „oszczędności plus dodatkowa praca”, „oszczędności własne”, „oszczędności z życia”, „oszczędności z całego roku”, „oszczędzałam/em kilka miesięcy”, „oszczędzałem z emerytury”, „otrzymałem spadek”, „pomoc dzieci”, „przez systematyczne odkładanie”, „pożyczka”, „pożyczka – oddałem w ratach”, „pożyczka u dzieci”, „pożyczka w banku”, „sponsoring oraz oszczędności”, „środki własne”, „własne oszczędności”, „wyjąłem oszczędności z konta”, „wziąłem kredyt”, „z emerytury – oszczędności”, „z pensji”, „z renty”, „z własnych środków”, „z własnych zasobów”, „z własnych źródeł”, „z zapasów finansowych”, „z zarobionych pieniędzy”, „za dużo nie wydałem”, „zbierałem oszczędności przez lata na wycieczkę do Rzymu”, „gotówka, koszt własny”, „kredyt”, „dochód z pracy”, „sponsoring”, „sponsoring i oszczędności”. Pojawiły się również wypowiedzi o treści: „dopiero przede mną (Jerozolima)”, „nie było takiego”, „nie było takiej”, „nie, bo mnie na to nie stać. Wiąże koniec z końcem”. Na podstawie przytoczonych wypowiedzi można wnioskować, iż dla osób starszych oszczędzanie jest jedyną właściwą i skuteczną praktyką wpisaną w naturalny cykl życia. Daje ona poczucie bezpieczeństwa i stabilność w dłuższej perspektywie czasowej. Ograniczone dochody do dyspozycji nie zniechęcają do gromadzenia oszczędności — przeciwnie. Stają się inspiracją do skutecznej analizy własnych potrzeb oraz ich konsekwentnej weryfikacji i ograniczenia. Poszukiwania innych możliwości również pozafinansowych, opartych na integracji społecznej, wymianie dóbr, dzieleniu się wiedzą, czasem i doświadczeniem zwłaszcza w procesie dokonywania zakupów — przynoszą efekty, które możliwe są do wypracowania jedynie w grupie i w oparciu o wartości, którymi żyje starsze pokolenie.

1.2.1.3. Metody edukacji finansowej seniorów

Pilotaż przeprowadzonego badania ankietowego wskazał na bardzo duży potencjał oszczędnościowy seniorów. Potwierdzają ten stan rzeczy również wyniki badań przywołane w tekście. Dla realizacji zamierzeń i marzeń seniorzy są skłonni do największych poświęceń i wyrzeczeń. Mają bardzo prosty i transparentny sposób postrzegania rzeczywistości, bez skłonności do jej ubarwiania. Możliwe, że wynika to z wieku, a być może z doświadczenia życiowego. Seniorzy bardzo chętnie uczestniczą w projektach

edukacyjnych o charakterze finansowym, jak na przykład: Nowoczesne i bezpieczne finanse seniora V, którego autorem i wykonawcą jest Ogólnopolska Federacja Stowarzyszeń Uniwersytetów Trzeciego Wieku. W ramach edukacji ekonomicznej Projekt był realizowany we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim. Zasadniczy cel stanowiło zarządzanie budżetem domowym oraz poznanie mechanizmów i nabycie wiedzy przez seniorów w zakresie bezpiecznego i racjonalnego korzystania z różnorodnych produktów finansowych oferowanych przez banki i inne podmioty. W konsekwencji przyczyni się to do ograniczenia zjawiska wykluczenia finansowego osób starszych w kontekście podejmowanych decyzji finansowych, w tym zawieranych umów [*Nowoczesne i bezpieczne finanse seniora* — V edycja 2016]. Wykłady z zakresu bezpieczeństwa finansowego seniora poświęcone są zagrożeniom wynikającym z zaciągania szybkich pożyczek i temu, na co należy zwrócić szczególną uwagę przy ich zawieraniu, a także zagadnieniom kredytu konsumenckiego oraz umów finansowych. W cykl zajęć wpisuje się również moduł warsztatów obejmujących zagadnienia ochrony i prewencji przed zjawiskami, które najczęściej dotyczą osób starszych — jak naciąganie i wyłudzenie środków finansowych. Seniorzy potrzebują wiedzy w zakresie bezpieczeństwa w obrocie bezgotówkowym, w tym transakcji kartami płatniczymi. Interesują ich także aspekty prawno-skarbowe związane z dziedziczeniem, rentą dożywotnią i odwróconą hipoteką. Bardzo pożądane są wśród seniorów warsztaty komputerowe z elementami podstaw bankowości internetowej, bezpieczeństwa w sieci, obsługi programów do zarządzania budżetem domowym. Punkt informacyjno-doradczy ma na celu udzielanie bezpłatnych i fachowych porad z zakresu bezpieczeństwa finansowego⁵. Bardzo praktycznymi inicjatywami są newsletter „Niezbędnik finansowy seniora” czy broszura edukacyjna „Wiem, że mam prawo”. Mogą one stanowić kompendium wiedzy o finansach i systematycznie podnosić umiejętności oraz wiedzę seniorów w tym zakresie. Panele dyskusyjne poświęcone edukacji ekonomicznej, które są organizowane przy okazji przedsięwzięć o charakterze ekonomiczno-finance, pozwalają na zaznaczenie istotności i aktualności edukacji finansowej seniorów i jej znaczenia w procesie budowania bezpieczeństwa finansowego osób starszych. Na podstawie przeglądu wybranych wyników badań oraz bieżących wyników własnych można wysnuć kilka wniosków.

1. Seniorzy nie rozróżniają pojęć ‘świadomość finansowa’ i ‘kompetencje finansowe’. Posiadają świadomość finansową opartą na racjonalnych osądach, popartą doświadczeniem własnym i obserwacją innych, ale mają braki na poziomie kompetencji.
2. Seniorzy wykazują się odpornością na kryzysy finansowe — w większości posiadają oszczędności i są one gromadzone w sposób celowy; przezorność stanowi bufor bezpieczeństwa na cięższe i trudniejsze czasy.

⁵ „Bezpieczne finanse seniora” — tel.: 801 002 170, e-mail: federacjautw@interia.eu.

3. Seniorzy są zaradni życiowo — w przypadku niedostatku czy realizacji nowych zamierzeń podejmują dodatkowe zatrudnienie.
4. Niedomaganie fizyczne nie stanowi przeszkody w realizacji marzeń. Seniorzy kierują się rozsądkiem i własnymi możliwościami.
5. Niejednokrotnie osoby starsze potrzebują wsparcia finansowego dzieci, ale w sprawach życiowych stanowią ogromne wsparcie dla swoich bliskich.
6. Mimo braku kompetencji finansowych seniorzy potrafią zarządzać budżetem domowym w sposób oszczędny i racjonalny poprzez przemyślane zakupy oraz gospodarność.
7. Wykształcenie i świadomość finansowa osób starszych mają istotny wpływ na umiejętności i kompetencje finansowe.
8. Gospodarstwa domowe seniorów zagrożone są wykluczeniem fizycznym i materialnym.
9. Edukacja finansowa seniorów odgrywa istotną rolę w zarządzaniu ich finansami osobistymi, podnosi poziom świadomości finansowej i decyduje o dostępności do bezpiecznych produktów i usług na rynku inwestycyjnym.
10. Z pilotażu badania wynika, iż zdecydowana większość respondentów to kobiety, co związane jest ze wzrostem współczynnika feminizacji w starszych przedziałach wiekowych.
11. Seniorzy popierają wszelkie formy wypoczynku o charakterze zorganizowanym, przekłada się to na obniżenie kosztów całkowitych przedsięwzięcia i chęć integracji społecznej.
12. Osoby starsze są grupą społeczną o potencjale oszczędnościowym i stanowią obiecujący segment rynku.
13. Ze względu na status majątkowy seniorzy w większości posiadają zarówno oszczędności, jak i zamieszkują w budynku wolnostojącym.
14. Osoby starsze mają skłonności do narzekania na własne niedogodności życiowe i osamotnienie.
15. Seniorzy są wsłuchani we własne potrzeby, realizują w swoim tempie indywidualny cykl życia.
16. Seniorzy to bardzo religijna grupa, osadzona w kulcie wiary i wartości chrześcijańskich, potrzebująca integracji społecznej.
17. Przynależność do organizacji katolickich i społecznych umacnia wśród osób starszych poczucie integracji społecznej, wspólnoty i jedności, wypełnia lukę samotności.
18. Wyjazd na działkę, do rodziny, wycieczka i pielgrzymka to najczęstsze formy uczestnictwa w wyjazdach krótkookresowych osób starszych. Do rzadkości należą kursy i szkolenia.

19. Osoby starsze są postrzegane jako ceniona grupa konsumentów ze względu na istotny wkład w życie społeczno-gospodarcze.

20. Budowany jest model Silver Seniora: aktywnego, dbającego o zdrowie, z pasją, angażującego się w sprawy lokalne, o wysokim stopniu integracji społecznej.

Dla strategii edukacyjnej w zakresie finansów, niezależnie od zasobności majątkowej, istotne wydają się następujące czynniki.

1. Wprowadzenie powszechnego dostępu do edukacji finansowej na każdym etapie życia.
2. Programy edukacyjne dostosowane do potrzeb i oczekiwań zainteresowanych osób.
3. Wprowadzenie programów edukacji finansowej skierowanych zwłaszcza do kobiet.
4. Programy kształcenia obejmujące na każdym etapie edukacyjnym wiedzę z zakresu ekonomii i finansów osobistych.
5. Zapewnienie ciągłości i rozwoju procesu edukacji w obszarze zarządzania ryzykiem finansowym.
6. Poziom wiedzy w obszarze zarządzania finansami osobistymi jako fundament do podejmowania samodzielnych decyzji i stanowienia wsparcia dla innych osób.
7. Platforma porozumienia i współpracy pomiędzy klientami a instytucjami finansowymi oparta na wypracowaniu wspólnych korzyści.
8. Zbudowanie społecznego modelu pogłębiania i aktualizowania wiedzy finansowej, stanowiącej o poziomie przygotowania do samodzielnych decyzji i jakości finansów osobistych.

Badanie pilotażowe przeprowadzone na wąskiej próbie wskazało na kilka elementów, które należy uwzględnić w procesie strategii rozwoju finansów.

1. Jak wykorzystać produkty i usługi finansowe do przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu i finansowemu osób starszych?
2. Jak skutecznie edukować osoby starsze, aby nabyły praktyczne kompetencje finansowe?
3. Kto podejmuje decyzje finansowe w gospodarstwie domowym seniorów ze względu na płeć?
4. Kto decyduje o sposobie i czasie podejmowania decyzji finansowych?
5. Jaki istnieje związek przyczynowo-skutkowy pomiędzy cyklem życia rodziny a decyzyjnością finansową?

6. Czy kobiety prowadzące jednoosobowe gospodarstwa domowe posiadają kompetencje finansowe i umiejętności decyzyjne?
7. Jak budować niezależność finansową w oparciu o kryteria demograficzne?
8. Jakie efekty może przynieść edukacja finansowa seniorów w wymiarze indywidualnym i zbiorowym?

1.2.1.4. Różnice w podejmowaniu decyzji finansowych seniorów

W przypadkach pełnych gospodarstw domowych seniorów najczęściej decyzje finansowe dyskutowane są wspólnie przez współmałżonków, jednakże ostatecznie decyzje finansowe podejmuje mężczyzna. Wynika to z powszechnego przeświadczenia, iż to mężczyzna jest głową rodziny. Głową rodziny w świetle nauki jest osoba, która więcej zarabia. Dysproporcje w dochodzie kobiet i mężczyzn, w analizowanej grupie wiekowej, pozwalają na wyciągnięcie jednoznacznych wniosków. Zarówno w przypadku kobiet (65%), jak i mężczyzn (54,3%) w większości mieszkają oni w budynkach wolnostojących, w zdecydowanej mniejszości w bloku. Z badań przeprowadzonym na próbie nielosowej wynika, iż większość kobiet w wieku 60 plus osiąga dochód do dyspozycji w wysokości 1001–2000 zł miesięcznie, zamieszkuje w domu jednorodzinnym i jest aktywna turystycznie. Podróżuje od 2 do 5 razy w ciągu roku, połowa z nich zwiedziła więcej niż 3 kraje, co pozwala na ocenę ich sytuacji ekonomiczno-społecznej co najmniej na poziomie dobrym.

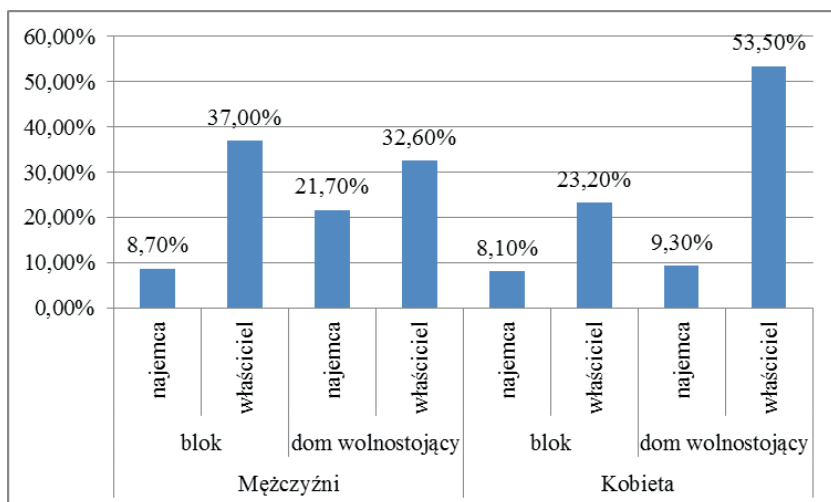
Zarówno kobiety, jak i mężczyźni powyżej 60 roku życia w zdecydowanej większości są właścicielami tak mieszkań w bloku, jak i domów wolnostojących. Z danych prezentowanych na wykresie 2 (s. 42) wynika, iż niezależnie od płci podstawowym dochodem respondentów jest otrzymywane świadczenie emerytalne. Pobiera je 80,2% kobiet i 74% mężczyzn. W grupie badanych rentę pobiera dwukrotnie więcej mężczyzn niż kobiet. Mężczyźni częściej podejmują zatrudnienie, a niżeli kobiety.

Zdecydowana większość oszczędzających kobiet otrzymuje dochód w wysokości 1001–2000 zł, w przypadku mężczyzn jest to o 16,5 punktu procentowego mniej, chociaż ten przedział dochodowy najczęściej osiągają zarówno kobiety, jak i mężczyźni. Drugi średni przedział miesięcznych dochodów w wysokości 501–1000 zł osiągają częściej mężczyźni niż kobiety. W tym przedziale odnotowano różnicę na poziomie 13,5%. Kobiety częściej niż mężczyźni osiągają najniższe możliwe średnie dochody poniżej 500 zł. Wyniki prezentuje wykres 3 (s. 43).

W przedziale dochodowym 501–1000 zł miesięcznie dominuje system własnościowy zarówno w przypadku budynku wolnostojącego, jak i mieszkania w bloku.

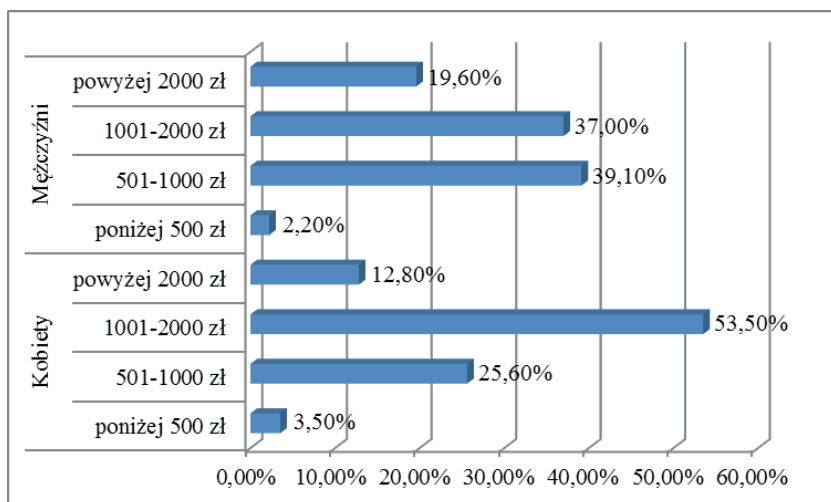
Na danych prezentowanych na wykresie zauważalne jest, iż niezależnie od wysokości średniego miesięcznego dochodu respondentów system własnościowy jest dominujący w kategorii wiekowej 60 plus.

Wykres 1. Podział respondentów ze względu na typ własności zajmowanego lokalu mieszkalnego



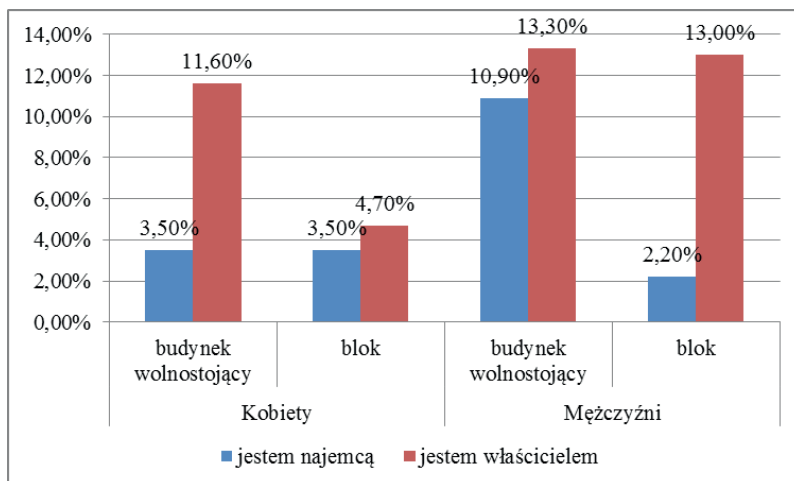
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań własnych.

Wykres 2. Podział oszczędzających respondentów ze względu na płeć oraz wysokość średniego dochodu z emerytury



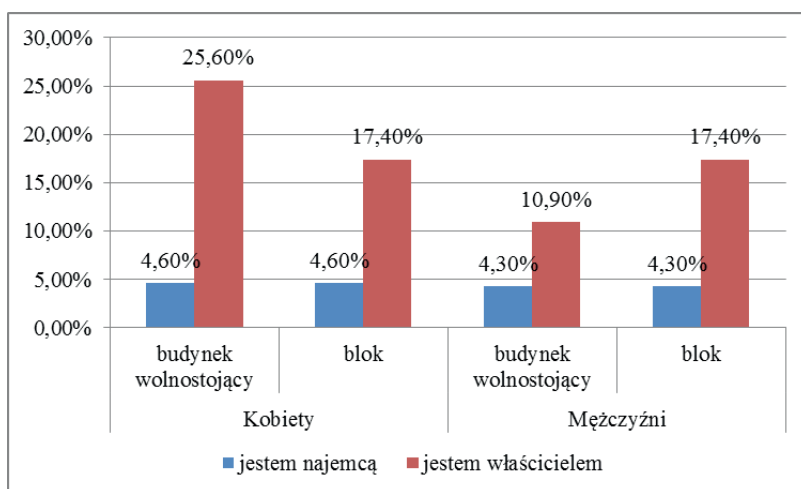
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań własnych.

Wykres 3. Podział respondentów ze względu na płeć, średni osiągnięty dochód oraz typ własności



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań własnych.

Wykres 4. Podział respondentów ze względu na płeć, średni osiągnięty dochód oraz typ własności (1001–2000 zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań własnych.

Uwzględniając status własnościowy, wysokość dochodu do dyspozycji, jak również częstotliwość wyjazdów turystycznych seniorów z województwa mazowieckiego, można poddać pod ocenę sytuację finansową osób starszych. Blisko 73% badanych preferuje wyjazdy krótkookresowe, około 25% długookresowe. Najczęściej seniorzy wybierają wyjazdy krajowe (72%), rzadziej zagraniczne (14%) czy krajowe i zagraniczne (10%). Wyjeżdżają przeważnie raz/dwa razy do roku. W ramach turystyki pielgrzymkowej 90% badanych podróżowało po Polsce, 10% odwiedziło Izrael. Na Litwie było 23% badanych, 31% we Włoszech, 9,7% we Francji, 5% w Hiszpanii, 4,5% w Bośni i Hercegowinie, a 6% badanych było w Portugalii. Ze względu na liczbę odwiedzonych krajów około 10% badanych w celach turystycznych było w więcej niż 3 krajach. Obiektywnie na podstawie analizy wyników badań własnych można określić sytuację finansową seniorów z województwa mazowieckiego jako dość dobrą i stabilną. Z pewnością miał znaczenie dobór próby: celowy, warstwowy. W badaniu uwzględnieni zostali seniorzy, którzy wykazują zainteresowanie turystyką.

1.2.2. Załącznik. Charakterystyka badanej próby

Badanie aktywności turystycznej wśród osób starszych w województwie mazowieckim zostało przeprowadzone w okresie wrzesień–listopad 2017 r. Celem badania była pomoc współczesnym pielgrzymom poprzez zidentyfikowanie preferowanych kierunków turystyki sakralnej oraz możliwych sposobów jej finansowania. Odpowiedzi respondentów na pytania dotyczące stanu finansów osobistych w kwestionariuszu badania ankietowego (dotyczące sposobu finansowania turystyki, poziomu osiąganego dochodu oraz statusu własności zajmowanego lokalu) pozwoliły na wyciągnięcie wniosków i postawienie pytań, na które odpowiedzi powinna formułować strategia rozwoju finansów.

Badaniem zostali objęci seniorzy z województwa mazowieckiego w wieku od 60 roku życia. Dobór próby był celowy, jej liczebność wynosiła 181 osób. W badaniu wzięło udział 115 kobiet oraz 65 mężczyzn. Jedna ankieta była niekompletna.

W grupie mężczyzn swoją aktywność turystyczną z oszczędności finansuje 46 ankietowanych, z czego dwóch, aby oszczędzać, podejmuje dodatkowe zatrudnienie, innych dwóch mężczyzn podejmuje dodatkowe zatrudnienie bez uwzględniania aspektu oszczędnościowego. Oszczędności i pomoc finansowa dzieci pojawiły się w odpowiedzi 1 mężczyzny, natomiast 4 korzysta tylko z pomocy finansowej dzieci. Brak odpowiedzi na pytanie odnotowano w jednym przypadku. Dwóch ankietowanych korzystało z pożyczki. Jeden mężczyzna z wykształceniem zawodowym, w wieku powyżej 75 lat, zamieszkujący w budynku wolnostojącym w mieście i będący po rozwodzie, zadeklarował dochody poniżej 500 zł, a jako podstawowe źródło dochodu podał emeryturę. Aktywność turystyczną finansuje on z oszczędności. Trzech mężczyzn w wieku 60–64 lata

oraz 70–74 lata odmówiło odpowiedzi na pytanie dotyczące uzyskiwanych dochodów. Jeden nie podał swojego wieku. Jeden z ankietowanych finansuje swoją aktywność turystyczną z oszczędności, 21 mężczyzn uzyskuje dochód w przedziale 501–1000 zł miesięcznie, z czego 18-tu realizuje swoją aktywność turystyczną z oszczędności.

W grupie dochodowej 501–1000 zł miesięcznie pod względem stanu cywilnego 4 ankietowanych jest żonatych, 10 wdowców, jeden kawaler, jeden rozwiedziony, z czego 6 należy do klubu seniora, czterech należy do wspólnoty katolickiej, jeden do stowarzyszenia. W tej grupie 5 mężczyzn ma wykształcenie podstawowe, dwóch średnie, 1 wyższe, 8 zawodowe. W tym przedziale dochodów 16 mężczyzn jest na emeryturze lub rencie, 2 na 21 podejmuje zatrudnienie, z czego jeden ma wykształcenie zawodowe, drugi wyższe.

Wśród ankietowanych 14 mężczyzn osiąga dochód w przedziale 1001–2000 zł. W tej kategorii dochodowej 11 mężczyzn przebywa na emeryturze, a 1 mężczyzna w wieku 70–74 lata przebywa na emeryturze i dodatkowo pracuje, przy czym jest rozwiedziony i mieszka na wsi. Dwóch mężczyzn w tym przedziale dochodowym przebywa na rencie z wykształceniem zawodowym i średnim. Jeden z nich jest wdowcem, drugi rozwiedziony. 1 mężczyzna pracuje, ma wykształcenie wyższe i jest w przedziale wiekowym 60–64 lata.

Ośmiu mężczyzn wśród oszczędzających osiąga dochód powyżej 2000 zł, z czego ośmiu dochód osiąga z emerytury, jeden dodatkowo z pracy. Jeden mężczyzna z grupy najwyższego kryterium dochodowego i oszczędzanie należy do Uniwersytetu III Wieku, czterech mężczyzn przy tym kryterium dochodowym oraz przy założeniu oszczędzania należy do wspólnoty katolickiej.

Z grupy ankietowanych wyłaniają się portrety mężczyzn z odpowiednich przedziałów zarobkowych. Mężczyzna zarabiający poniżej 500 zł: oszczędzanie jest sposobem jego życia, ma powyżej 75 lat, wykształcenie zawodowe, żyje z emerytury lub renty. Jeden mężczyzna w przedziale dochodowym 1001–2000 zł, aby zrealizować cel turystyczny, korzysta z pomocy dzieci (sponsoring), jeden mężczyzna w przedziale dochodowym 501–1000 zł korzysta z pożyczki.

Bez względu na kryterium dochodowe 25 mężczyzn sposób finansowania turystyki określa jako okazjonalny. Jeden mężczyzna zaledwie finansuje swoje potrzeby turystyczne w systemie ratalnym, 3 mężczyzn korzysta z pożyczki firm pożyczkowych, 1 mężczyzna finansuje swoje potrzeby ze spadku, również 1 mężczyzna zaznaczył okazjonalny sponsoring. Jako sposób finansowania „po prostu styl życia” w różnych konfiguracjach wybrało 27 mężczyzn, 3 mężczyzn określiło sposób życia jako „sponsoring”, 1 mężczyzna wybrał opcję sposobu życia: „sprzedaż na raty”, 3 mężczyzn wybrało opcję „turysta, członek wspólnoty” z zaznaczeniem różnych opcji. Jeden mężczyzna wybrał konfigurację „turysta, członek wspólnoty, sponsoring”, 1 — „turysta, członek

wspólnoty, pożyczka firm pożyczkowych”. Dziewięciu mężczyźn nie udzieliło wskazania na dane pytanie.

Spośród 111 kobiet 86 finansuje swoją aktywność turystyczną z oszczędności, w przypadku mężczyźn 46 na 64 oszczędza — w tym równocześnie podejmują dodatkowe zatrudnienie lub korzystają z pomocy finansowej dzieci. Wśród respondentów, którzy oszczędzanie mają w nawyku, osób rozwiedzionych oraz stanu wolnego najwięcej jest wśród mężczyźn, z kolei osób owdowiałych oraz w związkach formalnych najwięcej jest wśród kobiet. Respondenci powyżej 60 roku życia legitymują się w większości wykształceniem zawodowym, w drugiej kolejności średnim, następnie wyższym oraz podstawowym. Przewaga kobiet występuje jedynie na poziomie wykształcenia średniego. Na poziomie wykształcenia wyższego różnica wynosi niewiele, bo zaledwie o 1,1% jest więcej mężczyźn. Największe dysproporcje pod względem płci odnotowano na poziomie wykształcenia podstawowego — mężczyźn o najniższym poziomie wykształcenia jest o 9,4% więcej niż kobiet. Przewaga liczebna kobiet występuje w przedziale wiekowym 60–64 lata oraz 70–74 lata, w pozostałych przedziałach wiekowych zaobserwowano przewagę mężczyźn w badanej populacji. Zdecydowana większość kobiet (80,2%) oraz mężczyźn (74%) objętych badaniem mieszka w mieście. Różnice w udziałach procentowych osób zamieszkałych w mieście oraz na wsi szacowane są na poziomie ponad czterokrotnym w przypadku kobiet i prawie trzykrotnym w przypadku mężczyźn.

1.3. Narodowy program edukacji finansowej w Indiach

Narodowy program edukacji finansowej Indii musi uwzględnić to, że to państwo federalne, z ludnością przekraczającą 1 mld 300 milionów ludności, realizujący program zwiększania dostępu do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym. Złożoność współczesnych produktów i usług finansowych wymusza wzrost kompetencji finansowych oraz ochronę uczestników pośrednictwa finansowego przed złą wolą niektórych z nich. Zadaniem edukacji finansowej jest ochrona przed nadmiernym zadłużeniem się oraz promocja przedsiębiorczości. Edukacja finansowa może uruchomić efekt mnożnikowy dla zrównoważonego wzrostu gospodarczego.

Obecna strategia edukacji finansowej w Indiach zakłada, że będzie to kraj bezgotówkowy, czemu służyło gwałtowne wycofanie z obiegu gotówki oraz kraj bez kart płatniczych. W obrocie bezgotówkowym przeskoczono etap kart płatniczych i uruchomiono płatności z mobilnego telefonu. W ten sposób zdyskontowano rentę zapóźnienia technologicznego.

Realizacja programu edukacji finansowej ma doprowadzić do zmiany zachowań, w tym przede wszystkim do przejęcia odpowiedzialności na losy własnej emerytury. Każdy musi sobie odpowiedzieć na pytania:

- Dlaczego oszczędzać?
- Dlaczego inwestować?
- Dlaczego się ubezpieczać?
- Dlaczego potrzeba regularnego napływu środków na okres emerytalny?
- Dlaczego trzeba oszczędzać lub inwestować regularnie i konsekwentnie?
- Dlaczego potrzebna jest pełna ochrona ubezpieczeniowa?
- Dlaczego warto oszczędzać w bankach?
- Dlaczego trzeba ograniczać pożyczki?
- Na czym polega różnica między oszczędzaniem a inwestowaniem?
- Dlaczego pożyczamy na przedsięwzięcia generujące dochody?
- Dlaczego spłacamy pożyczki?
- Dlaczego spłacamy pożyczki w terminie?
- Co to jest stopa procentowa? Jak pożyczkodawcy kreują wysoką stopę procentową? [*National Strategy for Financial Education for India* 2015, s. 5]

Tak zdefiniowane potrzeby obywateli są konfrontowane z treścią nauczania elementów finansów w szkole. Zwraca uwagę specjalne kształcenie w zakresie obchodzenia się z dokumentami finansowymi oraz powinnościami podatkowymi. Problematyka bezpieczeństwa finansowego jest silnie wyeksponowana w omawianej strategii.

W toku edukacji podejmowane są sprawy elementarne, podział wydatków na podstawowe, takie jak dach nad głową, jedzenie, ubranie i wykształcenie, oraz nie niezbędne, takie jak hazard oraz używki. Każdy, kto zarabia i ma dochody, jest potencjalnie oszczędzającym, każdy oszczędzający jest potencjalnie inwestorem, a każdy inwestor musi być świadom tego, co robi i mieć wiedzę finansową [Bahadur 2015, s. 47].

Narzędziem do stawiania diagnozy są pamiętniki finansowe sporządzane na podstawie paragonów codziennie przez minimum trzy miesiące. W ten sposób przygotowuje się ludność do kluczowych wydarzeń w ich życiu: narodzin dzieci, małżeństwa, oszczędzania na koszty kształcenia, zakup mieszkania oraz materiału siewnego. Równolegle propaguje się ubezpieczenia motocyklowe, samochodowe, chorobowe oraz od klęsk naturalnych [*Financial Literacy Guide* 2013, s. 3].

Podstawowym instrumentem edukacji finansowej w Indiach jest planowanie finansowe [*Financial Literacy for New Inducted People in the Financial System* 2014, s. 13]:

1. łączące bieżące potrzeby z przyszłymi kluczowymi wydarzeniami w życiu,
2. pozwalające na najlepsze wykorzystanie posiadanego potencjału finansowego,
3. dostosowujące się do zmian w życiu i potrzebach,
4. tworzące oszczędności niezbędne do realizacji zamierzeń,

5. przygotowujące do nieoczekiwanych wydarzeń,
6. chroniące to, co najcenniejsze: majątek, zdrowie, życie,
7. zabezpieczające na emeryturę,
8. pozwalające na zostawienie czegoś po sobie,
9. kontrolujące obciążenia podatkowe,
10. nadające sens życiu i bezpieczeństwo.

Edukacja finansowa w Indiach wykorzystuje bardzo różnorodne kanały komunikowania się z ludnością [Bhargava 2016]:

- programy nauczania w szkołach średnich zintegrowane w tradycyjne przedmioty, takie jak matematyka lub etyka;
- media w formie video, clipy, krótkie filmy edukacyjne oraz media społeczne;
- programy lokalnych banków pozyskiwania nowych klientów wśród osób wykluczonych społecznie;
- oświata dla dorosłych oferuje całą gamę szkoleń planowania finansowego, zabezpieczenia emerytalnego, zakupu mieszkania, kontroli zadłużenia;
- grupy samopomocy oraz instytucje mikrokredytowania wspierane ze środków publicznych;
- mikrofinansowanie rozumiane jako konkurencja wobec firm pożyczkowych oraz lombardów;
- linie pomocy w trudnych sytuacjach życiowych, we wszystkich 12 oficjalnych językach Indii;
- NGO — organizacje konsumenckie oraz inwestorskie.

W ten sposób Indie przechodzą od fazy zapewnienia bezpiecznej, rodzimej bazy oszczędności dla akcji kredytowej do fazy, w której coraz większego znaczenia nabierają ubezpieczenia oraz system emerytalny [Barua, Kathuria, Malik 2016, s. 19].

Narodowa Strategia Edukacji Finansowej Indii ma za zadania:

- pomóc obywatelom w lepszym zarządzaniu ich osobistymi i domowymi finansami,
- kształcić lepiej poinformowanych klientów dla pośredników finansowych,
- skutecznie chronić klientów usług finansowych,
- rozwijać coraz bardziej efektywne metody docierania z profesjonalnym zarządzaniem ryzykiem finansowym codzienności,
- edukować finansowo stopniowo i modułowo w pełnym cyklu życia,
- zmienić nawyki finansowe w kierunku oszczędzania,
- zredukować nadmierne zadłużenie osób i gospodarstw domowych,
- zmniejszyć uzależnienie od długu i kredytów,
- poprawić jakość życia, w tym w zakresie kształcenia i opieki zdrowotnej.

Edukacja finansowa w Indiach jest rozumiana jako wiedza o koncepcjach i umiejętnościach finansowych, które przekształcają się w skuteczne metody zwiększania korzyści majątkowych (Singh 2014). Edukacja finansowa przynosi umiarkowane efekty, zwiększa popyt na profesjonalne zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności jedynie u osób z ograniczonymi kompetencjami finansowymi. Najskuteczniejszym instrumentem poprawy sytuacji są niewielkie subsydia przy otwieraniu rachunków bankowych — są one używane wiele lat po interwencji władz [Cole, Sampson, Zia 2011].

1.4. Narodowy program edukacji finansowej w Zambii

Zambia (daw. Rodezja Północna) ma rozbudowane powiązania ze Wspólnotą Narodów Brytyjskich i otrzymuje pomoc techniczną od Banku Światowego. Zgodnie z zaleceniami Banku Światowego Zambia zliberalizowała w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku rachunek kapitałowy bilansu płatniczego. W efekcie system bankowy jest kontrolowany przez kapitał zagraniczny, który nie otwierał rachunku bankowego miejscowej ludności. W 2005 r. jedynie 8% dorosłej ludności kraju miało dostęp do usług bankowych [Martinez 2006]. Podstawowym problemem Zambii jest zagwarantowanie swoim obywatelom dostępu do profesjonalnego zarządzania ich ryzykiem finansowym codzienności, zaczynając od wyboru taryfy operatora telefonu komórkowego przez nastolatków.

Kompetencje finansowe składają się z:

- wiedzy finansowej,
- umiejętności,
- zaufania,
- postaw,
- zachowań.

Ważnym elementem wiedzy finansowej obywateli Zambii jest wizja, że do 2030 r. kraj ten stanie się dobrze funkcjonującym państwem o średnim dochodzie na jednego mieszkańca w świecie. Realizacja tej wizji wymaga zwiększenia dostępu do usług finansowych z obecnych 59% do 80% w 2022 r. Przy czym 19 banków komercyjnych obsługuje jedynie 24,8% najzamożniejszej ludności kraju. Pozostałe usługi są świadczone przez pośredników finansowych, lombardy i firmy pożyczkowe.

Tabela 14. Produkty finansowe i kanały ich dystrybucji w Zambii

Produkty	Autarkia (bankowość mobilna 14%)	Przyjaciele Rodzina	Nieformalni pośrednicy (3,8 %)	NGO	Licencjonowani usługodawcy (24,8%)
oszczędności	domowe	oszczędności w rodzinie	grupy oszczędzających	kościelne kluby oszczędzania	konta bankowe, elektroniczne instrumenty
kredyty	nie dotyczy	pożyczki nieoprocentowane od przyjaciół	pożyczki firm pożyczkowych i grup oszczędzania	kredyty z tytułu kłęski żywiłowej	regulane kredyty
ubezpieczenia	oszczędności na czarną godzinę	gotówka od rodziny na pokrycie strat	fundusze pogrzebowe w/w grupie	zapomogi z tytułu kłęski żywiłowej	ubezpieczenia na życie ubezpieczenia chorobowe
transfery pieniężne	nie dotyczy	gotówkowe prezenty	pośłańcy lokalnych operatorów autobusowych	wypłaty od NGO	pieniądze elektroniczne i skrytki bankowe

Źródło: [Zambia financial diaries 2017, s. 21].

Barierami w dostępie do profesjonalnych usług finansowych w Zambii są:

- koszty oferowanych usług,
- braki w infrastrukturze kraju,
- odległość od dostawcy usługi,
- ograniczone kompetencje finansowe — słabe rozumienie oferowanych produktów.

W efekcie 80% mieszkańców kraju nie korzysta z usług finansowych licencjonowanych dostawców. Występują duże różnice w tym zakresie między miastami i wsią oraz między kobietami i mężczyznami. W tych warunkach największe nadzieje są związane z rozwojem bankowości elektronicznej.

Narodowa strategia zwiększania dostępu do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności składa się z czterech motorów i trzech stabilizatorów.

Motory to:

- rozwój sieci agentów, ATM, PoS oraz telefonii komórkowej;
- rozwój elektronicznych instrumentów finansowych;
- rozwój finansowania rolnictwa oraz SME;
- ochrona konsumenta usług finansowych i zwiększenie jego potencjału.

Do stabilizatorów takiej strategii zalicza się koordynację działań w tym zakresie łącznie w sektorze publicznym i prywatnym. Kolejnym stabilizatorem jest rozbudowa regulacji prawnej i nadzór nad świadczeniem tego typu usług. Z kolei inwestycje w infrastrukturę telekomunikacyjną i informatyczną są logicznym dopełnieniem Narodowej Strategii Zwiększania Dostępności Usług Finansowych [*Republic of Zambia National Financial Inclusion Strategy 2017–2022*, 2017].

1.5. Ewaluacja narodowych programów edukacji finansowej

Do porównania narodowych strategii edukacji finansowej wykorzystywany jest ośmiostopniowy standard ich ewaluacji [Trites, Gibney, Levesque 2013]:

1. określenie interesariuszy programu,
2. określenie celów programu, spodziewanych rezultatów oraz ich wskaźników,
3. zakreszenie zakresu edukacji,
4. zdefiniowanie sposobu pomiaru wyników, narzędzi edukacji oraz zasad nauczania,
5. uzgodnienie narzędzi ewaluacji i gromadzenie danych,
6. analiza zebranych danych,
7. publikacja wyników w formie raportu,
8. konsultacja wniosków z raportu, krytyka raportu przez interesariuszy.

Programy edukacji finansowej propagowane przez rządy, instytucje finansowe oraz organizacje pozarządowe są przydatnym instrumentem w nawigacji ludzi po złożonym i dynamicznym świecie finansów. Formalne programy edukacji finansowej są oparte na dostarczaniu wiedzy przy założeniu, że wiedza prowadzi do lepszych wyborów i poprawy zdrowia finansowego. Jest to założenie, które coraz częściej się podważa, ponieważ wiedzieć nie zawsze oznacza zrozumieć. Od wiedzy do zmiany zachowań prowadzi długa i kręta droga. Projektowanie programów edukacji finansowej wymaga:

1. szczegółowego określenia grupy docelowej pod względem cech społeczno-demograficznych, kultury ryzyka oraz apetytu na ryzyko;
2. analizy potrzeb edukacyjnych dla wybranej grupy docelowej — wtórna analiza danych pozwoli na uchwycenie nawyków finansowych, postaw wobec ryzyka oraz wiedzy z zakresu finansów;
3. precyzyjnego określenia celów programu edukacyjnego w zakresie finansowej wiedzy, umiejętności, zachowań — na przykład mądrego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności, zapobiegania nadużyciom ze strony pośredników finansowych oraz przeceniania własnych kompetencji finansowych;
4. optymalnego doboru metod i narzędzi edukacji do specyfiki grupy docelowej — muszą one:
 - uczyć przez działanie,
 - bazować na osobistym doświadczeniu,
 - być spersonifikowane,
 - ograniczać się w czasie,
 - zawierać elementy rozrywki oraz interakcji personalnych,
 - kontrolować koszty edukacji, optymalizować zachęty do udziału w programie;
5. tworzenia narzędzi edukacyjnych i programów przez ekspertów merytorycznych i metodycznych;
6. edukatorów finansowych, którzy w kontakcie z uczestnikami prezentują:
 - partnerstwo — brak paternalizmu i schlebienia wobec uczestników programu;
 - szacunek — poszanowanie godności i poglądów uczestników programów mających odmienną sytuację życiową od edukatorów;
 - uczciwość i przejrzystość — edukacja nie może być w istocie rzeczy sprzedażą produktów lub promocją instytucji finansowych;
 - odpowiedzialność za działania podejmowane pod wpływem edukatora opisywane przez jakość życia uczestnika programu;
 - poufność — zachowanie w tajemnicy zawodowej informacji mogących naruszać prywatność klienta;
7. obowiązkowej ewaluacji programu edukacyjnego, gwarantującej dobrą reputację dla programów edukacji finansowej.

Narodowy program edukacji finansowej w Polsce powinien połączyć transformację demograficzną z głębokością rynku finansowego w naszym kraju, tak aby pośrednictwo finansowe sprzyjało długowieczności i poprawie jakości życia [Simon 2002]. Ważnym elementem narodowego programu edukacji finansowej powinna być analiza kosztów i efektów tego rodzaju scentralizowanych i odgórnych działań. Koszty alternatywne edukacji oddolnej i zdecentralizowanej powinny ułatwić dobór strategii edukacji finansowej w Polsce [Cichowicz, Nowak 2017].

Europejski Nadzór nad Bankami przeprowadził w 2017 r. analizę 84 inicjatyw edukacyjnych państw członkowskich, z czego połowa to edukacja w finansach osobistych, jedna czwarta to zapoznavanie grupy docelowej z konkretnymi produktami finansowymi. Pozostałe dotyczyły kredytów konsumenckich, kredytów hipotecznych i Rachunków Rozliczeniowo-Oszczędnościowych. Podstawowym instrumentem docierania do grupy docelowej edukacji były strony internetowe, seminaria i konferencje. Dwie trzecie badanych inicjatyw edukacyjnych dotyczyło edukacji konsumentów i uczniów. Najbardziej popularne są specjalne dni oszczędzania, podczas których promuje się te lub inne inicjatywy edukacyjne. Brak jest informacji o efektywności podejmowanych działań [EBA 2018].

Pytania kontrolne

1. Jakie są cele edukacji finansowej?
2. Jak zorganizowana jest edukacja finansowa w Polsce?
3. Jak mierzyć skuteczność edukacji finansowej w Polsce?
4. Jakie zachowania finansowe seniorów wymagają korekty i racjonalizacji?

Zagadnienia do opracowania

1. Zasady opracowywania krajowych strategii edukacji finansowej wypracowane przez OECD.
2. Metody oceny efektywności edukacji finansowej w wybranych grupach ludności. Analiza przypadku zachowań finansowych seniorów w Polsce.
3. Strategia edukacji finansowej dla Polski.

Literatura zalecana

Popov A. (2017), *Evidence on Finance and Economic Growth*, „European Central Bank Working Paper”, No. 2115.

Portal edukacyjny: www.edukacja.finansowa.org.

Solarz Jan K. (2012), *Nanofinanse. Codziennosc zmienia swiat*, C.H. Beck, Warszawa.

Solarz Jan K. (2012), *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, Studia i Monografie SAN, Nr 37.

Część II

Formalna i nieformalna edukacja finansowa
różnorodności pokoleń (Jan K. Solarz)

2.1. Edukacja finansowa w perspektywie pokoleń

W okresie ostatnich 150 lat przewidywana długość życia Europejczyka podwoiła się. Każda dekada przynosiła wydłużenie wieku przeciętnego mieszkańca Starego Kontynentu o 2–2,5 roku. Oznacza to, że pojawił się nieznany w historii ludzkości wyż 80-latków. Liczba żyjących równocześnie pokoleń zwiększyła się do czterech [*Apocalyptic demography?* 2007]. W biologii ‘pokolenie’ to wszyscy potomkowie pary rodzicielskiej lub większej grupy osobników, którzy w jednakowym stopniu wywodzą się od nich. W genealogii pokoleniem nazywa się krewnych w tym samym stopniu od wspólnego przodka (jedno pokolenie obejmuje wszystkich kuzynów), a szerzej też grupę osób wchodzących w wiek rozrodzcy.

Młodość czy starość to nie ściśle zdefiniowane stany fizjologiczne lub hormonalne, to elementy kultury, jedne z instytucji społecznych. Każda jednostka należy do jakiegoś pokolenia. Przez pokolenie rozumiemy osoby młode, dojrzałe i starsze, które łączy wspólnota jednego, pełnego cyklu życia. Z jednej strony może być ono traktowane jako swoista infrastruktura, w jakiej kształtują się jej nawyki i role społeczne, z drugiej jako instytucja przymusu warunkująca oczekiwane przez rówieśników zachowania. Tabela 15 pokazuje, jak zmienia się wiek i waga elementów tworzących biografię poszczególnych członków danego pokolenia.

Na podstawie kluczowych wydarzeń w życiu człowieka tworzy się kohorty — statystyczne grupy ludzi, którzy w tym samym czasie i miejscu doświadczają tego samego kluczowego wydarzenia swojego życia. Pewna liczba kohort łączy się w pokolenie. Dla pokolenia kluczowe są lata socjalizacji i kształtowania swojej osobowości. Najwcześniejsze 15–25 lat życia formułuje poszczególne pokolenia [Brzezińska 2014].

Tabela 15. Wiek i elementy oceny biografii wybranych pokoleń Polek i Szwajcerek

Biografia	Szwajcarki (40–55)	Polki (65–75)	Polki (25–35)	Ocena (65–75)	Ocena (25–35)
opuszczenie domu rodzinnego	20,6 (3,4)	22,4 (5,7)	22,7 (4,1)	3,8	3,7
podjęcie pierwszej pracy	19,8 (3,2)	18,9 (3,6)	20,8 (2,5)	3,9	3,8
pierwsza miłość	18,4 (3,3)	17,4 (3,7)	16,7 (3,6)	4,5	4,2
małżeństwo	25,0 (4,6)	21,2 (2,6)	27,4 (4,2)	3,8	3,8
narodziny pierwszego dziecka	27,8 (4,9)	22,6 (2,9)	27,7 (4,2)	4,2	4,1
narodziny kolejnego dziecka	29,7 (4,2)	24,7 (2,7)	27,8 (3,1)	4,1	3,8
opuszczenie domu przez pierwsze dziecko	45,7 (4,2)	42,1 (11,9)	45,2 (11,5)	3,5	3,4
opuszczenie domu przez ostatnie dziecko	48,9 (4,2)	47,9 (11,9)	50,5 (12,5)	3,5	3,3
rozwód	36,1 (8,2)	49,0 (24,9)	41,4 (13,8)	3,2	2,1
zostanie babcią	47,8 (4,6)	48,6 (5,8)	53,9 (5,9)	4,4	3,9
opieka nad rodzicami	41,9 (10,8)	47,7 (10,2)	47,3 (12,2)	3,3	3,2
śmierć rodzica	matki 37,3 (12) ojca 35,6 (11,6)	45,9 (16,2)	47,3 (12,2)	1,4	1,5
emerytura	62,7 (6,6)	57,9 (4,0)	65,1 (4,5)	3,8	3,0
bycie starym	75,8 (6,8)	72,3 (8,9)	71,1 (12,5)	2,6	2,5

Ocena wydarzeń w życiu kobiety była dokonywana na skali od 1 do 5 — od najmniej do najbardziej korzystnego wydarzenia.

Źródło: [Błachnio i in. 2017, s. 65].

Badania kohort od 1979 r. do 1997 r. wykazały, że w Stanach Zjednoczonych przecenia się realną stopę zwrotu w wysokości dochodów z pracy najmniej płynące z wydłużania edukacji szkolnej. Przy czym zróżnicowanie wewnątrz kohort typów edukacji jest większe niż między kohortami. W praktyce płaci się za widzialne i niewidzialne umiejętności, a nie dyplomy [Ashworth i in. 2017].

Kluczową kategorią biografii człowieka jest też przynależność pokoleniowa. Na podstawie daty urodzenia oraz tożsamości wydzielono we współczesnych społeczeństwach następujące generacje:

w Wielkiej Brytanii:

- Wielkie pokolenie (1911–1925) — weszli w II wojnę światową jako dorośli,
- Milcząca generacja (1926–1945) — byli dziećmi lub nastolatkami w momencie wybuchu II wojny;

w Polsce:

- Tradycyjna (1918–1944),
- Baby boomers (1945–1968),
- X (JPiI) (1969–1989),
- Millenijna (1990–2012).

Każda z analitycznie wydzielonych generacji przeżyła swój wstrząs, który ją ukształtował. Dla Wielkiej Brytanii momentem przełomowym był Wielki Kryzys lat 1925–1933. Dla Polskiej generacji tradycyjnej przedwojennej była to druga wojna światowa. Dla przedstawicieli wyżu powojennego, to wstrząs kulturowy. Pokolenie X to „wstrząs informacyjny” wynikający z rosnącego znaczenia kapitału ludzkiego i kapitału wiedzy. Generacja Milenijna została scementowana przez „wstrząs ekonomiczny”, globalizację i upadek muru Berlińskiego [Wątroba 2017, s. 33].

Tabela 16. Tożsamość pokoleniowa

Generacja	Typ tożsamości
Tradycyjna	wiara w instytucje i autorytety ukształtowała silną, homogeniczną tożsamość pokoleniową
Baby boomers	duże ambicje i vitalność społeczna, wręcz buta czy pycha ukształtowały ich silną, homogeniczną, chociaż opartą na indywidualizmie tożsamość pokoleniową
X	sceptycyzm, awersja do polityki oraz obawy o kontynuację postępu uświadomiły im brak własnej tożsamości pokoleniowej; są generacją heterogeniczną
Millenijna	ich tożsamość pokoleniowa jest płynna, hybrydowa; ulega ona nieustannej transformacji w obcowaniu z wieloma kontekstami kulturowymi i wieloma światami aksjomatycznymi

Źródło: [Wątroba 2017, s. 136].

Pierwotnie pojęcie generacji rozumianej jako kohorta statystyczna odnoszono do wieku uzyskania fizycznej i społecznej zdolności do reprodukcji. Pomocnicze kryterium stanowił wiek, w którym kobiety rodziły swoje pierwsze dziecko. Ten wiek się systematycznie wydłuża i zbliża obecnie do lat 27. Mediana wieku pierwiastki wydłużyła się z 24 lat przed dziesięciu laty do 27 lat [Stańczak, Stelmach, Urbanowicz 2016]. Stąd między innymi przyjmowany przez statystyków rozstęp między pokoleniami to 25 lat.

W praktyce decydujące znaczenie ma moment, w którym dorosłe dzieci opuszczają na stałe dom rodzinny. Z jednej strony jest to chwila, z którą sporadyczne stosunki seksualne zamieniają się w trwałe pożycie, z drugiej jest to oferta rynku pracy, która odpowiada w satysfakcjonującym stopniu oczekiwaniom [Dolgova, Mitrafanova 2015].

Współcześnie pojęcie 'pokolenia' można odnosić do czasu niezbędnego do zmiany kluczowych nawyków danej generacji ludzi. „Czas jest nawykiem społeczeństw, który wyraża nawykową stronę ludzkiej natury” [Bucholc 2017, s. 15]. Do jej opisu wykorzystuje się pojęcie 'habitusu' lub 'struktury osobowości społecznej' danej osoby. Kluczowe nawyki jednostek zmieniają się wolno. Ich zmianę możemy wiązać ze sztafetą pokoleń.

Sztafeta pokoleń to koncepcja, według której poszczególne generacje harmonijnie współpracują z sobą na rzecz reprodukcji rozszerzonej ludzkości. W tym procesie pojawiają się wzajemne pretensje [Wątroba 2017, s. 37]:

- Tradycjoniści przejawiali pokoleniową zawiść o lepsze życie młodszych;
- Baby boomers są przekonani, że należy im się uprzywilejowana pozycja w społeczeństwie na każdym etapie ich życia;
- Pokolenie X, chodzących z kluczem na szyi, ma pretensje do rodziców, że nie otaczali ich należyłą opieką w dzieciństwie;
- Millenialni winią starsze pokolenia za ich współczesne nieszczęścia.

Przedmiotem szczególnie ostrego konfliktu międzypokoleniowego są oczekiwania rodziców wobec dzieci na temat opieki na starość. Tradycjoniści oczekiwali od dzieci wdzięczności oraz pomocy w przypadku choroby, w zamian do wielopokoleniowej rodziny wnosili swoje emerytury. Uważali, że ich przywilejem jest obdarowywanie wnuków zaoszczędzonymi środkami czy posiadanymi nieruchomościami. Baby boomers żądają pomocy dzieci w zaawansowanej starości, ale sami liczą wyłącznie na siebie, chcą być samodzielni i aktywni towarzysko. W ich starości nie ma miejsca na niedołętność i uzależnienie od pielęgnacji przez dzieci.

Nawyki poszczególnych pokoleń w stosunku do opieki nad ich wiekowymi rodzicami były krańcowo różne. Tradycjoniści uważali, że potencjalni spadkobiercy mają się zajmować zniedołętniałymi rodzicami. Baby boomers przesuwają pielęgnację niesamodzielnych rodziców na system opieki zdrowotnej lub opłaconą profesjonalną opiekę pielęgniarzką. Pokolenie X jeszcze nie ujawniło swoich preferencji, stara się dystan-

sować wobec tego typu zobowiązań. Millennialni nie myślą o starości swoich rodziców, wykazują większą empatię w tym zakresie niż pokolenie X.

Problematyka transferów międzypokoleniowych ma bogatą literaturę przedmiotu. Dyskurs na ten temat układa się w dwie konkurujące z sobą narracje. Pierwsza to obrót darami, powinność pokoleń wstępujących wobec pokoleń zstępujących. Druga to próba określenia, czy dane pokolenie jest netto beneficjentem, czy płatnikiem w przepływach międzypokoleniowych.

Perspektywa losów każdego z członków ludzkości wnosi do nauki o finansach nowy krąg pytań poznawczych i praktycznych. Wyjściowe zagadnienie dotyczy tego, czy pokolenia różnią się nawykami w zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności? Jeśli tak, to w jakim kierunku się transformują te nawyki? Czy zmiany nawyków w sposobie korzystania z pośredników finansowych układają się we wspólne ich trajektorie? Jakie wydarzenia losowe stanowią zwrotnice w losach współcześnie żyjących pokoleń? Co należy uznać za punkty zwrotne w biografiach finansowych poszczególnych generacji? Jak z sobą współgra czas życia człowieka i czas historyczny?

Biografie finansowe dostarczają nam wiedzy o tym, jak przestrzegane są zasady równości wewnątrz- i międzypokoleniowej w krajach, które gromadzą dane na ten temat. Równość w relacjach wewnątrz i pomiędzy pokoleniami to stały element wyborczych kampanii politycznych. Rzadko kiedy jest przedmiotem naukowej refleksji. Część z nich dotyczy psychologii rozwojowej, część teoretycznych podstaw pracy pracowników socjalnych. Trzon stanowią publikacje o koncentracji bogactwa bez względu na wiek jego posiadaczy.

Trudność sprawia ustalenie, o jakiej równości chcemy mówić? Czy o rachunku tego, co dane pokolenie wpłaciło do wspólnej kasy i co z niej jemu wypłacono? Czy o szacunku należnemu tym, którzy stworzyli podwaliny pod obecny dobrobyt? Czy ponownie chcemy mówić o polaryzacji dochodowej, która może, ale nie musi być związana z wiekiem?

Współcześnie jesteśmy gotowi mówić o równości szans i braku dyskryminacji ze względu na wiek oraz przynależności do takiego, a nie innego pokolenia. Dużo miejsca w dyskursie społecznym poświęca się prawom jeszcze nienarodzonych ludzi. Oni mają prawo do zachowania środowiska naturalnego w stanie nie gorszym, niż je obejmują, gdy się urodzą.

Dramatyczne zmiany demograficzne oraz konsumeryzm skłaniają do mówienia o równości pokoleń ze względu na wielokierunkowe transfery finansowe. Każde pokolenie ma prawo do życia na swój rachunek, bez spłacania długów poprzedników i zadłużania gospodarstwa narodowego na poczet przyszłych pokoleń. Biografie finansowe ludzi są zatem z sobą ściśle powiązane, są od siebie uzależnione.

Według prawie wszystkich dostępnych badań pokolenie milenialsów — młodych ludzi, którzy dopiero wchodzą na rynek pracy, stając wobec wyzwania samodzielnej dorosłości oraz niepewności nieodzwrotnie łączącej się z poszukiwaniem przyzwoitej, satysfakcjonującej, gratyfikującej i cieszącej się uznaniem pozycji społecznej — jest pierwszym powojennym pokoleniem, które raczej otwarcie boi się utraty pozycji społecznej osiągniętej przez ich rodziców, niż ma nadzieję na jej poprawę; większość milenialsów przewiduje, że przyszłość przyniesie im pogorszenie warunków życia, zamiast otworzyć drogę do stopniowej ich poprawy; poprawy, która wytyczała wznoszącą się trajektorię życia ich rodzicom, którzy z kolei uczyli swoje dzieci, by spodziewali się tego samego i na to właśnie pracowali. [Bauman 2018, s. 102]

Równość pokoleniowa ludzi w skali globalnej wymaga świadomych działań na jej rzecz. Wpisują się one w dwa skrajne modele. Jeden to model, w którym rodzina określa, co jest, a co nie jest sprawiedliwe. Wówczas sprawiedliwość wewnątrz- i międzypokoleniowa stanowią sprawę prywatną, której koszty zewnętrzne w postaci bezdomności i przechowywania seniorów w szpitalach płać podatnicy rezydenci. Drugi model to redystrybucja dochodów i transfery międzypokoleniowe za pośrednictwem państwa opiekuńczego. Model ten przegrywa w konkurencji o Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne. W praktyce dochodzi do mieszaniny prywatnego i publicznego radzenia sobie z nieuchronnym upływem czasu biologicznego.

Skala migracji zarobkowej na świecie, skala finansowych transferów transgranicznych powoduje, że coraz trudniej jest uznać sprawę równości międzypokoleniowej za sprawę wyłącznie prywatną. Nacjonalizm gospodarczy wręcz zachęca, aby inaczej się troszczyć o własnych i cudzych obywateli, nie poczuwać się do ogólno ludzkiej solidarności. Wydłużenie wieku emerytalnego w sposób naturalny skłania do uznania równości wewnątrz- i międzypokoleniowej za sprawę państwową. To państwo w imieniu jednego pokolenia powinno troszczyć się o uczestników innego pokolenia. Trudno jest jednak ustalić jedną, jedynie słuszną trajektorię życia danego pokolenia. Cykl rodziny nie jest już pewną busolą do poruszania się w czasoprzestrzeni życia biologicznego. Trajektorie życiowe są coraz bardziej odmienne i wymagają bardzo zindywidualizowanego podejścia do decyzji o publicznych i prywatnych transferach. W praktyce społecznej faktyczna równość międzypokoleniowa jest wypadkową działania dwóch instytucji: rodziny i państwa.

Na **biografię finansową** składają się [Hutchison 2007]:

- tożsamość i przynależność do określonego pokolenia,
- wspólnota losu tego pokolenia,
- zmiany w dobrostanie pokolenia,
- wydarzenie losowe dotyczące konkretnej osoby,
- punkty zwrotne w biografii finansowej.

Biografia finansowa opisuje, jak z biegiem lat zmieniają się transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe oraz ulega transformacji codzienność od urodzin do zgonu, kształtując wspólnotę losu pokoleń.

Pokolenie to rozmyta kategoria pojęciowa obejmująca osoby żyjące tu i teraz. Mające poczucie, kto był ich poprzednikiem i kto będzie ich następcą. Pokolenie może być zbiorem, gdy nie ma poczucia wspólnej tożsamości, lub społecznością, gdy łączy je wspólnota losu i interesów w tej samej czasoprzestrzeni i kulturze.

Pokolenia przechodzą **transformację** od społeczeństwa rolniczego do społeczeństwa odgórnego industrializacji oraz do społeczeństwa usług. **Transformacja** wiąże pokolenie z jego bazą wytwórczą, podstawą bytowania. Transformacja obejmuje status społeczny oraz pełnione role społeczne. Odmienność życia poszczególnych członków pokolenia opisują **trajektorie** jego rozwoju zawodowego oraz sytuacji rodzinnej. Jedną z powszechnych trajektorii pokolenia PRL była służba wojskowa oraz praca w budownictwie. W ten sposób masowo uzupełniano brak nawyków przemysłowych w tym pokoleniu. Droga do dobrej jakości życia wymaga licznych transformacji, aby skutecznie dostosować się do szybko zmieniających się warunków bytowania.

Typowa trajektoria losów pokolenia PRL obejmowała obowiązkowe nakazy pracy po zakończeniu studiów wyższych, wcześniejsze rodzicielstwo niż wprowadzenie się do oddzielnego mieszkania. Pokolenie RP do typowej trajektorii losów dopisuje bezrobocie po zakończeniu pierwszego, drugiego lub nawet trzeciego szczebla nauki w szkole wyższej. Okresy bez pracy w wieku zdolności produkcyjnej są równie nieuchronne jak przedłużone przechodzenie na emeryturę [Anxo, Bosch, Rubery 2010].

Wydarzenia losowe to nic innego jak cykl życia rodziny, który zakłócają choroby i brak pracy lub śmierć członka rodziny. Wydarzenia losowe wymagają elastycznej reakcji i często deformują bardziej masowe procesy transformacji międzypokoleniowej. Wydarzenia losowe często uruchamiają transfery finansowe wewnątrz danego pokolenia. Utrata zdrowia osoby bliskiej powoduje natychmiastowy wzrost konsumpcji usług medycznych u współmałżonka i dorosłych dzieci. Utrata zdrowia przestaje być wydarzeniem zewnętrznym, staje się „własnym” ryzykiem [Fadlon, Laibson 2017].

Dla dorosłych ważnym wydarzeniem o charakterze losowym jest rozwód. Badania wykazują, że dwa lata po rozwodzie kobiety dochodzą do wyników inwestycyjnych na rynkach finansowych sprzed momentu rozwodu. Ich byli mężowie osiągają w tym czasie znacznie gorsze rezultaty [Grant i in. 2014]. Dla seniorów typowe wydarzenia losowe to gwałtowne pogorszenie zdrowia, śmierć współmałżonka, umieszczenie w domu starców [Cavalli, Bickel, D'Epina 2007].

Punkty zwrotne dla danego pokolenia mogą się stać ośrodkiem jego tożsamości, np. pokolenie Powstania Warszawskiego, pokolenie października 1956, marca 1968,

pokolenie Jana Pawła II. Zmiana drogi do lepszego życia jest wynikiem świadomego wyboru, aktywnej postawy wobec czasu historycznego.

Przy całej umowności pojęć wykorzystywanych w perspektywie cyklu życia na zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności zaproponowana w tabeli 17 siatka pojęciowa umożliwia opisanie transferów wewnątrz- i międzypokoleniowych.

Tabela 17. Transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe w perspektywie biografii finansowej

Logika biografii finansowej	Transfery wewnątrzpokoleniowe	Transfery międzypokoleniowe
pokolenie	dzielenie się pracą	nieruchomości mieszkalne
transformacja	rodziny jednopokoleniowe	rodziny wielopokoleniowe
trajektoria	kapitał wiedzy	infrastruktura dla seniorów
wydarzenie losowe	ubezpieczenia samopomocowe	polisy ubezpieczeniowe
punkty zwrotne	dzielnica	przecena kapitału społecznego

Źródło: opracowanie własne.

Badania nad transferami wewnątrz- i międzypokoleniowymi wykazują, że w wielu krajach o wysokim PKB na głowę mieszkańca, po istotnej poprawie dobrobytu całych generacji w XX wieku, w XXI wieku pojawia się tendencja do obniżania dochodów z pracy, pogarszania się relacji między wynagrodzeniami a ceną mieszkań. To obiektywne i subiektywne pogorszenie się perspektyw na dalszy awans pokoleniowy wpływa na preferencje wyborcze młodzieży (18–24 lata).

W Polsce w 2016 r. na pytanie, w jakim stopniu, jeśli w ogóle, młode pokolenie będzie miało lepsze życie w porównaniu do ich rodziców, 42% ankietowanych odpowiedziało pozytywnie, a 37% negatywnie. Narasta napięcie wokół szans życiowych nowych pokoleń w warunkach współżycia czterech z nich [Rahman, Tomlinson 2018, s. 10].

Papierkiem lakmusowym na identyfikację pokoleniową jest podział na outsiderów i insiderów, a więc „obcych” i „swoich”. Popłatne zawody zamykają się i tworzą wokół siebie otoczkę na umowach śmieciowych. Papierkiem lakmusowym na skalę i kierunek transferów międzypokoleniowych jest dziedziczenie nieruchomości mieszkalnych. Zgodnie z tradycją powinny one być wolne dla spadkobierców. Oferta odwróconych kredytów hipotecznych oraz umów o dożywocie ujawniła prawdziwą skalę konfliktów międzypokoleniowych w Polsce. Nie udzielono żadnego odwróconego kredytu hipotecznego. Presja na zachowanie „ojcowizny” okazała się bardzo skuteczna.

Osią konfliktów wewnątrz pokoleniowych jest podział strumienia dochodów na oszczędzanie i bieżącą konsumpcję. Oszczędności służą do utworzenia zasobu, z którego można czerpać środki finansowe w dalszej fazie cyklu życia. Głównie dotyczy to oszczędności profilaktycznych, związanych z oczekiwanym spadkiem bieżących dochodów. Skłonność do oszczędzania celowego wspierają różnego rodzaju innowacje finansowe i ulgi podatkowe. Nawyki oszczędnościowe pokazują, że właściciele mieszkaniowych nieruchomości mają tendencję do niższej *ex ante* stopy oszczędzania niż osoby zaspakajające swoje potrzeby mieszkaniowe drogą najmu. Oszczędzanie *ex post* między obu modelami oszczędzania jest mniej więcej jednakowe [Lersch 2014].

Jednym z ważnych mechanizmów transformacji międzypokoleniowej jest zanik rodzin wielopokoleniowych na rzecz jedno- lub dwupokoleniowych, rodziny elementarnej. Rodziny wielopokoleniowe solidarnie ponosiły koszty zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych i były odpowiedzią na drapieżny kapitalizm. Dominacja rodzin jedno- i dwupokoleniowych powoduje wzrost zapotrzebowania na pracę kobiet w wieku 50–59 lat, które łączą wykonywanie zawodu z opieką nad najmłodszymi i najstarszymi członkami rodziny. Nacisk z obu stron sztafety pokoleń powoduje zakłócenie równowagi między pokoleniami, próba wtłoczenia radykalnych zmian demograficznych w nawyki codzienności rodzin nie daje oczekiwanych wyników. Niezbędna jest aktywna polityka senioralna państwa [Kuenemund 2006].

Współcześnie, obok gromadzenia kapitału wiedzy, pojawia się troska o budowę infrastruktury dla seniorów. Starzenie się społeczeństwa traktuje się jako sposobność do rozwoju społecznego i gospodarczego. Równość międzypokoleniowa otwiera nowe perspektywy wykorzystania luki sprawności fizycznej seniorów. Seniorzy są sprawni inaczej [Cox, Henderson, Baker 2014].

Wyparcie samopomocy ubezpieczeniowej przez komercyjne ubezpieczenia powoduje wzrost wrażliwości gospodarstw domowych na niekorzystne wydarzenia losowe: śmierć bliskich, chorobę, utratę pracy, rozwód itp. Niedorozwój oferty ubezpieczeniowej w Polsce powoduje, że w obliczu niekorzystnych wydarzeń losowych pozostajemy sami. Tym bardziej że w Polsce mniejszy procent małżeństw ma aktualnie dzieci (40%). Z badania Instytutu Statystyki i Demografii SGH wynika, że wśród kobiet urodzonych około 1970 r. nieco ponad 16% nie zostało matkami. W krajach Europy Zachodniej ok. jednej czwartej kobiet nigdy nie decyduje się na dzieci.

Punktem zwrotnym w biografiach finansowych stają się narodziny trzeciego dziecka. W naszych realiach fakt ten często prowadzi do ubóstwa rodziców. Polityka prorodzinna powinna skoncentrować się na zachętach do podjęcia decyzji na rzecz narodzin trzeciego dziecka w rodzinie [Solarz 2012a]. Dziecko to pojawi się w warunkach, kiedy więcej kobiet pracuje, a ojcowie angażują się w opiekę nad dziećmi. Program 500 plus ma przynieść pozytywne zmiany w tym zakresie. Liczba urodzeń zależy od tego, ile jest

kobiet w wieku prokreacyjnym i jak często rodzą. Obecnie jest to 1,45, podczas gdy dla zapewnienia zastępowalności pokoleń potrzebny jest wskaźnik 2,1.

Równie zasadnicze znaczenie ma zerwanie umowy międzypokoleniowej dotyczącej ochrony ludzi znajdujących się na początku i na końcu drogi życia. Jeśli dostęp do profesjonalnych i wartościowych procedur medycznych zależy od poziomu dochodów osobistych potencjalnych pacjentów, to takie rozwiązania utrudniają ochronę poczętego życia oraz utrudniają funkcjonowanie seniorów pozbawionych zdolności do samodzielnego bytowania [Komp, Tilburg 2010].

Sieć transferów wewnątrz danego pokolenia oraz pomiędzy sąsiadującymi z sobą pokoleniami powinna być rozpatrywana łącznie. Nie można stawiać znaku równości między przepływami wewnątrz rodziny czasu i środków, a przepływami wewnątrz pokolenia. Czynnikiem różnicującym te strumienie czasu i pieniędzy jest dostęp do pracy zarobkowej. Podobnie nie można uznawać za tożsame obciążeń podatkowych z transferami międzypokoleniowymi. Niezbędne jest całościowe spojrzenie na sieć więzi finansowych między małżonkami, rodzeństwem oraz dziećmi.

Źródło holistycznego ujęcia stanowi logika relacji między podstawowymi instytucjami obsługującymi dane pokolenie. Zakłada ona wielopoziomowy ład instytucjonalny oraz heterogeniczną strukturę instytucji. Tabela 18 przedstawia wybrane konsekwencje zastosowania koncepcji logiki instytucjonalnej do analizy biografii finansowych.

Tabela 18. Logika instytucjonalna biografii finansowych

Kluczowe instytucje społeczne	Transfery wewnątrzpokoleniowe	Transfery międzypokoleniowe
zaufanie	dary	odwrócony kredyt hipoteczny
rynek kapitałowy	gospodarka deficytu	gospodarka nadmiaru
państwo	opiekuńcze	arbiter równości międzypokoleniowej
rodzina	węzeł sieci społecznych	związki partnerskie
religia	nawyki charytatywne	obowiązek solidarności międzypokoleniowej
codziennosc	transfery migrantów	opieka nad seniorami

Źródło: opracowanie własne.

Zaufanie jest zakładem podejmowanym na temat niepewnych, przyszłych działań innych ludzi. Proces globalizacji podważa lub osłabia wszystkie czynniki sprzyjające wytwarzaniu się silnego i rozpowszechnionego zaufania społecznego: utrudnia kalkulację, ocenę wiarygodności osób, ról społecznych, organizacji i instytucji oraz przeszkadza wytwarzaniu się „klimatu zaufania”, **kultury zaufania** [Sztompka 2009, s. 382].

Zaufanie jest wynikiem długotrwałego procesu zdobywania doświadczeń w kontaktach z innymi ludźmi i organizacjami. Zaufanie tworzy ramy, w których podejmowane są decyzje finansowe [McDonough, Calderone 2010].

Utrata zaufania prowadzi do radykalnego zmniejszenia apetytu na ryzyko. Osoby, których rodzice stracili na inwestycjach w akcje upadłych banków, redukują udział akcji w ich portfelu o 9 punktów procentowych. Osoby, które słyszały o takim przypadku w ich rodzinie — już jedynie o 1 punkt procentowy. Raz można ponieść straty, ponownie to już wyraz niefrasobliwości [Andersen, Hanspal, Nielsen 2017].

Każdorazowo konfiguracja kluczowych instytucji tworzy niepowtarzalny kontekst instytucjonalny biografii finansowej. W warunkach gospodarki deficytu samopomoc sąsiedzka łagodziła braki towarowe na rynku. W warunkach gospodarki nadmiaru — nepotyzm łagodzi bariery dostępu do rynku pracy.

W Polsce centralne miejsce w sieci kluczowych instytucji zajmuje rodzina. Jeśli komuś się ufa, to właśnie członkom własnej rodziny. Doświadczenia wyniesione z wczesnego dzieciństwa odgrywają dużą rolę na późniejszych stadiach życia. Pokolenie międzywojenne zapamiętało masowe upadłości prywatnych banków i uznało, że można ufać jedynie bankom państwowym. Rola transferów wewnątrzpokoleniowych w rodzinie ujawnia się w okresach trudnych, np. stanu wojennego, transformacji ustrojowej. Mówimy o tym, że wystąpiły transfery międzypokoleniowe, jeżeli jakieś pokolenie konsumuje więcej lub mniej, niż wynosi całociowy dochód z pracy w okresie jego aktywności zawodowej [Michoń 2012].

Cykl życia rodziny organizuje codzienność Polaków:

1. Początek rodziny (bezdietne pary w związku do 7 lat)
2. Pojawienie się dzieci (najstarsze dziecko w wieku do 3 lat)
3. Rodzina z dziećmi przedszkolnymi (najstarsze dziecko w wieku 3–6 lat)
4. Rodzina z dziećmi w wieku szkolnym (najstarsze dziecko w wieku 7–12 lat)
5. Rodzina z nastolatkami (najstarsze dziecko w wieku 13–17 lat)
6. Rodzina z dorosłymi dziećmi (najstarsze dziecko w wieku 18–24 lata)
7. Rodzina kurcząca się (najstarsze dziecko wyprowadziło się, inne zostały w domu)
8. Rodzina z dorosłymi dziećmi w wieku powyżej 24 lat (wszystkie w domu)
9. Puste gniazdo (od wyprowadzenia się ostatniego dziecka do śmierci partnera).

Współczesna rodzina, jakkolwiek byśmy ją zdefiniowali, przestaje być płaszczyzną integracji działań jednostek, podporządkowując je nadrzędnemu celowi, jakim kiedyś było dobro tej grupy. To raczej dobro jednostek staje się warunkiem trwania rodziny i to od realizacji owego dobra, rozumianego przede wszystkim jako emocjonalne samospełnienie, zależy ich identyfikowanie się już nie tyle z rodziną jako całością, ile z poszczególnymi jej członkami. Z podtrzymywania trwania rodziny jednostki przestają też czerpać poczucie sensu dla swego życia. „Poświęcenie się dla dobra rodziny” jest traktowane raczej jako objaw braku asertywności niż dowód dojrzałości i odpowiedzialności jednostki [Marody 2014, s. 145].

Do szczęśliwego życia Polacy potrzebują czynników uporządkowanych według procentu wskazań w Diagnozie Społecznej [Czapiński 2017, s. 187]:

1. zdrowie (65)
2. udane małżeństwo (50)
3. dzieci (46)
4. praca (32)
5. pieniądze (29)
6. bóg (13)
7. przyjaciele (11)
8. uczciwość (9)
9. pogoda ducha (9)
10. życzliwość i szacunek otoczenia (7)
11. wykształcenie (6)
12. silny charakter (6)
13. wolność (5).

Każde pokolenie ma swój własny koszyk czynników tworzących dobrostan. Na perspektywę międzypokoleniową dobrostanu składa się pięć elementów [Verd, Lopez 2011]:

1. Czas i przestrzeń. Pokolenia są zakorzenione w określonym czasie historycznym oraz w terytorialnie zakreślonej kulturze.
2. Przeplatanie się losów. Wspólne doświadczenia są rezultatem odtwarzania się struktur społecznych.
3. Nawyki podejmowania decyzji. Ramy, w których dokonuje się wyborów nielosowych, są powiązane z warunkami bytowania.
4. Sekwencja czasowa. Te same wydarzenia mają różne następstwa na odmiennych stadiach życia.
5. Świadomość sztafety pokoleń. Wszyscy jesteśmy uczestnikami procesu wiecznej wymiany pokoleń.

Współczesne ujęcie sztafety pokoleń to proces, w którym ograniczone zasoby odziedziczone po przodkach ulegają przekształceniu w endogeniczny potencjał rozwojowy gwarantujący równość szans życiowych wszystkim pokoleniom. W naukach społecznych ukształtowały się trzy podejścia do opisu relacji międzygeneracyjnych [Piachaud, Macnicol, Lewis 2009]:

- po pierwsze — każda kolejna generacja jest, średnio rzecz biorąc, bogatsza, zdrowsza, lepiej wykształcona, żyjąca w lepszych warunkach mieszkaniowych. Liczy więc na dalszą poprawę jej warunków bytowych, co oczywiście napotyka na „granice wzrostu”;
- po drugie — państwo opiekuńcze jest dla seniorów, zejście ze świata pochłania bardzo znaczne środki prywatne i publiczne, 80% kosztów opieki zdrowotnej pochłania sześć pierwszych i trzy ostatnie lata życia człowieka;
- po trzecie — niektóre generacje czerpią nieproporcjonalnie dużo ze środków publicznych na swoją egzystencję, np. „bananowa młodzież” lub „baby boom”.

Od 2016 r. Fundacja Rozwiązanie publikuje serię z badań poświęconych relacjom międzypokoleniowym w Wielkiej Brytanii. Odnotowuje się, że niekorzystne tendencje w zakresie rynku pracy i rynku mieszkaniowego dają się zaobserwować na długo przed Wielką Recesją. To, czego doświadcza młode pokolenie XXI wieku, jest znacznie gorsze od tego, czego ono oczekiwało oraz od tego, jak żyli jego poprzednicy [Rahman, Tomlinson 2018]. Obecni 30-latkowie mają o połowę mniejszą szansę na własne mieszkanie, niż mieli je ich rówieśnicy w pokolenia baby boomers [Corlett, Judge 2017]. Potwierdzeniem tego stanu rzeczy jest wyliczenie, że pokolenie baby boomers zarobiło od 16 do 64 roku życia łącznie 740 tys. funtów szterlingów w cenach bieżących. Pokolenie X zarobi najprawdopodobniej 835 tys. funtów szterlingów. Urodzeni w połowie ubiegłego wieku są uprzywilejowani w porównaniu do ich rówieśników z innych pokoleń [D’Arcy, Gardiner 2017]. Millennialni mają zarobić 890 tys. funtów szterlingów. Pesymiści sądzą, że to pokolenie będzie pierwszym, które zarobi mniej niż jego poprzednicy i uzyska 825 tys. funtów szterlingów dochodu z pracy w pełnym cyklu życia [Gardiner 2016].

Perspektywa 100 lat życia powinna skłaniać do dłuższej edukacji, posiadania większej liczby dzieci, pozostawania aktywnym zawodowo do 80 roku życia [Finch 2017]. Społecznie odpowiedzialni pracodawcy muszą dawać jasny sygnał, że cenią sobie pracę zawodową seniorów [Thomson 2018].

Postulat zapewnienia równości międzypokoleniowej pojawił się, gdy solidarność międzypokoleniowa systemu ze zdefiniowanym świadczeniem emerytalnym została zastąpiona przez system kapitałowy oparty na zdefiniowanej składce. Nowy system emerytalny złożony z trzech filarów operował pojęciem równości międzypokoleniowej zamiast tradycyjnego pojęcia solidarności międzypokoleniowej.

Tabela 19 przedstawia podstawowe sposoby rozumienia równości międzypokoleniowej oraz ich następstwa dla struktury poszczególnych elementów biografii finansowych.

Tabela 19. Równość wewnątrz- i międzypokoleniowa w perspektywie biografii finansowej

Wymiary równości	Równość wewnątrzpokoleniowa	Równość międzypokoleniowa
równy szacunek	walka z wykluczeniem	dług potencjalny
równe możliwości	dostępność do wykształcenia	samopodtrzymujący się wzrost gospodarczy
równy poziom życia	dostępność ochrony życia	konstrukcja system emerytalnego
respektowanie praw jeszcze nienarodzonych ludzi	ochrona środowiska naturalnego	fundusze dziedzictwa narodowego
transfery finansowe	publiczne i prywatne transfery finansowe	równość obciążeń finansowych pokoleń

Źródło: opracowanie własne.

Kategoria długu potencjalnego przykuwa uwagę do podziału PKB na część przeznaczoną dla pracujących i niepracujących. Do tego celu wykorzystuje się modele gospodarki w ujęciu nakładających się pokoleń: młodzieży, pracujących i emerytów. Dług potencjalny obejmuje wówczas zobowiązania wynikające z wypłacania publicznych emerytur. Milcząco zakłada się, że transfer z jednego pokolenia do drugiego jest nieetyczny i stanowi zaprzeczenie równości międzypokoleniowej. Jeśli pokolenia nie walczą ze sobą, to znaczy, że między nimi jest równość międzypokoleniowa. Równość międzypokoleniowa to [Rydell 2005]:

- alokacja świadczeń społecznych między pokoleniami;
- oczekiwanie, że świadczenia emerytalne kolejnych pokoleń nie będą niższe od tych dla poprzedników;
- równomierne obłożenie państwa kosztami opieki społecznej;
- równość majątkowa i dochodowa pokoleń w momencie spadkodawstwa.

W praktyce sprawiedliwości międzypokoleniowej najwięcej uwagi poświęca się konstrukcji systemu emerytalnego. Jednym z jego elementów jest sposób komuni-

kowania się z potencjalnymi emerytami. W znacznej mierze zależy on od tego, na ile zainteresowani kierują się motywem przezorności, a na ile żyją pod presją potrzeb bieżących.

Tabela 20. Sposoby komunikowania się międzypokoleniowego

Uwarunkowania	Niskie oszczędności	Wysokie oszczędności
dobra sytuacja finansowa	skłanianie do dodatkowych oszczędności	zapobieganie trudnościom finansowym na emeryturze
zła sytuacja finansowa	opóźnianie przejścia na emeryturę	złe nawyki — nie zmieni ich perspektywa przejścia na emeryturę

Źródło: [Schie 2017, s. 76].

Demografowie przewidują, że urodzeni w 2007 r. w G-7 będą żyli 104 lata. Ich celem może być zachowanie 50% stopy zastąpienia dochodów z okresu pracy świadczeniami emerytalnymi publicznymi i wynikającymi z prywatnych oszczędności na okres zaniechania aktywności zawodowej.

Tabela 21 przedstawia zmianę struktury aktywności zawodowej i jej braku.

Tabela 21. Stopa oszczędzania na cele emerytalne aktywnych zawodowo pokoleń G-7

Pokolenia (praca i emerytura)	Praca w latach	Emerytura w latach	Stopa zastąpienia w %	Stopa oszczędności na emeryturę w % dochodów
1945–2015	42	8	50	4,3
1971–2056	44	20	50	17,2
1998–2098	44	35	50	25,0

Źródło: [Gratton, Scott 2017].

Stopa oszczędzania celowego na okres emerytury musi się zmieniać, muszą rosnąć prywatne oszczędności na cele emerytalne.

Podstawowym instrumentem pomiaru publicznej równości międzypokoleniowej są konta pokoleniowe. Ich koncepcja została opracowana dla prognozowania następstw społeczno-ekonomicznych proponowanych rozwiązań legislacyjnych. Przykład takiego konta pokoleniowego dla mężczyzn w 1991 r. zawiera tabela 22.

Tabela 22. Stan rachunku pokoleniowego mężczyzn w Stanach Zjednoczonych w 1991 r. (w tys. USD)

Wiek	Netto płatności	Zobowiązania podatkowe	Beneficjenci transferów
0	78,9	99,3	20,4
5	99,7	133,2	33,5
10	125,0	155,3	30,3
15	157,2	195,0	37,8
20	187,1	229,6	42,5
25	204,0	251,9	47,9
30	205,5	258,5	53,0
35	198,8	259,1	60,3
40	180,1	250,0	69,9
45	145,1	227,2	82,1
50	97,2	193,8	96,6
55	38,9	153,1	114,2
60	-23,0	112,1	135,1
65	-74,0	76,8	150,8
70	-80,7	56,3	137,0
75	-75,5	41,5	117,0
80	-61,1	30,2	91,3
85	-47,2	23,2	70,4
90	-3,5	8,8	12,3

Znak minus oznacza, że dana kohorta wiekowa do końca życia otrzyma więcej niż zapłaci podatków.

Źródło: [Auerbach, Gokhale, Kotlikoff 1994, s. 80].

Zgodnie z danymi w tabeli noworodek płci męskiej urodzony w Stanach Zjednoczonych w 1991 r. w ciągu swojego przewidywanego życia zapłaci 99,3 tys. USD podatków. W tym okresie otrzyma świadczenia społeczne w kwocie 78,9 tys. USD. Oznacza to, że jego nadwyżka podatkowa w wysokości 20,4 tys. USD będzie wykorzystana do transferów między pozostałymi kohortami wiekowymi.

Tego rodzaju ćwiczenia ekonometryczne mają mało wspólnego z codziennością, nie uwzględniają jej, a także logiki darów, gotowości do dzielenia się spadkiem z nowym pokoleniem oraz arbitralnie przyjmują tę, a nie inną stopę dyskontową w swoich

rachunkach [Williamson, Rhodes 2011]. Bardziej przekonujące są porównania poszczególnych pokoleń. Tabela 23 zawiera tego typu zestawienie na podstawie statystyk brytyjskich.

Tabela 23. Wyплаты i wpłaty środków publicznych w procencie PKB na głowę mieszkańca Wielkiej Brytanii, gdy miał 15–19 lat

Generacja urodzeni	Beneficjenci	Podatnicy	Różnica	Różnica jako % podatku
1901–1906	9,0	7,4	1,6	122
1921–1926	12,2	11,7	0,5	104
1941–1946	18,0	16,4	1,6	110
1956–1961	21,6	18,3	3,3	118

Źródło: [Hills 2004, s. 81].

Czynniki zakłócający międzypokoleniowe rachunki to warunki makroekonomiczne. Wysoka inflacja jest korzystna dla kredytobiorców. Niska jest korzystna dla obligatariuszy i oszczędzających. Równocześnie przyjmuje się, że wydłużenie średniego trwania życia prowadzi do deflacji, zaś zmniejszenie dzietności do inflacji [Katagiri, Konishi, Ueda 2014].

Badania w Finlandii wykazały, że trauma braku pracy ojca ze wczesnego dzieciństwa jest przenoszona na dorosłe zachowania na rynku kapitałowym. Jeśli takie wydarzenie losowe miało miejsce między 5 a 10 rokiem życia, to obecnie udział w rynku kapitałowym zmniejsza się ze średniego (17%) o 2,9 punktu procentowego [Lehtoranta 2014].

Pokolenia lat 1906–1910 oraz 1916–1920 doznały mniejszego opodatkowania ich dochodów z pracy oraz mniejszej pomocy socjalnej państwa, pozostają one beneficjentem państwa dobrobytu socjalnego, które ukształtowało się pod koniec ich życia zawodowego. Pokolenie baby boomers składało daniny podatkowe na państwo dobrobytu socjalnego, ale też z niego szeroko korzystało jako emeryci i seniorzy. Trudno oczekiwać, aby ich następcy mogli uzyskać równie korzystny dla nich wynik rachunku wpłat i wypłat z budżetu publicznego na ich rzecz [Bangham, Finch, Philips 2018].

Reasumując, nadal mało wiemy, jak w praktyce wygląda równość międzypokoleniowa, kto kogo eksploatuje, kto kogo wspiera i czy nawyki z przeszłości mogą być przydatne na nadchodzące czasy. Wiemy, że satysfakcja z jakości życia ma dwa szczyty. Pierwszy to wiek ok. 30 lat dla osób kończących szkoły i podejmujących pracę zarobkową. Drugi to wiek dla osób około 70 lat już nic niemuszających, mogących żyć według własnych preferencji [Switek 2013].

Ogólnie rzecz biorąc, ludzie są nadmiernie optymistyczni w ocenie swojej przyszłości. Wyjątkiem są osoby stare z bogatych krajów, które są nadmiernie pesymistyczne odnośnie do swojego dobrostanu [Deaton 2018].

Postulat odejścia od czasu fizycznego na rzecz czasu cyklu życia człowieka w finansach jest punktem wyjścia do koncepcji biografii finansowych. Narracja bezpośrednio uczestnika rynku finansowego dobrze tłumaczy pozorną nieracjonalność niektórych jego decyzji. Jest to zarazem pośredni poziom analizy pomiędzy codziennością a systemem finansowym [Baars 2012].

Zapoczątkowane czterdzieści lat temu badania nad wpływem Wielkiego Kryzysu na aktualne zachowania na rynku finansowym wykazały, że perspektywa cyklu życia zarządzania ryzykiem finansowym codzienności bardziej przystaje do rzeczywistości niż podręczniki psychologii rozwojowej wykorzystywane powszechnie w pracy pracowników socjalnych [Hutchison 2005].

Biografia finansowa nie stanowi zbioru przypadkowych decyzji, lecz jest wyrazem logiki życiowej, konsekwentnych wyborów, doświadczeń i szans oraz zagrożeń. Błędów popełnionych w okresie prenatalnym, noworodkowym, we wczesnym dzieciństwie, w wieku przedszkolnym i wczesnoszkolnym nie da się nadrobić nakładami na kapitał ludzki w późniejszym okresie życia. Perspektywa sztafety pokoleń dobrze wyjaśnia skalę oporu wobec prób przedłużenia wieku emerytalnego. Aktualny stan rynku pracy jest wypadkową przyjętego stylu życia, w którym kobiety aktywnie uczestniczą w wychowywaniu dzieci swoich dzieci [Anxo, Erhel 2006]. Obserwujemy zasadnicze zmiany proporcji i kolejności czasu przeznaczanego na pracę, naukę, opiekę nad innymi oraz odpoczynek. Na początku zmian ustrojowych w Polsce na rodzinę wydawano zaledwie 11% wydatków publicznych na seniorów [Bovenberg 2008 s. 613]. Kumulowanie się pozytywnych i negatywnych następstw doświadczeń z młodości ma zasadnicze znaczenie dla stosunku do ryzyka, w tym ryzyka finansowego [*Rethinking Maternal and Child* 2010].

Zalecenia dla praktyki społecznej wynikające z przeprowadzonej analizy biografii finansowych zostały uporządkowane w tabeli 24 (na stronie obok).

Podstawę do typologii zaleceń dla praktyki społecznej stanowią dwa wymiary. Pierwszy to przeświadczenie o decydującym znaczeniu dużej lub małej rodziny oraz o zaletach małego lub dużego państwa. To są czynniki sprawcze sprawiedliwości między- i wewnątrzpokoleniowej. Drugi wymiar typologii dotyczy systemu wartości dominującego w danym społeczeństwie. Społeczeństwa tradycyjne akcentują powinności, obowiązki obu stron umowy społecznej. Społeczeństwa nowoczesne konstruują zasady równości wewnątrz- i międzypokoleniowej. Na przecięciu obu tych wymiarów pojawiają się preferowane polityki społeczne wobec cyklu życia jednostki.

Tabela 24. Modele poprawy równości wewnątrz- i międzypokoleniowej oraz charakterystyczne dla nich typy przepływów finansowych

Modele równości pokoleniowej	Transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe	Równość wewnątrz- i międzypokoleniowa
model skoncentrowany na rodzinie	zaufanie do więzi rodzinnych	równość płci społecznych
model skoncentrowany na państwie	kontrakt wewnątrz- i międzypokoleniowy	równa odpowiedzialność wobec ludzkości

Źródło: opracowanie własne.

Rządy wspierają wysiłki na rzecz brania własnych spraw we własne ręce. Faworyzowanie własnej rodziny przez właścicieli firm rodzinnych uznawane jest za dopuszczalne i nie spotyka się z potępieniem. Inaczej sprawy się mają, gdy nepotyzm się szerzy w korporacjach między osobami w nich zatrudnionymi. Skala tego zjawiska jest znaczna. W blisko jednej trzeciej publicznych korporacji w Stanach Zjednoczonych odnotowano zatrudnianie osób spokrewnionych. To zjawisko obniża skłonność do inwestowania. Osoby zatrudnione ze względu na więzi krwi są zazwyczaj gorzej wykształcone i nie mają motywacji do sprawdzenia się w trudnym procesie inwestowania [Parise, Leone, Somnavilla 2018].

Tabela 25. Więzy rodzinne wśród osób zatrudnionych na stanowiskach kierowniczych w amerykańskich korporacjach

Typ więzi	Udział w więziach rodzinnych w %	Udział w liczbie korporacji w %
syn	26,52	15,44
córka	6,07	4,21
mąż	3,38	2,76
ojciec	11,38	8,80
matka	2,24	1,87
dziadek	0,47	0,39
siostra	4,96	3,41

Typ więzi	Udział w więziach rodzinnych w %	Udział w liczbie korporacji w %
brat	23,90	13,86
wujek	1,26	0,97
kuzyn	4,87	3,00
zięć	2,10	1,57
była żona	0,02	0,02
pozostali	0,62	0,90

Źródła: [Parise, Leone, Somnavilla 2018, s. 39].

Świat finansów i świat życia codziennego łączy zaufanie jako tworzywo, z którego są kształtowane więzi społeczne. Bez zaufania nie ma transakcji finansowych i sztafety pokoleń. Niski poziom zaufania do instytucji społecznych utrudnia gromadzenie materialnego dorobku. Rozpad zaufania w rodzinie prowadzi do licznych patologii społecznych. Jedną z nich jest drastyczny spadek dzietności i wymieranie całych narodów [Ahmedi in. 2016].

Konsumeryzm prowadzi do utraty zaufania w rodzinie i próby oparcia relacji społecznych na kontrakcie. Koncentracja bogactwa powoduje, że strony tego kontraktu mają odmienną pozycję przetargową. Transformacja ustrojowa lub geopolityczna wojna prowadzą do zerwania międzypokoleniowej umowy o ubezpieczeniach społecznych. Wcześniej lub później tego typu państwa stają się „upadłymi” pozbawionymi zdolności do funkcjonowania w otwartej gospodarce rynkowej.

W perspektywie biografii finansowych równość płci społecznych pozwala na funkcjonowanie rodziny w radykalnie zmienionych warunkach państwa konkurującego na globalnym rynku kapitałowym. Majątek może odpłynąć do regionów prężnych kapitałowo i pogłębić negatywne następstwa dramatycznie szybkiej zmiany struktury demograficznej, wywołane emigracją zarobkową.

W XXI wieku skuteczna może być jedynie ta polityka socjalna, która będzie godziła interesy podatnika rezydenta z interesami ludzkości. Jest to intelektualne i polityczne wyzwanie stojące przed politykami publicznymi. Globalnych ruchów migracyjnych nie uda się powstrzymać jedynie czynnikami zbrojnymi. Niezbędne jest sformułowanie akceptowanych powszechnie zasad równości między- i wewnątrzpokoleniowej. Koniec końców powinny one zabezpieczać różnorodność genotypów człowieka. Stawia to warunek zachowania równowagi ekosystemu, jego zdolności do odtwarzania

się i trwania w czasie. Różnorodność pokoleniowa i zarządzanie nią stają się zwolna warunkami przetrwania złożonych systemów społecznych. Tezę tę przedstawiono na przykładzie transferu międzypokoleniowego czasu, pieniędzy, opieki, powierzchni mieszkaniowej i zarządzania zróżnicowaniem pokoleniowym w różnych dynamicznych sieciach: zespołów pracowniczych, gospodarstw domowych, budżetach publicznych oraz systemach władzy.

Tabela 26. Ramy teoretyczne analizy finansów wielopokoleniowych

Finanse wielopokoleniowe	Organizacja	Instytucja	Sieć
perspektywa	rzeczowa	atrybutowa	czynnościowa
różnorodność	pokoleń	rodzin	finansów
tożsamość	numer FUS, KRUS	PESEL	elektroniczna
oczekiwania	świadczenie	nawyki	solidarność międzypokoleniowa
motywacje	bezpieczeństwo	nieśmiertelność genów	samodzielność
sprawstwo	przymus państwowy	status seniora	miejsce w sieci
transparentność	indeksacja świadczeń	aktywność seniorów	dobra reputacja
skuteczność	rozmiar ubóstwa	zarządzanie ryzykiem długowieczności	emigracja

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Ahrne 2015, s. 13].

Dobra reputacja to stopień społecznej akceptacji pewnych praktyk codzienności. Tabela 27 pokazuje wyniki badań na ten temat przeprowadzonych w lutym 2016 r. na reprezentatywnej próbie dorosłych Polaków.

Tabela 27. Stopień przyzwolenia w Polsce na wymienione praktyki codzienności w latach 2016 i 2017 (w %)

Czy można usprawiedliwić, gdy ktoś...	Nigdy	Czasem	Często	Zawsze
posługuje się cudzym dokumentem tożsamości, by uzyskać kredyt?	98,5 97,2	0,5 2,2	0,5 0,1	0,5 0,5
zawyża wartość poniesionych szkód, by uzyskać nienależne odszkodowanie?	85,7 85,1	10,6 11,6	2,2 2,0	1,5 1,3

Czy można usprawiedliwić, gdy ktoś...	Nigdy	Czasem	Często	Zawsze
zataja informacje uniemożliwiające wzięcie kredytu?	83,2 81,9	13,6 14,3	1,8 1,5	1,4 2,3
nie zwraca uwagi kasjerowi, który pomylił się na własną niekorzyść?	80,6 74,6	11,8 15,4	2,8 3,9	4,8 6,1
zmienia często rachunki bankowe, by uniknąć zajęcia środków przez komornika?	76,8 74,6	19,2 18,6	2,7 1,6	1,3 1,4
przepisuje majątek na rodzinę, by uciec przed wierzycielem?	71,7 73,6	22,5 21,7	3,2 3,0	2,6 1,7
płaci gotówką bez rachunku, by uniknąć płacenia VAT?	67,0 75,1	23,2 19,2	5,6 2,6	4,2 3,1
zaciąga kredyt, nie zapoznając się dokładnie z warunkami spłaty?	64,1 68,5	26,6 25,5	6,1 3,3	3,2 2,7

Źródło: [Lewicka-Strzałecka 2016, s. 12].

Analiza wtórna badań gospodarstw domowych w wybranych krajach pozwala na wyodrębnienie specyfiki zarządzania różnorodnością w różnych kontekstach oraz przy odmiennej złożoności i skali analizowanych systemów. Zróżnicowanie systemów rodzi nowe problemy dla teorii i praktyki holistycznej edukacji finansowej. Dla teorii sytuacyjnego zarządzania ważna jest odpowiedź na pytanie, jak powstaje wartość dodana wynikająca z różnorodności zarządzanego systemu. Dla praktyki zarządzania ryzykiem finansowym codzienności istotne jest określenie, na czym polegają sprawiedliwe praktyki rynkowe.

Tabela 28 przedstawia przekonanie uczestników rynku o częstotliwości występowania wybranych praktyk rynkowych.

Tabela 28. Anomia rynku finansowego postrzegana przez konsumentów w Polsce

Czy uważa Pani/Pan, że...	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie
oferty produktów finansowych często zawierają „haczyki” i niedomówienia?	36,7	56,5	5,5	1,3
instytucje finansowe zarabiają zbyt dużo kosztem klientów?	29,7	58,0	11,7	0,6
ubezpieczyciele często zaniżają należne odszkodowania?	24,5	61,8	12,1	1,6
instytucje państwa skutecznie zabezpieczają interesy finansowe obywateli?	2,2	19,8	65,1	12,9

Czy uważa Pani/Pan, że...	Zdecydowanie tak	Raczej tak	Raczej nie	Zdecydowanie nie
większości instytucji finansowych można ufać?	3,1 2,8	35,1 31,3	53,4 44,9	8,4 21,0
w Polsce osoby unikające oddawania długów są źle widziane w swoim środowisku?	14,4 20,5	56,0 37,5	26,6 32,3	3,0 9,7

Źródło: [Lewicka-Strzałecka 2016, s. 26].

Szczegółowe powody krzywdy w kontaktach z bankami według respondentów (w %) to [Solarz 2018, s. 39]:

- Uważam, że banki ustalają zbyt wysokie ceny (opłaty, prowizje) w stosunku do jakości oferowanych produktów — 50,6%;
- Uważam, że oferta często służy wyłącznie realizacji potrzeb banku, a nie klienta (np. sprzedaż produktów bankowych w pakietach, atrakcyjniejsza oferta dla nowych klientów) — 40,6%;
- Nie odpowiada mi agresywnie prowadzona polityka sprzedażowa (np. nękanie telefonami) — 34,3%;
- Pracownik nie przekazał mi wszystkich informacji potrzebnych do podjęcia właściwej decyzji o zakupie produktu bankowego — 29,5%;
- Doświadczyłem niedogodności natury formalnej (np. zmieniające się warunki umowy, stosowanie niedozwolonych klauzul, uciążliwe procedury reklamacyjne) — 25,6%;
- Doświadczyłem niedogodności natury technicznej (np. awarie bankomatów, serwisów internetowych) — 25,5%;
- Uważam, że pracownik wykorzystał moją niepełną wiedzę finansową i sprzedał mi produkt nieodpowiadający moim potrzebom — 19,0%;
- Zdecydowałem się na zakup produktu bankowego pod wpływem wprowadzającej w błąd reklamy — 12,5%;
- Doświadczyłem dyskryminacji z uwagi na niskie kompetencje cyfrowe lub niechęć do korzystania z nowoczesnych technologii (Internet, smartfon) — 6,8%;
- Inny powód.

W toku dalszej analizy zostaną przedstawione elementy przekonań interesariuszy edukacji finansowej na temat ich podejścia do wybranych relacji międzypokoleniowych.

W punkcie pierwszym podjęto problem, na ile dostęp do pracy jest elementem sprawiedliwości w stosunkach międzypokoleniowych. Gwałtowne likwidowanie miejsc pracy pod wpływem postępu technologicznego zwiększa ich deficyt i rodzi

istotne napięcia między pokoleniami schodzącymi z rynku pracy i wkraczającymi na ten rynek [Keating i in. 2015].

W punkcie drugim przedstawiono dwie luki w finansowaniu konsumpcji w pełnym cyklu życia. Zwarcie tych luk finansowych wymaga nowych metod zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. Jedną z nich jest tworzenie banku czasu na wymianę z innymi członkami społeczności lokalnych.

W punkcie trzecim przypomniano próby określenia, które pokolenia finansują podaż dóbr publicznych dla innych pokoleń. Często pokoleniem najbardziej obciążonych daninami publicznymi bywa młode pokolenie. Narusza to jego poczucie sprawiedliwości, które podpowiada, że żadne pokolenie nie może konsumować więcej dóbr publicznych, niż wytworzyło.

W punkcie czwartym przypomniano polityczne następstwa starzenia się społeczeństw, w tym również polskiego. Zasadnicza zmiana preferencji politycznych zmusza do nowego definiowania legitymizacji działań władz państwowych. Muszą one w coraz większym stopniu uwzględniać interesy pokoleń, które przyjdą i zastaną taki, a nie inny dług publiczny oraz taki, a nie inny stan środowiska naturalnego.

Zakończenie tej części rozważań koncentruje się na wskazaniu momentów, w których różnorodność pokoleniowa tworzy społeczną sieć bezpieczeństwa finansowego. Różnice międzypokoleniowe zwiększają, a nie zmniejszają potencjał rozwojowy Polski. Każde pokolenie ma swoje poczucie sprawiedliwości — tego, za co odpowiada w sferze finansów jedno pokolenie przed drugim.

Przyjęta struktura opracowania rozpoczyna się od wprowadzenia pojęć 'zarządzania wiekiem' i 'zarządzania różnicami międzypokoleniowymi'. Pojęcia te są następnie wykorzystane do analizy wybranych typów transferów międzypokoleniowych. Taka struktura analizy pozwala na zaproponowanie nowych koncepcji zarządzania transferami międzypokoleniowymi. Narasta napięcie między oczekiwaniami na transfery międzypokoleniowe a możliwościami zarządzania nimi.

2.2. Zarządzanie różnorodnością pokoleniową zespołów pracowniczych

Zróżnicowanie pokoleniowe zespołów pracowniczych bierze swój początek w cyklu życia człowieka. Dla potrzeb niniejszego opracowania podzielimy go na [Hank, Brandt 2013]:

- dzieciństwo (0–17)
- młodość (18–34)
- dojrzałość (35–50)

- późna dojrzałość (51–65)
- wczesna starość (66–79)
- późna starość, koniec życia (80+).

Okresy wczesnej starości i późnej starości różnią się istotnie od wizerunku przeciętnego obywatela danego kraju.

Tabela 29. Porównanie charakterystyki dorosłego obywatela Wielkiej Brytanii z seniorami (w %)

Cecha porównywana	Ogół dorosłych	65–74	75–84	85+
na emeryturze	23	79	95	96
pracujący na emeryturze	1	4	1	1
właściciel swojego domu	30	73	70	67
najemca	29	16	19	19
z kredytem hipotecznym	33	8	5	2
w związku	63	67	50	29
wdowa	7	13	36	65
w dobrej kondycji	24	39	49	59
przeżył śmierć partnera w ostatnim roku	1	2	2	3
ma wydatki na długoterminową opiekę medyczną	4	5	4	10
ma dochód roczny 50 tys. funtów i więcej	31	16	8	9
ma dochód roczny mniej niż 15 tys. funtów	20	29	42	59
jest narażony na zaburzenia finansowe	50	53	66	77
będzie przeżywał trudności	8	2	1	0

Źródło: [Financial 2017, s. 96].

Ekonomiści przywiązują szczególną wagę do relacji między pokoleniami zdolnymi do utrzymania się z pracy a tymi, które wymagają sfinansowania ich egzystencji. Specjaliści od zarządzania podkreślają, że do dobrego funkcjonowania organizacji potrzebna jest stała wymiana pokoleń z różnym doświadczeniem zawodowym i społecznym oraz odmiennym podejściem do miejsca pracy w ich życiu. Źródłem różnic jest odmienny sposób postrzegania starości w różnych pokoleniach [Jamka 2017].

Na początku transformacji ustrojowej w Polsce obowiązywała zasada polaryzacji pokoleniowej. Młodych absolwentów uczelni starano się odgradzić od starszych wiekiem pracowników. W ten sposób walczono z wyniesionym z gospodarki deficytu nawykiem traktowania klienta jako petenta. Później zmniejszanie kosztów osobowych skłaniało do otaczania doświadczonych pracowników liczną rzeszą stażystów. W ten sposób kształtowano zaawansowany wiekowo fachowy trzon organizacji, wokół którego fluktuowała młoda otoczka. Niskie płace zniechęcały młodych pracowników do stabilizacji zawodowej u danego pracodawcy.

Konkurowanie za pomocą kapitału wiedzy i przedsiębiorczości zmieniło perspektywę postrzegania różnicowania pokoleniowego załogi. Stało się ono atutem w coraz ostrzejszej walce konkurencyjnej. Koncepcja zarządzania wielogeneracyjnego nakłania do czerpania korzyści z różnorodności pracowników wynikających z przynależności pokoleniowej, pomnażania kapitału ludzkiego stanowiącego dźwignię samopodtrzymującego się rozwoju [Wiktorowicz i in. 2016].

Na dzisiejszym rynku pracy funkcjonują cztery pokolenia: powojennego wyżu demograficznego, pokolenie JPII, pokolenie Y (nielojalne) oraz C (roszczeniowe). Pokolenie to ogół jednostek urodzonych i żyjących w tym samym czasie. O przynależności do pokolenia decyduje nie tylko rok urodzenia, lecz także wspólnota doświadczeń kształtowanych przez konkretne społeczeństwo.

Amerykańskie badania pokazują, że tak czy inaczej wyodrębnione pokolenia różnią się istotnie poczuciem odpowiedzialności za bezpieczeństwo finansowe pozostałych generacji (tabela 30).

Tabela 30. Wielopokoleniowe poczucie odpowiedzialności za finansowanie zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych w Stanach Zjednoczonych (w %)

Pokolenia	Poczuwające się do pełnej odpowiedzialności	Poczuwające się do częściowej odpowiedzialności	Niepoczuwające się do żadnej odpowiedzialności
Wyżu demograficznego	6	15	79
X	9	15	76
Y	8	20	72
Łącznie	7	16	76

Źródło: [Multi-Generational Views on Family Financial Obligations 2012, s. 8].

Spółeczna sieć bezpieczeństwa finansowego w Polsce różni się w sprawie zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych zasadniczo od amerykańskiej. Gdy w pracy w korporacji spotykają się pracownicy z obu tych krajów, to musi dochodzić do zderzenia ich oczekiwań.

Dla racjonalnego i efektywnego wykorzystania posiadanych zasobów ludzkich prowadzi się działania zwane zarządzaniem wiekiem. Jest to zestaw przepisów, metod, instrumentów itp. dotyczących zdolności do pracy i zatrudnienia, przyczyniający się do ekonomicznej i społecznej produktywności w ciągu całego życia oraz umożliwiające pracownikom w każdym wieku prowadzenie zdrowego życia, włącznie z okresem emerytalnym. Traktowanie niedyskryminacyjne nie wiąże się z identycznym traktowaniem wszystkich pracowników, lecz oznacza traktowanie różne, ale równe [Broniewska 2014].

2.3. Zarządzanie różnorodnością pokoleniową gospodarstw domowych

Do analizy zarządzania różnorodnością pokoleniową gospodarstw domowych zostanie wykorzystana rozbudowana siatka pojęciowa transferów w rodzinie (tabela 31).

Tabela 31. Typy transferów międzypokoleniowych w rodzinie

Typy transferów	Strumienie dochodów	Zasoby majątku
czas	substytucja	wynajem mieszkania, samochodu
pieniądze	na pewne typy wydatków, np. wykształcenie, zdrowie	spadkobranie

Źródło: opracowanie własne.

Zaproponowana siatka pojęciowa opisuje transfery między dziadkami – dziećmi – wnuczętami. Transfery między trzema pokoleniami cechuje sekwencyjność wynikająca z cyklu życia człowieka. W rodzinach zamożnych międzypokoleniowe transfery finansowe są bardziej popularne niż w rodzinach ubogich. Osoby, które były beneficjentami tego typu transferów, częściej od pozostałych wyposażają swoje dzieci na nową drogę życia. Obrót darami czy pokrywanie pewnych wydatków są intensywniejsze między pokoleniami o relatywnie gorszej sytuacji materialnej [Niimi, Horioka 2016].

Spadkodawcy mają różne motywy. Jedni chcą zachować wpływy na zachowanie młodszych członków rodu i rodziny. Inni pamiętają o darach, jakie towarzyszyły im na ich drodze życia i chcą odwzajemnić obrót międzypokoleniowy darami. Ten motyw bywa nazywanym altruistycznym, w istocie rzeczy jest to wspieranie swoich własnych genów znajdujących się we wspólnej puli z innymi członkami rodu. Planowanie spadku zwiększa stopę oszczędzania seniorów [Fink 2004].

Ważne jest rozróżnienie między tym, co stanowi przedmiot transferów międzypokoleniowych, a tym, jak on się dokonuje. Najważniejszym przedmiotem jest czas. Dzieciństwo to jest okres ogromnego zapotrzebowania na czas najbliższych członków rodziny: rodziców, dziadków oraz rodzeństwa i rówieśników. Brak zdolności do samodzielnego funkcjonowania powoduje bezpośrednie uzależnienie od czasu, jaki matki matek przeznaczają na opiekę nad niemowlętami oraz dziećmi młodszymi.

Opieka nad wnuczętami ma wiele wymiarów. W użyciu są trzy rodzaje dóbr: przestrzeń, którą dziadkowie się dzielą z wnuczętami i ich rodzicami; czas, który poświęcają na opiekę nad nimi oraz pieniądze, którymi wspierają aspiracje rodzicielskie swoich dzieci. Opieki nad wnuczętami nie należy redukować do bezpośrednich przepływów finansowych na rzecz wnucząt. Najbardziej wszechstronna pomoc ze strony babci i dziadka to czas, średnio 8 godzin w tygodniu, który rodzice mogą przeznaczyć na pracę lub inne cele wspierające funkcjonowanie rodziny. Ważną część budżetów młodych rodzin stanowią zakupy zabawek i ubrań dla wnucząt dokonywane przez dziadków.

Badanie OECD nad solidarnością międzypokoleniową w 2012 r. pozwoliło na ustalenie odmiennych wzorców transferów w poszczególnych państwach członkowskich. Różnice dotyczyły tego, jak transferowano publiczne środki dotyczące wydatków na edukację, opiekę medyczną oraz transfery socjalne. Równolegle dokonywano alokacji międzypokoleniowej aktywów w formie nieruchomości, złota i oszczędności.

Wspólnym mianownikiem transferów międzypokoleniowych stały się transfery pieniędzy oraz czasu do i od osób w wieku 50+.

Tabela 32. Otrzymane i udzielone transfery pieniędzy osób w wieku 50+ w krajach OECD w 2012 r. (w %)

Pieniądże otrzymane	Pieniądże udzielone
dzieci — 45%	dzieci — 66%
rodzice — 30%	wnuki — 12%
rodzeństwo — 8%	rodzice — 4%
współmałżonkowie — 4%	rodzeństwo — 3%
wnuki — 1%	współmałżonkowie — 2%

Źródło: [Garcia 2018, s. 26].

W sytuacji, kiedy coraz częściej równolegle żyją cztery pokolenia jednej rodziny, rodzice stają się ważnym źródłem transferów międzypokoleniowych. Dzieci odwzajemniają się rodzicom czasem, który im dedykują.

Tabela 33. Otrzymane i udzielone transfery czasu osób w wieku 50+ w krajach OECD w 2012 r. (w %)

Czas otrzymany	Czas udzielony
dzieci — 46%	rodzice — 30%
rodzeństwo — 7%	wnuki — b.d.
rodzice — 4%	dzieci — 19%
współmałżonkowie — 4%	rodzeństwo — 7%
wnuki — nd.	współmałżonkowie — 4%

Źródło: [Garcia 2018, s. 27].

Rodzice mogą liczyć na pomoc od dzieci w formie dedykowanego im czasu. Ten transfer jest dwukierunkowy. Miejsce, jakie w transferze czasu zajmuje opieka ze strony dziadków, zależy od cech społeczno-demograficznych rodziców oraz podaży bezpiecznej publicznej opieki nad dziećmi w wieku poniżej trzech lat. Ważny jest kontekst społeczny, w którym odbywa się ten transfer. W Polsce oczekuje się, że babcie włączą się bezpośrednio w opiekę nad niemowlętami i małoletnimi wnukami [Jappens, Van Bavel 2012].

Badanie przeprowadzone w listopadzie 2017 r. dla BIK na reprezentatywnej próbie kobiet w wieku 60+ i mężczyzn 65+ wykazało, że co drugi z respondentów deklarował pomoc finansową dla członków jego rodziny. Od emerytów oczekuje się pomocy finansowej, od emerytek w formie opieki nad dziećmi. Blisko jedna trzecia z badanych kupowała na raty dobra trwałego użytku na potrzeby członków ich rodzin. Co piąty senior pożyczkobiorca brał pożyczkę na potrzeby dzieci, co trzydziesty dla wnucząt. Cała pomoc finansowa emerytów to około 500 PLN miesięcznie. Po ponad 16 latach przebywania na emeryturze respondenci nie mają oszczędności, z których mogliby wspierać poczynania młodszego pokolenia ich rodziny, dlatego ich bezpośrednie wsparcie finansowe zamienia się na zapisy testamentowe [*Badanie „Sytuacja finansowa seniorów w Polsce” 2017*].

Niepisany kontrakt międzypokoleniowy, respektowany z pokolenia na pokolenie, uznaje, że każde pokolenie przechodzi przez fazy cyklu życia i będzie stare. Stąd przy zachowaniu wzajemności może liczyć, że kolejne pokolenia (n+2) uczynią tak samo, finansując w przyszłości emerytury tego pokolenia (n+1), które dziś finansuje emerytury najstarszych żyjących osób ze wspólnoty ubezpieczeniowej (n) [Pacud 2015].

Pytania kontrolne

1. Jakie elementy składają się na biografię finansową?
2. Na czym polega sprawiedliwość wewnątrzpokoleniowa i międzypokoleniowa?
3. Co to jest zarządzanie różnorodnością w miejscu pracy?

Zagadnienia do opracowania

1. Jakie pokolenia żyją obecnie w Polsce?
2. Czy zawsze pokolenia wstępujące są bardziej majątne od pokoleń zstępujących?
3. Jaki podział obowiązków między pokolenia w opiece nad osobami niesamodzielnymi można uznać za sprawiedliwy?

Literatura zalecana

Finanse osobiste. Kompetencje, narzędzia, instytucje, produkty, decyzje (2016), red. R. Milic-Czerniak, Difin, Warszawa.

Kawiński M. (2017), *Finanse osobiste. Planowanie ochrony ubezpieczeniowej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Zasobność gospodarstw domowych w Polsce (2017), Raport z badania 2016 r., NBP, Departament Analiz Ekonomicznych i Departament Stabilności Finansowej, Warszawa.

Część III

Analiza instytucjonalna formalnej
i nieformalnej edukacji finansowej w Polsce

Analiza instytucjonalna całościowej edukacji finansowej obejmuje odpowiedź na pytanie, jak edukować: na odległość czy twarzą w twarz oraz kogo i po co edukować. Struktura trzeciej części podręcznika została podporządkowana odpowiedzi na pytania dotyczące metodyki edukacji finansowej.

3.1. Technologia informacyjno-komunikacyjna (ICT) w edukacji finansowej (Sylvia Wojciechowska-Filipek)

Technologia informacyjno-komunikacyjna zawsze miała silny wpływ na społeczeństwo. Rozwój jej, będący wypadkową rozwoju sprzętu, oprogramowania i środków łączności, powodował zmiany w życiu i pracy człowieka, determinował sposób kontaktowania się (od telefonu poprzez dalekopisy, faksy aż do komputerów) oraz sposób pozyskiwania informacji. Prawdziwą rewolucję przyniósł jednak Internet. Początkowo wykorzystywany wyłącznie do badań naukowych z upływem czasu oraz w miarę rozwoju narządzi stał się głównym i podstawowym elementem funkcjonowania jednostek we wszystkich dziedzinach życia. Zyskał znaczenie narzędzia wzbogacania wiedzy, źródła informacji oraz punktu integracyjnego. Zmiany, jakie wywołuje Internet, są najgłębsze i najbardziej znaczące od czasów rewolucji przemysłowej XIX wieku [Gregor, Stawiszyński 2002, s. 15]. Zmiany te objęły również procesy edukacyjne.

Wprowadzenie technologii cyfrowych w procesie nauczania i uczenia się to akceptacja nowych metod pedagogicznych oraz odnowione epistemologiczne podejście do natury wiedzy i jej konstrukcji. Technologie są często przedstawiane jako zestaw narzędzi, które zawierają w sobie kilka rozwiązań problemów edukacyjnych. Ta wizja wykorzystania technologii cyfrowej w edukacji pojawiła się wraz z wprowadzeniem komputera osobistego, a następnie Internetu, i jest silnie wzmacniana dzięki możliwo-

ściom wszechobecnego dostępu do smartfonów, tabletów, lepszych laptopów, dostępu bezprzewodowego do sieci, mediów społecznościowych i wielu nowych aplikacji [Pedro, Barbosa, Santos 2018].

3.1.1. Narzędzia edukacyjne w społeczeństwie informacyjnym

Rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnej ukształtował zupełnie nowy typ społeczeństwa, w którym każdy obywatel dzięki globalnemu wykorzystaniu ICT ma okazję prowadzić nowy sposób życia, by osiągnąć wyższy jego standard, lepszą pracę i odgrywać lepszą rolę w społeczeństwie [Karvalics 2008, s. 34].

Współczesne społeczeństwo określa się jako społeczeństwo informacyjne:

- w którym produkcja informacji oraz wartości niematerialnych staje się siłą napędową do formowania i rozwoju [Juszczak 2000, s. 12];
- w którym wszystkim osobom umożliwia się wolny dostęp do tworzenia, otrzymywania, udostępniania i wykorzystywania informacji oraz wiedzy, co przyczynia się do ich społecznego, ekonomicznego, kulturowego i politycznego rozwoju [Wrycza 2010, s. 471];
- w którym technologie informacyjne i telekomunikacyjne odgrywają stale wzrastającą rolę we wszystkich dziedzinach życia społecznego i w którym te technologie zmieniły podstawy struktur i procesów społecznych, powodując ogromne zmiany w polityce, gospodarce, kulturze i życiu codziennym [Pinter 2008, s. 23];
- które charakteryzuje się przygotowaniem i zdolnością do użytkowania systemów informatycznych, jest skomputeryzowane i wykorzystuje usługi telekomunikacji do przesyłania i zdalnego przetwarzania informacji [Nowak 2005, s. 39].

Wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnej, a zwłaszcza Internetu, umożliwia sprawny dostęp do informacji niezbędnych dla efektywniejszego prowadzenia zarówno własnego gospodarstwa, jak i własnej działalności gospodarczej (szybka i wyczerpująca informacja o rynkach, o możliwościach najkorzystniejszego zakupu środków produkcji i innych towarów, doradztwo, szkolenie itp.). Stanowi też ułatwienie w kontaktach z instytucjami finansowymi oraz zwiększenie możliwości edukacyjnych, szkoleniowych i doradztwa.

Podstawą edukacji jest łatwy dostęp do informacji — w przypadku edukacji finansowej m.in. do wiadomości z zakresu oszczędzania i inwestowania, a więc do zasobów, które pozwolą na zwiększenie wiedzy z szeroko rozumianych finansów [Kisielnicki 2008, s. 19]. Informacja ta może być przekazywana za pomocą źródeł [Unold 2011, s. 110]:

- osobowych — odnoszą się do bezpośredniego kontaktu z ludźmi,
- bezosobowych — które można podzielić na źródła tekstowe i elektroniczne.

Dynamiczny rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych spowodował, że obecnie informacja dostarczana jest nie tylko za pomocą tradycyjnych mediów, takich

jak prasa, telefon, telewizja, plakaty, ale również za pomocą komputerów, telefonów komórkowych, urządzeń bezprzewodowych i innych. ICT stwarza wiele możliwości dostarczania informacji i znalezienia odpowiednich narzędzi nauczania i uczenia się.

W procesie edukacyjnym technologię ICT można postrzegać jako medium w dostarczaniu informacji i zarządzaniu działaniami dydaktycznymi lub jako medium do angażowania odbiorców w budowanie wiedzy. W tym podejściu ważne jest zapewnienie przestrzeni, w której uczniowie angażują się w dyskusje online, wymieniają się pomysłami i rozwijają autentyczne zrozumienie tematu [Khan, Markauskaite 2017, s. 691]. Nowe technologie umożliwiają coś, co wcześniej nie mogło istnieć, a mianowicie **interaktywność**. Zgodnie z definicją *Słownika Języka Polskiego* 'interaktywny' oznacza odbierający informacje od użytkownika i reagujący na nie. Badania wykazały, że interaktywność — jeśli nie jest rozumiana jako przypadkowy dostęp do informacji, ale jako możliwość ingerencji w ofertę dydaktyczną — może zwiększyć efektywność programów nauczania, a tym samym wspierać indywidualny proces uczenia się. Dlatego interaktywność można podzielić na różne kategorie charakteryzujące się poziomem interakcji [Strecker, Kundisch, Lehner, 2018, s. 181].

Poziom 1: sprawdzenie obiektu nauczania.

Poziom 2: zmiana formy reprezentacji obiektu uczenia się, rozważenie różnych metod prezentacji.

Poziom 3: modyfikacja zawartości obiektu edukacyjnego.

Poziom 4: połączenie kryteriów 2 i 3, zmiana formy prezentacji i modyfikacja treści.

Poziom 5: skonstruowanie obiektu nauki samodzielnie, użycie edytorów lub symulacji.

Poziom 6: uzyskanie informacji zwrotnej od obiektu nauki.

Połączenie nauki tradycyjnymi metodami z wykorzystaniem technologii ICT optymalizuje możliwości oferowane przez każde środowisko edukacyjne. Już samo wykorzystanie **filmów wideo** w edukacji finansowej wspiera przetwarzanie informacji przez użytkowników poprzez sekwencjonowanie jej i zmniejszenie obciążenia kognitywnego. Ponadto odbiorcy mogą uzyskać dodatkowe wskazówki dotyczące tworzenia koncepcji od zwolnionego ruchu, zatrzymania klatek, powtórzeń i nakładania dodatkowego tekstu. Korzyści z materiałów wizualnych można jeszcze bardziej zwiększyć, wprowadzając interakcję w filmach podobnych do hiperłączy na stronach internetowych.

Należy zauważyć, iż widz tradycyjnego filmu zajmuje głównie bierną rolę. Tradycyjne filmy są linearne i nie mogą dostarczyć dodatkowych informacji o obiektach lub scenach. W przeciwieństwie do nich interaktywne wideo jest cyfrowo wzbogaconą formą materiałów wideo ułożonych dla ogólnej koncepcji. Przedstawia dodatkowe informacje poza oryginalną treścią. Ponadto oferuje nowe formy wpływu i nawigacji w filmie, a także dodatkowe treści [Strecker, Kundisch, Lehner 2018, ss. 181–189].

Wykorzystanie ICT w edukacji finansowej posiada wiele zalet w zestawieniu z tradycyjnym paradygmatem edukacyjnym, np. wyeliminowanie barier czasowych i dyktansowych, które wpływają na przekazywanie i dostarczanie zasobów, czytanie materiałów i pracę domową. Takie podejście nie tylko w pełni wykorzystuje możliwości uczenia się, ale też ułatwia przejście odpowiedzialności za własne uczenie się [Rosero-Zambrano i in. 2018, ss. 177–187].

Można wyróżnić trzy strategie edukacji finansowej z wykorzystaniem nowych technologii [Khan, Markauskaite 2017, ss. 691–707]:

- strategię zorientowaną na informację, w której głównym celem jest dostarczanie informacji i treści tematycznych za pośrednictwem Internetu;
- strategię ukierunkowaną na komunikację, w której główny nacisk kładzie się na komunikację, w tym dyskusje na rzecz wzbogacenia głębokiego myślenia studiujących;
- strategię ukierunkowaną na współpracę, w której główny nacisk kładziony jest na stworzenie przestrzeni dla współpracy i budowania wiedzy.

W społeczeństwie informacyjnym edukację finansową umożliwiają liczne usługi oferowane użytkownikom Internetu, począwszy od zwykłej wymiany korespondencji po skomplikowane działania związane z wyszukiwaniem i transferem wiedzy. Są to przykładowo [Malara 2006, ss. 224–225]:

- *poczta elektroniczna* — jej podstawowymi cechami są niski koszt korespondencji, szybkość jej transferu oraz asymetryczność w komunikowaniu się (nadawca i odbiorca nie mają obowiązku bezpośredniego uczestniczenia w przekazie);
- *transfer plików oraz zdalne korzystanie z komputera* — udostępnianie i przekazywanie plików (tekstu, dźwięków, obrazów) między użytkownikami;
- *grupy dyskusyjne* — umożliwiające korzystać z gromadzonej wewnątrz grupy wiedzy;
- *systemy komunikacyjne* — IRC (*Internet Relay Chat*), internetowe kawiarenki (*Chat Rooms*);
- *dostęp do informacji i możliwość korzystania z zasobów* — usługa WWW, czyli możliwość dostępu do zasobów, których właścicielami są inni użytkownicy sieci.

Należy zauważyć, że stale tworzone są coraz to nowe aplikacje ułatwiające komunikację, działalność społeczną, zakupy w sieci, rozrywkę, a nawet pracę. Internet zmienił sposób funkcjonowania społeczeństwa. Ludzie coraz częściej komunikują się za pomocą narzędzi internetowych, zamiast bardziej tradycyjnych form, takich jak telefon czy pisanie listu. Zmiana w korzystaniu z narzędzi komunikacji może być korzystna zwłaszcza dla tych osób, które z różnych przyczyn mają trudności z komunikacją twarzą w twarz [McIntyre, Wiener, Saliba 2015, s. 569].

Zastosowanie nowych technologii w edukacji finansowej nie ograniczyło się do komputera i Internetu, ale obejmuje wykorzystanie technologii mobilnych i wideo oraz technologii współpracy w tak zwanych podejściach „mieszanego uczenia się”,

które łączą różne tryby interakcji pomiędzy nauczycielem a uczniem, np. interakcja wirtualna i w klasie. Oczywiście uczenie się jest łatwo wzmacniane przez bogate zasoby internetowe, w tym filmy edukacyjne na praktycznie każdy temat i poziom przydatności [Strecker, Kundisch, Lehner, 2018, ss. 181–189]. Zajęcia z udziałem technologii informacyjno-komunikacyjnych obejmują odczyty, zadania domowe, filmy i obrazy, linki i specjalistyczne strony internetowe [Rosero-Zambrano i in. 2017, ss. 177–187].

Proces wykorzystywania technologii w edukacji widoczny jest choćby w nowych pojęciach związanych właśnie z procesem uczenia się, takich jak: e-learning, m-learning czy u-learning.

3.1.2. E-learning

W dzisiejszej gospodarce organizacje, jak i Państwo, napotykać coraz większą presję, aby zmniejszyć koszty podnoszenia kompetencji i jednocześnie zapewnić oczekiwany wysoki poziom jakości procesu edukacyjnego. W tym kontekście e-learning stanowi niemal idealne podejście do elastycznego i opłacalnego rozwoju kompetencji, a dodatkowo może być używany bez ograniczeń związanych z faktycznym miejscem i czasem korzystania [Cukusi i in. 2010, s. 554].

3.1.2.1. Definicja i istota e-learningu

Nauczanie na odległość (*e-learning*) to jeden z zasadniczych elementów technologii telekomunikacyjnych, które umożliwiają bezpośredni kontakt w czasie rzeczywistym pomiędzy nauczycielem a uczniem, niezależnie od odległości, jaka ich dzieli. Może odbywać się to za pomocą radia, telewizji, telefonu, korespondencyjnie, lecz najbardziej popularnym sposobem jest nauczanie wspomagane komputerem, z wykorzystaniem technik multimedialnych, przez sieć komputerową, także Internet [Kopczewski 2006].

E-learning to innowacyjne podejście do przekazywania wiedzy za pośrednictwem elektronicznych form informacji, które zwiększają wiedzę ucznia, umiejętności lub inne działania. To wykorzystanie nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz komputerów do dostarczania instrukcji, informacji i treści nauczania.

Celem e-learningu może być zapewnienie podstawowej nauki dużej liczbie obywateli lub też rozwój skutecznej gospodarki opartej na wiedzy, a także poprawa kształcenia przez całe życie [Bhuasiri i in. 2012, s. 843].

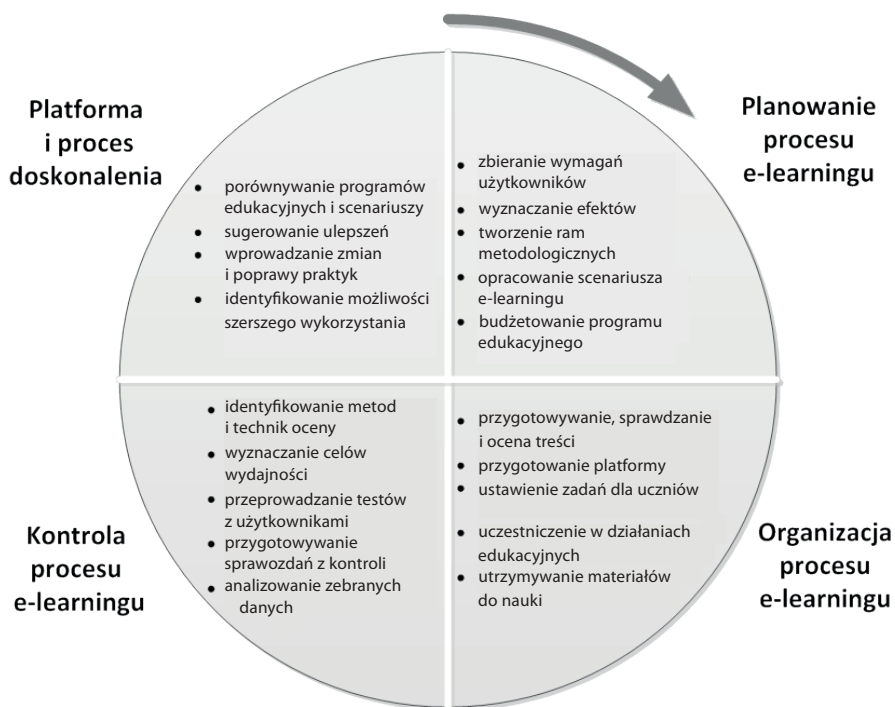
3.1.2.2. Etapy rozwoju e-learningu

E-learning to nie tylko wykorzystanie technologii, to cały proces, który powinien przejść przez następujące kroki [Cukusi i in. 2010, s. 555]:

- przegląd aktualnego kursu lub programu nauczania,
- ustalenie jasnych celów i spodziewanych wyników kursu/programu;

- przyjęcie metod i działań (scenariusz e-learning) koniecznych do osiągnięcia celów i efektów kształcenia;
- zdefiniowanie organizacji działań i ich prezentacji — określenie najlepszej metody opartej na uprzedniej wiedzy i umiejętności uczniów/studentów/kursantów w zakresie przydatności mediów i elastyczność sekwencji uczenia;
- zdefiniowanie materiału do nauki — określenie, czy materiał ten zostanie utworzony, zakupiony, czy też odpowiednio dostosowany z posiadanych materiałów;
- wybranie odpowiednich metod oceny;
- scalenie poszczególnych scenariuszy w jeden program;
- zidentyfikowanie umiejętności i innych wymagań dotyczących dostępu;
- ustalenie wymagań dotyczących zasobów i infrastruktury (np. na dodatkowe szkolenia pracowników).

Rysunek 5. Zarządzanie procesem e-learningu



Źródło: [Cukusi i in. 2010, s. 556].

Podstawa przyszłych doświadczeń e-learningu zaczyna się od dotychczasowych modeli i ich odpowiedniego dopasowania do nowych technologii w edukacji. Funkcjonujące modele powinny być porównywane z listą wymagań użytkowników lub też współczesnymi trendami edukacyjnymi. Proces e-learningu składa się z czterech zasadniczych etapów:

Etap I — planowanie obejmuje analizę sytuacyjną (monitoring środowiska), wyznaczenie celu, identyfikację i wybór najbardziej odpowiedniego planu działania, aby zrealizować cel.

Będą to:

- działania przygotowawcze — zidentyfikowanie grupy lub grup osób, które będą korzystać z tej formy nauki; należy określić obszar uczenia, poziom nauki, liczbę uczestników, niezbędną wiedzę i podejście pedagogiczne nauczycieli;
- ustalenie celów edukacyjnych i oczekiwanych wyników; celem każdej działalności kształcenia powinny być oczekiwane rezultaty całego kursu e-learning;
- opisanie działań edukacyjnych — można opisać sekwencję czynności uczenia się, według których będzie podążać scenariusz;
- sporządzenie listy niezbędnych narzędzi i zasobów — obok każdego działania edukacyjnego powinny być wymienione potrzebne do jego realizacji urządzenia techniczne (np. platforma e-learningowa, palmtopy, laptopy, oprogramowanie itp.), jak również inne zasoby (tablice cyfrowe, mapy, linki itp.);
- określenie strategii oceny;
- ustalenie przydziałów czasowych — określenie czasu na wykonanie każdej czynności, liczby lekcji do wykonania w jednym tygodniu itp.;
- czas trwania niezależnych projektów, pracy w terenie itp.;
- planowanie struktury i typu treści — czy poszczególne treści będą dostępne online, czy offline, typy nośników, formaty przesyłanych plików itp.

Etap II — organizacja i implementacja e-learningu. Treści nauczania są tworzone i publikowane na platformie, a uczniowie są zapoznawani z systemem i instrukcją, jak go używać. Stopniowo, wraz z postępem procesu uczenia się, zawartość jest rozszerzana poprzez wprowadzanie nowych materiałów pisemnych, zdjęć, materiałów wideo, wiadomości, artykułów, quizów, prezentacji PowerPoint, linków itp. Zaleca się również doradztwo online lub offline dla studentów, aby pomóc im w korzystaniu z e-learningu. Jeżeli są jakieś treści do samodzielnego opracowania, to konieczne jest przygotowanie odpowiednich wytycznych. Tworzenie zawartości nie jest prostym zadaniem — wymaga specyficznych umiejętności, wiedzy i czasu. Obejmuje analizę poszczególnych celów kształcenia i grupy docelowej, określenie struktury i gromadzenie odpowiednich materiałów, wybór narzędzi i form, rozwój, testowanie i ocenę, jak również utrzymanie materiałów dydaktycznych.

Etap III — kontrola procesu e-learningu. Celem kontroli jest monitorowanie i ocena całego procesu i jego wydajności w odniesieniu do celów i/lub norm. Ten etap powinien obejmować testowanie platformy oraz rekomendowanie usprawnień procesowych, zarówno z technicznego, jak i metodologicznego punktu widzenia. Bardzo ważna jest ocena samego scenariusza. Powinna ona obejmować stały monitoring stopnia zainteresowania poszczególnymi działaniami oraz krytyczną refleksję i autorefleksję wszystkich uczestników po każdym bloku. Ocena powinna być ciągła, zarówno formalna, jak i nieformalna. Oprócz oceny scenariuszy przez uczestników procesu (nauczycieli, studentów) byłoby pożądane, aby zaangażować innych ekspertów, a przed wejściem w życie określić możliwe ulepszenia.

Kontrola procesu e-learningu powinna obejmować weryfikowanie:

- platformy e-learningowej — standardowe metody oceny systemów technicznych, przy uwzględnieniu specyfiki platformy;
- scenariusza — ocena jakości scenariusza powinna rozpocząć się w fazie planowania, w której eksperci mogą opiniować scenariusz z metodologicznego i technicznego punktu widzenia; w późniejszym czasie można oceniać scenariusz, wykorzystując odpowiednie formularze;
- komentarzy — komentarze powinny umożliwiać wszechstronną ocenę i różne interpretacje; takie podejście to najlepszy sposób na ocenę jakościową.

Etap IV — proces doskonalenia.

3.1.2.3. *Zalety i wady e-learningu*

E-learning przynosi korzyści zarówno przekazującym wiedzę, jak i jej odbiorcom. Zalety e-learningu dla kursantów to: zwiększona dostępność do informacji, spersonalizowane dostarczanie treści, standaryzacja zakresu nauczania, dostępność na żądanie, stymulacja siebie, interaktywność i większa wygoda [Bhuasiri i in. 2012, s. 843]. Jeśli system e-learning zapewnia zawartość nauki w sposób terminowy i ułatwia efektywne dyskusje internetowe, uczniowie mogą osiągnąć lepsze efekty nauczania niż te, które by osiągnęli tradycyjnymi metodami [Islam 2013, s. 392].

System e-learning może zapewnić wartość na dwa sposoby [Islam 2013, ss. 389–390]:

- **pomaga studiującym zarządzać i kontrolować proces uczenia się** — odnosi się do stopnia, w jakim system e-learning wspiera uczenie się danej osoby. Użyteczny system e-learning może pomóc kursantom zarządzać i kontrolować ich proces uczenia się. Na przykład mogą pobrać i odczytać zawartość nauki w ich dogodnym czasie i tempie. Nawet jeśli słuchacze nie będą mogli uczestniczyć w wykładzie tradycyjnym, mogą spotkać się na „wykładzie wirtualnym” poprzez strony kursu online. Przeprowadzane badania wskazują, że kiedy studujący mają większą kontrolę nauki, osiągają lepsze wyniki;

- **wspiera budowanie wspólnoty społecznej** — zawiera wiele funkcji, które pomagają uczestnikom współpracować ze sobą. Budowanie wspólnoty społecznej może być traktowane jako część rozwoju kapitału społecznego, którego wartość opiera się na wzajemnych relacjach społecznych i zaufaniu jednostek, które dzięki niemu mogą osiągać więcej korzyści (z ekonomicznego i społecznego punktu widzenia). System e-learning zawiera wiele funkcji, które pomagają uczestnikom rozwinąć relacje poprzez interakcję z innymi. Oczekuje się, że takie stosunki rozwijają poczucie przynależności poszczególnych osób. W środowisku e-learningu istotną rolę odgrywają wychowawcy, ponieważ promują współpracę między studiumjącymi i motywują do niej. Działania te przyczyniają się do zwiększenia wymiany wiedzy pomiędzy uczestnikami kursu.

System e-learningu może pomóc obywatelom w nauce finansów w trojaki sposób:

- **zwiększenie zaangażowania** — jeżeli środowisko uczenia się online jest zaprojektowane poprawnie, zwiększa zaangażowanie w proces nauki, to z kolei może poprawiać skuteczność rozwiązywania problemów i umiejętności krytycznego myślenia;
- **możliwość samodzielnego uczenia się** — kursanci uczą się lepiej, gdy sami odkrywają rzeczy i kiedy sami kontrolują tempo. Oznacza to, że korzystanie z systemów e-learningowych w edukacji finansowej może doprowadzić do poprawy efektywności uczenia się;
- **szybsze rozpowszechnianie informacji** — uczestnicy efektywniej współdziałają, gdy struktura społeczna pozwala im na dostęp do większej bazy kontaktów i usprawnienia wymianę informacji. Ponadto tak nauczyciele, jak i kursanci mogą natychmiast udostępniać ważne informacje, wykorzystując bazę kontaktów. Mogą również korzystać z czatu lub obiektów dyskusyjnych do natychmiastowej i szybkiej komunikacji.

W e-learningu istnieje możliwość regulowania własnego procesu uczenia się, co jest postrzegane przez psychologów jako klucz do sukcesów w edukacji. Samoregulowanie nauki odnosi się do sytuacji, w których uczestnicy ustalają własne cele nauczania. Sami planują czas i tempo nauczania i przerabiają poszczególne zadania, aby osiągnąć swoje cele. Bardzo ważna jest możliwość samokontroli. Na każde działanie kursanta generowany jest komunikat zwrotny. Feedback pozwala zestawić wyniki uczestnika z całą grupą, pomaga zidentyfikować błędy, uświadomić ewentualne nieporozumienia oraz zapewnia wskazówki na temat najlepszych sposobów korekcji. Najbardziej popularnymi informacjami zwrotnymi są informacje o poprawności lub nie danego rozwiązania, tj.: „Twoja odpowiedź jest poprawna, ale wnioski powinny zawierać więcej argumentów”, „Kolejność etapów dokonywanych obliczeń była prawidłowa”, „Well done” lub „Co za szkoda” [Seters i in. 2012, s. 943].

E-learning może być również przydatny do standaryzacji szkoleń i dostarczania ich do wielu, rozproszonych geograficznie uczniów jednocześnie [Brown, Charlier 2013, s. 38].

E-learning zmniejsza koszty: szkolenia, podróży, materiałów drukowanych, pracy itp. [Bhuasiri i in. 2012, s. 843].

Potencjalne wady e-learningu — bez zapewnienia „tradycyjnego” szkolenia mogą występować ewentualne niejasności w ramach organizacji dostarczania wiedzy i treści przekazywanej informacji [Brown, Charlier 2013, s. 38]. Poza tym inicjatywy e-learningowe wymagają znacznych inwestycji w technologie, takie jak sprzęt, licencje oprogramowania, rozwój nowych materiałów, nauka konserwacji sprzętu i opracowanie szkolenia.

3.1.3. *m-learning*

Ze względu na szybki rozwój technologii mobilnej i jej rosnącą dostępność urządzenia tego typu przekształciły się z zaledwie narzędzi komunikacyjnych w sprzęt, który może zapewnić socjalizację, rozrywkę, pracę i naukę w codziennym życiu wielu osób. Szczególnie po wydaniu iPhone’a Apple w czerwcu 2007 r. urządzenia przenośne zaczęły udostępniać innowacyjne funkcje, takie jak usługi przesyłania wiadomości, kamery, odtwarzacze MP3, radio, nagrywarki głosu i wideo, dostęp do Internetu i gry [Chen 2017, s. 967]. W dzisiejszych czasach inteligentne urządzenia mobilne są uważane za największe wyzwanie technologiczne w kształceniu formalnym lub przez całe życie ze względu na ich nieodłączne cechy, takie jak przenośność, łączność, wbudowane czujniki itp. W kontekście e-learningu integracja takich urządzeń z procesem uczenia się dała początek niezależnemu rodzajowi uczenia się znanemu jako *mobile-learning* (*m-learning*).

3.1.3.1. *Definicja i istota m-learningu*

Początkowo *m-learning* został zdefiniowany jako procesy poznawania poprzez rozmowy i osobiste interaktywne technologie. Definicja *m-learningu* ewoluowała na różne sposoby i kierunki od pierwszej dekady lat 2000, uwypuklając pozytywne cechy *m-learningu*, takie jak mobilność, dostęp, bezpośredniość, sytuacyjność, wszechobecność, wygodę i kontekstowość. Te różne akcenty odzwierciedlają spodziewany wpływ wprowadzenia tych technologii cyfrowych w proces uczenia się.

Początkowe definicje były bardziej oparte na urządzeniach (koncentrując się na natychmiastowości, wygodzie, dostępie i mobilności), podczas gdy te ostatnie są bardziej osobiste i społeczne, a odnoszą się do nowych technologicznych cech urządzeń mobilnych, takich jak świadomość lokalizacji, wykrywanie ruchu i rozszerzona rzeczywistość. Najnowsze definicje pozycjonują *m-learning* jako metodę przecinającą mobilną informatykę i e-learning, która wykorzystuje technologie mobilne do osiągnięcia wszechobecnego uczenia się w dowolnym miejscu i o każdej porze oraz kładzie nacisk na mobilność uczniów i spersonalizowane uczenie się [Pedro, Barbosa, Santos 2018].

M-learning to rozwijająca się technologia i nowa dziedzina badań wykorzystująca postęp w komputerach mobilnych, aby ulepszyć system edukacji. Jego celem jest propagowanie dzielenia się wiedzą w sposób interaktywny za pomocą urządzeń mobilnych wraz z urządzeniami przenośnymi. Kierując się szerokim rozpowszechnianiem, popularnością i malejącymi cenami urządzeń mobilnych oraz łączności z Internetem, urządzenia mobilne są obecnie postrzegane jako konieczność w procesie edukacji. Wiedza nie jest już ograniczona do klas. Zapewnienie wszystkim chętnym do nauki dostępu do wiedzy w dowolnym miejscu i czasie stało się możliwe, wykonalne i rozsądne [Al-Shihi, Sharma, Sarrab 2018, ss. 1–20].

M-learning staje się obiecującym rynkiem dla branży edukacyjnej i szkoleniowej, dostarcza wiedzę w wielu kontekstach poprzez interakcje materialne i społeczne, wykorzystując sprzęt mobilny, taki jak PDA, tablety, smartfony lub inne technologie [Sarabi in. 2018, ss. 69–76]. M-learning jest stosowany od poziomu przedszkola po szkolnictwo wyższe [Chen 2017, ss. 967–976].

Na świecie pojawiają się przykłady ważnych inicjatyw edukacyjnych wykorzystujących takie możliwości. Przykładowo liczne szkoły w Australii oraz w Stanach Zjednoczonych informują o pomyślnym przyjęciu mobilnych urządzeń przenośnych do wspierania procesu edukacji. Inicjatywa „Wikipedia Zero” to kolejny przykład, który wykorzystuje szeroką gamę telefonów komórkowych w Afryce do promowania bezpłatnego dostępu do zasobów Wikipedii dla tych, którzy nie mogą sobie pozwolić na opłaty za przesyłanie danych.

Co ciekawe, tylko nieliczne badania wskazują na wykorzystanie urządzeń mobilnych lub strategii m-learningowych w formalnych kontekstach edukacyjnych. Większość widzi m-learning jako szansę na połączenie możliwości formalnego i nieformalnego uczenia się [Pedro, Barbosa, Santos 2018].

3.1.3.2. Zalety i wady m-learningu

Korzyści z zastosowania m-learningu są jasne i zostały dokładnie przeanalizowane. Jako główne zalety wymienia się [Al-Shihi, Sharma, Sarrab 2018, ss. 1–20]:

- zapewnienie elastycznego i wygodnego uczenia się, ponieważ użytkownicy mogą uzyskać dostęp do aplikacji i materiałów w dowolnym miejscu i czasie;
- zwiększenie efektywności uczenia się dzięki bogatym funkcjom urządzeń mobilnych (np. video);
- typowe dla urządzeń mobilnych produktywność i rozrywkę, przez które zdobywanie wiedzy przebiega w atmosferze zadowolenia i przyjemności, co jest uważane za kluczowy element dzisiejszej edukacji;
- tańszy dostęp do zasobów internetowych, ponieważ telefony komórkowe wciąż ewoluują pod względem mocy i możliwości oraz obniżają ceny; konwergencja między

taniami a jednocześnie wydajnymi telefonami komórkowymi z dostępem do Internetu, często dotowanym przez rządy lub szkoły, zapewnia tańsze i bardziej opłacalne podejście do uczenia się;

- powszechność i równy dostęp do możliwości uczenia się [Chen 2017, ss. 967–976].

Trzeba jednak zaznaczyć, że pomimo licznych korzyści m-learning ma też wady [Kumar, Mohite 2017, ss. 1–17]:

- telefony komórkowe mogą powodować znaczne rozproszenie i brak koncentracji wśród uczniów [Al-Shihi, Sharma, Sarrab 2018, ss. 1–20];
- mobilne uczenie zwiększa lukę edukacyjną pomiędzy sprawnymi i niesprawnymi technicznie obywatelami;
- w dużym stopniu m-learning zależy od platformy zasobów sieciowych;
- może stworzyć poczucie izolacji wśród uczniów i instruktorów;
- aktualne techniki użyteczności są dostosowane do statycznego i dobrze zdefiniowanego kontekstu, podczas gdy kontekst mobilnego uczenia się jest często improvizowany i trudny do zaobserwowania, przewidywania oraz symulowania;
- użytkownicy często korzystają z różnych urządzeń i używają różnych aplikacji;
- fizyczne ograniczenia urządzeń mobilnych, szczególnie mały rozmiar i rozdzielczość ekranu, znacząco wpływają na użyteczność aplikacji do nauki mobilnej — dla wielu takie czytanie z małego ekranu jest nieprzyjemne;
- małe przyciski i ekrany dotykowe w naturalny sposób zmniejszają możliwości wprowadzania danych i zwiększają liczbę ludzkich błędów — wynik użyteczności jest w dużej mierze zależny od zastosowania różnych metod wejścia i wyjścia.

3.1.4. Wszechobecna edukacja — u-learning

U-learning to wszechobecne uczenie się wykorzystujące narzędzia do nauki *just-in-time* i *just-in-place*, pozwalające uczniom (i instruktorom) na natychmiastowy dostęp do treści edukacyjnych i wspólnych działań w dowolnym czasie oraz z dowolnych typów urządzeń i platform [Giannakas i in. 2018, ss. 341–384]. U-learning jest uważany za postęp zarówno z paradygmatów e-learningu, jak i m-learningu. Podczas gdy m-learning wspiera przenośność i ograniczoną dostępność sieciową aplikacji edukacyjnych, u-learning charakteryzuje nową generację środowisk, wspierając, oprócz mobilności, wszechobecność, świadomość kontekstową i zdolności adaptacyjne. Temu modelowi uczenia się zostały przypisane np. stałość, dostępność, bezpośredniość, interaktywność i usytuowanie dostępnych działań instruktażowych w różnych kontekstach. U-Learning charakteryzuje się kombinacją wszechobecności, w sensie osadzania urządzeń w środowisku ucznia i mobilności. Umożliwiają to m.in. systemy GPS (*Global Positioning System*) i czujniki bezwładnościowe, w które wyposażone są aktualne urządzenia mobilne

używane do pozycjonowania i śledzenia orientacji. Tak więc mnóstwo kontekstowych informacji, które można wykryć ze środowiska, doprowadziło do zaprojektowania aplikacji u-learning. Oznacza to, że cyfrowe środowisko uczenia się wykrywa interakcje uczących się z aplikacją, wyczuwa ich zachowanie w rzeczywistym świecie i odpowiednio pomaga im, oferując spersonalizowane wskazówki dzięki kontekstowym aplikacjom u-learning [Pedro, Barbosa, Santos 2018].

3.1.5. **Uczenie oparte na grach**

Bardzo duże możliwości edukacji finansowej daje **uczenie oparte na grach** (GBL — *Game Based Learning*), które ma na celu wprowadzenie naturalnej ludzkiej aktywności do procesu uczenia się. W tym kontekście GBL stopniowo staje się ważną alternatywą lub wzmacniaczem w zastosowaniach edukacyjnych [Giannakas i in. 2018, ss. 341–384].

Komputerowe gry decyzyjne są najefektywniejszymi, najtańszymi i najbardziej przyszłościowymi narzędziami nowoczesnych ośrodków szkoleniowych. Gry decyzyjne łączą w sobie różne sposoby poznawania rzeczywistości, absorbują różne zmysły, w tym wzrok, słuch, i podświadomie przekazują bezcenną wiedzę na temat funkcjonowania przedmiotowej rzeczywistości [Mazur, Szewczyk, Smolarkiewicz 2012]. Teoria gier dotyczy działań (strategii) decydentów, którzy są świadomi, że ich wybory wpływają na siebie wzajemnie [Chen, Larbani 2006, s. 35].

Gry decyzyjne są zorientowane na wspomaganie procesów decyzyjnych na każdym etapie wypracowania konkretnego wyboru. Gry decyzyjne powszechnie stosuje się w badaniach procesów ekonomicznych (w tym finansowych), ekonomiczno-technicznych oraz prakseologicznych [Tyrała 2004, s. 88]. Głównym celem każdej gry jest opracowanie wskazówek do racjonalnego działania każdego uczestnika i podjęcie optymalnej decyzji przy uwzględnieniu realnych, prawdziwych ograniczeń. Problemy, jakie spotyka się w grach decyzyjnych, są z reguły bardziej skomplikowane niż te, przy których wystarczy prosta optymalizacja. Wynika to z faktu, iż uczestnik gry powinien rozważać dynamicznie, jak osiągnąć możliwie największe korzyści, biorąc pod uwagę fakt, że cele innych uczestników różnią się, a ich działania mają wpływ na każdego z uczestników gry.

Gry decyzyjne wykorzystywane są intensywnie w procesie szkoleń. Nazwane są wtedy grami symulacyjnymi, które, pozorując pewne działania, zapewniają kompleksowe rozwijanie tych cech uczestników, jakie przyczyniają się do sprawności oraz twórczego, aktywnego poszukiwania najlepszych rozwiązań [Tyrała 2004, s. 88]. Najprostszy przypadkiem gry jest dwuosobowa gra o sumie zerowej. Występuje w niej tylko dwóch graczy, którzy mogą współpracować, ale znacznie ciekawszym i bardziej realistycznym przypadkiem jest, gdy nie współpracują, lecz konkurują ze sobą [Chen, Larbani 2006, s. 35].

Wyróżniamy wiele typów gier i ich klasyfikacji. Można je podzielić [Płatkowski 2012]:

- ze względu na czas (kolejność) podejmowania decyzji:
 - gry w postaci strategicznej (normalnej) — opisujące sytuacje, w których gracze jednocześnie podejmują decyzje bez wiedzy o decyzjach innych uczestników gry;
 - gry w postaci ekstensywnej (rozwinętej) — opisujące sytuacje, w których gracze podejmują decyzje sekwencyjnie, w kolejnych chwilach czasu, mając określone informacje o decyzjach innych graczy (oraz swoich) w poprzednich chwilach czasu;
- ze względu na posiadaną wiedzę:
 - gry z kompletną informacją — gracze mają pełną informację o poprzednich decyzjach innych graczy i o ewentualnych ich posunięciach losowych;
 - gry z niekompletną informacją;
- ze względu na możliwość tworzenia koalicji:
 - gry kooperacyjne (koalicyjne) — gdy akcje są przypisywane grupom (koalicjom) graczy;
 - gry niekooperacyjne — gdy akcje są przypisywane pojedynczym graczom;
- ze względu na liczbę graczy:
 - gry dwuosobowe;
 - wieloosobowe;
- ze względu na zbiory dostępnych akcji, strategii:
 - gry skończone — gdy zbiór akcji czy strategii każdego gracza jest skończony;
 - gry nieskończone;
- ze względu na liczbę wykonywalnych akcji:
 - gry ze skończonym horyzontem czasowym;
 - gry z nieskończonym horyzontem czasowym;
- ze względu na powtarzalność:
 - gry jednokrotne;
 - wielokrotne;
- ze względu na „rolę” czasu:
 - gry statyczne;
 - gry ewolucyjne.

Różne badania wskazują, że osiągnięcia edukacyjne, motywacja i zainteresowania są zwiększane i wzmacniane, jeśli działania oparte na grach mieszają się z narzędziami internetowymi, środowiskami mobilnymi i popularnymi usługami komunikacyjnymi [Giannakas i in. 2018, ss. 341–384].

Gry finansowe, symulatory, a także strony internetowe za przydatne w edukacji finansowej uznaje 70% ankietowanych Polaków. Niewątpliwą zaletą dla korzystających z gier symulacyjnych jest to, że pozwalają „doświadczyć” określonych sytuacji w wirtualnym świecie i sprawdzić, jak na nie reagujemy [Rudke 2017]. Należy zauważyć, że

dostęp do tego typu narzędzi nie jest obecnie problemem. Obok propozycji komercyjnych, udostępnianych jest także wiele gier symulacyjnych bezpłatnie. Przykładem może być strona Narodowego Banku Polskiego, na której dostępnych jest 12 gier o charakterze ekonomiczno-finansowym (tabela 34), a także komiksy, krzyżówki, quizy i filmy o treściach związanych z finansami.

Tabela 34. Gry edukacyjne dostępne na stronie NBP

Gra	Zakres tematyczny przekazywanej wiedzy
Strażnik banknotów	Recto-verso, efekt kątowy, mikrodruki — przekazanie wiedzy, jak działają zabezpieczenia banknotów. Gracz wciela się w rolę Strażnika banknotów, aby skontrolować ich jak najwięcej i nie dopuścić do rozprzestrzeniania się podrobionych pieniędzy
Waluty świata	Przekazanie wiedzy na temat walut obowiązujących w innych krajach. Gracz odbywa walutową podróż dookoła świata
Poszukiwacz zaginionego pieniądza	Przekazanie wiedzy na temat historycznych środków płatniczych. Gracz poznaje, czym płacono za towary, zanim wprowadzono złotówki. Do czego naszym przodkom służyły sól i głowy wiewiórek?
Moja firma	Trening w postaci gry strategicznej. Gracz wczuwa się w rolę biznesmena. Kalkuluje, myśli strategicznie, podejmuje decyzje finansowe, by doprowadzić swoją działalność do pełnego sukcesu
Wykrywacz kłamstw	Przekazanie wiedzy na temat właściwych źródeł poszukiwania informacji ekonomicznej i finansowej. Gracz wciela się w rolę zbieracza informacji ekonomicznych i gromadzi jak największą ilość wiedzy z rozmaitych gazet. Musi pamiętać, aby nie zajmować się zwykłą „bulwarową” prasą, bo (podobnie jak w życiu) w ten sposób traci tylko cenny czas. Warto natomiast zbierać fachowe gazety ekonomiczne i zdobywać dzięki nim cenne informacje przekładające się na punkty
Od bułki do spółki	Przekazanie wiedzy na temat czynników warunkujących sukces w biznesie. W grze użytkownik ma za zadanie osiągnąć jak największy zysk ze sprzedaży kanapek. Sprzedaje on swój towar w wybranych przez siebie miejscach, po określonej cenie. Dowiaduje się, że o sukcesie przedsięwzięcia decydują gusta i preferencje konsumentów, ale także dokonane inwestycje
Bogaty emeryt	Przekazanie wiedzy na temat ZUS-u, drugiego filaru, IKE, trzeciego filaru. To gra strategiczna mająca na celu pokazanie możliwości, ale i konsekwencji inwestycyjnych (źle inwestowane środki mogą przynieść stratę) wszystkim tym, którzy aktywnie działają w celu zabezpieczenia swojej przyszłości
Polityka pieniądza	Gracz staje się jednym z członków Rady Polityki Pieniężnej i podejmuje decyzje odnośnie do wysokości rynkowych stóp procentowych. Przekonuje się w praktyce, na czym polega mechanizm transmisji monetarnej, jaki wpływ na przyszłe decyzje ma występowanie szoków gospodarczych, jakie konsekwencje dla gospodarki przynoszą jego decyzje w dłuższym terminie

Źródło: NBP — Portal Edukacji Ekonomicznej, Gry.

Przykładowe zrzuty ekranów jednej z gier edukacji finansowej przedstawia rysunek 6.

Rysunek 6. Widok ekranów gry edukacyjnej *Od bułki do spółki*



Źródło: NBP — Portal Edukacji Ekonomicznej, Gry — Gra *Od bułki do spółki*.

W wyszukiwarkach internetowych można znaleźć wiele innych przykładów gier ułatwiających interaktywną edukację finansową. Na portalu *Finanse.pl* dostępna jest m.in. gra *Finanse bez tajemnic*, której cel stanowi takie zarządzanie osobistymi finansami, aby na zakończenie dysponować jak największymi zasobami: gotówką, oszczędnościami (lokaty, fundusze inwestycyjne), majątkiem ruchomym (np. samochód) i nieruchomością (np. mieszkanie, dom, działka), a także odpowiednimi zabezpieczeniami finansowymi (fundusz emerytalny, ubezpieczenie na życie). Z kolei Biuro Informacji Kredytowej udostępnia narzędzie edukacyjne *Score Hunter*. Jest to gra łącząca aspekt edukacyjny i rozrywkowy, stwarzająca możliwość eksperymentowania w świecie wirtualnym, by w efekcie zdobytą wiedzę i wnioski wykorzystać w praktyce, w realnym życiu. *Score Hunter* przenosi użytkownika w świat tematów niełatwych, lecz opowiedzianych w przystępny sposób, z lekkim przymrużeniem oka. Wystarczy zarejestrować się na *scorehunter.pl* i włączyć do gry. Całość podzielona jest na kilka sekcji tematycznych: wiarygodność kredytowa, kradzież tożsamości, alerty, BIK ogólnie oraz sekcja video.

Badania potwierdzają, że innowacje technologiczne w nauczaniu widziane są jako sposób na poprawę efektów uczenia się. W rezultacie do edukacji wprowadzono różne rodzaje zaawansowanych technologii, w tym technologię noszenia, inteligentne tablice, urządzenia mobilne oraz inteligentne sale lekcyjne. Tendencja ta stale rośnie w wielu systemach edukacyjnych na całym świecie [Khlaif 2018, ss. 161–175].

Poszerzanie i wzbogacanie nauczania za pomocą technologii wymaga jednak dodatkowego czasu od nauczyciela — na przygotowanie zajęć. Chociaż efekty rzadko mogą być natychmiast widoczne, korzyści długoterminowe są satysfakcjonujące. Poza tym skoncentrowanie się na określonych efektach uczenia się i pedagogice zamiast na technologii jest możliwe tylko wtedy, gdy technologia działa bezawaryjnie, jeśli można ją płynnie zintegrować i jest tak łatwa w użyciu, jak to tylko możliwe, zarówno dla studentów, jak i dla instruktorów, czyli można z niej korzystać bez dodatkowego podręcznika obsługi tych technologii [Strecker, Kundisch, Lehner 2018, ss. 181–189].

3.1.6. Czynniki rozwoju nowych technologii w edukacji finansowej

W rozwoju nowych technologii w edukacji finansowej podstawową rolę odgrywa dostępność i powszechność usług społeczeństwa informacyjnego.

Na **dostępność** tych usług składają się przede wszystkim takie czynniki, jak:

- infrastruktura umożliwiająca korzystanie (po przystępnych cenach) ze stałych łącz internetowych zarówno przez osoby prywatne, jak i przedsiębiorców,
- publiczne punkty dostępu do Internetu,
- wdrażanie w instytucjach publicznych nowoczesnych narzędzi informatycznych, które pozwolą mieszkańcom na załatwianie rozmaitych spraw poprzez sieć.

Z kolei **powszechność** usług społeczeństwa informacyjnego zależy od poziomu wiedzy, umiejętności oraz ogólnego nastawienia obywateli do nowoczesnych technologii komputerowych, m.in. postrzeganej łatwości użycia, postrzeganej użyteczności, postrzeganej przyjemności czy postrzeganej swobody [Islam 2013, s. 387], a także od osiągania dochodów umożliwiających zapewnienie dostępu do nowych technologii.

Najczęściej pojawiające się w literaturze czynniki determinujące sukces nowych technologii w nauczaniu to [Bhuasiri i in. 2012, s. 844]:

- umiejętność korzystania z nowych technologii — wyższy poziom umiejętności związanych z obsługą komputera i jego wykorzystywaniem zwiększa wydajność korzystania z nowoczesnych narzędzi edukacyjnych;
- wewnętrzna i zewnętrzna motywacja;
- postrzegana użyteczność — ma bezpośredni pozytywny wpływ na zamiar korzystania z nowych narzędzi nauczania. Mogą one dostarczyć wiele przydatnych funkcji, które nasilą naukę uczniów. Jeśli studenci uważają, że nowe narzędzia zwiększają

intensywność ich uczenia się, są bardziej skłonni do korzystania z nich i pobierania materiałów do nauki i interakcji z innymi uczestnikami [Islam 2013, s. 389];

- łatwość użytkowania — w tym funkcje pomocy i ułatwień dla użytkownika końcowego w procesie edukacji oraz zapewnienie wsparcia jakości do użytkowników końcowych, aby ułatwić korzystanie z narzędzi [Islam 2013, s.389];
- postrzegana przyjemność.

Podstawowym czynnikiem warunkującym korzystanie z nowych technologii w szeroko rozumianej edukacji jest jednak jej dostępność — bez tego trudno mówić o powszechności nowych narzędzi.

3.1.6.1. Dostępność nowych technologii

Do określenia stopnia dostępności nowych technologii można wykorzystać stosowane miary poziomu rozwoju społeczeństwa informacyjnego, takie jak [Szewczyk 2007, ss. 40–41]:

- indeksy informatyzacji,
- stopień telefonizacji,
- liczba komputerów osobistych użytkowanych w miejscach pracy,
- wskaźnik informacyjny — stosunek wydatków na informacje w całym budżecie domowym,
- zbiorczy indeks informacyjny:
 - ilość informacji (liczba rozmów telefonicznych na 1 osobę w roku, nakład gazet na 100 osób, liczba publikacji książkowych na 1000 osób, gęstość zaludnienia),
 - powszechność środków masowej komunikacji (liczba aparatów telefonicznych na 100 osób, liczba odbiorników radiowych/telewizyjnych na 100 osób, liczba komputerów na 10 000 osób),
 - jakość aktywności informacyjnych (odsetek zatrudnionych w sektorze usług, odsetek studentów),
 - wskaźnik informacyjny (udział wydatków na informacje w całości wydatków gospodarstw domowych).

Do korzystania z nowych rozwiązań technologicznych w edukacji finansowej przede wszystkim jest niezbędny dostęp do komputera i Internetu.

Istotny wpływ na korzystanie z komputerów mają [Batorski 2006]:

- poziom wykształcenia — osoby z wykształceniem podstawowym bądź zasadniczym mają mniejsze szanse na korzystanie z komputerów,
- wiek — im starsza osoba, tym bardziej maleje prawdopodobieństwo używania komputerów,

- status społeczno-zawodowy — znacznie mniejsze szanse mają emeryci, renciści i osoby bezrobotne,
- wielkość miejscowości zamieszkania — zamieszkiwanie w mniejszych miastach, a tym bardziej na wsi, wiąże się ze znacznym zmniejszeniem prawdopodobieństwa używania komputerów.

Tabela 35. Osoby regularnie korzystające z komputera w Polsce

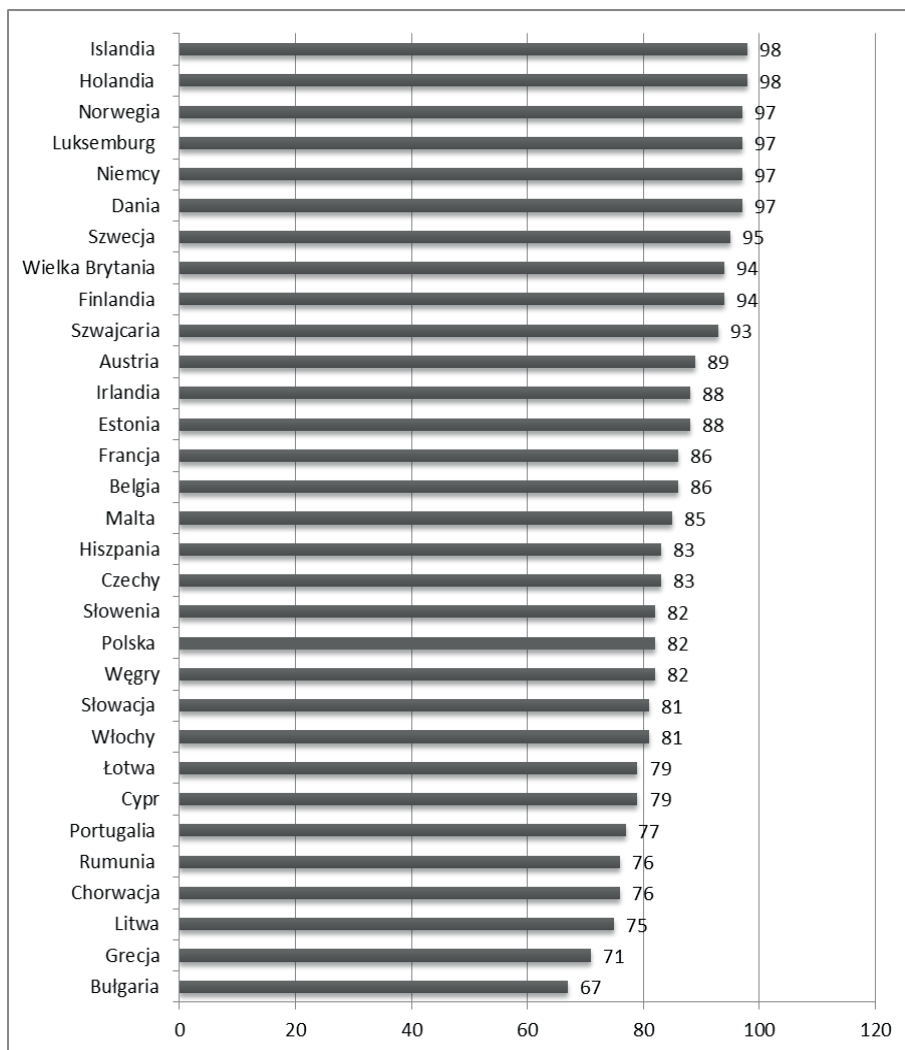
	2013	2014	2015	2016	2017
	% ogółu osób badanej grupy				
Wykształcenie					
podstawowe lub gimnazjalne	39,8	43,9	47,2	51,7	54,6
średnie	55,0	57,7	57,9	62,5	64,9
wyższe	93,3	94,1	95,7	96,8	96,6
Aktywność zawodowa					
uczniowie i studenci	99,0	98,5	99,1	98,2	98,8
pracujący	74,6	76,2	78,5	80,6	82,2
bezrobotni	59,9	56,8	55,9	60,7	60,1
emeryci i inni bierni zawodowo	27,1	32,4	31,8	36,5	39,5
Miejsce zamieszkania					
duże miasta	71,4	74,4	75,7	79,1	80,8
mniejsze miasta	62,4	64,5	65,1	70,9	72,5
obszary wiejskie	51,4	54,8	56,0	60,5	63,2

Źródło: [GUS 2017, s. 111].

Biorąc pod uwagę wyposażenie gospodarstw domowych w komputery, to Polska w 2017 r. miała wskaźnik 85%, który plasował się tylko nieco poniżej średniej dla UE-28 (87%). Patrząc jednak na liderów europejskich, takich jak Islandia (98% gospodarstw wyposażonych w komputery), Norwegia (98%) czy Holandia (98%) [Eurostat 2018], jeszcze mamy trochę do nadrobienia w tym zakresie.

Podobnie jest z dostępem do Internetu — w porównaniu z innymi krajami to od lidera w Europie dzieli nas aż 16 pp. (wykres 5).

Wykres 5. Wskaźnik dostępu do Internetu gospodarstw domowych w Europie w 2017 r. (w %)



Źródło: [Eurostat 2018].

W ostatnich latach można zaobserwować wyraźny postęp w rozpowszechnieniu dostępu do Internetu i korzystaniu z tej sieci w Polsce. W 2017 r. [GUS 2017]:

- 81,9% gospodarstw posiadało dostęp do Internetu,
- 77% gospodarstw dysponowało połączeniami szerokopasmowymi,
- 72,7% to regularni użytkownicy Internetu,

- główne cele korzystania z Internetu to: używanie poczty elektronicznej, zakupy przez Internet, poszukiwanie informacji o towarach i usługach,
- szybko przybywa osób kupujących przez Internet — w 2017 r. było to 54% ogółu dorosłych Polaków [CBOS 2017].

Korzystanie z Internetu, tak jak korzystanie z komputera, zależne jest od czynników demograficznych, a zwłaszcza od wieku. Jest powszechne wśród osób młodych do 34 lat, ale offline pozostaje blisko połowa osób w wieku 55–64 lata i trzy czwarte najstarszych Polaków (65+).

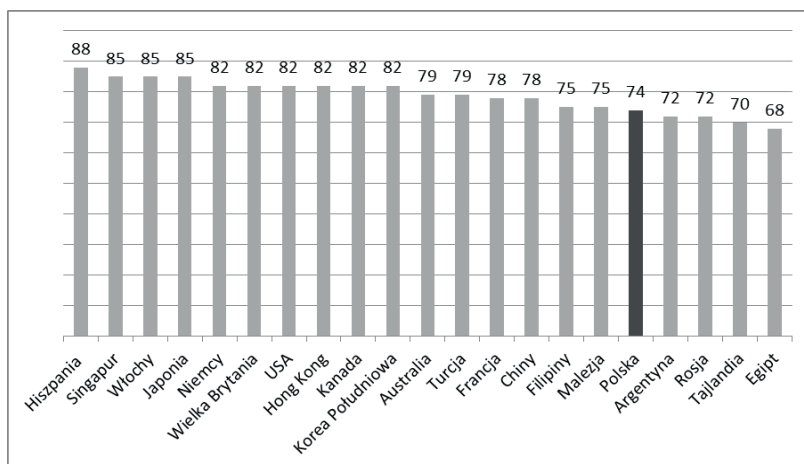
Tabela 36. Korzystanie z Internetu w Polsce według grup wiekowych

Wiek	2013	2014	2015	2016	2017
16–24	95,6	95,4	97,1	97,7	99,0
25–34	88,0	90,3	91,3	92,3	94,5
35–44	76,2	77,9	79,6	84,1	87,5
45–54	51,8	56,8	61,2	62,9	67,7
55–64	32,4	38,4	41,5	45,4	47,5
65–74	15,2	19,0	19,5	23,1	26,0

Źródło: [GUS 2017].

Jak można zauważyć, nadal istnieje prawdziwa przepaść w korzystaniu z Internetu między ludźmi młodymi a seniorami. Badania wykazują, że osoby starsze są świadome, że technologia może pomóc im w utrzymaniu ich niezależności, ale najpierw musiałyby poznać zasady działania odpowiednich funkcji ICT i nauczyć się, jak z nich korzystać. Zauważa się, że osoby starsze mogą wykazywać niechęć do korzystania z ICT z powodu trudności w zrozumieniu żargonu komputerowego i zapamiętania wymaganych kroków w celu uzyskania dostępu do sieci lub korzystania z komputera [Tatnall 2014, ss. 549–564]. Konsekwencją tego jest ograniczony dostęp do nowych technologii edukacyjnych i tym samym do powszechnej elektronicznej edukacji finansowej.

Nieco inaczej wygląda sytuacja z telefonami komórkowymi. Funkcje, jakie mogą dziś pełnić (np. wsparcie treningu, rozrywka czy pomoc zdrowotna), powodują, że zaczynają być podstawowym wyposażeniem każdego człowieka. Obecnie na świecie jest aż 4,92 użytkowników mobilnych — co stanowi 66% procent populacji — i aż 8,05 miliarda aktywnych kart SIM — co oznacza, że na jednego użytkownika przypada 1,64 numeru. Polska jest na 17 miejscu w zestawieniu pod względem penetracji użytkowników mobilnych — aż 74% mieszkańców naszego kraju korzysta z telefonu komórkowego [Majchrzyk 2017].

Wykres 6. Penetracja użytkowników mobilnych wg kraju (styczeń 2017)

Źródło: [Majchrzyk 2017].

Ogromne zmiany w funkcjonowaniu społeczeństwa powodują smartfony. Wynikająca z wygody ich wszechobecność sprawia, że chcemy przy pomocy smartfona oszczędzać czas wszędzie, gdzie jest to możliwe. Korzystamy z nich, zamawiając takśówkę, wykonując przelewy i opłaty czy podczas zakupów. Eksperci z firmy Juniper Research przewidują, że w 2019 r. przez smartfon będziemy wykonywać prawie 200 miliardów transakcji rocznie. Smartfonizacja kształtowana jest także przez sposób wyszukiwania informacji. Większość czasu spędzamy z dala od komputera, ale potrzebujemy coraz więcej wskazówek. Telefon to najszybsze źródło danych. Firma Google rozumie to i stosownie dopasowuje algorytmy wyszukiwarki, premiując strony zoptymalizowane pod kątem treści mobilnych [Prajsnar 2017].

Według raportu *Mobile Advertising Forecasts 2017*, sporządzonego przez agencję Zenith, smartfony w tym roku posiadało 63% społeczeństwa (w badanych 52 krajach, których populacja stanowi 65% ludności świata). W Polsce smartfony posiadało 62% mieszkańców [Wirtualnemedi.pl 2017].

3.1.6.2. Umiejętności cyfrowe jako warunek rozwoju narzędzi edukacyjnych

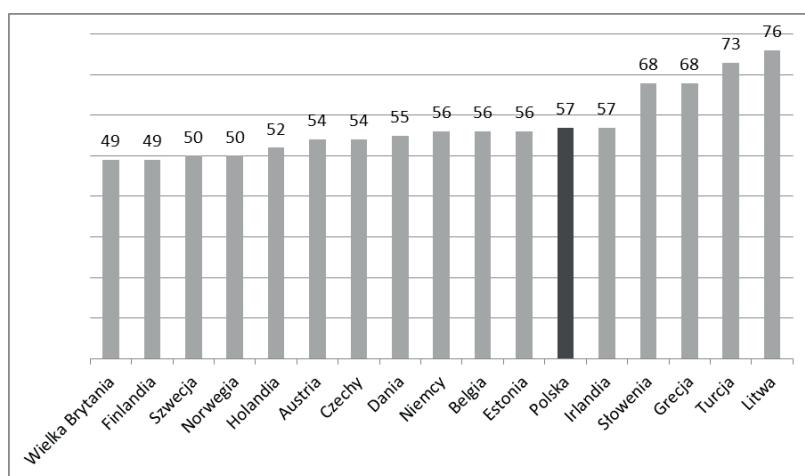
Jedną z najistotniejszych umiejętności, którą powinien dysponować człowiek w realiach społeczeństwa informacyjnego, jest posługiwanie się narzędziami informatyki. Dotyczy to zarówno wykorzystania ich w komunikacji, jak i w codziennej pracy [Iwan 2004, s. 371]. Społeczeństwo informacyjne powinno aktywnie korzystać z nowych możliwości, jakich dostarczają technologie i sama sieć. Analizując poziom rozwoju społeczeństwa, coraz częściej wyrażnie odnosi się go do rozwoju kompetencji cyfrowych, na które składają się postawa, wiedza i umiejętności.

Kompetencje cyfrowe definiowane są jako zespół **kompetencji informacyjnych** obejmujących umiejętności wyszukiwania informacji, rozumienia jej, a także oceny jej wiarygodności i przydatności oraz **kompetencji informatycznych**, na które składają się umiejętności wykorzystywania komputera i innych urządzeń elektronicznych, posługiwania się Internetem oraz korzystania z różnego rodzaju aplikacji i oprogramowania, a także tworzenia treści cyfrowych. [*Spółeczeństwo informacyjne w liczbach 2014* 2014, s. 17]

Przy ocenie umiejętności internetowych potencjalnych użytkowników bierze się pod uwagę sześć podstawowych czynności związanych z korzystaniem z sieci. Są to: użycie wyszukiwarki, aby znaleźć informacje; wysyłanie e-maili z załączonymi plikami; wysyłanie wiadomości do grup dyskusyjnych i czatów; korzystanie z Internetu do wykonywania połączeń telefonicznych; używanie *peer-to-peer* w celu wymiany filmów, muzyki itp.; oraz stworzenie strony internetowej. Wykonywanie 1 lub 2 tych czynności oznacza niski poziom podstawowych umiejętności internetowych, 3 lub 4 poziom — średni, a 5 lub 6 — wysoki.

Dowody na to, jak kraje są przygotowane na gospodarkę cyfrową, są raczej niepokojące. Badanie OECD na temat umiejętności dorosłych (PIAAC) sugeruje, że ponad 50% dorosłej populacji w 28 krajach OECD w 2016 r. posiadało umiejętności na poziomie niskim (lub nawet poniżej tego poziomu) i potrafiło wykonywać co najwyżej najprostsze zadania komputerowe, takie jak pisanie e-maili i przeglądanie stron internetowych. Wynika z tego, że obywatele nie mają umiejętności wymaganych do skutecznego korzystania z technologii cyfrowych (wykres 7) [OECD 2018].

Wykres 7. Odsetek osób posiadających niski poziom umiejętności cyfrowych w wybranych krajach OECD



Źródło: [OECD 2016].

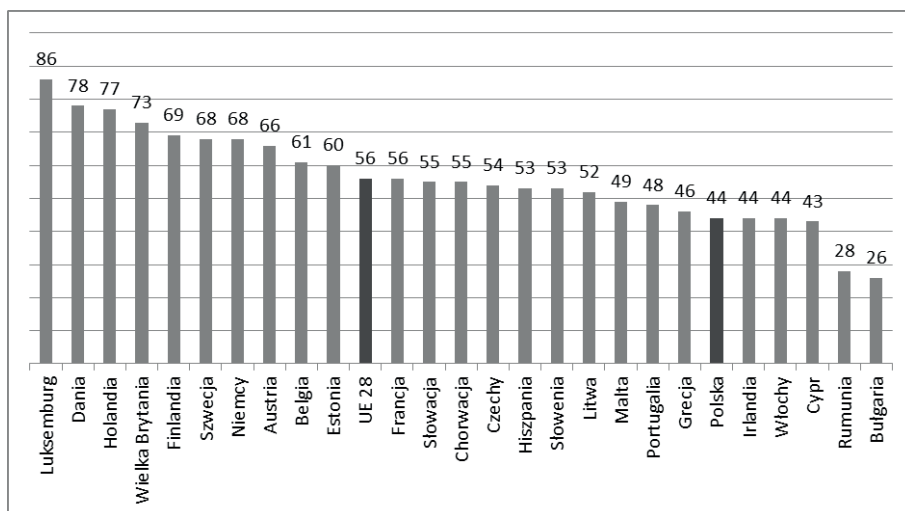
Z kolei według Indeksu Gospodarki Cyfrowej i Społeczeństwa Cyfrowego, złożonego wskaźnika opracowanego przez Komisję Europejską, który mierzy postęp w dziedzinie cyfryzacji na podstawie pięciu czynników składowych (tabela 37), pomiędzy krajami członkowskimi istnieją znaczące różnice w zakresie umiejętności cyfrowych obywateli (wykres 8).

Tabela 37. Składowe Indeksu Gospodarki Cyfrowej i Społeczeństwa Cyfrowego

Czynnik	Opis czynnika
łączość	stałe sieci szerokopasmowe, mobilne usługi szerokopasmowe, prędkość i ceny łączu szerokopasmowych
kapitał ludzki	korzystanie z Internetu, podstawowe i zaawansowane umiejętności cyfrowe
wykorzystanie Internetu	korzystanie przez obywateli z treści internetowych, komunikacja i przeprowadzanie transakcji przez Internet
integracja technologii cyfrowej	cyfryzacja przedsiębiorstw i handel elektroniczny
cyfrowe usługi publiczne	e-administracja

Źródło: [Digital Single Market 2018].

Wykres 8. Odsetek społeczeństwa (w wieku 16–74 lata) posiadający podstawowe umiejętności cyfrowe



Źródło: [Tallinn Digital Summit. Digital Skills in Europe 2017].

Polacy generalnie wypadają gorzej od osób z większości przebadanych krajów we wszystkich trzech dziedzinach: rozumienie tekstu, rozumowanie matematyczne oraz kompetencje informacyjno-komunikacyjne [Społeczeństwo informacyjne... 2014]. Poniżej średniej wypadamy także, biorąc pod uwagę korzystanie z najbardziej popularnych funkcjonalności internetowych (tabela 38).

Tabela 38. Korzystanie z funkcjonalności internetowych wg państw w 2016 r. (% populacji)

Państwo	Wysyłanie, odbieranie poczty elektronicznej	Korzystanie z usług bankowych	Czytanie online wiadomości, gazet lub czasopism
Austria	77	53	56
Belgia	79	64	56
Bułgaria	43	4	41
Chorwacja	58	38	66
Cypr	53	28	56
Czechy	77	51	67
Dania	93	88	70
Estonia	77	79	78
Finlandia	85	86	80
Francja	76	59	48
Grecja	52	19	59
Hiszpania	64	43	63
Holandia	90	85	70
Irlandia	68	52	41
Litwa	58	54	69
Luksemburg	93	71	87
Łotwa	69	62	67
Malta	62	46	61
Niemcy	83	53	64
Norwegia	92	91	92
Polska	58	39	58
Portugalia	57	29	55
Rumunia	42	5	38
Słowacja	71	45	59

Państwo	Wysyłanie, odbieranie poczty elektronicznej	Korzystanie z usług bankowych	Czytanie online wiadomości, gazet lub czasopism
Słowenia	66	35	60
Szwecja	88	83	81
UE-28	71	49	58
Wielka Brytania	83	64	64
Węgry	73	35	70
Włochy	54	29	41

Źródło: [GUS 2017].

Podsumowując, nowe technologie zmieniają wszystkie obszary funkcjonowania jednostki, społeczeństwa i państwa, w tym rynek edukacyjny. Technologia umożliwia dostęp do informacji finansowej praktycznie z każdego miejsca i o każdej porze, za pomocą narzędzi dostosowanych praktycznie do każdego obywatela niezależnie od wieku, wykształcenia czy miejsca zamieszkania. Problem nie leży w podaży tego typu informacji, lecz w dostępie do tych technologii i poziomie kompetencji cyfrowych. Wraz z postępującą migracją kolejnych sfer życia do cyberprzestrzeni osoby, które nie będą mogły lub nie będą potrafiły korzystać z sieci, będą coraz bardziej upośledzone i wykluczone z życia społecznego [Batorski 2005, s. 113]. Problem jest o tyle poważny, że umiejętność posługiwania się komputerem w dzisiejszych czasach można porównać do sztuki czytania i pisania w poprzednim pokoleniu, natomiast analfabetyzm komputerowy — do braku umiejętności czytania i pisania [Dąbrowska, Janoś-Kresło, Wódkowski 2009, s. 37]. Dlatego też, aby można mówić o rozwoju elektronicznej edukacji finansowej, należy w pierwszej kolejności zająć się rozwojem społeczeństwa informacyjnego i podnoszeniem kompetencji cyfrowych Polaków.

3.2. Treści i funkcje edukacji finansowej (Jan K. Solarz)

Edukacja finansowa jest procesem, w którym wszyscy interesariusze wygrywają. Wygrywają gospodarstwa domowe lepiej alokujące swoje środki w całym trwaniu ich istnienia. Banki i inni pośrednicy finansowi wygrywają, kiedy mają wyedukowanych klientów, co zwiększa wzajemne zaufanie. Edukacja finansowa poprawia efektywność funkcjonowania rynku, usprawnia proces poszukiwania właściwej ceny, niweluje w znacznym stopniu asymetrię informacji oraz zachęca do projektowania produktów finansowych lepiej odpowiadających uświadomionym potrzebom klientów.

Niedostatki w poziomie edukacji finansowej prowadzą do błędnych wyborów produktów finansowych oraz usług. W prostej drodze prowadzi to do nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych i złego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. Złudzenia co do własnej wiedzy i kompetencji finansowej skutkują wykluczeniem społecznym lub konsumpcjonizmem. Niedostatki edukacji finansowej nie pozwalają wykorzystać potencjału gospodarczego kraju, oznaczają błędne decyzje konsumpcyjne lub inwestycyjne, które ze skali mikro szybko przekształcają się w makroekonomiczne bariery zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Treści i funkcje edukacji finansowej stanowią cztery przecinające się z sobą kręgi. Pierwszy to wiedza dostarczana przez regulatorów i nadzorców sektora finansowego, związanych z jego bezpiecznym dla użytkowników i podatników rezydentów funkcjonowaniem. Drugi krąg to edukowanie klientów instytucji finansowych. Im klient ma większe kompetencje finansowe, tym lepiej można określić jego apetyt na ryzyko i dobrać produkty odpowiadające jego faktycznym potrzebom. Trzeci krąg to wychowanie obywatelskie świadomego partnera władz państwowych i pozarządowych organizacji pożytku publicznego. Obywatel musi wiedzieć, że z podatków jest finansowane wiele z konsumowanych przez niego dóbr publicznych. Obywatel powinien się też orientować, jak finansowane są świadczenia społeczne towarzyszące mu od urodzin do śmierci. Czwarty krąg to nawyki finansowe wyniesione z domu rodzinnego. Są to często nie do końca uświadomione motywy takiego, a nie innego postępowania w sferze finansów. Na przecięciu się tych czterech kręgów edukacji finansowej znajduje się jej ostateczny cel — kształtowanie godności finansowej obywatela. Godność finansowa to zdolność do reprodukcji rozszerzonej na podstawie dochodów z pracy, konsumpcja na poziomie nie niższym niż grupa porównawcza oraz poczucie szczęścia.

Godność finansowa zmienia się pod wpływem cyklu życia człowieka oraz kontekstu, w jakim on działa: czy jest to zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności, czy planowanie znaczących wydatków lub inwestycji oraz radzenie sobie w trudnych sytuacjach. Brytyjscy seniorzy przykładowo są skoncentrowani na dniu dzisiejszym (41%) lub dezinwestycji (37%). Pozostali (22%) reagują na powstające sytuacje decyzyjne [Boyd-Hoare 2017].

Zdaniem respondentów w wieku od 20 do 50 lat odpowiedzialne nawyki finansowe to [Dojrzałość finansowa Polaków w 2017 2017]:

- planowanie wydatków — 65%,
- niewydawanie większej sumy pieniędzy, niż się zarabia — 55%,
- zarabianie pieniędzy na potrzeby swojej rodziny — 48%,
- spłacanie zaciągniętych kredytów i pożyczek — 47%,
- zabezpieczenie finansowe na okoliczność ciężkiej choroby, wypadku, śmierci — 32%,
- zabezpieczenie finansowe swojej emerytury — 24%,

- edukowanie dzieci w zakresie rozsądnego wydawania pieniędzy — 23%,
- pomoc finansowa swoim rodzicom — 19%,
- rozmowa z dziećmi na temat finansów — 19%.

Rysunek 7. Funkcje i zakres narodowej strategii edukacji finansowej dla Polski



Źródło: opracowanie własne.

Edukacja finansowa pozwala ludziom zachować godność w złożonym i dynamicznym świecie finansów. Zakłada ona, że 1) każda istota ludzka ma prawo do godnego życia; 2) godne życie oznacza możliwość osiągnięcia pełni swojego potencjału, co jest uwarunkowane m.in. poczuciem bezpieczeństwa; 3) godność oznacza prawo do wolności w podejmowaniu określonych decyzji życiowych i szacunek dla innych w korzystaniu z tego prawa; 4) godność winna być podstawową wartością motywującą wszelkie działanie [Frańczuk 2017].

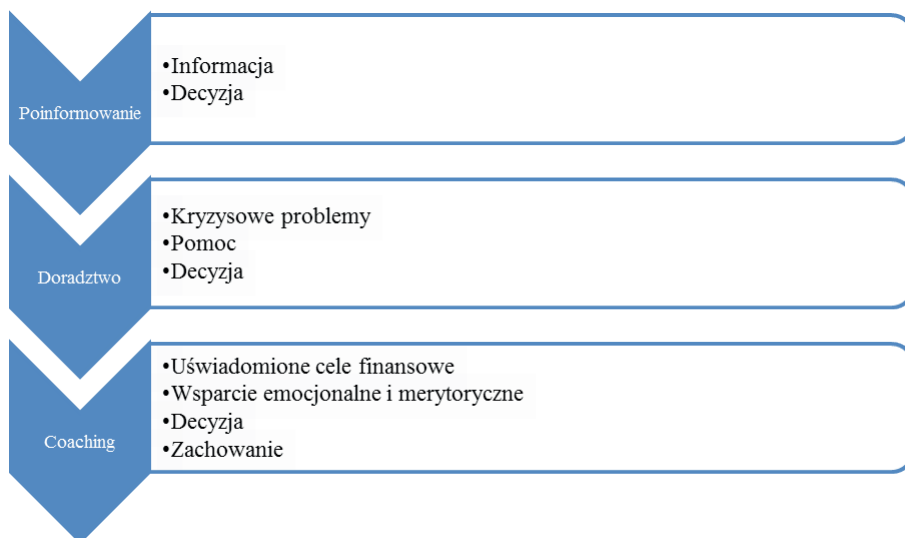
Amerykańskie Biuro Finansowej Ochrony Konsumentów uznaje, że na godność człowieka w sferze finansowej składają się [*Financial Coaching: A Strategy to Improve Financial Well-Being* 2016, s. 1]:

- kontrola nad codziennymi z miesiąca na miesiąc realizowanymi operacjami finansowymi,
- zdolność do zaabsorbowania szoków finansowych,

- zdolność do osiągnięcia złożonych celów finansowych,
- wolność finansowa pozwalająca na dokonywanie wyborów zapewniających dobrostan.

W praktyce ukształtowały się trzy modele edukacji finansowej na rzecz godnego życia (rysunek 8).

Rysunek 8. Modele edukacji finansowej



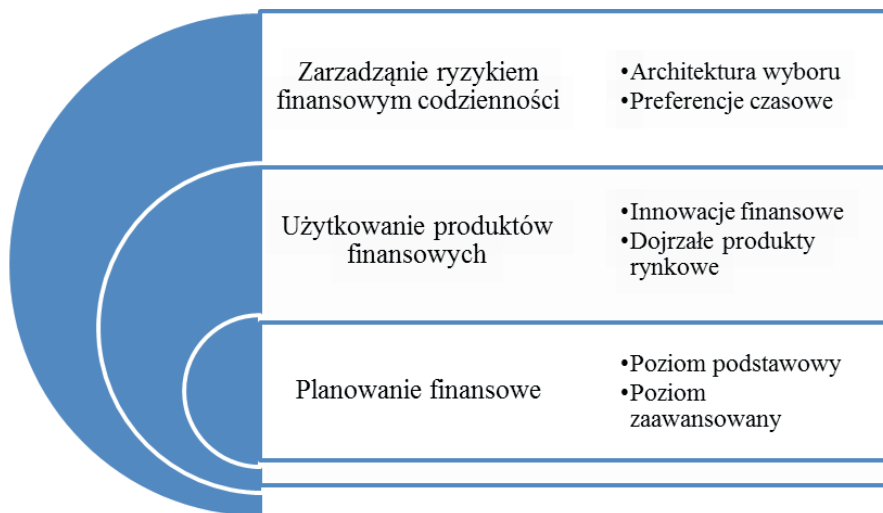
Źródło: opracowanie własne.

Godność człowieka wymaga, aby miał on jak najwięcej kontroli nad finansowymi aspektami swego życia. Warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym do tego jest, aby człowiek dysponował niezbędną i prawdziwą informacją finansową oraz dostępem do powszechnego doradztwa finansowego. Coaching to personalizacja oferty pośrednictwa finansowego do unikalnych potrzeb ludzi. Ich potrzeby i priorytety decydują o poczuciu godności w sferze finansowej.

Edukacja finansowa jest skoncentrowana na trzech poziomach. Poziomie podstawowym — związanym z eliminowaniem złych nawyków. Poziomie zaawansowanym — związanym z doбором instrumentu finansowego do rozwiązania danego problemu decyzyjnego. Zwieńczeniem stanowi dostęp do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności.

Strukturę edukacji finansowej w Polsce przedstawia rysunek 9.

Rysunek 9. Zachowania finansowe, na które pragną wpłynąć edukatorzy



Źródło: [Raaij 2016, s. 14].

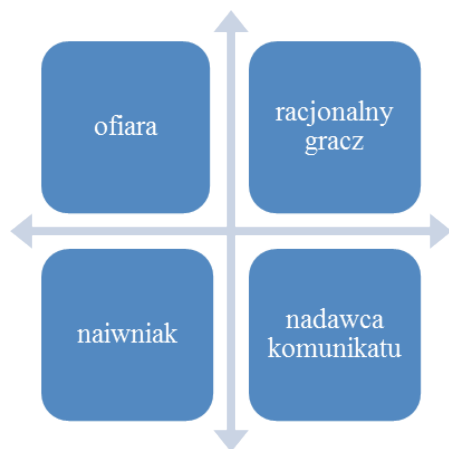
Na poziomie podstawowym celem oszczędzania jest nagła potrzeba. Dopiero później pojawia się celowe oszczędzanie na mieszkanie i utrzymanie dzieci. Gromadzenie środków na wakacje i na starość znajduje się na drugim miejscu [Białowąs 2013, s. 45].

Adresatem formalnej i nieformalnej edukacji finansowej jest konsument usług finansowych. Kluczowym problemem tej edukacji jest wolność wyboru usługodawcy i produktu finansowego przez jego konsumenta. W większości przypadków klient pasywnie lub aktywnie odpowiada na ofertę rynku. Nowe technologie zwane FinTech pozwalają na aktywne uczestnictwo konsumenta w kształtowaniu rynku finansowego [Fuster i in. 2018].

Równolegle do podziału konsumentów na zdominowanych i dominujących nad sprzedawcami usług finansowych edukatorzy zainteresowani są podziałem na konsumentów instrumentalnych i ekspresyjnych. Jedni zaspakajają swoje potrzeby, na przykład bezpiecznego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności, inni wymieniają się oczekiwaniami lub zakładami.

Po przecięciu tych dwóch osi wyobrażeń o konsumentach usług finansowych użyjemy cztery wizje konsumenta usług finansowych: ofiara, racjonalny gracz, naiwniak, nadawca komunikatu.

Rysunek 10. Wyobrażenia edukatorów o kliencie usług finansowych



Źródło: [Aldridge 2006, s. 26].

Każdemu typowi beneficjenta edukacji finansowej odpowiadają odmienne nawyki oszczędzania [Musiał 2014].

- Naiwniacy gromadzą stosunkowo niski poziom oszczędności na krótki okres i w formie płynnej — łatwo ulegają zachowaniom stadnym, panice rynkowej.
- Racjonalni gromadzą większe oszczędności na okres dłuższy niż 3 lata w zróżnicowanej formie.
- Ofiary gromadzą duże sumy oszczędności na okres dłuższy niż 3 lata w formach charakteryzujących się niskim poziomem płynności.
- Nadawcy komunikatu nie oszczędzają, zawierając swoją sytuację finansową koniunkturze politycznej, zebranemu kapitałowi relacyjnemu.

Aktualne badanie adresatów edukacji finansowej w wieku 18–55 lat wykazało ich podział na [Postawy Polaków wobec finansów 2017]:

- Królów życia (13%) — mają trudności z oszczędzaniem, wydają pieniądze jak tylko je mają;
- Sceptyków (16%) — trzymają pieniądze przy sobie, nie lubią mieć do czynienia z pieniędzmi;
- Marzycieli (15%) — lubią myśleć o pieniądzach, które mają mieć;
- Gospodarnych (12%) — skrupowani sztywnymi wydatkami nie lubią pieniędzy, bo ich nie mają;
- Zamożnych (19%) — układają plany finansowe, dla nich pieniądź to instrument do osiągnięcia celu.

Zaawansowane metody badania konsumentów usług bankowych wyodrębniły cztery grupy ich kompetencji ekonomicznych [Idzik 2018]:

- Samowykluczonych (17%) — niezainteresowanych podnoszeniem znikomej wiedzy z zakresu usług finansowych, znajdują się oni na obu krańcach cyklu życia;
- Niezainteresowanych (48%) — mieszkańców terenów wiejskich, z wykształceniem średnim zawodowym lub podstawowym;
- Średniaków (30%) — z własnej inicjatywy nie rozmawiających o usługach bankowych, korzystających z 4,3% produktu bankowego, mających świadomość istnienia ryzyka usług finansowych, na co dzień korzystających z Internetu;
- Liderów (6%) — z wysokimi kompetencjami ekonomicznymi, aktywnie poszukującymi informacji, rozmawiającymi o usługach finansowych; korzystają z 6,2 produktu bankowego, *homo digitalis*.

Główny nurt ekonomii posługuje się koncepcją klienta usług finansowych jako *homo oeconomicus*. Jest to agent, który przestrzega przy swoich wyborach zasad racjonalności formalnej i liczy się z ograniczającymi go warunkami brzegowymi.

Ekonomia behawioralna opisuje racjonalnego konsumenta na nieefektywnym rynku. Kluczowymi kategoriami opisu są manipulowanie wyborem publicznym poprzez poszturchiwanie do racjonalnych rozstrzygnięć oraz analizowane efektów wewnętrznych preferowanych wyborów.

Impuls (*nudges*) to próba wpływania na wybory ludzi i ich zachowania poprzez usuwanie barier poznawczych, rutyny i nawyków w ich prywatnym i publicznym życiu lub wpisywanie w podejmowane działania nawyków, rutyny oraz rozpowszechnionych błędów poznawczych interesariuszy. [Hansen 2016, s. 171]

Tak zdefiniowany impuls może przybrać trzy formy. Pierwsza polega na ostrzeganiu przed następstwami podejmowanych działań bez ingerencji w motywację do ich podejmowania. Druga to inżynieria społeczna nacelowana na zmianę zachowania uznanego za irracjonalne. Trzecia to sterowanie nieuwagą zainteresowanych. W efekcie odmienne od założonego przez architekta wyboru rozstrzygnięcie wymaga aktywności od zainteresowanych [Hobbs 2017].

Owo „poszturchiwanie” (*nudges*) może być nieskuteczne, ponieważ:

- niektóre impulsy są odrzucane, gdyż stanowią sugestię „obcych”,
- niektóre impulsy wywołują krótkotrwałe efekty,
- niektóre impulsy rodzą opór wynikający z braku zaufania do jego nadawcy,
- niekiedy impulsy opierają się na niepełnej lub fałszywej wiedzy o tym, jak w praktyce są podejmowane decyzje tego typu,
- niektóre impulsy uruchamiają nawyki, które całkowicie przeważają negatywnie pozytywne podejmowanych działań.

W efekcie można nic nie robić, pozostawić wszystko po staremu. Budować lepszą architekturę wyboru. Wzmocnić impuls przez dodatkowe wzmocnienia lub zakazy [Sunstein 2017].

Reakcje na coraz liczniejsze kampanie wpływania na architekturę wyboru prywatnego i publicznego można podzielić na trzy grupy. W pierwszej znajdują się takie kraje, jak Niemcy, Brazylia, RPA, USA. W tych krajach większość popiera ingerencje w wybór, które nie mają nielegalnych zamiarów. Do drugiej grupy należą takie kraje, jak Chiny, Meksyk, Południowa Korea, w których popiera się władze i ich próby racjonalizacji wyborów obywateli. Do trzeciej należą: Dania, Węgry i Japonia, gdzie sceptycyzm walczy z respektowaniem woli większości [Sunstein, Reisch 2017].

Ludzie dokonują niewłaściwych wyborów — czasami w wyniku irracjonalnego zachowania, czasami dlatego, że brakuje im obiektywnych informacji, a czasami ze względu na różnego rodzaju przekręty i oszustwa. Naiwni konsumenci usług finansowych to tacy, którzy nie przestrzegają zasady ograniczonego zaufania do instytucji publicznych. W świecie finansów, tak jak w ruchu drogowym, musimy zakładać, że druga strona transakcji pragnie nas oszukać.

Edukatorzy finansowi powinni zaakceptować koncepcję klienta dokonującego racjonalnych wyborów i zainteresowanego wysyłaniem komunikatu do pozostałych uczestników rynku kapitałowego. Społeczny mechanizm odbierania i wysyłania informacji w dobie Internetu powoduje, że strategie inwestycyjne mają charakter obywatelski, a nie jedynie techniczny. Przekonanie, że rynki kapitałowe to swoiste kasyno, udziela się innym ich uczestnikom [Han, Hirshleifer, Walden 2018]. Popyt na kryptowaluty ma uświadomić regulatorom i nadzorcom rynków finansowych, że występuje ostry deficyt zaufania do oficjalnego rynku i zwrot w kierunku *shadow banking*.

Przyjęta w opracowaniu koncepcja konsumenta usług finansowych zakłada, że on dokonuje wyborów świadomie i w krótkim, i w długim horyzoncie czasowym. Jego celem jest dobrostan na przestrzeni całego życia, z gotowością do podzielenia się swoim dorobkiem ze zstępnymi.

Na dobrostan obywateli państw OECD składa się wysokość uzyskiwanych przez nich dochodów z pracy w pełnym cyklu życia, długość i jakość tego życia oraz zatrudnienie. Przy czym długość życia odgrywa nie mniejszą rolę w dobrostanie od wysokości dochodów z pracy czy samego faktu zatrudnienia [Boarini i in. 2016].

Koncepcja całościowej edukacji finansowej zakłada, że jej jądrem jest macierz przedstawiona w formie tabeli 39. Pierwszym wymiarem tej macierzy jest cykl życia człowieka. Dla potrzeb edukacji finansowej został on podzielony na pięć faz. Pierwsza to wychowanie przedszkolno-szkolne. Kolejna to edukacja finansowa młodzieży i studentów. Specyfika tej grupy jest związana z powszechnością edukacji cyfrowej i biegłością w posługiwaniu się platformami usług finansowych. Aktywność zawodowa, często

powiązana z założeniem rodziny, wyznacza nową fazę cyklu życia współczesnego Polaka. Kolejny przełomowy moment to przygotowanie do przejścia na emeryturę. Wybór momentu dezaktywacji zawodowej ma ogromne znaczenie dla kondycji finansowej danego gospodarstwa domowego.

Emeryci nie są jednorodną grupą uczestników rynków finansowych. Część z nich jest na nich aktywna, część unika ryzyka i wybiera bierność. Trudno jest zatem dawać wskazówki dla obu grup emerytów jednocześnie. Pasywni emeryci są przekonani, że wcześniej umrą, więc żadna aktywność nie powinna im przeszkadzać w duchowym odejściu z tego świata. Aktywni emeryci są przekonani, że są pretendowani do długowieczności — dziedzicznej lub wynikającej z uprawianego zdrowego trybu życia. Wyż osób w wieku 75+ powoduje, że pojawiła się potrzeba wydzielenia ich w odrębną grupę. Część tej grupy będzie koncentrowała się na intensywnej konsumpcji zaawansowanych procedur medycznych, część będzie przygotowywała się do sukcesji i spadkobrania.

Tabela 39. Ryzyko finansowe codzienności w perspektywie pełnego cyklu życia

Ryzyko finansowe codzienności	Przedszkole i szkoła 0–15	Młodzież 16–35	Pracownicy 16+	Aktywni emeryci 55+	Pasywni emeryci 55+	Seniorzy 75+
ryzyko złych nawyków	X				X	
ryzyko braku społecznej sieci bezpieczeństwa finansowego	X	X	X	X	X	X
luka finansowa dzieciności			X			
luka finansowa „szoku emerytalnego”				X	X	
luka finansowa starości					X	X
ryzyko zniekształceń poznawczych	X	X	X	X	X	X
ryzyko nadmiernego zadłużenia	X	X	X	X	X	X
ryzyko wzrostu kosztów kształcenia		X				
ryzyko alimentacyjne		X				
ryzyko kredytów hipotecznych			X			

Ryzyko finansowe codzienności	Przedszkole i szkoła 0–15	Młodzież 16–35	Pracownicy 16+	Aktywni emeryci 55+	Pasywni emeryci 55+	Seniorzy 75+
ryzyko utraty pracy			X			
ryzyko rozwodu				X		
ryzyko śmierci partnera				X	X	
ryzyko utraty zdrowia					X	X
ryzyko długowieczności					X	X

Źródło: opracowanie własne.

Każda z tak wyodrębnionych grup (pokoleń) będzie miała inny apetyt na ryzyko i inną kulturę zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. Dobór profilu ryzyka finansowego dla potrzeb uczestników edukacji finansowej to ważne zadanie edukatorów. Zanim zaczną oni kształtować specyficzne profile ryzyka finansowego codzienności, powinni zapoznać się z ich typami.

Ryzyko „złych nawyków” polega na wypieraniu „brudnych” pieniędzy ze świata „czystego” dzieciństwa. Druga skrajność polega na umieszczaniu pieniądza w centrum więzi międzyludzkich i czynieniu z niego „bożka”. Dzieci nie są uczone wymiany darów. Nawyki inwestycyjne bezpośrednio wpływają na wielkość zgromadzonego w danej rodzinie majątku. Przy czym nie tylko dzieci przejmują nawyki inwestycyjne od rodziców, ale i dzieci kształtują nawyki rodziców. Styl inwestowania jest powielany w rodzinie. Bez zmiany stylu inwestowania wśród rodziców trudno jest wyedukować finansowo ich dzieci. Rodziny muszą być edukowane finansowo w pełnym cyklu międzypokoleniowym [Knuepfer, Sarvimaeki 2017].

Ryzyko braku dostępu do społecznej sieci bezpieczeństwa finansowego polega na tym, że człowiek nie jest w stanie przez 3 miesiące pozyskać 2 tys. USD na pokrycie niezbędnych wydatków wynikających z wydarzeń losowych. Takie wyizolowanie świadczy o rozpadzie więzi rodzinnych oraz wyobcowaniu z realnych kontaktów z innymi ludźmi.

Do pomiaru kruchości sytuacji finansowej respondenta używa się następującej skali:

1. Jestem pewien, że w ciągu miesiąca pozyskam pełną kwotę (35%);
2. Jest wysoce prawdopodobne, że pozyskam tę kwotę (21%);
3. Najprawdopodobniej nie uda mi się pozyskać tej kwoty (15%);
4. Jestem pewien, że nie pozyskam tej kwoty (25%)

Nie wiem

Odmawiam odpowiedzi.

W nawiasach podano wyniki badania Internetowego w Stanach Zjednoczonych w 2016 r. Zgodnie z oczekiwaniami seniorzy z reguły nie mieli problemów z pozyskaniem wsparcia. Jedynie co czwarty miał z tym trudności. Osoby w środku kariery zawodowej już w jednej trzeciej miały tego typu problem. Osoby startujące do życia zawodowego, mimo ogromnej liczby przyjaciół w Internecie, w realu w połowie przypadków mieli problem ze zmobilizowaniem ekstra środków.

Przytoczone wyniki badania świadczą o [Lusardi 2016]:

- braku majątku netto,
- bardzo wysokim lewarowaniu bieżącej konsumpcji,
- przecenianiu transferów wewnątrz- i międzypokoleniowych oraz niedocenianiu gromadzenia wspólnego środków.

Luka finansowa „dzietności” polega na braku źródeł sfinansowania kosztów na rodzin i wychowania dziecka oraz doprowadzenia go do pełnoletniości. Dzietność w znacznej mierze zależy od tego typu kosztów reprodukcji ludności [Hirsch, Valdez-Martinez 2017]. Koszty utrzymania dzieci wynoszą najczęściej od 15% do 30% dochodów gospodarstw domowych bez dzieci [*Starzenie się społeczeństwa i polityka fiskalna i migracyjna* 2017, s. 113].

Badanie przeprowadzone w latach 1988–2015 na podstawie dokumentacji medycznej wykazało, że liczba zapłodnień w Stanach Zjednoczonych waha się wraz z cyklem koniunktury gospodarczej. Liczba poczęć jest dobrym wskaźnikiem przewidywanej koniunktury gospodarczej, spadek wyprzedza o kilka kwartałów spadek aktywności gospodarczej. Dzietność jest wrażliwa na krótkookresowe wahania koniunktury mimo swojej długookresowej natury [Buckles, Hungerman, Lugauer 2018].

Szok emerytalny to syndrom zagadkowych zmian we wzorcach konsumpcji ludzi wycofujących się z aktywności zawodowej. Z jednej strony rezygnują oni z konsumpcji na pokaz związanej z pracą zawodową, z drugiej bardzo silnie redukują wydatki na rozrywkę. W ich portfelu finansowym bardzo silnie zredukowane są wydatki związane z obsługą kredytów konsumenckich. Rosną płynne oszczędności. Trudno jednak powiedzieć, że redukcja z ostentacyjnej konsumpcji jest równoznaczna ze spadkiem konsumpcji seniorów [Olafsson, Pagel 2018].

Względna luka emerytalna ukazuje, jaki procent konsumpcji przed emeryturą nie będzie pokryty przez obowiązkową emeryturę. Była ona szacowana w 2015 r. dla Polski na 22,9% [*Odwrócona hipoteka jako nowa usługa na rynku finansowym* 2017, s. 88]. Bezwzględna luka finansowa przejścia na emeryturę polega na stopie zastąpienia dochodów z pracy świadczeniami emerytalnymi. Dla obecnych emerytów wynosi ona blisko 60%, dla obecnej młodzieży jest ona szacowana na 30–40%. Powstaje pytanie, z czego będą finansowane wydatki emerytów, szczególnie tych, którzy chcą być aktywni, uprawiać turystykę i uczestniczyć w życiu swoich wnucząt. Jedno jest pewne, Polacy

nie oszczędzają na emeryturę. W latach 2010–2017 średnio deklarujących oszczędzanie na emeryturę było 13%. W 2017 r. emerytura stanowiła cel oszczędzania dla 8% respondentów cyklicznego badania Fundacji Kronenberga *Postawy Polaków wobec finansów* [2017].

W dyskusji o wysokości przyszłych emerytur decydujące znaczenie ma sposób ich przedstawienia. W Holandii pracownicy liczą na 70% stopę zastąpienia świadczeniem emerytalnym ich aktualnych zarobków. W praktyce wynosi ona 50%. Jeśli używamy wskaźnika 40%, to wielu zainteresowanych sądzi, że ich dochody obniżą się o te 40%, a nie faktycznie o 60% [Prast, Teppa 2017].

Emerytalna edukacja finansowa obejmuje wiedzę ekonomiczną i finansową wykorzystywaną przy podejmowaniu decyzji finansowych związanych z dezaktywizacją zawodową. Składa się na nią zrozumienie systemu emerytalnego solidarnościowego i kapitałowego, zaangażowanie w podejmowanie decyzji finansowych, umiejętności finansowe oraz decyzje finansowe podejmowane w perspektywie całego życia. Badania pokazują, że obiektywna charakterystyka sytuacji decyzyjnej ma w tym przypadku większe znaczenie niż wiedza zainteresowanych podjęciem decyzji [Meir, Mugerma, Sade 2016].

Rozmiar luki finansowej związanej z szokiem emerytalnym stanowi wypadkową dwóch czynników: apetytu na ryzyko oraz sposobu rozumienia czasu. W zasadzie z wiekiem rośnie lęk przed ryzykiem, stąd chęć zabezpieczenia się na „czarną godzinę”. Preferencja czasowa to nawyk „odkładania na ostatnią chwilę” lub „niedopuszczanie, aby wydarzenia nas zaskoczyły”. Tabela 40 przedstawia dane zebrane wśród pracowników administracji stanu Północna Karolina w 2014 r.

Tabela 40. Porównanie charakterystyki społeczno-ekonomicznej osób planujących i nieplanujących daty swojego przejścia na emeryturę (w %; N= 2024)

Charakterystyka	Ogółem	Planujący	Nieplanujący
preferencje czasowe	100,0	47,1	52,9
wynagrodzenie roczne	52481	57718	47811
w wieku emerytalnym	53,11	59,22	47,56
wiek respondenta w latach	56,76	57,21	56,35
zamężne kobiety	45,16	48,85	41,87
samotne kobiety	23,67	19,39	27,48
żonaci mężczyźni	24,31	26,42	22,43

Charakterystyka	Ogółem	Planujący	Nieplanujący
samotni mężczyźni	6,87	5,35	8,232
z licencjatem	63,14	70,65	56,45
właściciele domu	86,22	92,56	80,56
subiektywnie zdrowi	61,12	69,50	53,64
mający małoletnie dzieci	37,06	34,28	39,53
odczuwający presję czasu	62,65	69,39	56,64

Źródło: [Clark i in. 2017, s. 32].

Subiektywna presja czasu najlepiej tłumaczy różnice pomiędzy planującymi i nieplanującymi swojego przyszłego zachowania osobami uprawnionymi do emerytury.

Beneficjenci systemu emerytalnego są skłonni opóźnić swoją decyzję o skorzystaniu z zaopatrzenia emerytalnego, o ile [Brown, Kapteyn, Mitchell 2010]:

- jest ono przedstawiane jako korzyść dla zainteresowanych;
- jest to korzyść po stronie konsumpcji, a nie inwestycji;
- sprawa ta jest dyskutowana w odpowiednio starszym wieku.

Równocześnie opóźnienie o 3–6 miesięcy przejścia na emeryturę daje ten sam efekt finansowy, co zwiększenie o jeden punkt procentowy stopy oszczędności dochodów z pracy przez 30 lat. Przedłużenie pracy po osiągnięciu wieku emerytalnego o rok zwiększa dochody obojga małżonków o 8% [Bronshtein i in. 2018].

Uprawienie do przejścia na emeryturę zyskuje się w Stanach Zjednoczonych w wieku 62 lat. Standardowy wiek emerytalny to 67 lat. Blisko 45% pracowników korzysta z tej wcześniejszej możliwości. Po wprowadzeniu płynnego czasu przejścia na emeryturę, faktyczny wiek przejścia skrócił się o 1,4 lat. Dochody z emerytury gospodarstwa domowego, którego głową jest „wczesny” emeryt, obniżyły się średnio o 1,5%, mediana obniżki to 3%, zaś w grupie dolnych 25% świadczeń socjalnych obniżyły się o 4%. W efekcie ubóstwo wśród seniorów zwiększyło się o jeden punkt procentowy. Samo ubóstwo nie stanowi bezpośredniej przesłanki do wzrostu śmiertelności [Engelhardt, Kumar, Gruber 2018]. W tym samym wieku — 62 lat, śmiertelność wśród Amerykanów rośnie o dwa punkty procentowe. Jest ona powiązana ze zmianą stylu życia oraz dezaktywizacją zawodową. Ten swoisty szok w mniejszym stopniu dotyczy kobiet. Tego typu wyniki nie mają jednak cech związku przyczynowo-skutkowego. Są jedynie opisem statystycznym populacji. Palenie papierosów i brak współmałżonka mogą być przyczynami zwiększenia śmiertelności nie mniejszymi od faktu przejścia na emeryturę. W statystykach nie mniej istotnymi przyczynami śmierci w tym wieku są wypadki

drogowe oraz rak płuca. Przy wszystkich tych zastrzeżeniach należy podkreślić, że wiek ustawowego przejścia na emeryturę należy wyznaczać przy uwzględnieniu tego typu negatywnych kosztów zewnętrznych [Fitzpatrick, Moore 2017].

Przejście na emeryturę opóźnia się do 66 roku życia dla 15% pracujących Amerykanów. Jedynie 3% beneficjentów systemu emerytalnego w Stanach Zjednoczonych opóźnia wypłatę swojego świadczenia emerytalnego do 70 roku życia. Jeśli dokonuje się racjonalnie tego wyboru, to znakomita większość uczestników systemu emerytalnego powinna tak właśnie postąpić w warunkach niskich stóp procentowych [Horneff, Maurer, Mitchell 2018]. Dlaczego w praktyce ludzie tego nie robią? Reprezentatywne badanie wykazało, że złożoność wyboru uniemożliwia jego dokonanie. Ludzie nie potrafią określić, co się im opłaca. Dopiero kiedy połączy się ten wybór z tempem wycofywania się z nagromadzonego majątku, są w stanie dokonać samodzielnie wyboru tego, jakie mają preferencje [Brown i in. 2017].

Strategie inwestycyjne powinny przez dwadzieścia lat przed przejściem ich beneficjenta na emeryturę wycofywać z jego portfela akcje i inne ryzykowne instrumenty finansowe. Nie można dopuścić do tego, aby straty się nagromadziły w okresie przechodzenia na emeryturę przez uczestnika kapitałowego programu emerytalnego. Dla jego oceny efektywności tego programu najważniejsza jest stopa zastąpienia przez świadczenie dochodów z pracy [Menon 2018].

Reasumując, mamy cztery postawy wobec luki finansowej na emeryturze [Perek-Białas 2017]:

- zaufanie polityce państwa w zakresie zabezpieczenia dochodów w czasie bycia na emeryturze, ale mimo to oszczędzanie;
- zaufanie polityce państwa w zakresie zabezpieczenia dochodów w czasie bycia na emeryturze i rezygnacja z oszczędzania;
- brak zaufania polityce państwa w tym zakresie i robienie oszczędności;
- brak zaufania polityce państwa w tym zakresie i nie oszczędzanie dodatkowo w ogóle z różnych innych przyczyn.

Luka finansowa starości to skokowo rosnące wydatki na zawansowane technologie medyczne. Obrona życia do godziwej śmierci jest kosztowna. Ludzie są skłonni płacić wiele za dostęp do nowoczesnych technologii medycznych, o ile zwiększają one prawdopodobieństwo wydłużenia przewidywanego okresu życia. Zły stan zdrowia bardzo silnie różnicuje przebieg życia ludzi [De Nardi, Pashchenko, Porapakarm 2017]. Wydatki na usługi medyczne po 70 roku życia aż do śmierci to średnio 122 tys. USD, dla 5% najbogatszych Amerykanów to 300 tys. USD, dla 1% najbogatszych to 600 tys. USD, wliczając w to wydatki powszechnego ubezpieczenia Medicaid. Przy czym [Jones i in. 2018]:

1. kobiety mają wyższe wydatki na usługi medyczne niż mężczyźni;
2. osoby wyjściowo zdrowe mają wyższe wydatki od tych ze złym stanem zdrowia — koszty usług medycznych rosną wraz z wiekiem pacjenta;
3. gospodarstwa domowe wymagające stałej opieki pielęgniarstwa ponoszą zwiększone wydatki — ten typ opieki jest szczególnie drogi, a potrzebują jej jedynie 30% mężczyzn i 40% kobiet.

Ubezpieczenia zdrowotne mają zabezpieczyć gospodarstwa domowe przed bankructwem finansowym po wystąpieniu choroby i wygładzić konsumpcję osób ze złym stanem zdrowia. Połowa nieubezpieczonej ludności Stanów Zjednoczonych w okresie swej aktywności zawodowej ma trudności w płaceniu rachunków za usługi medyczne. Dotychczas za tego typu usługi z własnej kieszeni płaciło się jedynie 20% kwoty rachunku, pozostałe 80% pokrywały fundusze charytatywne. Zmiany w ustawodawstwie w tym zakresie wprowadzone przez administrację prezydenta Obamy spowodowały w ciągu dwóch lat redukcję nieopłaconych rachunków za usługi medyczne na kwotę 3,4 mld USD. To redukcje nowych nieobsługiwanych długów o 30–40%. Nadal nieubezpieczeni pacjenci płacą za siebie jedynie 32% do 44% konsumowanych usług lub, innymi słowy, Medicaid pokrywa jedynie 65% kosztów usług medycznych. Poprawa zdolności kredytowej beneficjentów reformy służby zdrowia to kolejne 520 mln USD rocznie dostępnych dla nich kredytów [Brevoort, Grodzicki, Hackmann 2017].

Ubezpieczenie medyczne rodzi pokusę nadużyć zwiększania konsumpcji usług medycznych z racji posiadania stosownej polisy. Trudno jest udowodnić tę tezę. Łatwiej jest modelować zachowania uczestników opieki zdrowotnej na podstawie wiarygodnych danych statystycznych. Tak czy inaczej zainteresowani konsumują mniej usług medycznych, jeśli są one częściowo odpłatne [Einav, Finkelstein 2017].

Czynnikami utrudniającymi obronę przed ryzykiem długowieczności są niska świadomość ubezpieczeniowa oraz własność nieruchomości mieszkalnej, która jest traktowana przez seniorów jako substytut ubezpieczeń od potrzeby pełnej opieki medycznej w okresie braku spionizowania [Boyer i in. 2017].

Badania Zasobności Gospodarstw Domowych w 2016 r. w Polsce wyraźnie wskazują na kumulację majątku w miarę upływu lat (patrz tabela 41).

Kluczem do zarządzania ryzykiem finansowym wydłużania się życia jest powiązanie sytuacji finansowej seniorów z ich zasobami rzeczowymi, mieszkaniem. Gospodarstwa domowe seniorów bardzo często są gospodarstwami jednoosobowymi.

Tabela 41. Struktura aktywów rzeczowych według wieku głowy gospodarstwa domowego (w %)

Gospodarstwa domowe	GMZ	Inna nieruchomość	Pojazdy	Przedmioty wartościowe	Majątek z działalności
wszystkie	70,7	12,3	3,8	0,4	12,8
16–24	67,9	6,7	6,0	1,0	18,4
25–34	68,1	13,9	4,9	0,4	12,7
35–44	61,9	17,9	4,5	0,3	15,3
45–54	67,8	12,2	3,9	0,3	15,7
55–64	71,6	10,6	3,5	0,4	14,0
65–74	83,7	7,9	3,0	0,6	4,8
75+	90,3	5,7	1,5	0,4	2,1

Legenda: GMZ — główne miejsce zamieszkania.

Źródło: [Zasobność gospodarstw domowych w Polsce 2017, s. 94].

Tabela 42. Struktura aktywów rzeczowych według typu gospodarstwa domowego

Gospodarstwa domowe	GMZ	Inna nieruchomość	Pojazdy	Przedmioty wartościowe	Majątek z działalności
wszystkie	70,7	12,3	3,8	0,4	12,8
jednoosobowe	83,0	9,4	2,4	0,6	4,5
samotnie wychowujący rodzic	79,2	9,0	3,4	0,6	7,8
pary bezdzietne	71,6	12,6	4,3	0,6	10,9
pary z dziećmi	67,5	14,4	4,2	0,3	13,6
rodzinny rozszerzone	68,2	10,4	3,4	0,3	17,6

Źródło: [Zasobność gospodarstw domowych w Polsce 2017, s. 94].

Przy analizie zasobów gospodarstw domowych wykorzystywane są różne koncepcje [Zachłód-Jelec 2008]:

- jakość życia — to całokształt obiektywnych warunków, w jakich człowiek żyje, oraz subiektywny dobrostan ludzi, czyli stopień, w jakim są realizowane najważniejsze wartości w życiu, w tym cele finansowe gospodarstwa domowego;
- bogactwo — to suma aktywów netto gospodarstwa domowego oraz oczekiwanych całozyciowych dochodów gospodarstwa domowego;
- wartość netto — to łączna wartość aktywów finansowych i niefinansowych gospodarstwa domowego pomniejszona o wartość całkowitego zadłużenie;
- dochód permanentny — bogactwo zdyskontowane przez stopę zwrotu.

Różnorodność sytuacji finansowej gospodarstw domowych powoduje, że uniwersalne mogą się okazać jedynie te zalecenia, które dotyczą marnotrawstwa jedzenia, energii, wody oraz zaniechania oszczędzania na wydatkach na zdrowie i dobrą żywność. Błędną może się okazać zdroworozsądkowa rada, by nie wydawać więcej, niż się zarabia. Jeśli osoby 35+ wiedzą, że odziedziczą majątek wartości 200 tys. zł, to czy nie powinny tej kwoty dołączyć do ich dochodu permanentnego i do niego dostosowywać swoich wydatków?

Ryzyko zniekształceń poznawczych to poszukiwanie informacji potwierdzających nasze opinie, a nie informacji obiektywnych i wiarygodnych [Zaleśkiewicz i in. 2015, s. 72].

Nie uznajemy za oszczędzanie brania pożyczek i kredytów, które ex post zmuszają nas do odłożenia części naszych przychodów na obsłużenie zadłużenia. Chętnie akceptujemy oszczędzanie, bo ono zaspakaja na raz wiele potrzeb człowieka [Rytelewska, Kłopotcka 2009]:

- potrzebę bezpieczeństwa, tworzenia rezerw na nieprzewidziane okoliczności;
- potrzebę rozwoju — inwestowanie otwiera perspektywę podnoszenia stopy życiowej;
- potrzebę samorealizacji — wolność wyboru i poczucie niezależności;
- potrzebę altruizmu i szacunku — wzmacnianie gotowości pomocy w starym niedołęstwie;
- potrzebę alokacji konsumpcji w czasie.

Powszechnie obserwowane ryzyko finansowe codzienności to łatwość nadmierne go zadłużania się bez uwzględnienia następstw i kosztów podejmowanych emocjonalnie decyzji konsumpcyjnych. Stres związany z kłopotami w obsłudze zadłużenia przekłada się bezpośrednio na pogorszenie kondycji zdrowotnej, zwiększoną konsumpcję używek, gorszą dietę oraz brak ruchu [French, McKillop 2015]. Długoterminowy dług redukuje oczekiwania na dalsze życie oraz skutkuje przedwczesną śmiertelnością. W krótkim okresie zadłużenie sprzyja zachowaniu zdrowia. W wyrażeniu realnym za-

dłużenie konsumpcyjne wzrosło między rokiem 1995 a 2008 o 150% w Europie [Clayton, Linares-Zegarra, Wilson 2014].

Kupno ubezpieczenia od nadmiernego zadłużenia jest bezpośrednio powiązane z [Durkin, Elliehausen 2017]:

- poczuciem niedostatecznego ubezpieczenia się od wydarzeń „szkodowych” we wszystkich dziedzinach życia;
- złym stanem zdrowia, który zmusza do ubezpieczania swoich działań;
- ochroną reputacji przy trudnościach z utrzymaniem płynności finansowej;
- awersją do wszelkiego rodzaju ryzyka;
- cechami społeczno-demograficznymi zainteresowanego.

Gospodarstwa domowe z nadmiernym zadłużeniem to głównie gospodarstwa domowe z kredytem hipotecznym. Nieruchomości mieszkalne stanowią nie płynne aktywa, stąd tego typu gospodarstwa domowe są bardzo wrażliwe na zmiany stóp procentowych banku centralnego. Niestandardowa polityka pieniężna wpływa na konsumpcję gospodarstw domowych najmujących mieszkania oraz niebiorących kredytów hipotecznych [Cloyne, Ferreira, Surico 2018].

Inwestowanie w nieruchomości mieszkalne stanowi pochodną wzrostu cen mieszkań, napływu migrantów, wielkości zasobów mieszkaniowych. Podnoszenie stóp procentowych wpływa silniej na tego typu inwestycje niż ich obniżanie. Im wyższy jest udział inwestycji mieszkaniowych w PKB, tym większy jest wpływ zmian stopy procentowej na tego typu inwestycje [Kohlscheen, Mehrotra, Mihajek 2018].

Kult własności nieruchomości mieszkalnej spowodował nadmierne zadłużenie walutowymi kredytami hipotecznymi. Jest to najdroższy model korepetycji z edukacji finansowej. Nieruchomości, wbrew obiegowym opiniom, nie zawsze są bezpieczną formą lokowania oszczędności. Szacuje się, że jedna trzecia inwestycji w nieruchomości mieszkalne to czyste spekulacje finansowe. Zwraca przy tym uwagę fakt, że 60% transakcji kupna-sprzedaży mieszkań jest realizowanych w gotówce. W dostatecznie długiej perspektywie okazuje się, że własność nieruchomości mieszkalnej sfinansowana przy pomocy kredytu hipotecznego nie daje stopy zwrotu wyraźnie wyższej od akcji, obligacji lub depozytów bankowych przy wyraźnie wyższej stopie zmienności zysków z tego typu inwestycji. W latach 1947–2016 było to odpowiednio 9,1% oraz 4,9% w Stanach Zjednoczonych [Emmons 2017].

Analiza danych z ostatnich 150 lat w 17 wybranych krajach wykazała, że od trzydziestu lat ceny nieruchomości mieszkalnych, akcji i kredytów osiągnęły historycznie najwyższą współzależność. Jest ona szczególnie silna w krajach z płynnym kursem walutowym. Synchronizacja cyklu finansowego postępuje w ślad za umiędzynarodowieniem realnego sektora gospodarki i takich wielkości, jak inwestycje, konsumpcja oraz

PKB. Czynnikiem sprawczym wydaje się być polityka pieniężna Stanów Zjednoczonych, która determinuje globalny apetyt na ryzyko. Ma to bezpośredni związek ze swobodą przepływu kapitału w skali świata [Jorda i in. 2018].

Federalne Ministerstwo Mieszkalnictwa promuje własność nieruchomości mieszkaniowych w Stanach Zjednoczonych, dbając o to, by to była trwała własność. Badanie wśród pierwszych właścicieli nieruchomości mieszkalnych w latach 2001 i 2002 wykazało, że 12% nowych właścicieli zbankrutowało, 55% trwale podtrzymywało własność mieszkania bez pomocy władz, 20% korzystało z kredytu na utrzymanie własności mieszkaniowej [Lee, Tracy 2018].

Istnieje silna korelacja pomiędzy zmianami cen nieruchomości mieszkalnych a poziomem konsumpcji. Analizy wskazują, że spadek cen mieszkań o 10% powoduje spadek sprzedaży samochodów i dóbr trwałego użytkowania o 2% [Grindaker 2017].

Nowym rodzajem ryzyka finansowego są koszty kształcenia się i kształcenia dzieci oraz wnucząt. Kapitał ludzki wymaga ciągłego ponoszenia nakładów na utrzymanie się na coraz bardziej konkurencyjnym rynku pracy. Jednym z ubocznych efektów braku kształcenia odpowiedzialnego rodzicielstwa jest wzrost zadłużenia z tytułu przysądzonych alimentów na dzieci. Nieodpowiedzialne ojcostwo jest wynikiem wychowania i wymaga zmiany nawyków seksualnych.

Gospodarka rynkowa zakłada, że ryzyko utraty pracy wpisuje się w codzienność. Oznacza to, że poszukiwanie pracy jest stale obecne w życiu pracowników najemnych. Funkcjonowanie rynku pracy ma zasadnicze znaczenie dla zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. Sposób reakcji na utratę pracy jest bezpośrednio zależny od obecności w rodzinie małoletnich dzieci. W tych warunkach rozważane są trzy warianty zachowań: wydłużenie czasu pracy współmałżonka utrzymującego zatrudnienie, zwiększenie opieki nad dzieckiem, korzystanie z czasu wolnego [Blundell, Pistaferri, Saporta-Eksten 2017].

Ryzyko utraty dochodów z pracy jest większe, gdy na rynku pracy jest sam mężczyzna. Rodzina zmniejsza o połowę ryzyko cyklu koniunkturalnego. Praca współmałżonka stanowi bufor przed tego rodzaju ryzykiem. Sprzyjają takim zachowaniom rozwiązania podatkowe dochodów z pracy [Pruitt, Turner 2018].

W naszych realiach prawnych i społecznych rozwód jest wielkim zagrożeniem dla kondycji finansowej gospodarstw domowych. Brak umiejętności ułożenia sobie relacji finansowych w związku emocjonalnym stanowi jeden z głównych czynników rozwodów. Konflikt finansowy zaczyna się od różnicy poglądów na sposób zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. Ich źródłem mogą być [Popova 2017]:

- konstruktywne spory o jakość życia,
- rodzinny stres wokół apetytu na ryzyko,
- walka o władzę w rodzinie,

- walka o przywództwo w rodzinie,
- konflikt interesów,
- podział ról społecznych między płciami społecznymi,
- nieadekwatna wymiana dóbr.

Rodzinne finanse wpisują się w jeden z czterech modeli [Zagorujko 2017]:

1. jednoosobowe zarządzanie finansami domowymi,
2. budżetowanie wydatków na utrzymanie wspólnoty, zachowanie na zasadzie reszty własnych środków finansowych,
3. równoległe zarządzanie finansami rodziny, niezależnie od siebie,
4. zrzucanie się na wspólne wydatki przez wszystkich członków gospodarstwa domowego.

Według danych Ministerstwa Sprawiedliwości w 2017 r. podpisano w Polsce 58,4 tys. majątkowych umów małżeńskich, zwanych również intercyzami. Było to o 7% więcej niż rok wcześniej. W 2000 r. Polacy podpisali ich 25,3 tys. Według badania Maison dla Wonga już 7% związków małżeńskich w wieku 35 lat ma podpisaną intercyzę. Wynika to w ich opinii z dużej różnicy majątkowej między małżonkami, zobowiązań alimentacyjnych partnera oraz prowadzenia działalności gospodarczej. Wśród młodych małżeństw co trzecie ma wspólne konto bankowe — 29% badanych deklaruje, że ma tylko swoje konto bez dostępu do niego partnera, 26% udostępnia to konto współmałżonkowi. W 18% każdy samodzielnie dba o swoje finanse. Przedmiotem ustaleń są wydatki na wakacjach oraz czynsz mieszkaniowy.

Rozwody stanowią zagrożenie dla sytuacji finansowej partnerów na emeryturze. Z jednej strony jest to utrata optymalnej skali codziennego gospodarowania, z drugiej zagrożenie bezpieczeństwa finansowego na starość. Jeśli nie dojdzie do ponownego małżeństwa, to rozwód w czwartej dekadzie życia kobiet ma dużo większe negatywne następstwa niż w szóstej ich dekadzie, dla mężczyzn jest odwrotnie, gdy do rozwodu dochodzi tuż przed wiekiem emerytalnym, to efekty są bardziej negatywne, niż gdy do rozwodu dochodzi w czwartej dekadzie życia. Pewien wgląd w ten proces dają dane badania przeprowadzonego w 2014 r. w Stanach Zjednoczonych (tabela 43, s. 134).

Rozwódki zachowują od 35 do 43 procent ich poprzedniego majątku, nie licząc ich udziału w nieruchomościach mieszkalnych. Strategie zarządzania ryzykiem finansowym codzienności rozwódek bezpośrednio zależą od wsparcia finansowego dla matek samotnie wychowujących dzieci. Zmiany w tym zakresie wywołują reakcje dostosowawcze. Jedną z nich jest zintensyfikowanie poszukiwań nowego partnera życiowego. Zaostrzenie przepisów w tym zakresie w Australii w 2006 r. spowodowało wzrost z 6% do 8,4% udziału rozwódek, które po 14 tygodniach od rozwodu miały nowego partnera życiowego [Fisher, Zhu 2016].

Tabela 43. Porównanie zasobów majątkowych gospodarstw domowych osób w wieku 65 lat pozostających nieprzerwanie w związkach małżeńskich i kiedykolwiek rozwiedzionych (w tys. USD z 2014 r.)

Charakterystyka	Żonaci	Rozwodnicy	Zamężne	Rozwódki
ogółem	358 009	208 416	364 315	116 958
małżonkowie	358 009	284 639	364 315	240 660
rozwiedzeni		104 000		64 481
wdowcy/wdowy		115 069		58 150
pracujący	439 885	262 962	334 834	141 602
dorywczo pracujący	336 949	195 963	366 500	112 002
bezdzielni	408 920	152 293	381 620	193 047
mający dzieci	357 279	210 456	363 119	115 802

Źródło: [Hung, Knapp 2018, s. 21].

Wdowieństwo to statystycznie 12 lat życia bez dotychczasowego partnera życiowego, niejednokrotnie zarządzającego finansami rodzinnymi. Jak zabezpieczyć majątek rodziny przed utratą wartości w tak długim okresie czasu? Można skorzystać z pracowniczego planu kapitałowego, który oferuje 120 miesięcznych wypłat ze środków długookresowego, przymusowego oszczędzania. Jest to w zamyśle zwolenników Pracowniczych Planów Kapitałowych kolejna innowacja instytucjonalna, która ma być z góry implementowana w Polsce na tej zasadzie, że jeśli się gdzieś indziej sprawdza, to się sprawdzi w Polsce. Rzecznicy tego rozwiązania w ramach III filaru systemu emerytalnego liczą, że obejmie on dwie trzecie osób uprawnionych. Słabym punktem tej propozycji jest obowiązek zwrotu korzyści podatkowych i zachęt, jeśli osoba objęta pracowniczym planem kapitałowym umrze. Do zwrotu będzie 30 tys. złotych, co może się wydać kwotą wygórowaną spadkobiercom tego typu konta [*Pracownicze Plany Kapitałowe — szansa czy miraż?* 2017].

PPK weszły w życie w Niemczech i Wielkiej Brytanii. W obu tych krajach wynagrodzenie firm zarządzających będzie powiązane ze skalą powierzonych środków, a nie efektywnością ich wykorzystania. Pracownik domyślnie zostanie przypisany do PPK i wyjście z tego systemu będzie utrudnione. Pracownicy powinni się liczyć ze wzrostem udziału składek emerytalnych w wynagrodzeniu brutto [Ząbkowicz 2018].

Dzisiejsi emeryci to osoby bardziej aktywne, niż zakłada to stereotyp. Czują się młodszy o przynajmniej 11 lat w stosunku do wieku metrykalnego (44% badanych przez BIK). Zajmują się ogródkiem na działce (31%), spotykają się z przyjaciółmi (23%) lub opiekują się wnukami (16%). Średnie zadłużenie w tej grupie wiekowej to 9936 zł na osobę. Średnia wysokość emerytury w tym samym okresie czasu to 2049 zł [Stankiewicz-Billewicz 2018].

Dzięki badaniom przeprowadzonym przez TNS na zlecenie Nationale Nederlanden wiemy, jak Polacy oszczędzają na emeryturę [*Skłonność Polaków do dodatkowego oszczędzania na emeryturę — mit czy rzeczywistość?* 2016]:

- kupują nieruchomości i ziemię — 25%,
- gromadzą oszczędności na kontach osobistych — 22%,
- mają indywidualne konta emerytalne — 22 %,
- otwierają konta oszczędnościowe — 21%,
- nabywają polisę ubezpieczeniową — 18%.

Spółeczność emerytów bardzo silnie różnicuje stan zdrowia. Powszechny system ubezpieczeń zdrowotnych nie zawsze skutecznie zabezpiecza przed bankructwem finansowym w wyniku zachorowania na kosztocłonną chorobę. Zgodnie z wynikami *Europejskiego Badania Warunków Życia Ludności w 2016 r.* niemal co czwarta osoba w wieku 60+ mieszkająca w Polsce oceniła swoje zdrowie jako dobre lub bardzo dobre. Przy czym częściej określali tak swoje zdrowie mężczyźni niż kobiety (odpowiednio 25,6% wobec 21,0%). Z kolei co trzecia osoba starsza uznała, że jej zdrowie jest złe lub nawet bardzo złe. Nieznacznie częściej odpowiadały tak kobiety niż mężczyźni (31,3% wobec 28,4%). Jednocześnie niespełna połowa wszystkich badanych osób nie określiła swego stanu zdrowia jako dobre lub złe, lecz przeciętne, normalne. Czynnikiem różnicującym dostęp do intensywnej opieki zdrowotnej seniorów jest m.in. wycena wartości nieruchomości mieszkalnej. Obniżenie jej powoduje ograniczenie korzystania z płatnej opieki zdrowotnej [Font, Frank, Swartz 2017].

Tabela 44 (s. 136) przedstawia wysokość dochodów z pracy w pełnym cyklu życia w powiązaniu z deklaracjami o stanie zdrowia badanych.

Relacja między zamożnością a stanem zdrowia nie jest prosta. Bezsprzecznie dobrobyt służy zdrowiu, bo wczesne dzieciństwo w dużym stopniu (40%) określa kondycję zdrowotną w przyszłości. Zdrowie jest samodzielną i najczęściej wskazywaną kategorią opisu dobrostanu. Mobilność międzypokoleniowa w zakresie kondycji zdrowotnej jest większa od mobilności międzypokoleniowej w zakresie dochodów obywateli Stanów Zjednoczonych. Nawyki przekazywane z pokolenia na pokolenie w stosunkowo niskim stopniu wpływają na naszą długowieczność (20%). Kondycja zdrowotna również jest przekazywana i to w takim samym stopniu dla mężczyzn (20%) i dla kobiet (25%). Status materialny przekazuje się z pokolenia na pokolenie o wiele silniej (50%).

Oznacza to, że gospodarstwa domowe, które odczuły poprawę kondycji zdrowotnej, nie zawsze odczuwają poprawę sytuacji finansowej. Najmłodsze pokolenie odnotowuje obniżenie ruchliwości międzypokoleniowej w zakresie poprawy kondycji zdrowotnej i kondycji finansowej oraz dostępu do dobrej jakości usług edukacyjnych [Halliday, Mazumder, Wong 2018].

Tabela 44. Mediana łącznych dochodów z pracy w pełnym cyklu życia osób w wieku 65 lat (w USD; z 2012 r.)

Kwantyl	Niechorujący	Chorujący	Brak zachorowań w %
Osoby w związku małżeńskim			
1	589 760	615 188	61,5
2	1 609 679	1 578 412	64,7
3	2 238 400	2 241 281	61,3
4	2 795 865	2 804 487	63,1
5	3 880 461	3 812 074	61,0
Łącznie	2 215 764	2 219 789	62,3
Samotni			
1	112 197	99 788	52,5
2	511 148	526 102	52,5
3	928 002	964 422	65,3
4	1 444 985	1 457 636	57,8
5	2 245 965	2 447 220	70,8
Łącznie	1 120 151	972 719	59,7

Źródło: [Poterba, Venti, Wise 2017, s. 8].

Niskie dochody z pracy najemnej skutkują niską zamożnością przy przechodzeniu na emeryturę oraz niską, mniejszą o 50 tys. USD, masą spadkową w momencie śmierci. Zły stan zdrowia powoduje, że udział w grupie z masą spadkową do 100 tys. USD wzrasta z 21,3% do 23,8%. Utrata współmałżonka powoduje wzrost udziału w tej grupie z 29,5% do 31,6% dla wdowców i z 27,2% do 30,5% dla wdów.

Połowa z badanych miała w momencie śmierci majątek wartości 115 tys. USD. Cztery procenty zmarłych posiadało ujemny majątek netto, zaś pozostałe 7% miało zerowy majątek netto.

Ryzyko długowieczności to brak środków finansowych na życie dłuższe od zakładanego subiektywnie oraz prognozowanego obiektywnie. Przeciętnie jest to potrzeba sfinansowania dodatkowo 3–5 lat życia seniora. Część ryzyka długowieczności jest niwelowana przez fakt, że długowieczność sprzyja wydłużeniu okresu formalnej i nieformalnej edukacji. Tego typu zależność zwiększa dochody w pełnym cyklu życia o jeden–dwa procent [Bleakley 2018].

Czterdzieści lat temu w Stanach Zjednoczonych preferowana długość życia wśród respondentów w wieku 20–59 lat wynosiła jako mediana 80 lat, zaś wśród osób 60+ ta mediana to 88. W badaniu obecnie na próbie reprezentatywnej dla osób w wieku od 18 do 64 lat wynosiła ona 90 lat. Charakterystyczne jest, że jeśli respondenci obawiali się starości, to chcieli umrzeć młodo (przed 80 rokiem życia — 13%), a jeśli nie oczekiwali niczego złego po starości, to chcieli umierać później (90 i więcej lat — 5%) [Bowen, Skirbekk 2017].

Subiektywne przekonanie o oczekiwanej długości życia wpływa bezpośrednio na poziom konsumpcji przed i po przejściu na emeryturę. Młodzi przeceniają prawdopodobieństwo swojej śmierci w krótkim okresie, zaś seniorzy przeceniają swoją długookresową możliwość trwania. W efekcie młodzi oszczędzają o 10% za mało, a starsi konsumują 12% za mało [Heimer i in. 2016].

Olbrzymia różnorodność celów edukacji finansowej powoduje potrzebę ich uporządkowania z punktu widzenia kontroli nad własnym życiem oraz jakością podejmowanych decyzji. Holistyczne podejście do jakości życia wiąże je ze stopniem zaspokojenia trzech podstawowych grup potrzeb:

- posiadania (mieć),
- istnienia (być),
- miłości.

Tabela 45. Typologia jakości życia

Warunki życia	Subiektywnie dobre	Subiektywnie złe
Obiektywnie dobre	dobrostan	dysonans poznawczy
Obiektywnie złe	inteligentne dostosowanie	deprywacja potrzeb

Źródło: [Jakość życia. Konsumpcja 2018, s. 106].

Światowa Organizacja Zdrowia definiuje jakość życia jako zindywidualizowaną opinię o własnym trwaniu w kontekście własnej kultury, systemu wartości oraz w stosunku do własnych celów, oczekiwań, standardów i obaw. Koncepcja dobrostanu finansowego wprowadza minimum, które powinno być osiągnięte, aby można było mówić o sukcesie edukacji finansowej.

Na dobrostan finansowy składają się [*Financial Literacy Map...* 2015]:

- umiejętność kontroli nad wydatkami z dnia na dzień, z miesiąca na miesiąc;
- zdolność zaabsorbowania szoków finansowych;
- wiedza o kontroli odchyleń osiągania celów finansowych;
- wolność wyboru finansowego gwarantująca udane życie.

Dobrostan finansowy to sytuacja, w której gospodarstwo domowe jest w stanie dokonać niezbędnych wydatków, a równocześnie ma wolne środki finansowe, co pozwala na kontrolowanie własnych finansów oraz poczucie bezpieczeństwa finansowego na dziś i na jutro.

Równolegle są używane pojęcia potencjału finansowego oraz oporu finansowego. W przypadku potencjału finansowego mamy na myśli kombinację finansowej wiedzy, umiejętności i postaw oraz zachowań, które są niezbędne do podejmowania zdrowych decyzji wynikających z cyklu życia i zwiększających dobrostan finansowy. Opór finansowy z kolei to umiejętność zmobilizowania wewnętrznego potencjału finansowego oraz pozyskania zewnętrznych środków do pokonania zewnętrznych zaburzeń. Są to [Muir i in. 2017]:

- zasoby ekonomiczne — poziom oszczędzania, poziom dochodów, zdolność do pokrywania kosztów utrzymania, obsługa zadłużenia, dostęp do środków zewnętrznych;
- produkty i usługi finansowe — dostęp do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności oraz popyt na tego typu usługi;
- wiedza finansowa i umiejętność jej zastosowania — zrozumienie obrotu pieniężnego oraz usług i produktów finansowych wraz z gotowością sięgania po tę wiedzę;
- kapitał społeczny — ulokowanie w sieci więzi społecznych, poziom wsparcia ze strony innych, dostęp do subwencji lokalnych i państwowych.

W ten sposób złożona tematyka zakresu edukacji finansowej zostaje sprowadzona do wymiaru czasu: przeszłego — nawyków, teraźniejszego — architektury wyboru, przyszłego — aktywnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności oraz bezpieczeństwa finansowego i swobody wyboru.

Swoboda wyboru i bezpieczeństwo finansowe są silnie powiązane przez koncepcję jakości decyzji finansowych. Jej miernikiem jest gotowość do zaakceptowania przyszłych zobowiązań wynikających z dziś podejmowanych decyzji. Zdolność do określenia konsekwencji podejmowanych dziś decyzji a nie wiedza finansowa stanowi czynnik rozstrzygający o powodzeniu edukacji finansowej [Ambuehl, Bernheim, Lusardi 2017].

Rysunek 11. Alternatywne rozumienie treści kategorii pojęciowej bezpieczeństwa



Źródło: [Stańczyk 2017, s. 173].

Bezpieczeństwo finansowe jest dobrem wspólnym, którym powinniśmy się cieszyć z innymi — nigdy przeciwko innym lub wykluczając innych [Bruni, Zamagni 2016, s. 103].

Kumulowanie się efektów edukacji finansowej w cyklu życia człowieka powoduje, że do oceny jej skuteczności trzeba stosować dwa horyzonty czasowe: krótki i długi. W krótkim efekty konwencjonalnej edukacji finansowej są znikome. Ludzie uczą się na własnych błędach, a nie na podstawie wiedzy o finansach. Edukacja finansowa w długim okresie wymaga planowania i inwestowania w kapitał ludzki [Wagner, Walstad 2015].

Popyt na wiedzę ekonomiczną jest ograniczony przy świadomości jej wagi. Tabela 46 prezentuje wyniki badań nad subiektywnym poczuciem potrzeby poszerzania wiedzy ekonomicznej w Polsce w 2014 r.

Tabela 46. Popyt na wiedzę ekonomiczną

Zakres	Waga średnia	Waga SD	Nie	Raczej nie	Ani tak, ani nie	Raczej tak	Tak
inwestycje oszczędzanie	4,46	1,60	12,5	14,4	22,7	23,0	27,5
usługi finansowe	4,28	1,59	14,5	14,8	25,2	22,7	22,7

Zakres	Waga średnia	Waga SD	Nie	Raczej nie	Ani tak, ani nie	Raczej tak	Tak
podatki	4,12	1,61	17,2	15,7	27,4	19,4	20,3
sytuacja ekonomiczna w kraju i na świecie	4,04	1,58	18,0	17,8	25,4	21,0	17,7
oferta rynkowa	4,04	1,63	19,0	16,7	25,2	20,8	18,3
pojęcia ekonomiczne	3,91	1,59	20,1	18,3	26,5	19,2	16,0

Źródło: [Wiedza ekonomiczna konsumentów a racjonalność ich zachowań 2017, s. 55].

Główny nurt ekonomii interesuje się [Survey 2009]:

- wpływem wielkości majątku na bieżącą konsumpcję,
- ruchem cen nieruchomości mieszkaniowych oraz ich zadłużenia,
- dochodem emerytów, ich konsumpcją oraz koncepcjami reform emerytalnych,
- dostępem seniorów do kredytów i ograniczeniami finansowymi gospodarstw domowych,
- rolą innowacji finansowych w wygładzaniu konsumpcji w cyklu życia,
- wyborem portfela inwestycyjnego i skalą nierówności majątkowych.

Edukatorzy finansowi muszą mieć świadomość, że nikt nie oczekuje od nich akademickich wykładów o dorobku ekonomii głównego nurtu w zakresie wiedzy o źródłach bogactwa narodów. Ich działania powinny być natomiast dostosowane do fazy rozwoju zainteresowanych.

Tabela 47. Budowa kompetencji finansowych dzieci i młodzieży

Faza życia	Funkcja kontrolna	Nawyki i zasady finansowe	Wiedza finansowa i umiejętność podejmowania decyzji
wczesne dzieciństwo (3–5 lat)	samokontrola	normy i wartości podstawowe	umiejętność liczenia
dzieci starsze (6–12 lat)	pamięć płynna	zasady postępowania z pieniędzmi	umiejętność rozliczeń transakcji
nastolatki i młodzież (13–21 lat)	pamięć trwała	normy zdrowia finansowego	umiejętność budżetowania projektów

Źródło: opracowanie własne.

Powszechne wprowadzenie do liceum w Hiszpanii dla 15-latków 10-godzinny program edukacji finansowej *Finanse dla wszystkich* pokazało, że lepiej zdają oni testy na wiedzę i wykazują większą skłonność do oszczędzania. Niestety ich umiejętność budżetowania własnych projektów wcale się nie poprawiła. Poprawiła się za to zdolność przewidywania następstw podejmowanych decyzji.

Skrócona edukacja finansowa obejmowała 6 modułów [Bover, Hospido, Villanueva 2018]:

1. Ryzyko inwestycji i korzyści z oszczędzania,
2. Podział wydatków na regularne i nieregularne,
3. Konsumpcję niezanieczyszczającą środowiska naturalnego,
4. Zapoznanie się z różnego rodzaju rachunkami bankowymi,
5. Instrumenty oszczędzania na emeryturę,
6. Polisy ubezpieczeniowe.

W toku programu dzieciom i młodzieży przekazywane są i utrwalane ekonomiczne modele rodziny [Równość i efektywność jako wymiary współczesności 2017, s. 54]:

- tradycyjny — w którym mężczyzna ponosi odpowiedzialność za utrzymanie rodziny, kobieta zaś odpowiada za obowiązki domowe i opiekę nad dziećmi;
- elastyczny — w którym kobieta pracuje w niepełnym wymiarze czasu pracy;
- dorabiania się — w którym oboje małżonkowie pracują zawodowo, jednak to na kobietę spada ciężar obowiązków domowych i rodzinnych;
- partnerski — zarówno mężczyzna, jak i kobieta pracują zawodowo, w równym stopniu dzieląc prace domowe i obowiązki związane z opieką i wychowaniem dzieci.

Relacje finansowe są zatem wypadkową praktykowanego modelu pośrednictwa finansowego oraz charakteru tych relacji. Typologię relacji finansowych przedstawia tabela 48.

Tabela 48. Typologia relacji finansowych

Relacje finansowe	Tajemnica bankowa	Pełna przejrzystość
bliskie	tabu	fake news (kłamliwe informacje)
publiczne	renta pośrednictwa	media społeczne

Źródło: opracowanie własne.

Podział relacji społecznych na bliskie i publiczne nakłada się na relacje seksualne. Ludzie dokładają wiele starań, aby prawidłowo określić, na ile ich relacje finansowe wiernie oddają charakter ich intymnych związków [Zelizer 2006b].

Jednym z mechanizmów oddzielenia bliskich i publicznych relacji finansowych jest rynek finansowy. Zaciera on tego typu dychotomie publicznego i prywatnego zachowania. Obrót gospodarczy na trwałe łączy te dwie sfery naszego życia. Wymiana darów jest nieodłącznym elementem intymnych relacji ludzi od zarania dziejów. Bliskość związku określa uwaga, jaką cieszą się jego partnerzy, oraz dostęp do poufnych, niedostępnych dla osób trzecich informacji [Zelizer 2006a].

W życiu codziennym ludzie podejmują duże wysiłki i stale się niepokoją o właściwe relacje między ich aktywnością ekonomiczną i związkami intymnymi, dzieląc się obowiązkami domowymi, wydatkując dochody domowe, opiekując się dziećmi i osobami starszymi, dają dary i zadają sobie pytanie, czy są one adekwatne do ich uczuć. [Zelizer 2005, s. 3]

Źródłem wzorców, co jest „słuszne” lub „sprawiedliwe” oraz jakie relacje finansowe są „właściwe” w splocie więzi intymnych i ekonomicznych, stają się media społeczne. Zasady, na jakich powinny się opierać przepływy finansowe w gospodarstwach domowych, rzadko stanowią przedmiot otwartej dyskusji między zainteresowanymi. Pieniądz i jego funkcje w związkach intymnych są tematem tabu. Ludzie muszą sobie jakoś poradzić w życiu codziennym z używaniem pieniędzy w bliskich relacjach i radzą sobie, mimo to w wielu przypadkach wyłącznie na forach internetowych. Niewłaściwe używanie pieniędzy w relacjach intymnych to zarzut stania się „utrzymanką”, „pasożytem”, „darmozjadem” [Olcoń-Kubicka 2016].

Kluczowe znaczenie forum internetowego dla kształtowania wzorców relacji finansowych w gospodarstwach domowych skłania pośredników finansowych do wynajmowania osób, które zamieszczają na nich fałszywe wiadomości. Ich intensywność jest w stanie popchnąć ludzi do wyborów dla nich niekorzystnych. W ten sposób pośrednicy finansowi realizują swoją rentę pośrednictwa [Farboodi, Jarosh, Menzio 2017].

Pewien wgląd w stan emocjonalny finansów gospodarstw domowych dają badania nad wyborem typu rachunku bankowego małżeństw, przeprowadzone w okresie od 2002 do 2014 r. w Australii. Okazało się, że w praktyce wykorzystuje się formę rachunków wspólnych i rachunków odrębnych współmałżonków. Im wyższy jest dochód małżonków, tym częściej mają odrębne rachunki bankowe. Im większą część dochodu małżeństwa wnosi kobieta, tym częściej rachunki bankowe są rozdzielone. Obecność w rodzinie niepełnoletnich dzieci sprzyja posiadaniu wspólnego rachunku bankowego. Osoby mające za sobą rozpad wcześniejszego małżeństwa chętniej posługują się oddzielnym rachunkiem bankowym. Im dłużej trwa małżeństwo, tym większe jest prawdopodobieństwo, że związek wybierze wspólny rachunek bankowy. Tradycyjne małżeństwa rzadziej będą posiadać odrębne rachunki bankowe. Osoby o wyższym statusie społecznym chętniej jednak będą korzystać z odrębnych rachunków bankowych. Tabela 49 przedstawia wybory rachunków bankowych małżeństw heterogenicznych w Australii.

Tabela 49. Wybór typu rachunku bankowego przez małżeństwa w Australii w latach 2002–2014 (w %; N= 15 572, wybory 7094 osób)

Typy rachunków bankowych	%
małżonkowie mają jedynie wspólny rachunek	30,9
małżonkowie mają jedynie odrębne rachunki	21,9
w tym oboje mają odrębne rachunki	20,6
mężczyzna ma rachunek, kobieta nie	0,6
kobieta ma rachunek, mężczyzna nie ma	0,7
małżonkowie mają zarówno wspólny rachunek, jak i odrębny	47,2
w tym oboje mają wspólny rachunek i oddzielne rachunki	23,0
wspólny rachunek, kobieta ma swój	16,6
wspólny rachunek, mężczyzna ma swój	7,6

Źródło: [Huang, Perales, Western 2016, s. 15].

Każde małżeństwo dokonuje własnego wyboru typu rachunku bankowego. Dlatego wszelkie zalecenia co do treści edukacji finansowej muszą być zindywidualizowane. Pewne ogólne ramy edukacji finansowej zawiera tabela 50.

Tabela 50. Budowa kompetencji finansowych gospodarstwa domowego w okresie aktywności zawodowej

Faza życia	Funkcja kontrolna	Nawyki i zasady finansowe	Wiedza finansowa i umiejętność podejmowania decyzji
założenie rodziny (22–35)	bezpieczeństwo finansowe	społeczna sieć bezpieczeństwa finansowego	zarządzanie płynnością finansową
wychowywanie dzieci (36–55)	zwiększanie przychodów	prywatna sieć bezpieczeństwa finansowego	finansowanie potrzeb mieszkaniowych
puste gniazdo (55+)	kapitał relacyjny	publiczna sieć bezpieczeństwa finansowego	upływnianie majątku

Źródło: opracowanie własne.

W praktyce występuje sprzeczność między krótkoterminową korzyścią, jaką daje zadłużenie gospodarstwa domowego, a wzrostem gospodarczym i stabilnością finansową kraju. W krótkim okresie i przy małej skali zadłużenia gospodarstw domowych dług sprzyja wzrostowi gospodarczemu i zmniejszeniu bezrobocia. Jednak trzy do pięciu lat później zwiększa się istotnie prawdopodobieństwo wystąpienia kryzysu finansowego. Jeśli dług gospodarstwa domowego mieści się między 35 do 70 procent PKB na głowę mieszkańca, to sprzyja utrzymaniu wzrostu gospodarczego na poziomie 1–1,5% rocznie [*Household Debt and Financial Stability* 2017 s. 72].

Finansowanie potrzeb mieszkaniowych jest umiejętnością bardzo ważną, ponieważ blisko 80% oszczędności w cyklu życia człowieka to wartość pozyskanej na własność nieruchomości mieszkaniowej. Podstawowy dylemat to najem czy własność mieszkania?

Badanie prywatyzacji grupy bloków w Sztokholmie pozwoliło na quasi-eksperyment: porównanie, jak zachowują się osoby, które zostały właścicielami mieszkań, oraz osoby, które nadal wynajmują mieszkania od miasta. W wymiarze gotówkowym te transakcje są w pełni porównywalne, koszty zaspokojenia potrzeby mieszkaniowej drogą najmu oraz własności nie zmieniły się. Dwie trzecie byłych najemców nie zmieniło miejsca swojego zamieszkania w ciągu czterech lat po prywatyzacji mieszkania komunalnego. Ich konsumpcja początkowo uległa ograniczeniu, a następnie odbudowała się na dotychczasowym poziomie. Posiadanie mieszkania skłoniło do intensywniejszej pracy oraz inwestowania w bardziej ryzykowne instrumenty finansowe. Wbrew stereotypom własność mieszkania nie przykuła ich właścicieli do miejsca, w którym jest ono zlokalizowane. Wzrost wartości mieszkania był bezzwłocznie wykorzystany do spłaty zadłużenia związanej ze zmianą jego statusu własnościowego [Sodini i in. 2016]. Amerykańskie badania wskazują, że własność nieruchomości mieszkalnej najsilniej różnicuje majątek. Jedna czwarta właścicieli ma go na poziomie do 50 tys. USD, połowa nagromadziła 220 tys. USD, trzy czwarte 672 tys. USD. Średnio majątek masy spadkowej to 120 tys. USD. W pierwszym dziesięcioleciu przebywania na emeryturze Amerykanie nie nadają własności nieruchomości mieszkalnej płynnego charakteru. Później, gdy zobowiązania przekraczają wartość nieruchomości mieszkalnej, jej remont służy jedynie kredytodawcom.

Nawet ujemna wartość majątku rzeczowego, zadłużenie mieszkania ponad jego wartość rynkową nie wywołuje negatywnych następstw dla funkcjonowania rynku pracy w Stanach Zjednoczonych [Demyanyk i in. 2005]. Dochód całego życia jest kumulowany w postaci nieruchomości mieszkalnej. Zmiany udziału własności nieruchomości mieszkalnych stanowią dobry miernik dynamiki dobrostanu obywateli. Tabela 51 przedstawia zmiany tego wskaźnika od 1983 r. w Stanach Zjednoczonych.

Tabela 51. Struktura wiekowa własności nieruchomości mieszkalnej w Stanach Zjednoczonych w latach 1983–2016 (w %)

Wiek	1983	1989	1992	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2013	2016
Łącznie	63,4	62,8	64,1	64,7	66,3	66,7	69,1	68,6	67,2	65,1	63,7
do 35	38,7	36,3	36,8	37,9	39,2	40,2	41,5	40,8	37,5	35,6	33,1
36–44	68,4	64,1	64,4	64,7	66,7	67,6	68,6	66,1	63,8	61,7	57,8
45–54	78,2	75,1	75,5	75,4	74,5	76,1	77,3	77,3	75,2	69,1	68,8
55–64	77,0	79,2	77,9	82,3	80,6	83,2	79,1	80,9	78,1	74,2	73,7
65–74	78,3	78,1	78,8	79,4	81,7	82,5	81,2	85,5	82,5	85,8	78,9
ponad 75	69,4	70,2	78,1	72,5	76,9	76,2	85,1	77,0	81,3	80,1	83,1

Źródło: [Wolff 2017, s. 59].

Przy analizie przytoczonych danych trzeba pamiętać, że lata 2007–2013 to okres globalnego kryzysu finansowego, który wpłynął na kondycję finansową poszczególnych grup wiekowych Amerykanów. W tych latach udział właścicieli nieruchomości mieszkalnych w grupie kwartyla osób o najniższym majątku zwiększył się z 16,3% do 26,5%, aby ostatecznie spaść do 17,2% w 2016 r. Jest to wynik spadku wielu osób z warstwy średniej posiadających mieszkania do dolnych 20% zamożności w czasie kryzysu kredytów mieszkaniowych oraz awansu w statucie finansowym przez tych, którzy nie mieli własności mieszkaniowej. Dla warstwy majątkowej w górnej grupie 80% udział osób z własnością nieruchomości mieszkaniowej spadł z 61,8% w 2007 r. do 57,6% w 2013 r. i 56,0% w 2016 r. Najbardziej reprezentatywna grupa osób ze średnim majątkiem obniżyła o 5,7 punktów procentowych swój udział we własności nieruchomości mieszkaniowych z 68,9% w 2007 r. do 63,2 % w 2013 r., by w ostatnim okresie podwyższyć się do 64,1% w 2016 r.

Zmienność zaangażowania oszczędności gospodarstw domowych we własność nieruchomości mieszkalnych lepiej można prześledzić na danych z 16 krajów o zaawansowanej gospodarce rynkowej za lata 1870–2015. Okazuje się bowiem, że inwestycje w akcje i mieszkania dają bardzo przybliżoną realną stopę zwrotu — 7% rocznie. Przy czym zmienność stóp zwrotu nieruchomości mieszkalnych jest mniejsza niż notowań giełdowych [Jorda i in. 2017].

Własność nieruchomości mieszkalnych pełni podwójną funkcję. Jest zabezpieczeniem kredytów oraz samoubezpieczeniem od nieszczęśliwych wydarzeń. W jednym

i drugim przypadku powoduje bardzo energiczne ograniczenie konsumpcji w gospodarstwach domowych poddanych szokom [Zabai 2017].

Narodowy Spis Powszechny z 2011 r. dostarczył danych o własności mieszkań wśród osób w wieku 60 i więcej lat w Polsce. Odpowiednie dane zawiera tabela 52.

Tabela 52. Gospodarstwa domowe według własności mieszkania i wieku głowy gospodarstwa domowego w Polsce (w 2011 r.)

Typ	Ogółem (w tys.)	Ogółem (w %)	60-69 tys.	60-69%	70-79 tys.	70-79%	Pow. 80 tys.	Pow. 80%
Ogółem	13 568	100,0	2123,1	100,0	1407,2	100,0	685,6	100,0
własnościowe	7509,0	55,3	1235,7	58,2	791,0	56,2	402,2	58,7
spółdzielcze	2180,8	16,1	451,9	21,3	298,1	21,2	111,3	16,2
najem społeczny	1615,0	11,9	232,7	11,0	164,6	11,7	83,7	12,2
najem prywatny	643,1	4,7	73,2	3,4	47,1	3,3	26,6	3,9
pokrewieństwo	1282,9	9,5	104,2	4,9	93,1	6,6	55,5	8,1
inne	337,2	2,5	25,3	1,2	13,3	0,9	6,3	0,9

Źródło: [Informacja o sytuacji osób starszych w Polsce za rok 2016 2017, s. 24].

Zwraca uwagę, że udział własności nieruchomości mieszkalnych w Polsce i Stanach Zjednoczonych jest bardzo zbliżony. To, co zasadniczo różnicuje sytuację, to rozpowszechnienie odwróconego kredytu hipotecznego. W Polsce mimo istnienia regulacji prawnych nie ma praktyki wykorzystywania nieruchomości mieszkalnych do zasilania strumienia przychodów dla gospodarstw domowych. Najem prywatny jest bardzo słabo rozwinięty, nie mówiąc o współużytkowaniu mieszkań. Edukatorzy finansowi powinni skoncentrować swoją uwagę na racjonalności gospodarowania nieruchomościami mieszkalnymi ich podopiecznych.

Zasobność gospodarstw domowych seniorów bezpośrednio zależy od cen nieruchomości. Nic zatem dziwnego, że ich właściciele protestują przeciwko przyjmowaniu uchodźców — oni wywołują spadek cen nieruchomości mieszkalnych (GMZ) w rejonie swojego zamieszkiwania.

Tabela 53. Udział typu właścicieli w posiadaniu aktywów rzeczowych w Polsce w 2016 r. (w %)

Status	Aktywa rzeczowe	GMZ	Inna nieruchomość	Pojazdy	Przedmioty wartościowe	Majątek z działalności
właściciele bez kredytu mieszkaniowego	79,6	82,2	72,7	72,5	74,3	74,1
właściciele z kredytem mieszkaniowym	17,1	17,8	14,3	16,8	13,1	15,7
najemca lub inny	3,4	—	13,0	10,8	12,6	10,1

Źródło: [Zasobność gospodarstw domowych w Polsce 2017, s. 96].

Tabela 54. Budowa kompetencji finansowych emerytów i seniorów

Faza życia	Funkcja kontrolna	Nawyki i zasady finansowe	Wiedza finansowa i umiejętność podejmowania decyzji
aktywni emeryci 55–70	bezpieczeństwo społeczne	okazjonalne zarobkowanie	kontrola wydatków
pasywni emeryci 70–75	zwiększanie wydatków na zdrowie	emerytura obywatelska	pożyczki emerytalne
seniorzy 75+	utrata samodzielności bytowania	publiczna opieka zdrowotna	umowy o dożywotnią opiekę ryzyko długowieczności

Źródło: opracowanie własne.

Pomocne przy kształtowaniu kompetencji finansowej osób po 55 roku życia są wyniki badania w Australii, które wyodrębniły sześć grup postaw wobec finansów w tym pokoleniu. Pierwsza — „ograniczonego wyboru” uznaje, że ją na nic nie stać i musi jedynie dbać o bieżącą obsługę płatności. Stanowi ona 22% tej populacji. Druga grupa to osoby, które żyją jedynie dniem dzisiejszym. Dla nich nie ma czasu przeszłego i czasu przyszłego, istnieje jedynie czas teraźniejszy. To jest 19% badanych. Trzecia grupa — 5+, to osoby, które chcą się jak najszybciej uwolnić się od ciężaru spłaty kredytu hipotecznego i być rentierem. Aktywnych poszukiwaczy ryzyka jest jedynie 6% wśród potencjalnych emerytów. Czwarta grupa to poszukiwacze bezpieczeństwa finansowego. Oni

nie ufają instytucjom finansowym i obawiają się, że padną ofiarą oszustwa lub rabunku. Liczą na pomoc państwa w kwestiach bezpieczeństwa ich majątku. To jest 16% badanych. Piąta grupa to zadowoleni z życia ludzie, którzy chętnie słuchają doradców finansowych i bardziej doświadczonych ludzi. Koneserów życia jest 26% wśród badanych. Szósta grupa to ludzie sukcesu finansowego i życiowego. Są oni w stanie pomóc swoim dzieciom i ich dzieciom. Są również otwarci na permanentną edukację finansową. Takich osób jest 11% w badanej społeczności.

Z wiekiem zmienia się nasza zdolność do podejmowania właściwych decyzji finansowych. Jest ona najwyższa około pięćdziesiątego roku życia, a później systematycznie obniża się. Dotyczy to [*The Ageing Population: Ageing Mind* 2017]:

- zdolności do podziału uwagi,
- uczenia się nowych umiejętności,
- skłonności do podejmowania decyzji suboptymalnych — pierwszej satysfakcjonującej, a nie najbardziej optymalnej w danej sytuacji,
- nadmiernej wiary w przydatność doświadczeń z przeszłości.

Starość jest zatem w równej mierze zjawiskiem biologicznym, jak i społecznym. Uznanie kogoś za starego wyłącza go z grona aktywnych zawodowo. W Niemczech w wieku 60 lat przechodzi się na przymusową emeryturę profesorską. Nic więc dziwnego, że Wilhelm Schmid w wieku 64 czuje się seniorem. Jako filozof życia radzi [Schmid 2017]:

1. Pomyśl, jak żyłeś.
2. Pogódź się z tym, że się starzejesz.
3. Opuść sobie gonitwę za nowym.
4. Rób sobie drobne przyjemności.
5. Boli cię, trudno, inaczej nie będzie.
6. Przytulaj, głaszcz, dawaj się przytulać i głaskać.
7. Kochaj i przyjaźnij się.
8. Uśmiechaj się.
9. Myśl, że umrzesz — lepiej wykorzystasz czas, który ci został.
10. Pamiętaj, że po śmierci jest nieskończoność.

Paradygmat szczęśliwego, pozytywnego i aktywnego starzenia się w dobrym zdrowiu obejmuje [Błachnio i in. 2017, s. 3]:

1. dobre zdrowie i sprawność,
2. pozytywny stosunek do życia,
3. aktywne i produktywne włączenie się do społeczności lokalnej i gospodarki,
4. samowystarczalność i samostanowienie,
5. równy status seniora w społeczeństwie,

6. pozytywne wyobrażenie siebie i przyszłości,
7. więzi gwarantujące wsparcie i opiekę,
8. zabezpieczenie finansowe,
9. bezpieczne i wspierające otoczenie umożliwiające życie i pracę,
10. dostępność niezbędnych usług i pomocy

Studia nad dobrostanem nabrały w ostatniej dekadzie znaczenia i rozmachu. Coraz częściej obywatele są pytani, w jakim stopniu odczuwają satysfakcję ze swojego życia, jakie życie byłoby dla nich najlepsze, a jakie najgorsze.

Do badań dobrostanu włączyły się urzędy statystyczne krajów członkowskich OECD. Obecnie tego typu dane publikuje 32 z 35 krajów członkowskich OECD. Dla naszych celów interesujące są oceny poszczególnych epizodów życia badane przy pomocy dzienników wypełnianych bezpośrednio przez respondentów (Francja) lub na odległość po rozmowie telefonicznej (USA).

Tabela 55. Porównanie stopnia zadowolenia z życia w wybranych jego epizodach we Francji i w Stanach Zjednoczonych w 2010 r. (w %; N = 12 tys. gospodarstw domowych)

Epizody życiowe	Francja	USA
opłacona praca	22	26
płatne zajęcia	25	30
zlecenia	46	19
inne	49	24
prace domowe (bezpłatne)	27	18
przyrządzanie jedzenia	37	16
pranie, sprząatanie	57	19
naprawy	19	26
konserwacja obuwia, ubrania	67	19
opieka nad zwierzętami	37	13
zakupy	55	17
podwożenie członków rodziny	—	17
inne	77	18

Epizody życiowe	Francja	USA
bezpłatna opieka nad członkami rodziny	17	14
opieka nad dziećmi	21	12
opieka nad seniorami	—	23
przejazdy z tym związane	27	17
pomoc sąsiedzka	42	14
bezpłatna pomoc	34	16
wolontariat	—	10
nauczanie	46	29
edukacja	58	17
pomoc przy pracach domowych	76	33
transport	—	38
inne	48	41
aktywność społeczna	19	14
życie towarzyskie	19	15
wizyty rodzinne	22	15
przejazdy	—	15
rozrywki i sport	8	16
imprezy masowe	18	2
hobby	11	26
zajęcia sportowe	4	9
oglądanie telewizji	8	16
relaks	22	22
turystyka	44	10
inne	—	24
własne potrzeby	3	16
sen	5	—
jedzenie i picie	8	14
inne	29	—

Źródło: [Fleche, Smith 2017, s. 28].

Emocjonalna skala dobrostanu obejmowała: poczucie szczęścia, zestresowanie, znudzenie i złość. Uogólnione dane mówią, że relaks u 22% badanych wzbudził, statystycznie rzecz ujmując, poczucie szczęścia, a więc po uwzględnieniu zdania przeciwnego. Ten indeks służy do pomiaru intensywności poczucia szczęścia, a nie tylko jego statystycznego rozpowszechnienia w danym epizodzie życiowym. Szczęście stanowi efekt synergii między wewnętrznymi i zewnętrznymi szansami oraz ich jakością.

Tabela 56. Cztery składowe szczęścia

Elementy szczęścia	Zewnętrzna jakość	Wewnętrzna jakość
szanse życiowe	środowisko sprzyjające szczęściu	indywidualne zasoby życiowe
rezultaty życiowe	użyteczność życia	zadowolenie z życia

Źródło: [Veenhoven 2006, s. 93].

Ludzie nie muszą mieć jakiegoś szczególnego powodu, aby czuć się szczęśliwymi, muszą mieć natomiast istotny powód, aby czuć się nieszczęśliwymi. Poczucie nieszczęścia jest zazwyczaj stanem przejściowym i większość ciężko doświadczonych przez los ludzi odzyskuje pozytywną postawę wobec życia w stosunkowo niedługim czasie [Czapiński 2017, s. 72]. Społeczny wybór w zarządzaniu ryzykiem finansowym uwzględniający potrzebę szczęścia sprowadza się do [Dembinski 2017]:

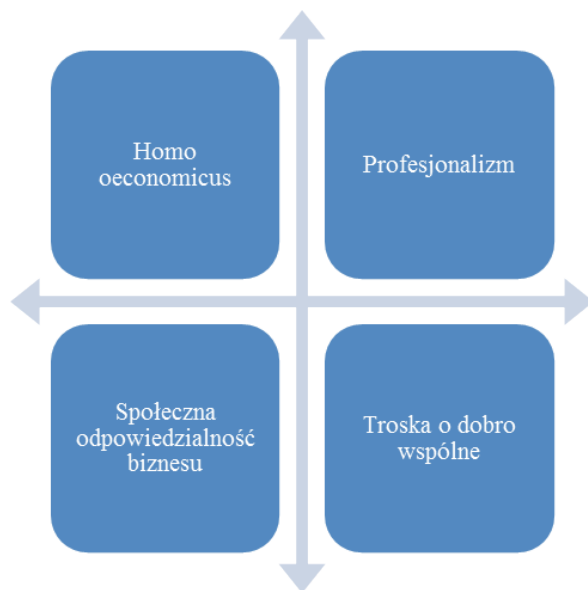
- zwiększenia prawdopodobieństwa uzyskania założonego celu finansowego przedsięwzięcia,
- przestrzegania zasad i prawa,
- dobrej roboty,
- troski o koszty zewnętrzne działania.

Badanie konsumentów na polskim rynku wykazało, że uznają oni za patologiczne zachowania [Smyczek i in. 2017, s. 118]:

- wykraczające poza normy społeczne — 61,2%,
- związane z łamaniem prawa — 60,7%,
- świadomie naganne — 57,3%,
- mające negatywny efekt dla pozostałych klientów — 50,7%,
- mające negatywny efekt dla przedsiębiorstwa — 44,5%,
- mające negatywny efekt dla konsumenta — 39,5%,
- pozwalające osiągnąć oczekiwane korzyści — 26,5%,
- będące przejawem sprytu — 24,6%,
- nieświadomie złe — 23,2%.

Patologiczne i społecznie odpowiedzialne zachowania klientów usług finansowych są bezpośrednio powiązane z motywacją konsumentów zawartą w modelu człowieka ekonomicznego, a także stopniem jego zdolności do zachowań profesjonalnych na rynku finansowym oraz klimatem etycznym na nim panującym.

**Rysunek 12. Pole wyborów społecznych
w zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności**



Źródło: [Dembinski 2017, s. 52].

Na osi pionowej znajduje się stopień uwzględniania efektów zewnętrznych podejmowanych rozstrzygnięć. Na osi poziomej umieszczono prakseologiczne miary dobrej roboty. Po nałożeniu obu tych wymiarów otrzymano cztery typy wyboru publicznego: wyłącznie ekonomicznego, zrównoważonego godzącego oczekiwania stron, profesjonalnego dokonywanego w czasie przeszłym, teraźniejszym i przyszłym oraz dającego wartość dodaną w dobrostan każdego z członków gospodarstwa domowego.

Ukrytym wymiarem tej typologii są koszty zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. W przypadku modeli homo oeconomicus w kalkulacji ryzyka nie uwzględnia się kosztów zewnętrznych jego wystąpienia. Przy profesjonalnym zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności często zapomina się o kosztach transakcyjnych aktywnych strategii inwestycyjnych, co powoduje, że są one nie do zaakceptowania przez większość gospodarstw domowych. Społecznie odpowiedzialne zarządzanie

ryzykiem finansowym codzienności koncentruje się na kosztach wewnętrznych (*internalities*). Koszty te to długookresowe straty wywołane obecnie przyjmowanymi rozstrzygnięciami, które nie odpowiadają naszym najlepiej pojmowanym interesom [Allcott, Sunstein 2015]. Preferowane rozwiązanie, określone jako troska o dobro wspólne, zakłada aktywną postawę zainteresowanych. W pełnym cyklu życia nie da się swoich kosztów przerzucić na przyszłe pokolenia. Zasada sprawiedliwości międzypokoleniowej zakłada — „jak sobie pościelisz, tak się wyśpisz”. Wiele konfliktów można rozwiązać, przyjmując dostatecznie długi horyzont czasowy. Pojawia się pole do rozwiązywania konfliktowych oczekiwań.

3.3. Rola holistycznego doradztwa finansowego w zarządzaniu finansami gospodarstw domowych i podnoszeniu jakości życia Polaków (Krzysztof Waliszewski)

Umiejętność zarządzania finansami osobistymi przez gospodarstwa domowe w zmieniającym się otoczeniu społeczno-ekonomicznym, prawnym i technologicznym wpływa na poprawę dobrobytu gospodarstwa domowego w ujęciu mikroekonomicznym, a w perspektywie makroekonomicznej prowadzi do zwiększania poziomu krajowych oszczędności, zmniejszenia skali wykluczenia finansowego i upadłości konsumenckiej. Gospodarstwa domowe dla zarządzania swoimi finansami powinny mieć świadomość korzyści z tego procesu w postaci zwiększenia swojego bezpieczeństwa finansowego. Jednocześnie, aby dobrze zarządzać swoimi finansami, muszą dysponować odpowiednią wiedzą ekonomiczno-finansową i rozumieć prawidłowości rządzące rynkami finansowymi. Wobec powszechnego deficytu takiej wiedzy i asymetrii rozumienia informacji, której jest nadmiar, mogą wspomagać się specjalistyczną wiedzą, doświadczeniem i kwalifikacjami doradców finansowych. Doradca finansowy to relatywnie młody zawód wśród zawodów finansowych, ponieważ po raz pierwszy pojawił się w Stanach Zjednoczonych w 1969 r., a w Polsce został wpisany na listę zawodów Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej dopiero w 2010 r.

3.3.1. Istota zarządzania finansami przez gospodarstwo domowe

Finanse osobiste i finanse gospodarstw domowych wchodzą w skład finansów sektora prywatnego, tzw. finanse prywatne, i obejmują przedmiotowo: oszczędzanie i inwestowanie, w tym oszczędzanie celowe, np.: na emeryturę, finansowanie potrzeb konsumpcyjnych i inwestycyjnych, analizę i transfer ryzyka w ramach ubezpieczeń. Należy również zwrócić uwagę na fakt, że w literaturze spotyka się wymienne stosowanie pojęć finansów osobistych i finansów gospodarstw domowych, chociaż nie są to pojęcia

równoznaczne. Profesor Beata Świecka rozróżnia finanse osobiste (personalne) od finansów gospodarstw domowych. Finanse osobiste stanowią kategorię węższą, ponieważ dotyczą zjawisk finansowych osoby fizycznej, pojedynczego człowieka [Świecka 2011]. Na finanse gospodarstwa domowego składają się finanse osobiste poszczególnych członków gospodarstwa domowego, jak również wspólne przepływy finansowe tego zespołu osób jako wspólnoty budżetu i zaspokojenia potrzeb indywidualnych poszczególnych członków i zbiorowych gospodarstwa domowego.

Tak, jak finanse podmiotów prywatnych i publicznych stanowią przedmiot zarządzania, tak w przypadku finansów osobistych i gospodarstw domowych można sformułować pojęcie 'zarządzania finansami osobistymi' (*personal finance management*) i 'planowania finansów osobistych' (*personal financial planning*). W literaturze polskiej można spotkać wiele definicji odnoszących się do tych terminów¹. Planowanie finansowe jest najogólniej procesem wyznaczania celów finansowych i życiowych oraz środków (instrumentów) niezbędnych do ich realizacji, które są ujmowane w plan. Zarządzanie finansami przez gospodarstwo domowe można natomiast interpretować jako ogół działań członków gospodarstwa domowego związanych z pozyskiwaniem środków finansowych oraz ich wydatkowaniem zgodnie z przyjętymi celami gospodarstwa. Rozpatrując gospodarstwo domowe w konwencji organizacji, można przyjąć, że zarządzanie nim polega na planowaniu, organizowaniu, motywowaniu i kontrolowaniu czynności wykonywanych przez jego członków w obrębie dwóch układów instytucjonalnych, tj. w gospodarstwie domowym i na rynku. Analogiczne fazy (planowanie, organizowanie, motywowanie i kontrolowanie) można wyróżnić w zarządzaniu finansami przez gospodarstwo domowe, zarówno w rachunku dochodów, jak i wydatków.

3.3.2. Istota i rola holistycznego doradztwa finansowego w zarządzaniu finansami przez gospodarstwa domowe i podnoszeniu jakości życia Polaków

3.3.2.1. Definicja doradcy finansowego

Według Europejskiej Federacji Doradców i Pośredników finansowych FECIF (*The European Federation of Financial Advisors and Financial Intermediaries*), założonej w 1999 r. z siedzibą w Brukseli, doradca finansowy to wszechstronnie wykształcony specjalista, którego celem jest ochrona majątku i bezpieczeństwo finansowe Klienta, zapewniane poprzez analizę jego potrzeb, dobór produktów do realizacji celów finansowych,

¹ Przegląd definicji zawierają m.in. publikacje: K. Waliszewski, *Doradztwo finansowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010 oraz A. Barembuch, *Zarządzanie finansami osobistymi — teoria i praktyka*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia”, 2012, nr 50.

zapewnienie płynności finansowej oraz przygotowanie Klienta do skorzystania z usług instytucji finansowej. Doradca finansowy nie jest pośrednikiem finansowym.

Doradca finansowy jako profesjonalista posługuje się odpowiednimi narzędziami i zestawieniami, takimi jak: kalkulator (komputer) finansowy, analiza potrzeb, osobisty bilans majątkowy i finansowy, *cash flow*, budżet².

Polski Standard Kompetencji dla zawodu doradcy finansowego określa, że powinien on opracowywać indywidualne plany finansowe dla klientów na podstawie przeprowadzonej analizy ich sytuacji, potrzeb finansowych oraz dostępnych na rynku finansowym produktów. Miejscem zatrudnienia doradcy finansowego są firmy doradztwa finansowego, instytucje finansowe (banki, firmy inwestycyjne, zakłady ubezpieczeń i inne). Doradca finansowy może także wykonywać zawód w ramach samozatrudnienia jako zaleźny lub niezależny od instytucji finansowych. Zakres czynności wykonywanych przez doradcę finansowego, czyli tzw. zadania zawodowe, zostały określone następująco:

1. Organizowanie stanowiska pracy doradcy finansowego zgodnie z zasadami, przepisami BHP, ergonomii, ochrony środowiska i ochrony ppoż.
2. Nawiązywanie kontaktu z klientem.
3. Analizowanie sytuacji i potrzeb finansowych klienta.
4. Diagnozowanie wiedzy i doświadczenia klienta w zakresie planowania finansów osobistych i produktów finansowych.
5. Przygotowywanie porady finansowej — krótko- i długookresowego planu finansowego dla danego klienta.
6. Przedstawianie klientowi porady finansowej — indywidualnego planu finansowego.
7. Sprzedawanie produktów finansowych zgodnie z uprawnieniami w ramach realizacji celów finansowych określonych w indywidualnym planie finansowym.
8. Monitorowanie i ocenianie realizacji indywidualnego planu finansowego, sytuacji finansowej klienta oraz ewentualne korygowanie planu.
9. Monitorowanie sytuacji na rynku finansowym.
10. Prowadzenie wymaganej dokumentacji finansowej.
11. Sporządzanie wewnętrznych raportów dotyczących nawiązywania kontaktów z klientami, przekazanych porad finansowych, sprzedanych produktów finansowych itp.

² Więcej na temat zestawień finansowych sporządzanych przez gospodarstwa domowe zob. także: M. Szczerbak, *Narzędzia zarządzania finansami gospodarstwa domowego* [w:] *Finanse osobiste. Kompetencje, narzędzia, instytucje, produkty, decyzje*, red. Róża Milic-Czerniak, Difin, Warszawa 2016 oraz C. Bywalec, *Ekonomia finanse gospodarstw domowych*, Naukowe PWN, Warszawa 2012.

Zawodu doradcy finansowego nie należy utożsamiać z zawodem pośrednika finansowego, co najczęściej ma miejsce. Różnice między tymi zawodami przedstawiono w tabeli 57.

Tabela 57. Porównanie zawodów pośrednika i doradcy finansowego

Pośrednik finansowy	Doradca finansowy
Kod zawodu 331103 Grupa elementarna 3311 — Dealerzy i maklerzy aktywów finansowych <u>Cele działalności:</u> • reprezentowanie dostawcy produktu — mocodawcy przed klientem • sprzedaż konkretnego produktu finansowego klientowi w zamian za prowizję od instytucji finansowej • pośrednik zaspokaja konkretną potrzebę na produkt finansowy, nie bada całokształtu finansów klienta • brak wynagrodzenia ze strony klienta	Kod zawodu 241202 Grupa elementarna 2412 — Doradcy finansowi i inwestycjni <u>Cele działalności:</u> • ochrona majątku i bezpieczeństwo finansowe klienta • zapewnienie płynności finansowej klienta • budowanie planu finansowego wraz z zaleceniami racjonalizacji w zakresie wydatków, źródeł finansowania, podatków itd. — wynagrodzenie od klienta za sporządzenie i aktualizację planu • przygotowanie klienta do skorzystania z usług instytucji finansowych poprzez analizę jego potrzeb, dobór produktów do realizacji celów finansowych, uświadamianie co do praw i obowiązków wynikających z ustawodawstwa konsumenckiego

Źródło: opracowanie własne.

3.3.2.2. Powstanie zawodu doradcy finansowego w USA oraz jego międzynarodowa ekspansja

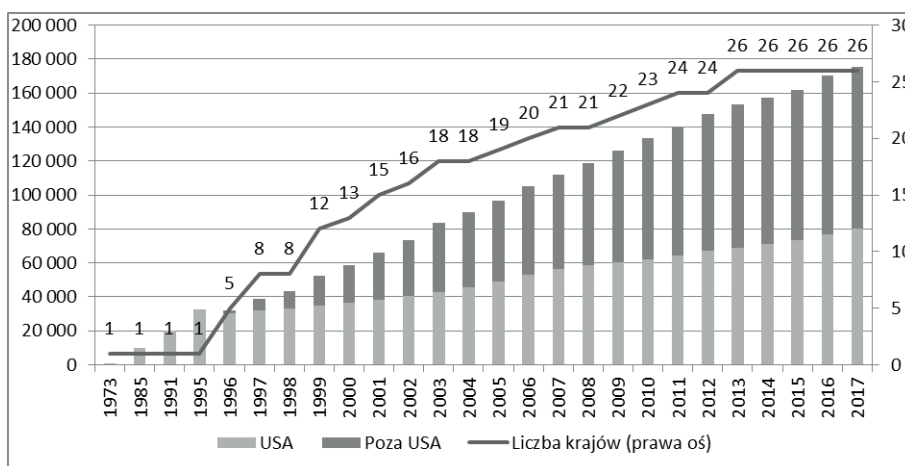
Za twórcę zawodu doradcy finansowego uważa się Lorena Duntona, który 12 grudnia 1969 r. wraz z 12 innymi osobami zorganizował spotkanie w pokoju hotelowym O'Hare Inn w Chicago, gdzie powstała idea powołania nowego zawodu — doradcy finansowego, i działalności, którą się ma on zajmować — doradztwo w planowaniu i zarządzaniu finansami osobistymi. Ideę tą udało się wcielić w życie i w 1973 r. zostały wydane pierwsze 42 certyfikaty CFP (*Certified Financial Planner*) przez International College for Financial Counseling, tym samym zapoczątkowując ruch doradztwa i planowania w zakresie finansów osobistych. Według danych na koniec 2017 r. (wykres 9) na całym świecie wydano już 175 573 certyfikatów, w tym 80 035 certyfikatów w USA oraz 95 538 certyfikatów poza Stanami Zjednoczonymi. Ekspansję systemu certyfikacyjnego CFP można również zaobserwować w liczbie państw, w których w poszczególnych latach je wydano. Do 1995 r. ograniczano się do USA, z kolei w latach 2013–2017 r. certyfikaty

wydawało już 26 państw. Zgodnie z planami Financial Planning Standards Board do 2025 r. ma być wydanych 250 tys. certyfikatów w 40 krajach. Również Polska jest wskazywana jako potencjalny rynek, na który chce wejść ta międzynarodowa organizacja ze swoją certyfikacją.

W przypadku Europy kontynentalnej wykształciły się 2 niezależne systemy standaryzacji, kwalifikacji i certyfikacji doradców finansowych [Waliszewski 2017]:

1. EFPA (*European Financial Planning Association*) z siedzibą w Rotterdamie (Holandia), której przedstawicielem w Polsce jest Fundacja na rzecz Standardów Doradztwa Finansowego EFPA Polska działająca przy Warszawskim Instytucie Bankowości (system holenderski dedykowany głównie bankom);
2. EFPF (*European Federation of Financial Professionals*) z siedzibą w Bad Homburg (Niemcy), której przedstawicielem na Polskę jest Europejska Federacja Doradców Finansowych EFPF Polska (system niemiecki dedykowany pozabankowemu instytucjom finansowym).

Wykres 9. Liczba doradców finansowych CFP oraz liczba krajów, w których są doradcy CFP



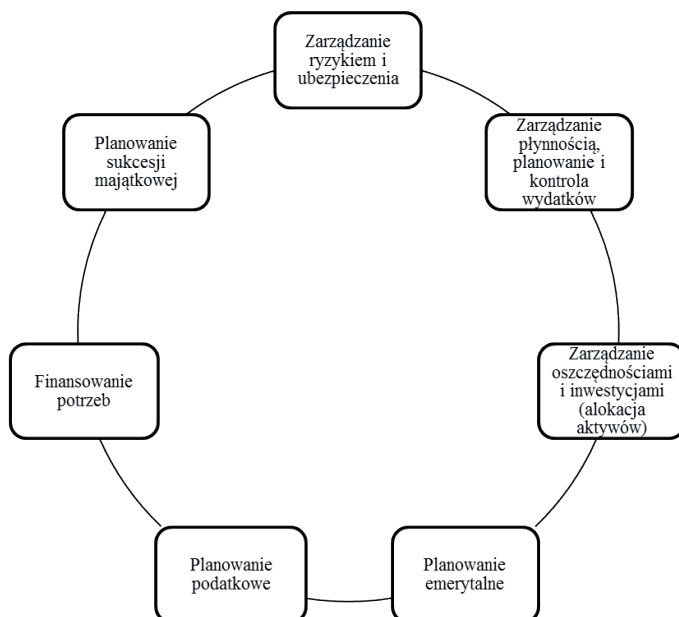
Źródło: Financial Planning Standards Board.

3.3.2.3. Obszary i proces holistycznego doradztwa i planowania finansowego

Można wyróżnić 2 płaszczyzny planowania finansowego — procesową (czynnościową) i przedmiotową (rodzajową). Ta pierwsza wskazuje na czynności składające się na proces planowania wg standardu ISO 22222:2005, a ta druga wskazuje obszary planowania finansowego, takie jak [Lewis 2004]:

- planowanie podatkowe (*tax planning*) — minimalizacja podatków i optymalizacja podatkowa;
- planowanie dochodów i wydatków — tj. budżetu i płynności gospodarstwa domowego (*cash flow planning*) — polityka wpływów, wydatków i oszczędności oraz kształtowanie płynności finansowej i obszar rozliczeń/płatności jako tzw. zarządzanie budżetem gospodarstwa domowego;
- inwestycje (*investmnets*) — podejmowanie ryzyka w celu osiągnięcia korzyści w przyszłości;
- zarządzanie ryzykiem (*risk management*) — włączenie ubezpieczenia i innych praktyk w celu ustalenia i ograniczenia ekspozycji gospodarstw domowych na niepewność;
- planowanie emerytalne (*retirement planning*) — planowanie cyklu życia w okresie, w którym dochody związane z pracą ustają;
- planowanie sukcesji majątkowej (*estate planning*) — organizowanie finansów z troską o innych członków gospodarstwa domowego, najczęściej, na okres po zgonie posiadacza aktywów, tzw. międzypokoleniowy transfer majątku;
- finansowanie konsumpcji i inwestycji (*consumer and investments financing*) — obejmuje finansowanie potrzeb konsumpcyjnych i inwestycyjnych gospodarstwa domowego, w tym mieszkaniowych, najczęściej na rynku bankowym lub poza nim (znajomi, rodzina, instytucje parabankowe).

Rysunek 13. Obszary planowania finansów osobistych



Źródło: opracowanie własne.

Planowanie finansów osobistych zgodnie z brytyjskim standardem ISO 22222:2005 *Personal financial planning — Requirements for personal financial planners* to proces, który pomaga uzyskać kontrolę nad finansami osobistymi poprzez:

- zbudowanie i zdefiniowanie relacji pomiędzy Klientem a doradcą finansowym;
- zebranie danych finansowych dotyczących klienta, a także jego finansowych celów i zamiarów;
- przeanalizowanie i ocenienie statusu finansowego klienta;
- wypracowanie i zaprezentowanie propozycji finansowych i ewentualnych alternatyw;
- zastosowanie finansowych porad;
- monitorowanie funkcjonowania rozwiązań finansowych.

Rolę doradcy finansowego w poszczególnych fazach procesu planowania finansów osobistych przedstawiono w tabeli 58.

Tabela 58. Rola doradcy finansowego w poszczególnych fazach procesu planowania finansowego

Faza procesu planowania	Rola doradcy finansowego
Ustalenie i zdefiniowanie klienta oraz relacji z doradcą finansowym	Planner finansowy powinien jasno opisać i udokumentować usługi, które ma zapewnić, i określić swoje obowiązki i obowiązki klienta w trakcie wykonywania planowania finansowego. Doradca finansowy powinien w pełni wyjaśnić, w jaki sposób jest wynagradzany. Doradca i klient powinni określić, jak długo będzie trwała ich relacja i jak decyzje będą podejmowane
Zebranie danych klienta, wyznaczenie celów i oczekiwań	Doradca finansowy powinien poprosić o informacje na temat sytuacji finansowej klienta. Należy określić cele osobiste i finansowe, zdefiniować ramy czasowe dla wyników i przedyskutować w stosownych przypadkach, jaki jest stosunek klienta do ryzyka. Planner finansowy powinien zebrać wszystkie niezbędne dokumenty przed udzieleniem porady
Analiza i ocena aktualnego statusu klienta	Doradca finansowy powinien analizować informacje dla oceny aktualnej sytuacji i określenia, co należy zrobić, aby spełnić cele klienta. W zależności od usług, z jakich można skorzystać, może to być analiza aktywów, pasywów oraz przepływ środków pieniężnych, aktualnych ubezpieczeń, inwestycji i strategii podatkowych
Sporządzenie i prezentacja planu finansowego	Planner finansowy powinien oferować porady planowania finansowego, które odnoszą się do celów, w oparciu o informacje dostarczone przez użytkownika. Planowanie powinno polegać na analizie zaleceń, aby klient je zrozumiał i aby można było podejmować świadome decyzje. Planner powinien również słuchać obaw klienta i dokonywać odpowiednio rewizji zaleceń

Faza procesu planowania	Rola doradcy finansowego
Wdrożenie rekomendacji z osobistego planu finansowego	Klient i doradca finansowy powinni uzgodnić, jak zalecenia zostaną przeprowadzone. Planowanie może ograniczać się do zaleceń lub służyć jako trening koordynujący pracę klienta z innymi specjalistami, takimi jak adwokaci, księgowi lub maklerzy
Monitoring wdrażania planu oraz relacji z doradcą	Klient i doradca powinni uzgodnić, kto będzie kontrolował postępy w osiągnięciu założonych celów. Jeśli doradca jest odpowiedzialny za proces, powinien on realizować dla klienta okresowy przegląd sytuacji i wprowadzać zalecenia, w razie potrzeby będące skutkiem zmian w życiu klienta

Źródło: *Financial Planning Process*, Certified Financial Planner Board of Standard, www.cfp.net.

Jak słusznie zauważa profesor Leszek Rudnicki [2016], gospodarstwa domowe, w tym konsumenci, wykazują w codziennym życiu dwojaki rodzaj zachowania finansowe:

1. zachowania na rynku dóbr i usług konsumpcyjnych:
 - planowanie budżetu domowego,
 - gromadzenie dochodów,
 - robienie zakupów (planowanie wydatków),
 - regulowanie zobowiązań;
2. zachowania na rynku usług finansowych najczęściej realizowane we współpracy z instytucjami finansowymi bankowymi i niebankowymi:
 - oszczędzanie,
 - inwestowanie w instrumenty finansowe i aktywa rzeczowe, np.: nieruchomości,
 - pożyczanie (finansowanie zakupów),
 - ubezpieczanie się.

W przypadku podejmowania zachowań finansowych przez gospodarstwo domowe, niezależnie od jego rodzaju, duże znaczenie ma model podejmowania decyzji w danym gospodarstwie domowym — decyzje podejmuje tylko mąż lub tylko żona; zarządzanie wspólne z większym udziałem męża lub żony; zarządzanie samodzielne własnymi finansami osobistymi i porozumiewanie się co do większych wydatków.

3.3.2.4. Szczegółowy zakres planu finansowego gospodarstwa domowego

Elementy, które musi zawierać plan finansowy:

1. opis i analiza aktualnej sytuacji finansowej i życiowej klienta w oparciu o informacje finansowe przedstawione przez klienta, w tym: majątek, zobowiązania i przepływy pieniężne (wpływy i wydatki);
2. ocena sytuacji finansowej klienta w poszczególnych obszarach;

3. przedstawienie czynników makroekonomicznych, które mogą mieć wpływ na sytuację finansową klienta;
4. identyfikacja obszarów ryzyka w sytuacji finansowej klienta i przedstawienie wyników badania tolerancji ryzyka u klienta;
5. zestawienie krótko-, średnio- i długoterminowych celów finansowych i życiowych klienta oraz sformułowanie strategii osiągnięcia tych celów;
6. rekomendacje działań zmierzających do osiągnięcia celów klienta;
7. uporządkowane zestawienie dokumentów obrazujących sytuację finansową klienta;
8. przedstawienie i rekomendowanie produktów finansowych do realizacji celów klienta.

Plan finansowy musi obejmować tym samym elementy następujących obszarów [Fesnak 2017]:

- finansowe,
- inwestycyjne,
- ochronne,
- edukacyjne,
- zarządzania długami,
- dotyczące nieruchomości,
- dotyczące zdrowia,
- dotyczące sztucznej inteligencji.

3.3.2.5. Korzyści ze współpracy gospodarstwa domowego z doradcą finansowym w zakresie planowania finansów osobistych

Gospodarstwa domowe świadomie zarządzające swoimi finansami odnoszą szereg korzyści z procesu planowania finansów osobistych. Dodatkowo włączenie w proces doradcy finansowego działającego zgodnie z interesem klienta i oferującego kompleksowe usługi planowania finansowego, sporządzania planu finansowego w oparciu o analizę sytuacji klienta i osobiste cele finansowe potęguje te korzyści. Można wyróżnić następujące benefity na poziomie mikroekonomicznym:

- Lepsze, bardziej efektywne wykorzystanie posiadanych przez gospodarstwa domowe zasobów finansowych.
- Planowanie wpływów i wydatków oraz zarządzanie budżetem domowym, przez to unikanie impulsywnej konsumpcji.
- Kształtowanie nawyku oszczędzania, w tym oszczędzania długoterminowego i celowego (obecnie w Polsce oszczędza jedynie około 40% społeczeństwa, a oszczędności mają charakter głównie krótkoterminowy).

- Tworzenie bufora kapitałowego na zdarzenia losowe i wydatki nadzwyczajne.
- Tworzenie kapitału na określony cel, np.: zakup domu, emeryturę.
- Bycie świadomym uczestnikiem rynku usług finansowych, a przez to obniżenie ryzyka wykluczenia finansowego i społecznego.
- Kreowanie świadomości ryzyka i ubezpieczania się przed negatywnymi następstwami.
- Kształtowanie świadomości inwestycyjnej w zakresie ryzyka dotyczącego konkretnych instrumentów finansowych, przez to podejmowanie ryzyka poprzez inwestycje w instrumenty finansowe obciążone w różnym stopniu zagrożeniem — oznacza to potencjalnie wyższe możliwe osiągnięcia zysku przez gospodarstwa domowe niż w przypadku utrzymywania oszczędności w gotówce lub depozytach bankowych [Jajuga 2008].
- Kreowanie świadomości emerytalnej oznaczającej dobrowolne oszczędzanie na przyszłą emeryturę obok państwowego systemu emerytalnego, który wobec zmian demograficznych będzie stawał się coraz bardziej niewydolny, a przez to budowanie bezpieczeństwa finansowego w przyszłości po przejściu na emeryturę.
- Optymalizacja podatkowa operacji realizowanych w ramach zarządzania finansami przez gospodarstwo domowe.
- Planowanie transferu międzypokoleniowego majątku z uwzględnieniem korzystnych rozwiązań podatkowych.
- Zmniejszenie aktywów finansowych utrzymywanych w formie gotówki — korzyści finansowe w postaci odsetek i większe bezpieczeństwo dla konsumentów.
- Poprzez odpowiedzialne zadłużanie się niedopuszczenie do nadmiernego zadłużenia gospodarstwa domowego (*overindebtedness*), ryzyka jego upadłości i wykluczenia finansowego (*financial exclusion*).
- Większe bezpieczeństwo finansowe poprzez korzystanie z instytucji finansowych działających na legalnym, kontrolowanym przez nadzór finansowy rynku, a nie z podziemia kredytowego czy parabanków stosujących lichwę lub przyjmujących środki od klientów po tytułem zwrotnym bez zezwolenia KNF.

Doradcy finansowi mogą odegrać bardzo ważną rolę w procesie planowania finansów osobistych lub szerzej — zarządzania finansami osobistymi:

- uświadamiają korzyści z planowania finansowego — pierwszego etapu zarządzania finansami;
- pomagają w strukturyzacji celów gospodarstwa domowego w 3 wymiarach czasowych;
- pomagają w kontroli wpływów i wydatków (budżetu domowego);

- budują plan finansowy uwzględniający sytuację finansową gospodarstwa domowego oraz jego cele;
- asystują przy implementacji planu finansowego oraz okresowo dostosowują plan do zmieniających się warunków;
- tworzą plan finansowy gospodarstwa domowego jako element bezpieczeństwa finansowego;
- działają całościowo, a nie fragmentarycznie, uwzględniając całokształt finansów osobistych.

3.3.2.6. Kamienie milowe zawodu doradcy finansowego w Polsce

2005	Powstanie Europejskiej Akademii Planowania Finansowego jako przedstawiciela EFPF w Bad Homburg
2007	Powstanie Europejskiej Federacji Doradców Finansowych EFPF Polska
2009	Powstanie Fundacji na rzecz Standardów Doradztwa Finansowego EFPA Polska przy Warszawskim Instytucie Bankowości
2010	Wpisanie zawodu doradcy finansowego (kod 241202) na listę zawodów MPiPS
2013	Przyjęcie Standardu Kompetencji Zawodowych dla zawodu doradcy finansowego
2018	Przyjęcie przez MRPiPS informacji o zawodzie Doradca finansowy

3.3.3. Perspektywy rozwoju i czynniki wpływające na wzrost popytu na usługi profesjonalnego doradztwa finansowego

Zwiększenie potrzeby holistycznego, całościowego podejścia do finansów osobistych w przyszłości będzie wynikało z zapotrzebowania klientów. Skomplikowanie produktów finansowych i przepisów podatkowych spowoduje, że odpowiedni doradcy mający szeroką specjalistyczną wiedzę z wielu obszarów związanych z finansami osobistymi będą poszukiwani. Edukatorzy finansowi, planerzy finansowi, doradcy finansowi, sprzedawcy produktów będą także musieli korzystać z nowych rozwiązań i narzędzi *Fin-Tech*, stąd konieczność odpowiednich regulacji w tym zakresie. Wprowadzenie nowych technologii wspomagających planowanie i doradztwo nie zastąpi jednak edukacji konsumentów, którzy muszą mieć świadomość ryzyka, jakie niesie produkt. *Fin-Tech* ułatwia analizę, jest wsparciem, ale nie zastąpi człowieka, zwłaszcza w tak skomplikowanych systemach finansowo-podatkowych³.

³ Zagadnieniom tym była poświęcona konferencja *Holistyczne pośrednictwo finansowe*, która odbyła się 23 maja 2018 r. w Społecznej Akademii Nauk w Warszawie.

Wraz ze zmianami w sektorze finansowym zmienić się musi struktura konsumentów, a wśród nich będą:

- świadomi konsumenci (płacący za odpowiednie doradztwo),
- klienci korzystający z tzw. automatycznego doradztwa finansowego (*robo-advice*),
- klienci polegający na własnej wiedzy (DIY, *Do-it-Yourself* — zrobię to sam).

Dwie ostatnie grupy zmuszone będą ponosić konsekwencje za swoje błędne decyzje [Zięba-Szklarska, Waliszewski 2016].

Wzrost popytu na usługi profesjonalnego doradztwa finansowego ze strony gospodarstw domowych będzie wynikał z wielu przesłanek — część z nich bierze się z przemian w samych gospodarstwach domowych, a część ze zmian w ich otoczeniu, np.:

- gospodarstwa domowe zasługują na wysokiej jakości wsparcie i ochronę w obszarze finansów, aby zabezpieczyć finansowo przyszłość rodzin;
- nadużycia w sektorze finansowym, w tym sprzedaż produktów i usług niedopasowanych do potrzeb i celów finansowych klientów (*misselling*);
- coraz większy nacisk instytucji nadzorujących w Polsce i Unii Europejskiej w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa finansowego gospodarstwom domowym — dyrektywy, wytyczne, uzasadnienia (MIFID, IDD, PRIIPS, MCD);
- rosnący poziom ochrony konsumenta m.in. poprzez informację, czyli generowanie coraz większej ilości informacji przez instytucje finansowe dla konsumentów przy jednoczesnym narastaniu asymetrii rozumienia informacji przez konsumentów oraz deficycie transparentności informacji dotyczących poszczególnych rozwiązań finansowych;
- ochrona i bezpieczeństwo klienta jako społeczna odpowiedzialność instytucji finansowych i zapewnienie odpowiednich standardów w sprzedaży i doradztwie finansowym.

Pytania kontrolne

1. Jakie są cechy społeczeństwa informacyjnego?
2. Co to jest e-learning?
3. Co to jest m-learning?
4. Jakie korzyści daje zastosowanie technologii informacyjno-komunikacyjnej w edukacji finansowej?
5. Jakie są czynniki rozwoju nowych technologii w edukacji finansowej?
6. Dlaczego 60% transakcji kupna mieszkania jest dokonywanych w Polsce w gotówce?
7. Jakie są luki finansowe w cyklu życia człowieka?
8. Na czym polega ryzyko długowieczności?
9. Jakie czynniki w przyszłości będą zwiększały popyt na usługi profesjonalnego, holistycznego doradztwa finansowego w Polsce?

Zagadnienia do opracowania

1. Opisz ewolucję koncepcji ubezpieczeń zdrowotnych.
2. Opisz ryzyko finansowe związane z rozwodem.
3. Opisz ryzyko finansowe związane z wdowieństwem.
4. Wymień główne funkcje doradztwa finansowego w planowaniu finansów osobistych.
5. Opisz elementy planowania finansów osobistych wg normy ISO 22222:2005.
6. Przedstaw ewolucję zawodu doradcy finansowego w USA i w Polsce.

Literatura zalecana

- Bogacka-Kisiel E.** (red.) (2012), *Finanse osobiste. Zachowania — Produkty — Strategie*, Naukowe PWN, Warszawa.
- Bywalec C.** (2012), *Ekonomika finansów gospodarstw domowych*, Naukowe PWN, Warszawa.
- Etyka w relacjach instytucji finansowych z gospodarstwami domowymi* (2016), red. D. Czechowska, Wydawnictwo UŁ, Łódź.
- Finanse osobiste. Kompetencje, narzędzia, instytucje, produkty, decyzje* (2016), red. R. Milic-Czerniak, Difin, Warszawa.
- Świecka B.** (red.) (2014), *Współczesne problemy finansów osobistych*, CeDeWu, Warszawa.

Waliszewski K. (2010), *Doradztwo finansowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.

Waliszewski K. (2016), *Model doradztwa w obszarze finansów osobistych w Polsce na tle doświadczeń międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

Wojciechowska-Filipek S. (2014), *Funkcjonowanie organizacji zhierarchizowanej w wirtualnym świecie*, CeDeWu, Warszawa.

Wojciechowska-Filipek S., Ciekanowski Z. (2016), *Bezpieczeństwo funkcjonowania w cyberprzestrzeni. Jednostki-Organizacji-Państwa*, CeDeWu, Warszawa.

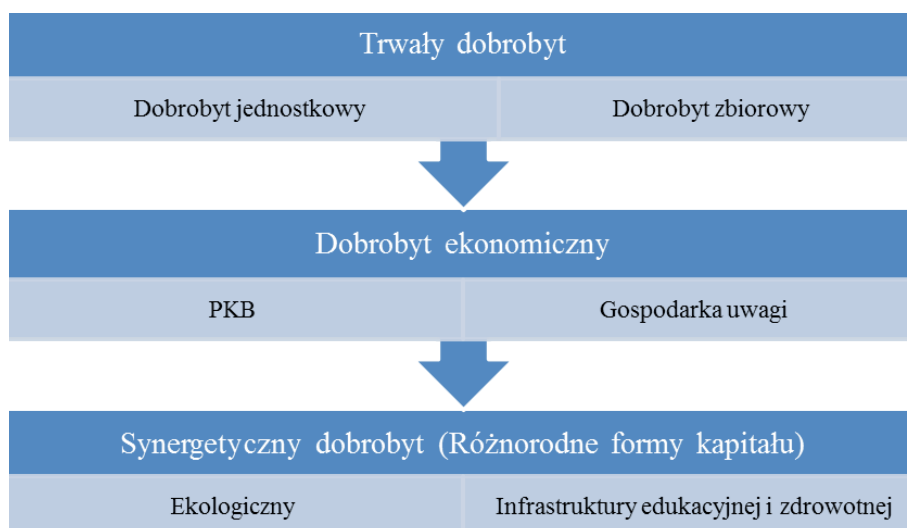
Część IV

Segmentacja pośrednictwa finansowego
a edukacja finansowa jego klientów

4.1. Edukacja finansowa sektorowa i produktowa (Jan K. Solarz)

Całościowa edukacja finansowa jest elementem samopodtrzymującego się trwania gatunku ludzkiego, jego zdolności do utrzymywania w dłuższym okresie dobrobytu. Rysunek 14 przedstawia kategorie pojęciowe wykorzystywane do opisu dobrobytu, zdolności do podtrzymania status quo oraz rozwoju samopodtrzymującego się (*sustainability*).

Rysunek 14. Mapa poznawcza dobrobytu w XXI wieku



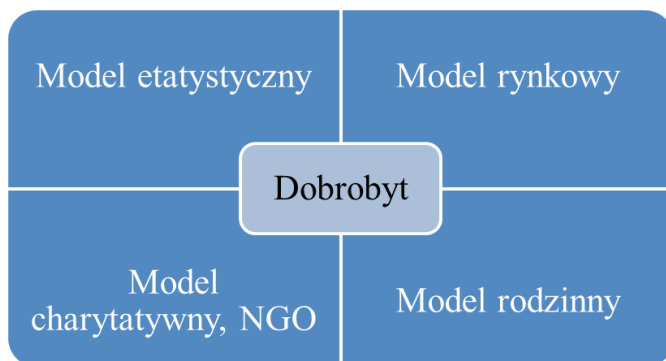
Źródło: [Laurent 2018, s. 28].

Ramy poznawcze dobrobytu obejmują kryteria finansowe i rzeczowe, kulturowe, środowiskowe oraz społeczne i polityczne. Powinny one zapewniać [King, Huseynli, MacGibbon 2018]:

- międzynarodową porównywalność danych,
- odpowiednią bazę danych,
- całościowe rozumienie dobrobytu,
- porównywalność danych w czasie,
- wspomaganie rozwoju kraju,
- adekwatność do warunków Polski,
- wiarygodność danych.

Podstawowym obowiązkiem edukatora jest doprowadzenie zainteresowanego do dobrobytu obiektywnego i subiektywnego. Wielowymiarowy dobrobyt jest rezultatem wykorzystania kapitału: wiedzy, społecznego, wytwórczego, ludzkiego, naturalnego. Teoretycznie można wyróżnić cztery drogi do dobrobytu (rysunek 15).

Rysunek 15. Drogi do dobrobytu



Źródło: [Szarfenberg 2017, s. 359].

Najbardziej rozpowszechniony w Polsce model dochodzenia do dobrobytu przewiduje, że za sytuację finansową ludności odpowiadają aktualnie rządzący. To państwo ma zapewnić obywatelom bezpieczeństwo finansowe i uwolnić ich od niepewności oraz ryzyka właściwego społeczeństwu i gospodarce. Znaczna część osób tak myślących nie wiąże tego z własną aktywnością i odprowadzaniem składek na ubezpieczenia społeczne. Polacy nie rozumieją mechanizmów stojących za systemem ubezpieczeń społecznych czy systemem podatkowym. Nieliczni zwolennicy rynkowego modelu dobrobytu (35%) są przekonani, że zwycięzca bierze wszystko, a przegrani są sami sobie winni. Im mniejsze jest państwo, im mniej jest w gospodarce, tym lepiej [Wiedza i postawy wobec ubezpieczeń społecznych 2016].

Konkurencją dla modelu etatystycznego jest model rodzinny, w którym liczy się zaufanie do najbliższych członków rodziny i przekonanie, że należy liczyć tylko na siebie. Pokolenie JP II głosiło, że wystarczy być, a nie mieć, że należy dzielić się posiadanymi dobrami z innymi. Na gminach wyznaniowych spoczywa obowiązek wspierania współwyznawców. Elementem łączącym orientację na rodzinę i gminę wyznaniową są koszty skali. Gdy gospodarstwo domowe jest dwuosobowe, to ponosi koszty jego utrzymania równoważne 1,62 utrzymania jednej osoby, gdy trzy osobowe — to 2,16, gdy czterosobowe — 2,64, a gdy pięciosobowe — 3,09 [Michael 2016, s. 78]. W praktyce w miejsce współpracy między państwem a reprezentacją rynków finansowych toczy się wojna na słowa. Arbitrem w tym sporze jest tradycyjna rodzina, która preferuje silne państwo przeciwko chciwemu rynkowi.

Tabela 59. Neoliberalne sugestie i skojarzenia dotyczące państw i rynku

Państwo	Rynek
ograniczenie	wolność
zamknięcie	otwartość
szttywność	elastyczność
nieruchomość, skamieniałość	dynamika, zmienność
przestarzałość, przeszłość	przyszłość, innowacyjność
stagnacja	wzrost, rozwój
kolektywizm, grupowość, holistyczność	jednostka, indywidualizm
jednolitość, sztuczność	różnorodność, autentyczność
monopol, autokratyzm	demokracja, równość
skorumpowanie	uczciwość

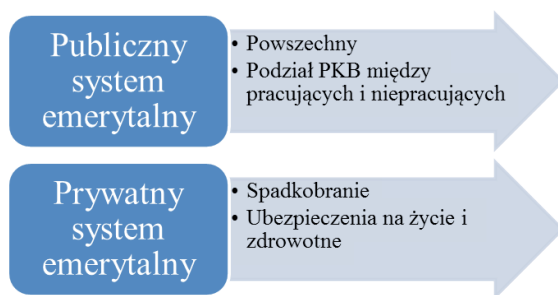
Źródło: [Osiński 2017, s. 100].

Rynek wywołuje obawy. Pierwsza związana jest z egoizmem jego uczestników, co utrudnia nawiązanie właściwych relacji z innymi ludźmi. Druga odsuwa ludzi od tradycyjnych instytucji oraz osłabia kontrolę społeczną. Trzecia — na rynku dochodzi do transakcji, które byłyby nie do pomyślenia poza nim [Tirole 2017].

Od ponad dwudziestu lat trwa dyskusja, jak rozwój sektora finansowego ma się do rozwoju sektora realnego gospodarki. Pojawia się pytanie, czy sektor finansowy nie jest rozwinięty nadmiernie. Badania pokazują, że w tym obszarze obowiązuje zasada: „coś za coś”. Jeśli chcesz wzrostu gospodarczego, dobrobytu, to musisz dbać o innowacje finansowe i powszechny dostęp do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. Bez odpowiednio głębokiego rynku finansowego nie ma satysfakcjonującego wzrostu gospodarczego. Równocześnie rozwój rynków finansowych istotnie zwiększa ryzyko urzeczywistnienia się kryzysu finansowego. Jednak nie ma dobrostanu bez dostępu do głębokiego i zróżnicowanego rynku finansowego [Loayza, Ouazad, Ranciere 2018].

Drastyczne zmiany zachodzące na rynkach finansowych zwiększają odpowiedzialność indywidualną za przyszłą emeryturę, powodują przesuwanie się ryzyka dokonywanych wyborów z instytucji finansowych i państwa na jednostkę i jej rodzinę. Edukacja finansowa musi zatem oznaczać przede wszystkim zmianę nawyków finansowych jednostki, a nie jedynie podnoszenie jej wiedzy finansowej [Opolski, Potocki 2018].

Rysunek 16. Bezpieczeństwo finansowe seniorów



Źródło: opracowanie własne.

Na bezpieczeństwo finansowe seniorów składają się dwa rodzaje systemów emerytalnych. Jeden — powszechny, zwany publicznym, wsparty na finansach publicznych, podatkach i składkach obligatoryjnych. Drugi — elitarny, oparty na własności prywatnej i wykorzystujący instrumenty oraz instytucje rynku finansowego. Tworzenie hybryd obu systemów, prywatyzowanie publicznego systemu emerytalnego oraz uspołecznianie kosztów funkcjonowania prywatnych systemów emerytalnych stanowi zagrożenie dla bezpieczeństwa finansowego seniorów.

Dobrobyt to swoboda wyboru sposobu życia, aktywne zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności oraz dobre nawyki finansowe. Fetyszyzowanie stopy zastąpienia dochodów z pracy świadczeniami z prywatnego lub publicznego systemu emerytalnego pomija bezpieczeństwo finansowe seniorów zainteresowanych zabezpieczeniem ich

godnego dożywania do końca swoich dni. Kumulowanie ryzyka finansowego w okresie późnej dojrzałości jest sprzeczne z dotychczasowym rozumieniem dobrostanu.

Edukator finansowy musi dobrać produkty finansowe znajdujące się w różnym punkcie życia na rynku do potrzeb klienta znajdującego się w różnej grupie wiekowej, dokonującego swojego wyboru dobrobytu. Reprezentatywne badanie przeprowadzone przez Financial Conduct Authority w Wielkiej Brytanii w 2017 r. pokazuje, jak bardzo jest to złożone zadanie (tabela 60).

Tabela 60. Praktyka korelowania cyklu życia produktu finansowego z cyklem życia obywateli Wielkiej Brytanii

Grupa wiekowa	Wschodzące produkty	Produkty popularne	Produkty dojrzałe	Produkty wycyfrowane
25–34	udziałowe (7%) obligacje (8%)	ubezpieczenia komunikacyjne (55%) ubezpieczenia emerytalne (48%) kredyty hipoteczne (36%) ubezpieczenia mieszkań (31%) ubezpieczenia na życie (25%) kredyty konsumenckie (17%) ubezpieczenia turystyczne (16%)	kredyt na karcie (36%) jednorazowe ubezpieczenie wyjazdowe (25%)	
35–44	indywidualne inwestycje (24%)	ubezpieczenia komunikacyjne (65%) rachunki oszczędnościowe (59%) ubezpieczenia mieszkań (51%) ubezpieczenia emerytalne (51%) ubezpieczenia na życie (41%) pożyczki (34%)	kredyty mieszkaniowe (56%) karty kredytowe (38%) karty debetowe (30%) finanse detaliczne (29%) ubezpieczenia zdrowotne (20%) kredyt konsumencki (19%) prywatne ubezpieczenia zdrowotne (17%) ochrona dochodów (%)	

Grupa wiekowa	Wschodzące produkty	Produkty popularne	Produkty dojrzałe	Produkty wycyfrowane
45–54		pożyczki pieniężne (36%) udziały kapitałowe (22%) uczestnictwo w funduszach inwestycyjnych (12%)	ubezpieczenia komunikacyjne (75%) karty kredytowe (73%) rachunki oszczędnościowe (65%) ubezpieczenia mieszkań (64%) ubezpieczenia emerytalne (55%) ubezpieczenia na życie (44%) ubezpieczenia turystyczne (29%) akcje giełdowe (22%) prywatne ubezpieczenia zdrowotne (16%) kredyty konsumenckie (17%) ubezpieczenie zwierząt (16%)	kredyty mieszkaniowe (54%) wykorzystanie kart kredytowych (30%) ubezpieczenia od ciężkich chorób (17%)
55–64		akcje (24%)	ubezpieczenia samochodowe (72%) emerytury (38%) ubezpieczenia na życie (30%) kredyty mieszkaniowe (25%) karty kredytowe (19%) kredyty konsumenckie (12%) prywatne ubezpieczenia zdrowotne (12%) dodatkowe ubezpieczenia zdrowotne (7%) ochrona dochodów (3%)	

Źródło: [Financial Lives Survey 2017 2017]

Punktem wyjścia do segmentacji edukacji finansowej jest ocena kondycji finansowej gospodarstwa domowego. Do diagnozy wykorzystuje się jego bilans.

Rysunek 17. Uproszczony bilans gospodarstwa domowego

Aktywa	Pasywa
Aktywa finansowe	Pasywa finansowe
gotówka i depozyty fundusze inwestycyjne akcje obligacje ubezpieczenia na życie należności pozostałe aktywa finansowe	kredyty: mieszkaniowe, debetowe, studenckie, konsumenckie inne zobowiązania
Aktywa niefinansowe (rzeczowe)	Majątek netto
nieruchomość mieszkalna inne nieruchomości inne niefinansowe aktywa dobra trwałego użytku kapitał ludzki dostęp do energii odtwarzalnej dostęp do wody pitnej dostęp do czystego powietrza dostęp do Internetu dostęp do komunikacji publicznej dostęp do krytycznej infrastruktury dostęp do pracy subiektywny dobrostan	majątek netto = aktywa wszelkie minus całość pasywów

Źródło: [Alexander, Dziobek, Galeza 2017, s. 15].

Bilanse gospodarstw domowych można podzielić na sześć klas. Tabela 61 (s. 176) przedstawia zasady tej klasyfikacji. Prezentowana typologia gospodarstw domowych została wykorzystana do prześledzenia, jak zmienia się udział poszczególnych konfiguracji ich majątku netto, pasywów i aktywów pod wpływem zmian w polityce makroekonomicznej Stanów Zjednoczonych (tabela 62, s. 176).

Tabela 61. Klasyfikacja bilansów gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych

Kondycja finansowa	Netto majątek	Własność mieszkania	Pasywa	Dźwignia finansowa
zdrowie finansowe	połowa majątku netto pochodzi nie z własności	nieograniczona	nieograniczone	nieograniczona
niedomagania finansowe	jedna czwarta majątku netto nie z własności	tak	nie	nie
niewielko zadłużone	brak majątku netto spoza własności	tak	kredyt hipoteczny	niska
bardzo zadłużone	brak majątku netto spoza własności	tak	kredyt hipoteczny	wysoka
wykluczenie finansowe	brak majątku netto spoza własności	nie	nie	nie
brak zdrowia finansowego	ujemny majątek netto	nie	długi w lombardzie	nieograniczona

Źródło: [Anders i in. 2018, s. 6].

Tabela 62. Zmiany struktury bilansów gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych w latach 1999–2003 (w %)

Kondycja finansowa	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
zdrowie finansowe	43	43	43	42	42	38	38	37
niedomagania finansowe	5	4	5	4	4	3	4	4
niewielko zadłużone	6	7	7	7	6	7	6	5
bardzo zadłużone	11	12	11	11	10	10	9	9
wykluczenie finansowe	19	18	18	19	19	19	20	20
brak zdrowia finansowego	16	16	16	17	19	22	23	24

Źródło: [Anders i in. 2018, s. 10].

Kondycja finansowa badanych gospodarstw domowych wyraźnie się pogorszyła w czasie globalnego kryzysu finansowego. Struktura bilansu gospodarstwa domowego ma zatem ważne następstwa dla skuteczności polityki makroekonomicznej rządu. W praktyce majątek i dochody w cyklu życia przedstawia się w statystykach w sposób uproszczony.

Tabela 63. Dochód i majątek Amerykanów w wybranych grupach wiekowych w 2007 r. (w tys. USD)

Wiek	Dochody	Zarobki	Dochód z aktywów	Aktywa	Długi	Netto majątek
Ogółem	83,43	70,07	13,36	659,00	103,34	555,66
20–29	38,83	39,68	–0,85	130,66	53,30	77,36
30–39	69,83	68,68	1,15	335,87	136,12	199,75
40–49	93,40	84,97	8,43	598,21	132,62	465,59
50–59	117,97	99,56	18,41	959,77	133,24	826,53
60–69	109,06	76,15	32,90	1156,96	104,10	1052,86
70+	57,56	34,46	23,11	756,76	28,48	728,28

Źródło: [Glover i in. 2017].

Struktura bilansu gospodarstwa domowego określa jego preferencje co do sposobu obsługi finansowej. Tabela 64 porównuje obsługę finansową gospodarstw domowych nastawioną na doradztwo lub pośrednictwo.

Tabela 64. Ujęcie intermediacyjne i doradcze obsługi finansowej gospodarstw domowych

Kryteria	Ujęcie intermediacyjne	Ujęcie doradcze
Forma obsługi	pośrednictwo finansowe	doradztwo finansowe i planowanie finansów osobistych
Centrum uwagi	instytucja finansowa	klient oraz jego potrzeby i cele życiowe i finansowe
Forma wynagradzania	pro wizja od instytucji finansowej za sprzedaż produktów finansowych	wynagrodzenie od klienta za informację finansową, rozpoznanie potrzeb i celów oraz ich strukturyzację, plan finansowy i wyniki jego realizacji
Narzędzia pracy	plan sprzedażowy	osobisty plan finansowy
Zależność od instytucji finansowej	wysoka	niska
Bezstronność wyboru produktu finansowego	niska	wysoka

Kryteria	Ujęcie intermediacyjne	Ujęcie doradcze
Spojrzenie na finanse osobiste	fragmentaryczne, np. tylko inwestycje, kredyty, ubezpieczenia	całościowe (holistyczne)
Konflikt interesów na linii specjalista–instytucja finansowa	występuje	nie występuje
Zakres informacji i edukacji klienta	odnoszący się do nabywanych produktów finansowych	szeroki, dotyczący obszarów planowania finansów osobistych

Źródło: [Waliszewski 2017, s. 329].

Kluczowym elementem edukacji finansowej jest rozróżnienie, kiedy uczestnicy rynków finansowych są niepiśmni i niewypłacalni. Obserwatorzy kondycji finansowej z zewnątrz często myślą się w swych ocenach i symptomy braku płynności biorą za oznaki utraty zdolności kredytowej.

Tabela 65. Wskaźniki obciążenia długiem według grup gospodarstw domowych w 2016 r. w Polsce

Kategorie	Obciążenie spłatą (mediana)	% DSTI ponad 40	Dług do dochodu (mediana)	Dług do dochodu ponad 300%	Dług do dochodu ponad 400%	Absorbacja długu aktywami (mediana)	Absorbacja długu wymaga ponad 75% aktywów
Ogółem	14,3	3,3	21,3	4,0	2,0	5,5	3,9
pracujący	14,1	2,9	28,4	5,7	2,5	9,7	5,4
samozatrudniony	17,7	8,4	48,2	7,4	4,8	3,9	0,6
emerytowany	12,7	1,2	9,5	0,3	0,1	1,7	2,8
niepracujący	14,0	4,7	15,1	3,1	2,5	3,7	4,3

Źródło: [Zasobność gospodarstw domowych w Polsce 2017, s. 118].

Teoria finansów mówi, że poziom konsumpcji jest dostosowany do uśrednionego poziomu dochodów w trakcie aktywności zawodowej. Holistyczna edukacja finansowa podkreśla ogromną zmienność dochodów i wydatków gospodarstw domowych w cyklu życia rodziny. Tym niemniej rozstrzygająca dla wyboru apetytu na ryzyko i ukształtowania kultury ryzyka jest przynależność do określonego segmentu rynku finansowego [Morduch, Schneider 2017].

Segmentację uczestników rynków finansowych wsparto na dwóch kryteriach. Pierwsze określa, czy dany uczestnik rynku dysponuje zabezpieczeniem swoich transakcji. Drugie, czy ma dostęp do regulowanych i nadzorowanych pośredników finansowych, czy też musi korzystać z usług bankowości równoległej. Wynik tej segmentacji zawiera tabela 66.

Tabela 66. Segmentacja interesariuszy całościowej edukacji finansowej

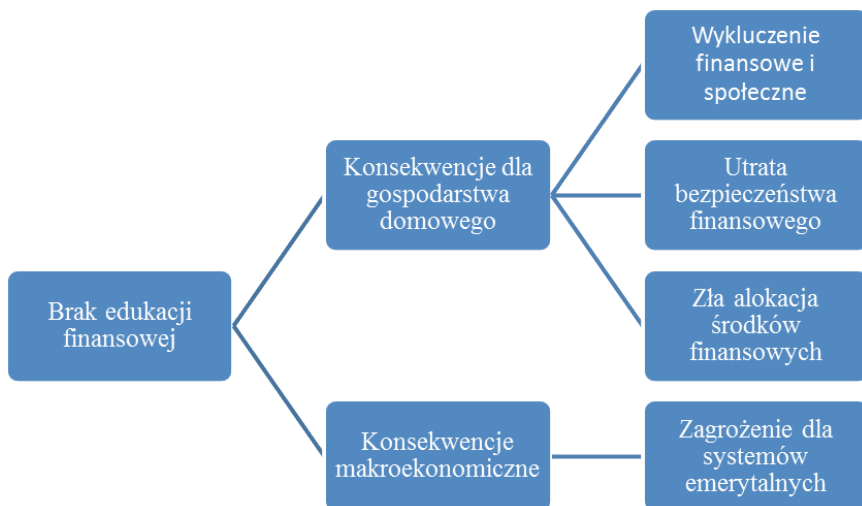
Ekosystem finansowy	Zabezpieczeni majątkowo klienci	Niezabezpieczeni majątkowo klienci
Regulowane i nadzorowane pośrednictwo finansowe	private banking private good	underbanked merit good
Równoległe pośrednictwo finansowe	shadow banking club good	unbanked common good public good

Źródło: opracowanie własne.

Ukrytym wymiarem tej segmentacji jest poziom edukacji finansowej reprezentowanej przez zainteresowanego. W przypadku osób wykluczonych i nowych wykluczonych jest ona niewystarczająca do funkcjonowania w społeczeństwie i gospodarce ryzyka. Różnice indywidualne w kompetencjach finansowych nakładają się na kontekst, w jakim jednostki funkcjonują. Dotyczy on głównie oczekiwanej długości życia, wielkości świadczeń społecznych, umiejętności kalkulacji. Czynniki wzmacniającymi zróżnicowanie kompetencji finansowych między krajami jest wielkość PKB na głowę mieszkańca, powszechność edukacji szkolnej oraz kapitalizacja giełdy. Współcześnie różnice kompetencji finansowych są związane z dostępnością do szerokopasmowego Internetu [Cupak i in. 2018].

Brak edukacji finansowej pociąga za sobą brak planowania finansowego na okres po przejściu na emeryturę, w gospodarstwach domowych ubogich w aktywa [Wilming 2017]. Edukatorzy finansowi powinni tym samym zwrócić szczególną uwagę na nowych wykluczonych. Potwierdzają to dane z badań przeprowadzonych w USA. Do początku lat 60. ubiegłego wieku modalna wartość oczekiwanego dochodu w ciągu życia wynosiła w Stanach Zjednoczonych milion dolarów, obecnie jest to po uwzględnieniu inflacji 1800 tys. USD [Andreas 2017, s. 3].

Rysunek 18. Następstwa braku kompetencji i edukacji finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Organizacja Narodów Zjednoczonych uznaje, że każdy człowiek ma prawo do:

- pełnego zakresu usług finansowych, wliczając w to produkty oszczędnościowe, depozyty, płatności i przekazy oraz ubezpieczenia po rozsądnej cenie;
- bezpiecznych i przejrzystych instytucji finansowych kierujących się zrozumiałymi zasadami i standardami dobrych praktyk;
- trwania instytucji i kontraktów finansowych gwarantujących inwestycje;
- konkurencji o zapewnienie klientowi wyboru i korzyści.

Bank Światowy akceptuje aktywność banków państwowych w likwidowaniu barier dostępu do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. W tym przypadku odrzucane są skrajne pozycje: państwo ma zagwarantować jedynie warunki do bezpiecznego funkcjonowania rynków finansowych oraz ma bezpośrednio interweniować na rynku finansowym poprzez subwencjonowanie kosztów usług finansowych dla ubogich [de la Torre, Gozzi, Schmukler 2017].

OECD zaleca używanie terminu 'nieubankowiony' w stosunku do osób, które nie mają konta w instytucji depozytowej, zaś terminu 'wykluczony' w stosunku do osób, które nie są obsługiwane lub dla których nie istnieje oferta rynkowa. Niekiedy do tego pojęcia dodaje się także osoby nierozumiejące oferty do nich skierowanej. Proces finansowego wykluczenia to sytuacja, w której ludzie napotykają na takie trudności w dostępie do usług finansowych lub których użycie skutkuje niemożnością prowadzenia normalnego życia w społeczeństwie, którego są częścią [Gloukoviezoff 2011, s. 1].

Przywódcy G-20 na spotkaniu w 2010 r. ustalili zasady Globalnego Partnerstwa na Rzecz Finansowego Włączenia. Są to:

1. Przywództwo. Podtrzymywanie ogólnego przekonania wśród władz, że finansowe włączenie pozwala przezwyciężyć ubóstwo.
2. Różnorodność. Konkurencja rynkowa na rzecz zwiększenia podaży usług finansowych zwiększa ich zakres i różnorodność dostawców.
3. Innowacyjność. Promowanie innowacji technologicznych pozwala na rozbudowę skali i infrastruktury systemu finansowego.
4. Ochrona. Ochronie ze strony władz podlegają konsumenci i dostawcy usług finansowych.
5. Potencjał. Edukacja i bezpieczeństwo finansowe tworzy potencjał dobrostanu.
6. Kooperacja. Sieć NGO i innych interesariuszy tworzy ład instytucjonalny edukacji finansowej.
7. Wiedza. Uczenie się w praktyce, ewaluacja programów pozwalają ocenić efektywność edukacji finansowej.
8. Regulacje. Ramy prawne dla tego typu działań wyznaczają Zespoły Zadaniowe do Walki z Praniem Brudnych Pieniędzy i Finansowaniem Terroryzmu [Gortsos 2016].

Tradycyjnie edukacja finansowa skupia się na grupie wykluczonych z dostępu do rachunku bankowego i/lub pośrednictwa finansowego (*unbanked*). Jest to grupa około jednej piątej populacji dorosłych obywateli dojrzałych gospodarek rynkowych świata. Grupa ta rośnie ze względu na utratę zaufania do instytucji publicznego zaufania oraz analfabetyzm cyfrowy lub niechęć wobec samoobsługi. Dla wielu obywateli posiadanie konta w banku nie wiąże się z żadnymi korzyściami, aż 72% respondentów nie potrzebowało go i dobrze sobie radziło bez niego. Drugą najczęściej wskazywaną przyczyną świadomego wykluczenia było uznanie, że się ma zbyt małe dochody, aby posługiwać się kontem w banku (65%). Bardzo często za tym sformułowaniem kryje się brak zaufania do instytucji finansowych. Respondenci uważają, że banki chcą ich oszukać i wzbogacić się ich kosztem. Nie mniej ważną przyczyną unikania oficjalnych kontaktów z bankiem jest również groźba konieczności otwarcia konta wspólnego z współmałżonkiem.

Wyjściem z tej sytuacji może być zaoferowanie ubogim klientom karty płatniczej. Po roku lub dwóch jej używania stopa oszczędzania rośnie w tej grupie o 3–5%. Nowoczesna technologia pozwala też na śledzenie stanu konta w czasie rzeczywistym. To umożliwi odbudowę zaufania do instytucji kredytowej [Bachas i in. 2017]. Na rachunkach ROR w krajowych bankach leżakuje bez oprocentowania blisko 150 mld PLN. Na lokatę trzeba mieć w przekonaniu większości zainteresowanych większe środki, minimum 5–6 tys. PLN.

Obok negatywnych przesłanek świadomego wykluczenia się z dostępu do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności znajdują się pozytywne motywy polegające na kulcie gotówki oraz lombardów w obrocie gospodarczym. Ludzie chcą oglądać swoją gotówkę na stole oraz stan swojego konta na ekranie monitora. Robią to tym częściej, im więcej mają gotówki, lub gdy stan rachunku ulega zmianie z minusa na plus. Nie jest to dowód na brak uwagi, lecz chęć przesunięcia spraw finansowych do strefy tych, o których się nie mówi [Olafsson, Pagel 2017].

Do grona nieubankowionych sceptyków (23% ogółu badanych) należą również osoby po 55 roku życia. Są to z reguły osoby słabo wykształcone, emeryci lub robotnicy wykwalifikowani mieszkający w mniejszych miejscowościach. Zazwyczaj są zadowoleni z relacji w ich rodzinie, a pieniądze kojarzą się im ze złem.

Zaplecze nieubankowionych sceptyków stanowią wycofani malkontenci (12%). Są to seniorzy, którzy mają średnio po 63 lata, do tego w większości kobiety, często wdowy, najslabiej wykształcone i ze złą sytuacją materialną. Ani praca, ani rodzina nie są dla nich specjalnie ważne. Są to osoby z najniższą wiedzą ekonomiczną i najniższą gotowością do jej pozyskania. O ich byt właśnie państwo powinno się troszczyć w pierwszej kolejności [Maison 2013]. W stosunku do tej grupy nieubankowionych obowiązuje zasada tworzenia impulsu (*nudge*) do właściwych zachowań, bez nadmiernej wiary w ich zdolności poznawcze. W ramach BHP finansów należy uczyć monitorowania wydatków i przychodów, płacenia na czas rachunków, uszczegółowiania planu oszczędzania i dobrego nawyku planowania finansowego [French, McKillop 2014].

Droga do katastrofy finansowej prowadzi przez [Planuj 2016]:

- życie ponad stan, dla spełnienia zachcianek (przede wszystkim dzieci),
- nie spłacanie na czas zobowiązań,
- inwestowanie w firmy z listy ostrzeżeń Komisji Nadzoru Finansowego,
- chciwość (dług przekracza wielkość zainwestowanego kapitału),
- pożyczanie pieniędzy bez żadnych zabezpieczeń,
- trzymanie większych sum pieniędzy lub kosztowności w domu,
- nieubezpieczanie się od nieszczęść,
- wyłącznie optymistyczne prognozowanie własnych przychodów,
- bierność zawodową i finansową,
- marnotrawstwo,
- uzależnienie.

Państwo poczuwa się do obowiązku włączania obywateli w świat finansów tradycyjnych i elektronicznych. Banki w UE (w Polsce od 2018 r.) mają obowiązek otwierania darmowych i podstawowych kont bankowych. Dostęp do systemu bankowego jest uznany za niezbywalne prawo obywatela UE. Od sierpnia 2018 r. banki będą karane za brak w ofercie bezpłatnego konta podstawowego.

Należy zauważyć, że seniorzy coraz częściej stają się ofiarami uprzedzeń i mają utrudniony dostęp do profesjonalnego zarządzania swoim ryzykiem finansowym codzienności. Edukatorzy finansowi muszą zatem [Skibińska-Fabrowska 2017]:

- rozpoznać potrzeby na usługi finansowe ze strony seniorów i zaproponować produkty finansowe w pełni je zaspakajające,
- wprowadzić korekty do marketingowych strategii pomijających seniorów, szczególnie w grupie 80+,
- troszczyć się o przestrzeganie praw starszych konsumentów usług finansowych.

Digitalizacja obrotu gospodarczego ma ułatwić dostęp do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności dla kobiet, dla ubogich, młodych i starych, chłopów oraz przedsiębiorców z SME. W praktyce dyskryminuje seniorów w dostępie do usług finansowych. Światowe Partnerstwo na rzecz Włączenia Finansowego zaleca [G20 High-Level Principles for Digital Financial Inclusion 2016]:

- promowanie digitalizacji jako instrumentu przezwyciężania wykluczenia w dostępie do usług finansowych;
- równoważenie korzyści i ryzyka wynikającego z digitalizacji finansów;
- ukształtowanie zachowującego zasadę proporcjonalności otoczenia prawnego i regulacyjnego tego typu działalności;
- rozbudowę infrastruktury ekosystemu finansowego, regulowanego i nieregulowanego systemu finansowego;
- szczególną ochronę konsumentów elektronicznych finansów, przede wszystkim w zakresie ochrony elektronicznej tożsamości oraz danych osobowych;
- wspieranie edukacji finansowej realizowanej kanałami elektronicznymi;
- ułatwianie dostępu do bezpiecznej identyfikacji elektronicznej stron transakcji;
- dokonywanie systematycznej ewaluacji programów edukacji finansowej, w tym digitalnej.

W praktyce [Dombret 2018]:

- technologia informatyczna jest przedstawiana w bardzo uproszczony i schematyczny sposób,
- ryzyko związane z posługiwaniem się technologią informatyczną jest niedoceniane,
- szanse związane z digitalizacją usług finansowych są niedoceniane.

W tej sytuacji trzeba [Cooper 2017]:

- przebudować modele biznesowe i technologie bankowe oraz procedury, aby były przyjazne dla seniorów — walka z missellingiem jest walką o pozyskanie seniorów;
- zbudować koalicję na rzecz włączenia seniorów do bankowości elektronicznej z udziałem samych zainteresowanych i ich rodzin;
- zlikwidować bariery architektoniczne utrudniające dostęp do usług finansowych.

Tabela 67. Aktywność w bankowości elektronicznej seniorów w Wielkiej Brytanii (w %)

Typ aktywności	Ogół	65–74	75–84	85+
sprawdzanie stanu rachunku bankowego online	75	62	32	25
płacenie rachunków przez Internet w ostatnich 12 miesiącach	72	59	25	9
przelewy między rachunkami bankowymi w czasie rzeczywistym	77	73	43	19
płatności dotykowe	63	49	32	15
korzystanie z bezpiecznych płatności np. Paypal	45	27	16	2

Źródło: [Financial Lives Survey 2017, s. 104].

W ostatnim roku aż 20 proc. polskich klientów było zmuszonych do wizyty w oddziale banku, mimo że woleliby skorzystać z kanału cyfrowego. Rewolucja informacyjno-informatyczna FinTech powoduje szybkie narastanie kolejnej grupy interesariuszy holistycznej edukacji finansowej, jaką stanowią nowi wykluczeni (*underbanked*) [Solarz 2012b]. Są to ludzie, którzy przeceniają swoją wiedzę w zakresie finansów i całkowicie nie doceniają swojego braku umiejętności jej zastosowania. Tu główną przeszkodą jest brak podstaw matematyki finansowej. Elementarne braki wykształcenia matematycznego nie przeszkadzają im jednak w posiadaniu znacznego majątku gospodarstw domowych. Często ulegają oni pokusie aktywnego zarządzania nagromadzonym majątkiem, a wówczas łatwo stają się ofiarami oszustw oraz sprzedaży produktów całkowicie niedostosowanych do ich potrzeb [Stolper, Walter 2017].

Seniorzy napotykają na następujące bariery w dostępie do profesjonalnego zarządzania ich ryzykiem finansowym codzienności [Access 2016].

- Biurokratyczne procedury: standardowe procedury wypływają niestandardowych klientów, blokada w komunikacji pogarsza sytuację, klient nie może znaleźć dla siebie produktu finansowego po rozsądnej cenie.
- Mgła, żargon zawodowy: uniemożliwiają porozumienie się stron, produkty są złożone i nie poddają się porównaniu, koszty produktu są głęboko ukryte, brak platformy porównania cen i produktów.
- Brak potencjału intelektualnego i umiejętności cyfrowych: dostęp do usług utrudnia odległość, przeszkody architektoniczne, brak wyboru w ofercie podstawowej.

Dominująca w praktyce koncepcja planowania zaleca wszystkim jedynie słuszną sekwencję działania:

- oszczędzanie,
- budżetowanie wydatków,
- rozpoznawanie szoków finansowych,
- znajomość wartości pieniądza w czasie,
- znajomość oferty pośredników finansowych,
- wybór odpowiedniego produktu inwestycyjnego.

Koncepcja planowania może być korygowana ze względu na zmienne społeczno-demograficzne osoby edukowanej oraz jej apetyt na ryzyko [Firli 2017]. Jednym z jej objawów jest niechęć do opuszczania domu przez dorosłe dzieci. Zjawisko to występuje ze wzmożoną siłą w Polsce i we Włoszech. Jednym z jego ubocznych i negatywnych następstw jest zmniejszenie dzietności kobiet. W intencji rodziców ten stan rzeczy ma zabezpieczyć młodzież przed bezrobociem oraz pozwolić na znalezienie lepiej płatnej pierwszej pracy lub solidarnie pokrywać wysokie koszty utrzymania mieszkania. Subwencjonowanie wynajmu mieszkań przez młodych mogłoby pomóc w rozwiązaniu tej patologii rynku pracy w obu krajach [Stefano 2017].

Na ekonomiczne a nie kulturowe źródła celowego opóźniania wychodzenia młodzieży z domu rodzinnego wskazują badania banku centralnego Włoch [Modena, Rondinelli 2011]. Dokumentują one, że w okresie równoczesnego wzrostu cen mieszkań i cen najmu oraz stagnacji rozporządzanego dochodu gospodarstwa domowego utrzymanie jego wielopokoleniowego charakteru jest w pełni uzasadnione ekonomicznie.

Badania w Hiszpanii pokazują, że dostęp do kredytu mieszkaniowego dla młodych zwiększa odsetek opuszczających gniazdo rodzinne o 30 do 54 punktów procentowych. Różnice pomiędzy dostępem do kredytów mieszkaniowych tłumaczą od 16% do 20% różnic w okresie i skali opuszczania domu rodzinnego przez dorosłe dzieci na północy i południu Europy [Martins, Villanueva 2006].

Znaczna dysproporcja dochodów i majątku między płciami społecznymi i pokoleniami prowadzi w warunkach ograniczonego dostępu do usług finansowych do [Aslan i in. 2017]:

- niedoinwestowania kapitału społecznego, marnowania talentów,
- zmniejszenia efektywnego popytu,
- zmniejszenia mobilności międzypokoleniowej,
- otwartej wojny międzypokoleniowej.

Holistyczna edukacja finansowa zakłada dostosowanie jej treści i metod do przynależności do danej grupy użytkowników usług finansowych. Wykluczonych i nowo wykluczonych w dostępie do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym udaje się zidentyfikować stosunkowo łatwo. Problem staje się bardziej złożony, kiedy

rozpatrujemy tych, którzy uzyskują dochody w szarej strefie. Wówczas ich wydatki są większe od uzyskiwanych przychodów. W Stanach Zjednoczonych jest to co piąte gospodarstwo domowe, jak wskazują na to dane w tabeli 68.

Tabela 68. Finansowe zachowania gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych w 2016 r.

Zachowania finansowe	Regularne oszczędzanie	Nieregularne oszczędzanie	Brak oszczędzania	Łącznie w %
wydatki mniejsze niż przychody	31,0	13,2	1,9	46,1
wydatki takie same jak przychody	11,5	13,7	11,3	36,5
wydatki większe od przychodów	4,5	5,2	7,7	17,5
razem w %	47,0	32,1	20,9	100,0

Źródło: [Survey of Consumer Finance 2016].

Grupa najzamożniejszych obywateli jest określana przy pomocy różnych wskaźników. Najbardziej popularne to: przychody, konsumpcja i majątek. Te wymiary nie są z sobą w pełni skorelowane. Tabela 69 pokazuje stopień koncentracji bogactwa w amerykańskich gospodarstwach domowych.

Tabela 69. Mediana wskaźników zamożności 5% najbogatszych gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych po opodatkowaniu w okresie od 1989 do 2016 r. (w USD)

Rok	Dochody	Konsumpcja	Majątek	Łącznie roczna konsumpcja i dochody
1989	1 482 045	1 365 736	1 976 910	1 977 256
1994	1 419 788	1 484 348	1 999 226	2 049 280
1995	1 645 164	1 676 207	2 335 623	2 406 973
1998	2 310 920	2 530 246	3 191 122	3 353 135
2001	3 505 596	3 645 092	4 506 800	4 772 781
2004	4 280 362	4 298 697	5 089 299	6 030 290
2007	5 579 674	5 741 702	6 666 822	7 787 105
2010	4 840 614	5 092 836	6 009 454	6 489 542
2013	5 565 616	5 535 200	6 722 782	8 127 982
2016	7 640 811	7 420 684	8 947 381	10 700 000

Źródło: [Fisher i in. 2018, s. 41].

Tego typu badania pozwalają ustalić, na ile udaje się utrzymać nawyki finansowe oraz czy dokonują się zmiany w aktywnym inwestowaniu. Okazuje się, że dotyczą one głównie 20% najzamożniejszych gospodarstw domowych. U nich pojawia się apetyt na ryzyko, gotowość do korzystania z profesjonalnego pośrednictwa finansowego, są aktywni na rynku kapitałowym oraz upłynniają aktywa zamrożone w nieruchomości mieszkalnej [Fligstein, Goldstein 2014].

W Polsce, dzięki Badaniu Zasobności Gospodarstw Domowych, dysponujemy danymi pozwalającymi na uchwycenie różnicy w zasobności gospodarstw domowych oraz tempa wzrostu ich zamożności. W przypadku Stanów Zjednoczonych najszybciej rośnie majątek bogaczy, potem ich przychody, co przekłada się na czterokrotny wzrost wartości ich konsumpcji. W Polsce wzrost zasobności gospodarstw domowych w latach 2014–2016 to około 18% w ujęciu realnym ich aktywów finansowych. Całkowity majątek netto gospodarstw domowych wzrósł w badanym okresie dla mediany 11,9%.

Tabela 70. Majątek netto i aktywa gospodarstw domowych w Polsce w kwantylach (dane za 2016 r., w tys. zł)

Kwantyl majątku	Majątek netto (mediana)	Majątek netto (średnia)	Aktywa rzeczowe (mediana)	Aktywa rzeczowe (średnia)	Aktywa finansowe (mediana)	Aktywa finansowe (średnia)
0–20	8,0	16,2	11,8	45,0	4,9	11,8
20–40	142,3	141,1	142,1	149,7	8,0	18,1
40–60	263,6	266,3	249,7	259,8	16,7	29,0
60–80	446,5	450,8	425,0	435,6	23,8	40,7
80–90	686,1	695,3	674,1	680,3	35,2	53,6
90–100	1161,7	1723,4	1125,4	1634,4	47,1	144,9

Źródło: [Zasobność gospodarstw domowych w Polsce 2017, s. 20].

Przytoczone dane pozwalają zorientować się, jakie jest majątkowe zróżnicowanie w Polsce. Czynnikiem decydującym dla mediany gospodarstw domowych jest własność nieruchomości mieszkalnej, siedziby danego gospodarstwa domowego (265,4 tys. zł), druga nieruchomość mieszkalna (119,8 tys. zł) oraz zasób majątku wynikającego z prowadzenia działalności gospodarczej (144,9 tys. zł).

Bilans 10% najbogatszych gospodarstw domowych w Polsce według danych na koniec 2016 r. (w tys. zł) przedstawia tabela 71.

Tabela 71. Bilans 10% najbogatszych gospodarstw domowych w Polsce według danych na koniec 2016 r. (w tys. zł)

Aktywa	Pasywa
aktywa ogółem — 2 383 751,6 (100,0)	zobowiązania ogółem — 69 081,4 (100,0)
aktywa rzeczowe — 2 195 124,9 (92,1)	kredyty mieszkaniowe — 53 156,0 (76,9)
główne miejsce zamieszkania — 1 300 099,3 (54,5)	kredyty mieszkaniowe zabezpieczone GMZ — 43 064,5 (62,3)
inne nieruchomości — 3 55 712,6 (14,9)	kredyty mieszkaniowe pod inną nieruchomość — 10 091,5 (14,6)
pojazdy — 67 411,2 (2,8)	pożyczki — 15 925,4 (23,1)
przedmioty wartościowe — 7 282,5 (0,3)	majątek netto — 2 314 670,2
majątek wynikający z prowadzenia działalności gospodarczej — 464 619,3 (19,5)	
aktywa finansowe — 188 626,7 (7,9)	
depozyty — 119 823,6 (5,0)	
fundusze inwestycyjne — 25 293,6 (1,1)	
akcje — 4600,4 (0,2)	
obligacje — 1309,0 (0,1)	
należności — 7947,0 (0,3)	
polisa ubezpieczenia na życie — 8439,3 (0,4)	
inne aktywa finansowe — 21 213,8 (0,9)	

Źródło: [Zasobność gospodarstw domowych w Polsce 2017, s. 27].

Przebadani członkowie klasy wyższej zwykle nie decydowali się na zakup bardzo drogich aut. Kupujących auta podzielono na trzy grupy [Goryszewski 2014]:

- usiłujący zademonstrować status społeczny wyższy niż faktycznie posiadany,
- chcący się wyróżnić,
- skazanych na reprezentowanie klasy swojej macierzystej firmy.

Właścicieli mieszkań podzielono na:

- właścicieli dużych apartamentów,
- posiadaczy rezydencji,
- posiadaczy zabytkowych pałaców,
- na tyle majątnych, że nie muszą zmieniać mieszkania na bardziej prestiżowe.

Edukacja finansowa najzamożniejszych powinna obejmować siedem elementów [Cole 2017, s. 12]:

- neutralną rolę pieniędzy jako takich — to wartości pokoleniowe i tradycja rodzinna nadają im pozytywne lub negatywne znaczenie;
- edukację dzieci: oszczędzanie, wydawanie, inwestowanie i charytatywność;
- poznanie historii rodziny, jej zamożności w toku samodzielnych studiów archiwów;
- zapoznanie się z firmą rodzinną, jej tradycją i strategią rozwoju;
- zrozumienie przedsiębiorczości i roli założyciela pomyślności finansowej rodu;
- zasad sukcesji wypracowanych w danym rodzie;
- wartości i wizje dużej rodziny.

Badania nad najzamożniejszymi rodzinami wskazują na potrzebę rozróżnienia [Lachmann 2013]:

- bycia zamożnym i mającym wystarczająco dużo nieruchomości oraz aktywów finansowych, aby móc prowadzić ostentacyjną konsumpcję nieobliczoną na zwrot poniesionych nakładów;
- konsumpcji ostentacyjnej, która na tyle odbiega od powszechnych standardów, że dla większości społeczeństwa staje się czytelnym sygnałem nadzwyczajnej pozycji materialnej danej osoby.

Najzamożniejsi ludzie poszukują równowagi pomiędzy dobrami pozycyjnymi i do-
brami niepozycyjnymi. Zgodnie z koncepcją Hirscha (1972) wśród zamożnych ludzi
trwa nieustający wyścig w myśl: „to się zastawi, ale się postawi”. Ta przywara doprowa-
dziła do upadku naszej państwowości, do polaryzacji społeczeństwa amerykańskiego,
wypłykała klasę średnią jako podporę gospodarki rynkowej.

Zrównoważona konsumpcja najzamożniejszych to poszukiwanie właściwej pro-
porcji:

dobra pozycyjne = nieruchomości mieszkalne;

niepozycyjne dobra = rozrywki.

Źródło: [Frank 1985, s.113].

Rozrywki są częścią procesu definiowania własnej osobowości w stosunku do osób
wewnątrz i na zewnątrz naszej grupy odniesienia. To, jak żyjemy, ma ogromne zna-
czenie dla sposobu postrzegania nas. Klasa, do której aspirujemy, to kultura kulinarna,
ekologiczna wrażliwość, prostota formy oraz elektryczne samochody. Nie jest to klasa
próżniacza w ujęciu Veblena. Nawyki konsumpcyjne pokolenia XXI wieku ludzi najbar-
dziej zamożnych to unikanie ostentacyjnej konsumpcji, zamienia się ona w zatrudnia-
nie niań, ogrodników, gosposi, masażyistów itp. Największym powodzeniem cieszy się
gromadzenie przeżyć: turystyka, wino, zabawy, gry na instrumencie, np. saksofonie. To
nie jest życie próżniacza [Currid-Halkett 2017].

Czas przeznaczany na rozrywki przez ludzi zamożnych w skali tygodnia zmniejszył się z 34,4 godzin w 1985 r. do 33,2 godzin w 2003 r. Mniej zasobni mężczyźni zwiększyli czas przeznaczony na rozrywki z 36,6 do 39,1 godziny. Zamożne kobiety zmniejszyły o dwie godziny swój czas na rozrywki [Frank 2007, s. 137]. Tabela 72 zawiera typologię konsumentów ze względu na potrzebę demonstrowania własnego statusu finansowego.

Tabela 72. Typy konsumentów usług finansowych

Potrzeba demonstrowania	Status materialny	
	Wysoki	Niski
Wysoka	parweniusze	pozerzy
Niska	patrycjusze	proletariusze

Źródło: [Stasiuk, Maison 2014].

Proletariusze są gotowi obwiniać za swoje niepowodzenia władze państwowe, system, który ich pozbawia tego, co mają inni. W tej grupie konsumentów usług finansowych jest najwięcej klientów lombardów.

Parweniusze demonstrują swoją konsumpcją, jak wiele udało się im osiągnąć dzięki własnemu sprytowi i podążaniu za nowinkami w sferze finansów. To są potencjalne ofiary zawodowych oszustów.

Pozerzy chcą w oczach innych wyglądać lepiej, niż na to pozwala ich kondycja finansowa. W swoich zachowaniach chętnie wzorują się na tłumie parweniuszy.

Patrycjusze mają stare pieniądze i nie muszą demonstrować innym swojej zamożności, oni pochodzą z zamożnych rodzin. To są idealni klienci dla private banking.

4.2. Rola pośrednictwa finansowego w kształtowaniu struktury inwestycji gospodarstw domowych w ramach procesów inwestycyjnych (Jarosław Klepacki)

Istotnymi czynnikami sukcesu w każdym procesie inwestycyjnym, z uwzględnieniem bezpieczeństwa systemu finansowego, są racjonalne działanie w ramach opracowanej strategii, wyznaczenie celu (oczekiwanego zysku) oraz właściwa identyfikacja wszelkiego rodzaju ryzyka i zagrożeń. Warunkiem *sine qua non* takiej identyfikacji jest odpowiednie zdiagnozowanie, a następnie zbadanie obszarów potencjalnie obciążonych ryzykiem. Czynnikiem integralnym efektywnego procesu zarządczego są zatem wiedza i doświadczenie.

Segment gospodarstw domowych stanowi jeden z kluczowych obszarów klientów bankowości w Polsce. Według ESA 2010: kat. S.14 termin 'gospodarstwa domowe' obejmuje pod względem podmiotowym osoby fizyczne lub grupy osób fizycznych wspólnie zamieszkujących i wspólnie utrzymujących się, a także osoby fizyczne przebywające na stałe w instytucjach zbiorowego zamieszkania. Zakres taki jest powszechnie stosowany w statystykach na potrzeby krajowe, sporządzanych w układzie rachunków narodowych przez GUS dla danych rocznych. Dla celów statystyk międzynarodowych (Eurostat, OECD, IMF, WB, a także GUS dla danych o wyższej częstotliwości) do sektora gospodarstw domowych zalicza się 2 sektory: kat. S.14 — gospodarstwa domowe oraz kat. S.15 — sektor instytucji niekomercyjnych działających na rzecz gospodarstw domowych.

Na rynku finansowym gospodarstwa domowe traktowane są jako inwestorzy indywidualni i przez wiele lat była to grupa niedoceniana przez instytucje finansowe, chociażby ze względu na potężne rozproszenie. Cechą charakterystyczną tej potężnej zbiorowości jest ograniczona wiedza, a bardziej precyzyjnie — możliwości jej akumulacji.

Patrząc na dzisiejszą kondycję finansową gospodarstw domowych, kondycję polskiego rynku kapitałowego, w tym giełdę papierów wartościowych, która jest bezpośrednim odzwierciedleniem aktywności inwestorów indywidualnych, a także na ciągle ciążyący na tak zwanych profesjonalnych instytucjach finansowych brak zaufania, dojść można do wniosku, że jesteśmy świadkami swoistej rewolucji w pojmowaniu rynku finansowego oraz, co ważniejsze, szeroko rozumianej edukacji finansowej ze szczególnym wskazaniem na segment inwestycji. Załamanie na rynkach kapitałowych latem 2008 r., „afera” opcji walutowych i polisolokat, pseudo kredyty walutowe czy też „reforma” Otwartych Funduszy Emerytalnych (OFE) to tylko niektóre z wydarzeń, które przebudowały świadomość i wiedzę w segmencie rynku, jakim są gospodarstwa domowe. Sieć bezpieczeństwa finansowego ludności ewoluowała w kierunku samoedukacji, negując tym samym funkcjonujący na rynku mit wszechstronnego, wszechwiedzącego i skutecznego pośrednictwa finansowego. Pojawiła się w związku z tym konieczność dookreślenia takich pojęć, jak:

- pośrednik finansowy,
- pośrednik kredytowy,
- doradca finansowy,
- doradca kredytowy.

Frederic Stanley Mishkin [2002, s. 912] definiuje pojęcie 'pośrednictwa finansowego' jako działanie mające na celu pożyczanie funduszy od ludzi, którzy zgromadzili oszczędności, i udzielanie kredytów innym ludziom. Pośrednictwo finansowe to proces finansowania pośredniego, w którym pośrednicy finansowi łączą pożyczkodawców — oszczędzających z pożyczkobiorcami — inwestorami. W literaturze ekonomicznej przypisuje się im trzy podstawowe funkcje:

- pośrednictwa, które obejmuje działanie osoby trzeciej mające na celu osiągnięcie porozumienia między stronami umów finansowych;
- informowania, czyli przekazywania potencjalnym dawcom środków finansowych informacji o istnieniu możliwych biorców oraz form inwestycji;
- przejmowania ryzyka, czyli przejmowania pewnych określonych rodzajów ryzyka, które są związane z roszczeniami wynikającymi z różnych form inwestowania pieniędzy.

Pośrednik kredytowy ma za zadanie nie tylko przygotowywać ofertę kredytową dla klienta na podstawie przedstawionych parametrów, takich jak okres kredytowania i pożądana kwota zobowiązania, ale również pośredniczy w zaciąganiu go. Pośrednicy powinni dopasowywać istniejące na rynku, aktualne oferty kredytowe lub pożyczkowe do indywidualnej sytuacji każdego z klientów, ale w praktyce starają się pogodzić z tym celem własne interesy finansowe.

Doskonale przeglądau definicji pośrednictwa kredytowego, występujących w polskiej literaturze przedmiotu, przeprowadza Krzysztof Waliszewski w publikacji *Pośrednictwo kredytowe w Polsce*. Zestawione zostały tam definicje kilku czołowych w ramach tej specjalizacji autorów (tabela 73).

Tabela 73. Definicje pośrednika kredytowego wg różnych autorów

M. Bitz	„Pośrednik” to podmiot, którego działalność ma na celu ułatwienie oraz uczynienie efektywniejszymi bezpośrednie zawieranie kontraktów finansowych między dawcami a biorcami środków. W ramach pośrednictwa można wymienić czynności pośrednictwa kredytowego. Pośrednictwo kredytowe to pośrednictwo w zawieraniu umów kredytowych między pierwotnymi a pośrednimi biorcami i dawcami środków pieniężnych. Pośrednicy kredytowi to podmioty pośredniczące między pierwotnymi pożyczkobiorcami a wtórnymi dawcami środków. Najważniejszym elementem ich usług jest transformacja informacji
W. Srokosz	Pośrednik kredytowy to najczęściej spółka kapitałowa lub osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą nie będąca ani instytucją finansową, ani para bankiem, która zawarła z bankiem umowę o pośrednictwo kredytowe lub umowę agencyjną pośrednicząc, zobowiązując się do wykonywania czynności faktycznych mających doprowadzić do zawarcia przez bank umowy kredytowej
T. Narożny	Pośrednicy kredytowi to podmioty niebankowe, często wykorzystywane przez banki do wykonywania pewnych czynności w zakresie obsługi kredytowej ludności, które działają w imieniu i na rzecz banku (czynności te są traktowane jako czynności kredytowe banku). Model współpracy pomiędzy bankiem a podmiotami gospodarczymi w zakresie udzielania kredytów może przyjąć formę pośrednictwa w ścisłym znaczeniu, niezwiązanego z wykonywaniem czynności prawnych w imieniu banku lub przedstawicielstwa handlowego

D. Korenik	Pod pojęciem pośrednictwa należy rozumieć działalność osoby trzeciej, mającej na celu porozumienie się stron lub załatwienie spraw dotyczących obu stron. Na rynku usług finansowych dochodzi do pośrednictwa finansowego, pojęcia pojemniejszego niż pośrednictwo kredytowe i obejmującego pośrednictwo kredytowe. Pośrednicy kredytowi (agenci) to przedsiębiorstwa niebankowe, które pośredniczą między bankiem a drobnym klientem (konsumentem) w zakresie kredytów na cele konsumpcyjne
J.K. Solarz	Przez pojęcie pośrednika kredytowego należy rozumieć podmiot będący osobą fizyczną lub prawną, który na podstawie umowy agencyjnej z bankiem współpracującym świadczy usługi polegające na kompleksowej obsłudze osób korzystających z kredytów konsumenckich lub linii kredytowych

Źródło: opracowanie własne, na podstawie: [Waliszewski 2010, ss. 33–34].

‘Doradztwo finansowe’ jest natomiast świadczeniem czynności informowania, doradzania i pomocy wspólnie z klientem, w rezultacie których wypracowywany zostaje właściwy (optymalny) instrument finansowy i warunki jego wykorzystania, najlepiej spełniające życzenie kupna, całościowego rozwiązania problemu finansowego [Korenik 2006 s. 38]. Wieloznaczność doradztwa finansowego spotykana w literaturze przedmiotu wynika z faktu, że nie jest to kategoria homogeniczna. W ramach tego pojęcia wyróżnić można trzy zasadnicze obszary [Waliszewski 2007, s. 130]:

1. doradztwo kredytowe — polega na oferowaniu kredytów, najczęściej hipotecznych, kilkunastu banków i wyborze optymalnej oferty z punktu widzenia konkretnego klienta przy uwzględnieniu jego sytuacji i preferencji, a następnie obejmuje pośrednictwo w zawarciu umowy kredytowej;
2. doradztwo inwestycyjne — polega na oferowaniu instrumentów finansowych służących lokowaniu nadwyżek, np.: jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, plany systematycznego oszczędzania, produkty strukturyzowane z gwarantowaną stopą zwrotu, i wyborze optymalnej oferty dla konkretnego klienta z uwzględnieniem jego sytuacji i preferencji oraz pośrednictwo w zawarciu umowy między instytucją finansową — oferentem optymalnego instrumentu a klientem doradcy;
3. doradztwo ubezpieczeniowe — polega na oferowaniu usług ubezpieczeniowych mających na celu zabezpieczenie przed różnego rodzaju ryzykiem, które może się zmaterializować — ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia turystyczne, i wyborze optymalnej oferty dla klienta, a także pośrednictwo ubezpieczeniowe w zawarciu ubezpieczenia pomiędzy instytucją — oferentem a klientem doradcy.

Doradztwo finansowe, które zgodnie z definicją powinno charakteryzować się obiektywizmem i *stricte* eksperckim podejściem popartym doskonałą wiedzą, w praktyce nacechowane było piętnem typowego pośrednika finansowego skoncentrowanego na produktach instytucji finansowych, z którymi współpracował (doradcy

finansowi to też często pracownicy banków czy pośrednictw finansowych, chociaż działać mogą zupełnie niezależnie).

Pojęcie pośrednictwa finansowego jest w związku z powyższym pojęciem szerszym od pośrednictwa kredytowego. Podobnie jak doradztwo finansowe mieści w sobie doradztwo kredytowe, ponieważ co do zasady obok aspektu kredytowego odnosi się również do ubezpieczeń (form zabezpieczenia na starość) oraz lokowania oszczędności (inwestycji). Z kolei pojęcie doradcy kredytowego jest szersze od pośrednika kredytowego, ponieważ o doradztwie można mówić w momencie, gdy podmiot posiada w swojej ofercie co najmniej dwa rodzaje usług tego samego typu, np.: kredyt gotówkowy lub kredyt hipoteczny, i na podstawie charakterystyki ilościowo-jakościowej danego klienta rekomenduje mu jedną z usług. Co ważne, wybór dokonywany przez doradcę kredytowego powinien odbywać się na podstawie obiektywnych kryteriów.

Analizując możliwości inwestycyjne, czyli zmiany struktury oszczędności gospodarstw domowych na przestrzeni ostatnich lat¹, dojść można do wniosku, że do lat 2008–2009 wpływ sektora bankowego oraz szeroko rozumianego pośrednictwa finansowego na strukturę i charakter alokacji nadwyżek finansowych gospodarstw domowych był znaczący. Doskonałym przykładem jest tutaj udział pośrednictwa finansowego w udzielonych kredytach. Główny Urząd Statystyczny (GUS), publikując od 2006 r. coroczne raporty, jednoznacznie stwierdza, że w okresie 2006–2008 co drugi kredyt hipoteczny zawarty został dzięki pośrednictwu finansowemu [GUS 2009]. Zmiany nastąpiły dopiero po 2008 r. Innymi słowy w latach 2008–2016 obserwujemy nowe zjawiska w obszarze zachowań inwestycyjnych gospodarstw domowych.

Rok 2008 był bardzo charakterystyczny, tak jak już zostało to zasygnalizowane wcześniej, był początkiem globalnego kryzysu finansowego. Lata 2016 i 2017 z kolei to powrót lepszej koniunktury gospodarczo-rynkowej oraz rozpoczęcie rządowego programu 500+, który w sposób istotny wpłynął na zwiększenie dochodów znaczącej części gospodarstw domowych w Polsce. Wszystko to składa się na całkiem nowy obraz transformacji wiedzy i alokacji kapitału, w tym strategii inwestycyjnych i instrumentów finansowych wykorzystywanych w zarządzaniu ryzykiem finansowym, czyli w obszarze gospodarstw domowych — inwestorów indywidualnych. Aby jednak bliżej przyjrzeć się zmianom w obszarze inwestycji segmentu gospodarstw domowych, należy w pierwszym rzędzie scharakteryzować kondycję i preferencje inwestycyjne (tabela 74, poniżej), pamiętając jednocześnie, że na skłonność do inwestycji mają wpływ zarówno czynniki o charakterze subiektywnym, jak i obiektywnym. Do czynników obiektywnych należy zaliczyć: wielkość dochodu i związane z nim obciążenia podatkowe, wysokość stopy procentowej, wielkość inflacji itp. Do czynników subiektywnych należą cele,

¹ Analiza w oparciu o cykliczne raporty NBP: *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych* [NBP 2017] oraz danych GUS: *Dochody, wydatki i warunki życia ludności* [GUS 2018].

jakie stawia sobie gospodarstwo domowe jako całość i cele jego członków, motyw, preferowany styl życia (np. konsumpcyjny), gusty itp. [Markowski 2000, s. 388].

Zgodnie z przeprowadzonym w 2017 r. przez Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych corocznym badaniem preferencji inwestycyjnych można w sposób bardziej komplementarny zobrazować kilka istotnych modyfikacji, które pojawiły się na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat² (tabela 74).

Tabela 74. Preferencje inwestycyjne wśród inwestorów indywidualnych w latach 2008–2017

Preferencje	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
samodzielne inwestycje na giełdzie (GPW)	90,8%	93,2%	95,6%	96,7%	94,3%	91,5%	92,5%	86%	91,5%	93,4%
inwestowanie w fundusze inwestycyjne	19,7%	35,5%	34,3%	30,3%	36,2%	36,6%	35%	34,7%	32,8%	29,8
samodzielne inwestowanie poza rynkiem kapitałowym	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	17,8%	18,4%	17,9%	22,1%	17,9%	17,9%

Źródło: opracowanie własne, na podstawie cyklicznych raportów Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych [SII 2017].

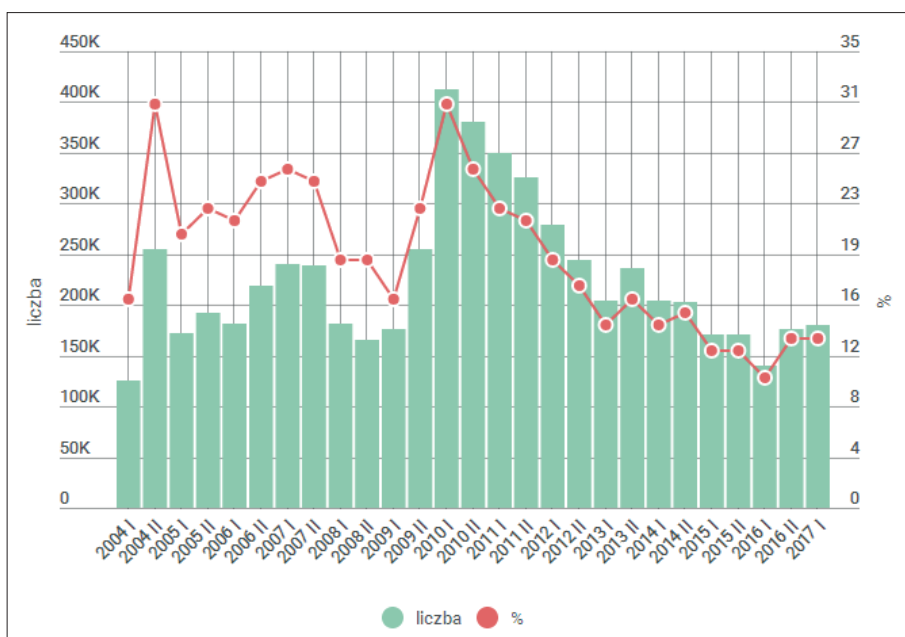
Inwestorzy indywidualni od zawsze (co identyfikować należy jako zupełnie naturalne) byli grupą odznaczającą się wysoką awersją do ryzyka. Na przestrzeni lat widać jednak, że ograniczone zaufanie do instytucji finansowych przyczyniło się również do utrzymującej się niechęci do rynku kapitałowego. Mimo utrzymującego się relatywnie wysokiego wskaźnika samodzielnych inwestycji w obszarze rynku papierów wartościowych zauważalne jest odchodzenie od tak zwanych profesjonalnych usług doradztwa inwestycyjnego, co widać poprzez wyhamowanie preferencji w zakresie przekazywania środków finansowych w inwestowanie dla funduszy inwestycyjnych (patrz tabela 74, powyżej). Dodatkowym potwierdzeniem takiego stanu rzeczy jest też utrzymywanie się preferencji w tym obszarze inwestycyjnym w trendzie bocznym pomimo bardzo dobrych wyników TFI. Innymi słowy, nie obserwujemy wyraźnego

² Jest to Ogólnopolskie Badanie Inwestorów, czyli coroczne badanie ankietowe. Ankietę wypełniło blisko 5 tysięcy inwestorów [SII 2017].

wzrostu zainteresowania funduszami, pomimo że przykładowo rok 2017 był jednym z najlepszych w historii polskiego rynku — zysk towarzystw wyniósł 680 mln zł i był najwyższy od 2008 r. Według danych opublikowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego wynik netto wypracowany przez TFI w 2017 r. wyniósł 680 mln zł. To drugi najwyższy poziom w historii — w 2007 r. zysk netto przekroczył 1 mld zł, a w 2008 r. był bliski 580 mln zł [Czupa 2018b].

Co więcej, analizując dostępne dane w zakresie preferencji inwestycyjnych, stwierdzić można, że po 2011 r. obserwujemy wysoki odsetek całkowitego inwestycyjnego wyjścia z obszaru rynków kapitałowych. Jest to okres, kiedy wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa³ rośnie też zainteresowanie lokowaniem środków pieniężnych poza rynkiem kapitałowym. Doskonałym wyznacznikiem skali tego procesu jest liczba i odsetek aktywnych rachunków maklerskich (wykres 10, poniżej).

Wykres 10. Liczba i odsetek aktywnych rachunków maklerskich — akcje



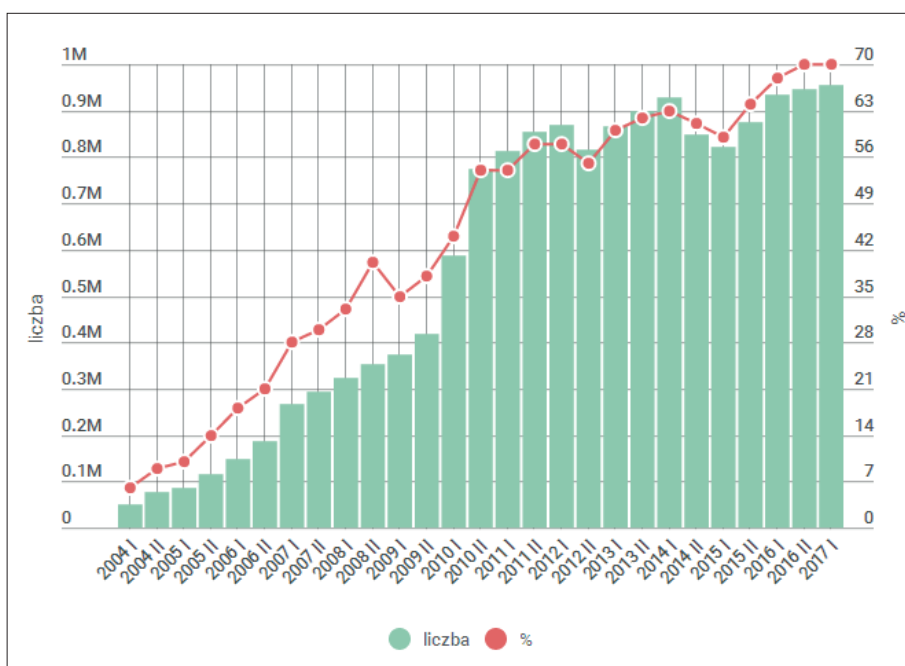
Źródło: [Dziadkowiak 2017].

Czynne zainteresowanie inwestycjami na tradycyjnym rynku kapitałowym (akcje, obligacje) identyfikowane przez pryzmat aktywnych rachunków maklerskich systematycznie spada od 2010 r. Informacja ta jest o tyle ciekawa, że skłaniać może ku tezie, iż

³ Według firmy KPMG w 2019 r. w Polsce będzie mieszkać już blisko 1,3 mln osób zamożnych i bogatych, a ich dochód netto sięgnie około 220 mld zł [GUS 2018].

kryzys 2008–2009 wcale nie stanowił początku prawdziwego odchodzenie inwestorów indywidualnych od polskiego rynku kapitałowego. Był to okres typowej dla bessy ucieczki kapitału, ale o charakterze czasowym. Analizując powyższy wykres, zauważyć można, że kluczowe zmiany w tym zakresie nastąpiły dopiero od 2010 r. Gasnące zainteresowanie aktywnym lokowaniem środków na giełdzie papierów wartościowych, gdzie wyznacznikiem jest liczba i odsetek aktywnych rachunków maklerskich, stanowi proces długoterminowy, zainicjowany bowiem w 2010 r. trwa nieprzerwanie do 2017 r. Co ciekawe, na koniec I półrocza 2016 r. liczba aktywnych rachunków spadła do nieco ponad 140 tys., co statystycznie oznaczało najniższy poziom w historii badań prowadzonych przez GPW od 2004 r. Wzrostowi liczby aktywnych rachunków obserwowanemu w drugiej połowie 2016 r. i na początku 2017 r. nie towarzyszył identyczny wzrost ogólnej liczby rachunków, co potwierdza trwałość zjawiska.

Wykres 11. Liczba i odsetek internetowych rachunków maklerskich

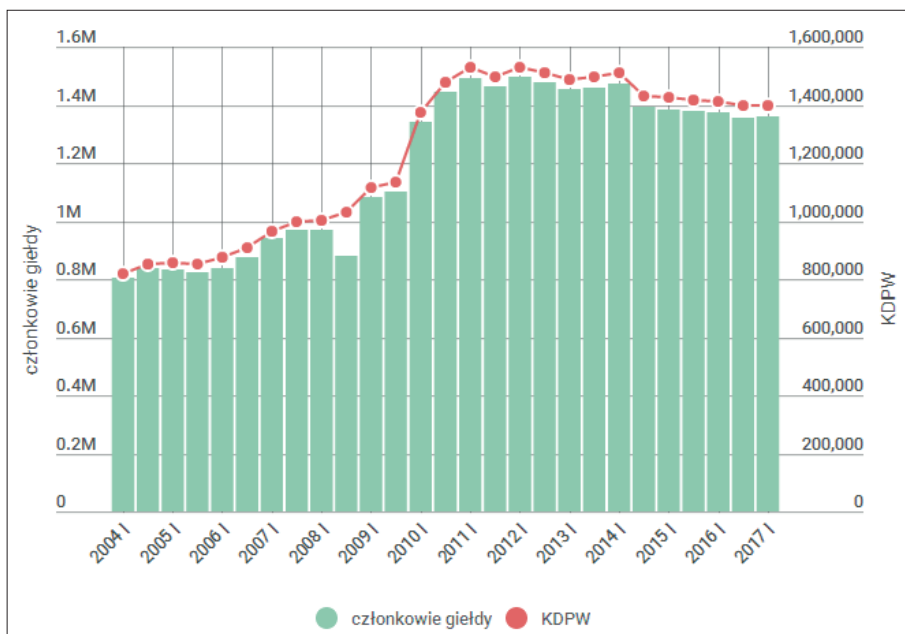


Źródło: [Dziadkowiak 2017].

Handel oraz inwestowanie środków pieniężnych przenoszą się do sieci, to już dzisiaj oczywista prawda. Mniejsze koszty, lepszy dostęp do rynku i wszelkich informacji oraz błyskawiczny transfer danych to fundamentalne zalety inwestowania poprzez Internet. Odzworowaniem takiego stanu rzeczy jest fakt, że w ramach spadającej

ogólnej liczby rachunków maklerskich (wykres 12, poniżej) tylko rachunki internetowe wykazały tendencję wzrostową. Znaczenie handlu elektronicznego jest dzisiaj już tak duże, że dla naszego lokalnego rynku ma wręcz znaczenie kluczowe. Koniec 2016 r. przyniósł rekord — liczba rachunków maklerskich prowadzonych w Internecie, która wzrosła do 947 861, osiągnęła rekordowy odsetek 70% ogółu rachunków (wykres 11, powyżej).

Wykres 12. Liczba rachunków maklerskich ogółem prowadzonych przez członków giełdy i w KDPW



Źródło: [Dziadkowiak 2017].

Odchodzenie od tradycyjnych inwestycji na krajowym rynku kapitałowym stało się zjawiskiem trwałym. Pojawia się pytanie: czy odwracalnym?

Na uwagę zasługuje również fakt, że inwestor indywidualny, będąc coraz lepiej uświadomionym i wykształconym, staje się coraz bardziej samodzielny. Zgodzić się w tym miejscu należy ze stwierdzeniem prof. dr hab. Małgorzaty Bombol ze Szkoły Głównej Handlowej, która, analizując tę grupę inwestorów, powiedziała, że:

Polska klasa średnia to pierwsza grupa, która ma szacunek do pieniądza i pokazuje, że jest zaradna. To grupa osób, która zachłystnięcie się nowobogactwem ma już za sobą i zaczyna sobie zdawać sprawę, że w turbulentnych warunkach otoczenia zewnętrznego trzeba brać życie w swoje ręce. Lekcja z OFE była mini-szokiem mentalnym i zaczęto myśleć inaczej

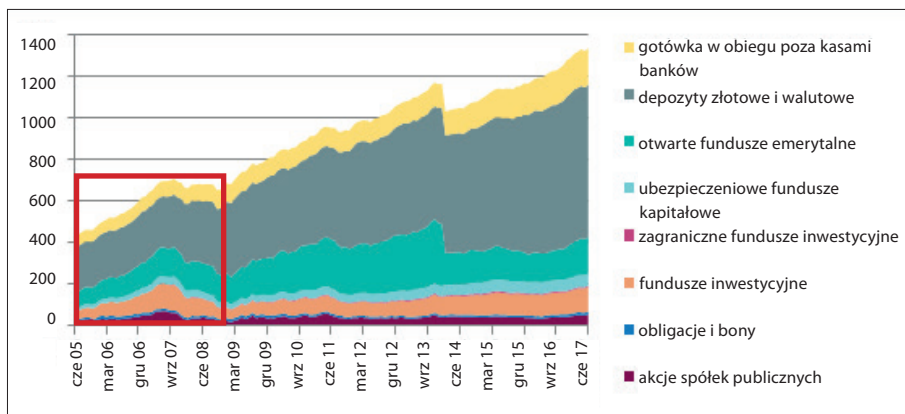
o swojej przyszłości. To są ludzie, którym nie brakuje pieniędzy, aby przeżyć do przysłowio-
wego 'pierwszego' i mogą zabezpieczyć finansowo przyszłość swoją i swoich dzieci.

[*W co inwestują Polacy?* 2015]

Wyraźny wzrost zamożności Polaków, jaki obserwujemy, powoduje, że coraz czę-
ściej determinantą podejścia do preferencji w zakresie inwestycji i najbardziej charak-
terystycznych strategii jest określony minimalny poziom wynagrodzenia. To oczywiście,
ponieważ jest to pierwsza z dwóch zasadniczych części (druga to wiedza — doświad-
czenie), jaka jest niezbędna do realizacji inwestycji. Faktem jest też, że na przestrzeni
ostatnich kilkunastu lat zmieniło się bardzo dużo. Statystycznie jeszcze kilkanaście lat
temu średnia pensja w sektorze przedsiębiorstw wynosiła według GUS-u nieco ponad
1,9 tys. zł brutto miesięcznie. Obecnie jest to 4,5 tys. zł. Ponad milion Polaków zarabia
powyżej 85 tys. zł rocznie, co łącznie daje zysk 171 mld zł netto [*Polskie społeczeństwo
coraz bardziej się bogaci, ale nadal oszczędza zachowawczo* 2017]. Jak pokazują liczne
badania w tym zakresie, wzrost zamożności polskich gospodarstw domowych wbrew
pozorom wcale nie sprzyja wzrostowi oszczędzania [ZBP 2016]. Badanie wykonane na
potrzeby raportu Deutsche Bank *Portret zamożnego Polaka — Klienta Premium* [Deut-
sche Bank Polska 2017] pokazało, że co piąta osoba zarabiająca powyżej 7,5 tys. zł netto
miesięcznie nie odkłada ani nie inwestuje oszczędności z myślą o budowaniu kapitału
na dłuższą przyszłość. Co i tak nie jest najgorszym wynikiem, gdyż w całej populacji nie
oszczędza dwa razy więcej osób. Jest to o tyle ciekawe, że jeśli weźmiemy pod uwagę,
że w obszarze inwestycji gospodarstw domowych (choć nie tylko tutaj) dwa główne
czynniki to kapitał i doświadczenie (wiedza), to brak zainteresowania inwestycjami
grupy, która dysponuje i jednym, i drugim, może zastanawiać. Raport Deutsche Bank,
skoncentrowany właśnie na tej potencjalnie najbardziej perspektywicznej grupie go-
spodarstw domowych, jasno wskazuje, że inwestorzy indywidualni z tej grupy charak-
teryzują się wysokim współczynnikiem konserwatyzmu. Widoczne jest to chociażby
poprzez bardzo wysoki, bo sięgający 60%, odsetek osób zainteresowanych lokowa-
niem środków głównie na koncie oszczędnościowym lub lokacie bankowej (w całej po-
pulacji gospodarstw domowych jest to 48%). Aż 21% badanych identyfikowanych jako
zamożni w ogóle nie buduje kapitału na przyszłość (w całej populacji gospodarstw
domowych jest to 43%) [Deutsche Bank Polska 2017].

Analitycznie spojrzeć na to zjawisko pozwalają także struktura i wartość oszczęd-
ności gospodarstw domowych oraz ich zmiany na przestrzeni ostatnich lat (wykres
13, poniżej). Zestawienie to doskonale odzwierciedla apetyty inwestycyjne, pokazując
jednocześnie tendencje rysujące się na horyzoncie.

Wykres 13. Struktura i wartość oszczędności gospodarstw domowych według grup aktywów (mld zł) w okresie czerwiec 2005 – czerwiec 2017



Źródło: [Zespół Analiz Online 2017].

Analizując powyższe dane, można zauważyć, że bezsprzecznie dominującym zjawiskiem były i są depozyty złotowe i walutowe. Ta forma alokacji kapitału jest praktycznie od zawsze przypisana do specyfiki inwestycyjnej polskich gospodarstw domowych, co w ujęciu długoterminowym przyczynia się do narastającego rozwarstwienia majątkowo-dochodowego. Warto jednak podkreślić, że tak jak było już to sygnalizowane powyżej, tendencja lokowania kapitału na depozytach bankowych wyraźnie wzrosła po 2009 r. Co ciekawe, kiedy zestawimy skalę lokowania kapitału na depozytach bankowych (z danych NBP wynika, że są to zazwyczaj lokaty terminowe do roku czasu) z kosztem pieniądza, utwierdzimy się w przekonaniu, że zysk nie może być identyfikowany jako główny cel tego rodzaju inwestycji (wykres 14, obok). Jest to klasyczne akumulowanie nadwyżek finansowych na „czarną godzinę” w miejscu potencjalnie szybko dostępnym i bezpiecznym.

Największy i najbardziej dynamiczny przyrost lokowania kapitału na depozytach bankowych nastąpił w ciągu ostatnich kilku lat, czyli w okresie 2014–2017, kiedy to stopy procentowe były już rekordowo niskie: w 2014 r. stopa referencyjna wynosiła 2,5%, a w 2017 r. osiągnęła ultra niski poziom 1,5% r/r. Analizując dane statystyczne, stwierdzić w związku z tym należy, że szczyt popularności depozytów bankowych wśród gospodarstw domowych przypada na okres, kiedy na tego rodzaju inwestycjach praktycznie nie dało się zarobić — w ujęciu netto bardzo często generowały straty.

Wykres 14. Zmiana stopy procentowej w Polsce w okresie 2004–2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Polska — Stopa procentowa 2018].

Jak wynika z danych Narodowego Banku Polskiego, przeciętne oprocentowanie lokat bankowych oferowanych klientom indywidualnym w marcu 2017 r. wyniosło zaledwie 1,52% (z wyłączeniem lokat bieżących) i był to najniższy poziom w historii. Co więcej, rosnąca w 2017 r. inflacja, której poziom kształtował się w przedziale 2,0–2,5%, oraz konieczność odprowadzenia podatku od zysków kapitałowych wskazują, że lokaty bankowe, niegdyś utożsamiane z minimalnym, ale pewnym zyskiem bez ryzyka, zamiast zapewnić zarobek, przynosiły ich posiadaczom realne straty wynoszące średnio prawie 0,8% rocznie (to dużo!). Zgodnie z danymi NBP oraz GUS oprocentowanie realne lokat bankowych, czyli takie, które uwzględnia podatek od zysków kapitałowych oraz inflację, jest ujemne od początku 2017 r. [BGŻOptima 2017]. W efekcie powierzanie pieniędzy bankom trudno już definiować jako oszczędzanie, czyli rodzaj inwestowania pasywnego, czy tym bardziej inwestowanie aktywne, np. przy założeniu, że w ramach danego okresu maksymalnie wykorzystujemy procent składany. Tak naprawdę mamy do czynienia z permanentnym „trzymaniem” bądź „przechowywaniem” środków pieniężnych na rachunkach bankowych. Jediną stroną, która na tym realnie zarabia, jest w tym momencie sam bank. Przyglądając się dokładniej strukturze pieniędzy ulokowanych w bankach, wyraźnie zauważyć można, że dynamiczny przyrost środków nastąpił głównie po stronie nieoprocentowanych lub oprocentowanych symbolicznie rachunków bieżących. Wartość funduszy detalicznych klientów powierzonych bankom wzrosła w latach 2013–2016 o 28,5%, natomiast dynamika przyrostu depozytów wyniosła 17,6%, a rachunków bieżących 43,6% [BGŻOptima 2017].

Analizując pozostałe, najczęściej wybierane przez gospodarstwa domowe inwestycje, takie jak zakup jednostek funduszy inwestycyjnych czy aktywów typu akcje lub

obligacje, widać, że szeroko rozumiana strategia inwestycyjna odznacza się wyraźną w ujęciu progresywnym awersją do ryzyka (ta cecha się nie zmieniła, jednak zauważalnie wzrosła jej waga) oraz, co ważniejsze, nie jest ukierunkowana w sposób jednoznaczny na zysk. Doskonałym przykładem jest tutaj rok 2017 i towarzysząca mu silna fala hossy na zagranicznych rynkach akcji. Wysokie stopy zwrotu nie przełożyły się jednak na istotny wzrost popularności tych rozwiązań wśród polskich inwestorów indywidualnych. Co prawda do funduszy o „profilu zagranicznym” w 2017 r. wpłacono łącznie ok. 3,4 mld zł netto, czyli najwięcej od 2007 r., lecz kapitał płynął nie do produktów, które przyniosły najwyższe wyniki (czyli opartych na rynkach akcji), lecz tych o najmniejszym ryzyku (czyli tych skoncentrowanych na rynku obligacji). Najwyższy bilans sprzedaży odnotowały bowiem rozwiązania dłużne [Czupa 2018a].

Na przestrzeni ostatnich 10 lat odchodzenie od zysku w kierunku bezpieczeństwa ma charakter bezprecedensowy i jest to istotna modyfikacja zachowań inwestorów indywidualnych (warto zaznaczyć, że w obszarze inwestorów instytucjonalnych zaobserwować można identyczną tendencję). Geneza takiego podchodzenia do inwestycji sięga lat 2007–2008. Fundusze inwestycyjne zarządzały wówczas blisko 20% oszczędności finansowych gospodarstw domowych w Polsce. Przesunięcie celu inwestycji z zysku w kierunku bezpieczeństwa przechowania kapitału, jego dostępności i płynności w sytuacji poprawy kondycji finansowej gospodarstw domowych w takim stopniu, jak obserwujemy obecnie, może być pewnym zaskoczeniem. Jeśli jednak przyrzeć się temu zjawisku bliżej, z uwzględnieniem zarówno specyfiki transformacji wiedzy na temat inwestycji i rynków finansowych oraz uwarunkowań otoczenia zewnętrznego (ryzyko polityczne widoczne zarówno lokalnie, jak i w skali międzynarodowej, globalną awersję do ryzyka — szwajcarskie oraz niemieckie papiery dłużne z ujemną rentownością cieszą się niegasnącą popularnością wśród inwestorów), to zmiany te nie są już tak zaskakujące. NBP w publikowanym corocznie raporcie na temat sytuacji finansowej sektora gospodarstw domowych wyjaśnia, że wśród motywacji do oszczędzania występuje tzw. motyw przezornościowy [NBP 2017]. Innymi słowy, spodziewając się pogorszenia sytuacji własnej lub gospodarczej w kraju, gospodarstwa deklarują zwiększenie oszczędności, przy czym większe znaczenie ma pogorszenie sytuacji własnej niż percepcja sytuacji finansowej w kraju oraz bezrobocie.

Jak wynika z ankiety przeprowadzonej w sierpniu 2016 r. na zlecenie Związku Banków Polskich, 65% Polaków deklaruje, że ma możliwości finansowe, aby oszczędzać choć niewielkie kwoty [ZBP 2016]. Spadek zaufania do instytucji finansowych przyniósł jednak nie tylko odejście od ryzyka w kierunku płynności, dostępności kapitału i bezpieczeństwa, ale również potrzebę większego niż dotąd uniezależnienia się od systemu bankowego i oferowanych przez ten system rozwiązań inwestycyjnych. Te same badania wskazują na rosnące znaczenie lokowania kapitału poza sektorem bankowym,

co tłumaczy rosnące zainteresowanie inwestycjami alternatywnymi. Polska i polskie gospodarstwa domowe wcale nie są w tym wypadku wyjątkiem od reguły, wręcz przeciwnie. Tendencje ogólnoświatowe w zakresie inwestycji indywidualnych jasno wskazują, że rośnie zainteresowanie skrajnie różnymi inwestycjami alternatywnymi. Co do zasady tego rodzaju inwestycje powszechnie odbierane są jako recepta na bessę, czyli rozwiązanie umożliwiające przynajmniej utrzymanie wartości inwestycji w okresie, kiedy klasyczne inwestycje (zazwyczaj utożsamiane z rynkiem akcji, ale już niekoniecznie z rynkiem obligacji, ponieważ te drugie to synonim bezpieczeństwa, szczególnie w obszarze obligacji państwowych) są nierentowne i generują ponadprzeciętne ryzyko straty. Nie można ich jednak utożsamiać z gwarancją zysku w okresie bessy, ponieważ mamy tutaj do czynienia z niską korelacją lub jej brakiem. Co więcej, inwestycje alternatywne nie powinny być identyfikowane nawet jako określona klasa inwestycji, bo ta, co do zasady, ma obowiązek zawierać instrumenty, które charakteryzują się podobnymi charakterystykami stóp zwrotu i ryzyka. Z tego też względu w literaturze przedmiotu nie odnajdziemy jednej twardej definicji inwestycji alternatywnych. Jest to pojęcie umowne i jako takie nie odnoszące się do wydzielonego i zamkniętego zbioru określonych walorów.

Pojawianie się coraz to nowych tworów inwestycyjnych potwierdza, że katalog inwestycji alternatywnych, czyli takich, które wykazują się możliwie niską zależnością od tradycyjnych rynków, zawsze pozostaje otwarty, ponieważ potencjał w tym zakresie jest praktycznie nieograniczony. Historycznie niski koszt pieniądza, relatywnie łatwy do niego dostęp oraz poszukiwanie zyskownych źródeł alokacji determinują pojawianie się takich tworów inwestycyjnych, jak np. kryptowaluty. Obecnie (stan na grudzień 2017 r.) szacuje się, że kapitalizacja rynkowa bitcoina oscyluje w pobliżu 200 mld USD [*Kapitalizacja bitcoina jest już większa niż Pepsi, Boeinga czy gospodarki Rumunii* 2017]. Dynamika wzrostu wartości tej kryptowaluty jest tak potężna, że pojawił się pogląd, że jest to największa na świecie piramida finansowa — matka wszystkich baniek spekulacyjnych. Ze względu na charakter i dynamikę wzrostu ceny bitcoin często porównywany jest do tulipomanii — historycznie największej bańki spekulacyjnej na rynku cebulek tulipanowych, której kres rozpoczął się dokładnie 3 lutego 1637 r. na giełdzie tulipanów w Amsterdamie.

Konkludując, stwierdzić należy, iż inwestować można praktycznie we wszystko, co z biegiem czasu zyskuje na wartości. W ramach tak zwanych klasycznych inwestycji alternatywnych mówić można m.in. o:

- metalach szlachetnych np. złoto, srebro, platyna;
- znaczkach pocztowych;
- dziełach sztuki, np. obrazy, rzeźby;
- szlachetnych trunkach, np.: wino, whisky;

- kamieniach szlachetnych, np.: diamenty, rubiny;
- nieruchomościach, w tym ziemi rolnej i działkach budowlanych;
- pamiątkach dotyczących sportu;
- starych samochodach;
- złotych monetach.

W Polsce w ramach tej kategorii inwestycji istotnym czynnikiem rzutującym na skalę popularności jest dostępność, zaufanie do określonych walorów oraz swoista tradycja w tym zakresie. Polscy inwestorzy indywidualni w ogromnej większości są konserwatywni, koncentrując się głównie na metalach szlachetnych i nieruchomościach. Warto uszczegółowić, że mówimy tutaj najczęściej o tak zwanej fizycznej inwestycji, czyli wejściu w posiadanie przedmiotu danego rodzaju. Podczas lokowania oszczędności w złoto dochodzi najczęściej do jego rzeczywistego zakupu w postaci sztabek lub (co w ostatnim czasie szczególnie zyskuje na popularności) złotych monet. Z danych opracowanych przez portal rynekzlota24.pl wynika, że wartość polskiego rynku złota jest szacowana na ponad 1 miliard złotych i ok. 6,5–7 ton sprzedanego kruszcu (stan na I kw. 2017). W ciągu pięciu lat rynek ten urosł ponad trzykrotnie⁴. Co ciekawe, inwestycje w złoto nie są już obecnie utożsamiane z osobami bardzo zamożnymi. Największą popularnością cieszą się najmniejsze sztabki 1-, 2-, i 5-gramowe. Jak podają statystyki, o ile w 2015 r. sprzedano ich łącznie kilka tysięcy sztuk, o tyle w 2016 r. było to już kilkanaście tysięcy. Rynek sprzedaży złota jest w Polsce mocno rozdrobniony. Choć Mennica jest jego czołowym producentem, to w sumie w Polsce działa ok. 70 liczących się dystrybutorów, którzy sprzedają złoto zagraniczne. Do tego doliczyć należy rynek wtórny, na którym nie funkcjonują żadne oficjalne statystyki, a gdzie handluje się zarówno sztabkami, jak i złotymi monetami na bardzo szeroką skalę.

Inwestycje w nieruchomości w obszarze polskich gospodarstw domowych identyfikować głównie należy jako zakup mieszkań najczęściej pod wynajem lub zakup ziemi w postaci działek budowlanych lub gruntów rolnych. Tutaj również na przestrzeni ostatnich lat mówić można o nowych rekordach, choć pamiętać należy że ten typ inwestycji przypisany jest w ogromnej mierze do największych ośrodków miejskich. Według szacunków Narodowego Banku Polskiego w I kw. 2017 r. wydano na nowe mieszkania w największych aglomeracjach ponad 4,3 mld zł rok do roku. Patrząc statystycznie, to drugi najlepszy wynik, od kiedy NBP zaczął badać takie transakcje. Rekord padł w końcu ubiegłego roku, kiedy w gotówce na mieszkania deweloperskie wydano w tych miastach ponad 4,4 mld zł (szacunki dotyczą Gdańska, Gdyni, Krakowa, Łodzi, Poznania, Warszawy i Wrocławia). Takie transakcje miały tam aż 70-procentowy udział w zakupach nowych lokali. Wartość zakupów gotówkowych rośnie skokowo od 2014 r.

⁴ W oparciu o dane portalu Rynekzlota24.pl, NBP oraz Mennica Polska, <https://goldenmark.com/pl/my-saver/zloto-srebro/>, dostęp: 29.01.2018.

[NBP 2018]. Bezdyskusyjnie jest to dowód na rosnącą z jednej strony zasobność polskich gospodarstw domowych, z drugiej na odchodzenie od klasycznych inwestycji na rynkach kapitałowych.

Polskie gospodarstwa domowe jako zbiorowość oszczędzają najwięcej od pięciu lat. Na tle Europy odznaczają się jednak w dalszym ciągu niską stopą oszczędności. Statystycznie wypadamy na szarym końcu. W 2016 r. średnia oscylowała w granicach 3,8%, podczas gdy średnia unijna znacznie przekracza 10% [Czupa 2017]. Próbuując dogonić europejski poziom zamożności, Polacy zamiast oszczędzać i inwestować, nadal wolą konsumować. Skłonność do akumulacji kapitału i lokowania go celem wygenerowania dodatkowego zysku to nadal pochodna wynikająca znacznie bardziej z potrzeby bezpieczeństwa niż chęci pomnożenia zgromadzonych oszczędności i długoterminowej perspektywy. Budowanie świadomych scenariuszy działań identyfikowanych jako strategie, których celem jest efektywne zarządzanie zgromadzonym kapitałem, nie należy do kanonu zachowań polskiego inwestora indywidualnego. Podobnie jak wykorzystywanie narzędzi i instrumentów finansowych w celu pomnażania kapitału. Dla większości gospodarstw domowych strategia zarządzania ryzykiem inwestycyjnym sprowadza się do odkładania co miesiąc konkretnej, z góry ustalonej kwoty lub tego, co nie zostało wydane z końcem miesiąca celem zasilenia lokaty terminowej w określonym banku. Cechą charakterystyczną polskiego inwestowania w ujęciu indywidualnym jest również to, że z uwagi na główne dwa cele, jakimi są bezpieczeństwo finansowe oraz dostępność do kapitału, Polacy inwestują głównie w dwóch interwałach czasowych: krótkim — do roku oraz bardzo długim (np. zakup ziemi, mieszkania lub złota).

Redaktor Maciek Samcik na łamach „Gazety Wyborczej” tak zaleca wszystkim chcącym oszczędzać [Samcik 2018]:

1. Wydawajcie pieniądze świadomie.
2. Kupujcie odpowiedzialnie.
3. Nie zapominajcie o chudszych czasach.
4. Zadłużajcie się rozsądnie.
5. Już dziś myślcie o najdłuższych wakacjach (emeryturze).

Pytania kontrolne

1. Który segment klientów pośredników finansowych powinien być podstawową grupą docelową edukatorów finansowych?
2. Dlaczego wprowadza się bezpłatne konto podstawowe w bankach?
3. Czego można się nauczyć od klientów private banking?

Zagadnienia do opracowania

1. Przeprowadź analizę SWOT nowych wykluczonych.
2. Omów etyczne problemy bankowości równoległej.
3. Przedstaw programy zmniejszania rozmiarów wykluczenia w dostępie do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym codzienności.

Literatura zalecana

- Akerlof G.A., Shiller R.J. (2017), *Złować frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa*, PTE, Warszawa.
- Thaler R.H., Sunstein C.R. (2017), *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*, Zysk i S-ka, Poznań.

Zakończenie

Tradycja greckiej filozofii dzieliła ekonomię na sztukę prowadzenia gospodarstwa domowego (*oekonomia*) i sztukę pomnażania pieniędzy (*chrematistics*). Obie były uprawiane oddzielnie. Z gospodarstwa domowego wyłoniły się manufaktury i fabryki. Sztuka pomnażania pieniędzy przeniosła się do świątyn, następnie do cechu hotelarzy i złotników, aby ostatecznie wylądować na giełdzie. Współcześnie zwolennicy gospodarowania wspartego na rynkach finansowych uznają, że sztuka pomnażania pieniędzy to jedyna sztuka życia potrzebna człowiekowi. Efektywny rynek finansowy zaspokoi potrzeby wszystkich jego uczestników i dokona optymalnej alokacji ograniczonych środków. Zwolennicy państwa opieki socjalnej również nie dostrzegają potrzeby upowszechniania wiedzy o pośrednictwie finansowy, uznając, że stanowi ono chorą narośl na zdrowej realnej gospodarce. Zwolennicy gospodarstwa narodowego dostrzegają zagrożenie, jakie płynie z braków w edukacji finansowej dla funkcjonowania finansów publicznych, poboru podatków, gospodarki i społeczeństwa ryzyka. Oni są skłonni do uznania potrzeby opracowywania narodowych strategii edukacji jako instrumentu podnoszenia kultury podatkowej narodu.

Autorzy niniejszej monografii uznają, że jądrem współczesnej gospodarki są gospodarstwa domowe (*oikos*), stąd kluczowe znaczenie kompetencji w zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności. Gospodarstwa domowe są bardzo silnie zróżnicowane co do skali i stadium życia jego członków. Po wiekach wydzielania się z gospodarstwa domowego wytwarzania, usług i konsumpcji nastał czas powrotu do gospodarstwa domowego jako sztuki dobrego życia, uzyskiwania dobrostanu. Gospodarka, której centrum są gospodarstwa domowe wpisane w globalną sieć internetową, bezpośrednio zależy od jakości zarządzania ryzykiem codzienności.

Współczesne zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności coraz częściej ma charakter międzypokoleniowy. W czasach, gdy równocześnie żyją cztery pokolenia, nie można poprzestawać na planowaniu finansowym dla jednostki w bardzo krótkiej perspektywie czasowej. Całościowa edukacja finansowa musi obejmować przepisy podatkowe związane ze spadkobranie i sprzedaż nabytej tą drogą nieruchomości mieszkalnej.

W krajach o dojrzałej gospodarce rynkowej nieruchomości mieszkalne uznaje się za aktywa, które przynoszą od 5 do 8 procent stopy zwrotu rocznie. Dane za okres od 1950 do 2015 r. pokazują, że nieruchomości mieszkalne nie są aktywami rzeczowymi, jak się przedstawia w statystyce publicznej, lecz aktywami finansowymi. Inwestycje te są skoordynowane w skali globalnej i ich wycena w naszym kraju w coraz większym stopniu zależy od tego, co się dzieje na globalnych rynkach finansowych [*Global Financial Stability* 2018, s. 113].

Ekonomia normatywna zakłada, że dobrobyt jednostki powstaje w wyniku racjonalnych wyborów wynikających z jednostkowych preferencji. W praktyce preferencje i decyzje indywiduum mogą się różnić. Ludzie mogą nie wiedzieć, co jest dla nich dobre. Każdy wiek ma swoje własne wzorce racjonalnych decyzji. Rozstrzygające jest subiektywne poczucie dobrostanu oraz jakość kapitału społecznego.

Wskaźnikami dobrej jakości życia są jego długość i dietność. Wizja dobrego życia zmienia się w zależności od tego, czy mieści się ono w pierwszym, czy drugim stadium transformacji demograficznej.

Tabela 75. Wskaźniki dobrej jakości życia na pierwszym i drugim poziomie transformacji demograficznej

Pierwszy poziom transformacji demograficznej	Drugi poziom transformacji demograficznej
rośnie udział małżeństw, obniża się wiek małżonków	spada udział małżeństw, rośnie wiek małżonków
niski poziom związków pozamałżeńskich	rośnie liczba związków przed i po małżeńskich
niskie rozwody	wzrost rozwodów coraz wcześniejszych
częste ponowne związki małżeńskie	spadek ponownych małżeństw wdów i rozwódek
obniżenie wieku urodzenia pierwszego dziecka	zmniejszenie dietności
brak antykoncepcji	skuteczna antykoncepcja
zmniejszenie nielegalnych zabiegów przerywania ciąży	rodzicielstwo w związkach pozamałżeńskich
mało bezdzietnych małżeństw	przewaga bezdzietnych związków
maszynowa organizacja społeczeństwa	tolerancja dla niestandardowych zachowań
poszukiwanie solidarności społecznej	brak społecznej spójności

Pierwszy poziom transformacji demograficznej	Drugi poziom transformacji demograficznej
rozdziół sfery publicznej od prywatnej	wycofanie państwa z codzienności
tradycyjny model rodziny	feminizm i społeczna płęć
uporządkowane życie	elastyczne życie, otwarte na nowe możliwości

Źródło: [Lesthaeghe, Neidert, Surkyn 2006].

Całościowe ujęcie edukacji finansowej obejmuje triadę: pokonywanie analfabetyzmu finansowego, naprowadzanie zainteresowanych na bardziej racjonalne wybory, budowanie sposobności do zarządzania ryzykiem finansowym codzienności. Rysunek 19 plastycznie przedstawia tę triadę edukacji finansowej.

Rysunek 19. Triada edukacji finansowej



Źródło: [Storchi, Johnson 2016, s. 3].

Edukatorzy finansowi stanowią ważną część sieci bezpieczeństwa finansowego ludności. Odgórne wysiłki władz państwowych zmierzające do promowania dóbr pożytku publicznego wymagają wzmocnienia i transformacji w impulsy skłaniające do bardziej racjonalnych wyborów w zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności. Misją edukatorów finansowych jest skłonienie obywateli do racjonalizacji ich wyborów finansowych.

Całościowa edukacja finansowa łączy z sobą racjonalną edukację opartą o wiedzę z emocją towarzyszącą pojawieniu się niepewności. W miejsce wyboru albo racjonalność, albo emocje, pojawiają się nawyki harmonijnie łączące w sobie racjonalność i emocje. Złożony charakter współczesnej edukacji finansowej przedstawia tabela 76.

Tabela 76. Edukacja finansowa jako pomost między racjonalnością i nieracjonalnością zarządzania ryzykiem finansowym codzienności

Edukacja finansowa	Racjonalna	Pomostowa	Nieracjonalna
zarządzanie ryzykiem codzienności	kalkulacja, straty i ich prawdopodobieństwo	emocje, intuicja	wrogość, wiara, nadzieja
unikanie kosztów: wewnętrznych, transakcyjnych, zewnętrznych	bufory bezpieczeństwa, ubezpieczenia	nawyki	unikanie ryzyka

Źródło: opracowanie własne.

Perspektywa, w którą wpisuje się całościowa edukacja finansowa, ma rozstrzygające znaczenie dla interesariuszy tego procesu. Zachęcanie ludzi do dodawania sobie splendoru przez przypisywanie swoich sukcesów jedynie własnym wysiłkom i zdolnościom jest szkodliwe. Ludzie sukcesu zbyt często nie doceniają roli przypadku we własnych osiągnięciach, co zniechęca ich do wspierania inwestycji publicznych, bez których wszyscy mamy mniej szans na sukces [Frank 2018, s.15].

Tabela 77. Ramy poznawcze całościowej edukacji finansowej

Perspektywa	Ex ante	Ex post
Idea. Transformacja demograficzna	Planowanie finansowe	Doradztwo inwestycyjne
Interes. Tożsamość w świecie finansów	Transfery międzypokoleniowe	Całościowa edukacja finansowa

Źródło: opracowanie własne.

Rozróżniamy dwa wymiary ram poznawczych edukacji finansowej. Pierwszy to sposób postrzegania świata. W naszym przypadku kluczową kategorią jest transformacja demograficzna, która wyznacza miejsce zajmowane w świecie z punktu widzenia możliwości czerpania korzyści z premii demograficznej. W ramach tego wymiaru formułuje się interes, podatność na bycie ofiarą oszustw uczestników rynków finansowych. Oba te poziomy analizy łączy narracja nakazująca prowadzenie planowania finansowego w perspektywie stu lat, przewidywanej długości życia czytelników.

Drugi wymiar poznawczy edukacji finansowej to jest moment, w którym ma ona miejsce. Może ona mieć charakter prewencyjny, przed danym zdarzeniem, lub charakter interwencyjny, po jego zaistnieniu. Oba te podejścia się uzupełniają. Nie ulega

wątpliwości, że operowanie pełnym cyklem życia człowieka zaciera granice między przewencją a optymalizacją wyborów finansowych.

Istotą finansów jest handel obietnicami w czasie i w publicznej przestrzeni zaufania. Gospodarstwa domowe uczestniczą w obrocie gospodarczym i codziennie dokonują rozrachunków i rozliczeń przy pomocy instrumentów płatniczych, za którymi stoi monopol państwa na wykorzystywanie środków przymusu. Ludzie zakładają się na rynkach finansowych o to, jak będą wyglądały różnego rodzaju parametry gospodarcze. Jedni je wygrywają, inni przegrywają, a będą je powtarzali, jeśli będą przekonani, że uczestniczą w uczciwej grze.

Koncepcja całościowej edukacji finansowej dobrze wpisuje się w istniejące w tym zakresie projekty: planowania finansowego, doradztwa finansowego oraz doradców inwestycyjnych obowiązkowych systemów emerytalnych. Do ich typologii wykorzystano dwie osie. Pierwsza to podział finansów na tradycyjne i behawioralne, druga to charakter finansów: indywidualne lub instytucjonalne. Tabela 78 zawiera podział na typy zawodów edukujących finansowo.

Tabela 78. Typy zawodów związanych z edukacją finansową

Finanse	Indywidualne	Instytucjonalne
Tradycyjne	doradztwo inwestycyjne	planerzy finansowi
Behawioralne	edukatorzy finansowi	doradcy finansowi

Źródło: opracowanie własne.

Koncepcja planowania finansowego zakłada, że interesariusze mają awersję do ryzyka i działają w stabilnym, łatwo dającym się przewidzieć otoczeniu. Doradztwo finansowe buduje kulturę ryzyka, w której podwyższone ryzyko jest rekompensowane wyższymi zyskami. Systemy emerytalne zakładają rozproszenie ryzyka pomiędzy jak największą liczbę uczestników tych powszechnych programów radzenia sobie z ryzykiem długowieczności zgodnie z interesem rynków finansowych, a nie tylko samych zainteresowanych.

Całościowa edukacja finansowa dotyczy pełnego cyklu życia człowieka: dzieciństwa i młodości, dojrzałości, aktywnego przebywania na emeryturze, starości. W stosunku do przewidywanej długości życia osób w wieku 25 lat przewidywana obecnie długość życia wydłużyła się o 9–5 lat i sięga ponad 100 lat. Coaching finansowy zakłada postawę spolegliwego nauczyciela świata finansów i zakłada powierniczą funkcję pośrednictwa finansowego. Jego zyski powinny być związane z udziałem w ryzyku finansowym codzienności finansowej interesariuszy.

Autonomia decyzyjna i pełna odpowiedzialność spoczywają na osobach podejmujących decyzje finansowe. Ludzie nie chcą się uczyć finansów, nie chcą aktywnie zarządzać swoim ryzykiem finansowym. Bardzo często nie potrafią policzyć kosztów wewnętrznych, transakcyjnych i zewnętrznych podejmowanych decyzji. Edukacja finansowa dla nowych wykluczonych i tradycyjnych wykluczonych powinna być obowiązkowa. W szerokim zakresie powinna być wykorzystana terapia finansowa, ograniczająca nadmierną pewność jednych i nadmierną nieśmiałość innych. Płeć społeczna ma znaczenie w doborze instrumentów i treści edukacji finansowej.

Największą słabością edukacji finansowej jest brak zgody co do zachowań racjonalnych i normalnych w danej sytuacji decyzyjnej. Wielka różnorodność sytuacji, w których podejmowane są decyzje finansowe, wyklucza wszelkie ich ujednolicenie wokół złotych wzorców dobrych praktyk. Kluczową sprawą jest, kto płaci koszty zewnętrzne przyjętych rozstrzygnięć, jaką przyjąć stopę dyskonta dla kosztów transakcyjnych oraz kosztów wewnętrznych [Willis 2011].

Tabela 79. Zmiany kontekstu sytuacyjnego edukacji finansowej

Obecnie	W przyszłości
utrata premii demograficznej	trójkąt niemocy demograficznej
małżeństwo pewnym aktywem finansowym dla kobiet	lawinowy wzrost długów alimentacyjnych partnerów życiowych
nadumieralność mężczyzn	psychiczne kastrowanie mężczyzn
kult prywatnej własności mieszkań	gospodarka współdzielenia mieszkaniem
kształcenie planistów finansowych	kształcenie osób aktywnie zarządzających ryzykiem finansowym codzienności
przekonanie, że jutro będzie lepiej	przekonanie, że lepiej już było
dążenie, aby oszczędności zrównały się z inwestycjami	konsumpcja określa wielkość inwestycji
pokolenie analfabetów numerycznych	przewaga homo digitalis nad homo sapiens
tradycyjni wykluczeni: nieposiadający telefonu komórkowego	nowi wykluczeni: (RODO), (PSD2)
fragmentaryzacja edukacji finansowej	całościowa edukacja finansowa

Źródło: opracowanie własne.

Funkcjonalnie ujmowane pośrednictwo finansowe stanowi jądro współczesnego ekosystemu finansowego. Nie jest to poboczna aktywność instytucji kredytowych, lecz jej podstawowy typ biznesu adresowany do wszystkich ludzi. Na wzrost znaczenia

pośrednictwa finansowego zasadnicze znaczenie mają: techniki rozpraszania ryzyka instytucji finansowych, głębokie zmiany w demograficznej strukturze społeczeństwa oraz rozwój technologii pozwalających na bezpośredni kontakt między zainteresowanymi stronami (FinTech).

Nowe technologie powinny naprowadzać ich użytkowników na rozwiązania proste, przyjazne im, redukujące koszty wewnętrzne, koszty transakcyjne i koszty zewnętrzne, gwarantujące bezpieczeństwo stronom transakcji [Swacha-Lech 2017].

Całościowa edukacja finansowa łączy w sobie wiedzę o transformacji demograficznej w Polsce z koncepcją optymalnego rozwoju rynku finansowego w naszym kraju, co w efekcie powinno doprowadzić do poprawy jakości i długości życia Polaków. Architektura wyboru zarządzania ryzykiem finansowym codzienności zmienia się pod wpływem nagromadzonej wiedzy. Coraz powszechniejsza staje się świadomość, że algorytmy rozpraszania i handlu ryzykiem powodują wzrost niepewności wśród pasywnych uczestników rynków finansowych. Są oni zmuszani do płacenia pośrednikom finansowym renty za złudne poczucie bezpieczeństwa. Nie ma bowiem jednej jedynie skutecznej metody zarządzania ryzykiem finansowym codzienności.

Dobór apetytu na ryzyko i zasady kultury ryzyka są pochodnymi poczucia dobrostanu. Jest ono bardzo zindywidualizowane, spersonifikowane i bardzo złożone. Kontekst społeczny i poznawczy, w których wykorzystuje się wiedzę finansową powodują, że jej krótkotrwała użyteczność jest bardzo ograniczona. Pierwsze, spontaniczne reakcje zainteresowanych wyrażają ich emocje i są wynikiem ewolucji, walki o przetrwanie gatunku ludzkiego. Dopiero drugie, o wiele rzadsze reakcje są wykorzystaniem w praktyce nagromadzonej wiedzy o finansach.

Zadanie edukatora finansowego stanowi połączenie w jedną sprawną całość emocji i racjonalności wyboru tu i teraz, przedstawiając zainteresowanym skalę zobowiązań podejmowanych obecnie na przyszłość. Zadaniem edukatora finansowego nie jest manipulowanie emocjami uczestników uczenia się, lecz uświadomienie im kosztów zewnętrznych i przyszłych podejmowanych rozstrzygnięć. Jedynie odpowiedzialna postawa uwzględniająca koszty transakcyjne, zewnętrzne i wewnętrzne jest w stanie skutecznie pomóc ludziom w dokonywaniu ich wyborów finansowych.

Wpisanie wyborów podejmowanych dziś w perspektywę cyklu życia jednostki to dopuszczalny w pracy edukatora finansowego element pozytywnego paternalizmu. Presja czasu codzienności powoduje, że kolejne stadia życia człowieka nie są reprezentowane w jego spontanicznych wyborach. Racjonalizacja emocjonalnych wyborów polega na pokazaniu ich długookresowych i nie zawsze korzystnych następstw w formie utraconych korzyści i niepożądanych efektów zewnętrznych. Jest to praktyczny przejaw postawy spolegliwego nauczyciela zalecanego przez twórcę prakseologii Tadeusza Kotarbińskiego.

Podstawowym zadaniem edukatora finansowego jest prewencja, zapobieganie wykorzystaniu przez nierzetelnych pośredników finansowych lub partnerów transakcji. Kumulacje wiedzy o nieetycznych praktykach finansowych pozwala na świadomy wybór apetytu na ryzyko przez zainteresowanych.

Zrozumienie świata finansów nie jest równoznaczne z zabezpieczeniem się przed stratami. Są one naturalnym elementem obrotu gospodarczego. Problemem staje się niewspółmierność strat z potencjalnymi korzyściami. Paniczna ucieczka przed stratami nie jest wyjściem z zaistniałej sytuacji. Problemem jest też sposób, w jaki zasoby są zmieniane w strumienie finansowe. Jednym z podstawowych zasobów jest własność nieruchomości mieszkalnej. Brak możliwości jej wykorzystania do kreowania strumienia dochodów bardzo ogranicza dobrostan ludności w Polsce. Architekci wyboru powinni umieć wskazać metody, przy pomocy których można płynnie przechodzić od zarządzania zasobami do zarządzania strumieniami finansowymi i rzeczowymi.

Tradycja ojcowizny, wspólnego majątku wielu pokoleń, współcześnie przyjmuje formę zabiegania o własność mieszkania wolnego od długów, które będzie przekazane następnym pokoleniom. Powielanie wzorców zarządzania ryzykiem finansowym codzienności odpowiednich w gospodarce deficytu i wysokiej inflacji nie sprawdza się w gospodarce nadmiaru i oczekiwań deflacyjnych. Inercja tych nawyków w nowych warunkach nie zawsze musi być racjonalna, jest jednak emocjonalnie aprobowana.

W praktyce edukatorów finansowych ważne miejsce zajmuje doraźna pomoc w przywracaniu płynności finansowej gospodarstw domowych. Monitorowanie wydatków, ograniczanie pewnych ich grup oraz racjonalne żywienie to sprawdzone metody postępowania w skrajnych przypadkach upadłości konsumenckiej. Całościowa edukacja wymaga umiejętności budowy koalicji, sieci interesariuszy tego procesu. Tabela 80 przedstawia pole potencjalnych sojuszy na rzecz całościowej edukacji finansowej.

Tabela 80. Interesariusze całościowej edukacji finansowej

Interesariusze	Zmiana nawyków	Pokrywanie wydatków (koszty transakcyjne)	Kontrola finansów (koszty wewnętrzne)	Bezpieczeństwo finansowe (koszty zewnętrzne)
jednostki	X			
gospodarstwa domowe	X	X	X	X
edukatorzy finansowi	X	X	X	X
planiści finansowi			X	
doradcy finansowi				X

Interesariusze	Zmiana nawyków	Pokrywanie wydatków (koszty transakcyjne)	Kontrola finansów (koszty wewnętrzne)	Bezpieczeństwo finansowe (koszty zewnętrzne)
instytucje finansowe		X	X	
NGO	X			X
JST			X	
regulatorzy/nadzorczy			X	X

Źródło: opracowanie własne.

Zmiana nawyku pozostawiania po sobie „ojcowizny” mogłaby zaowocować rozbudową instrumentów zarządzania ryzykiem finansowym codzienności, szczególnie w zakresie finansowania procedur medycznych i kosztów edukacji permanentnej. Upłynnienie majątku rzeczowego gospodarstw domowych może skutkować radykalną poprawą jakości życia w Polsce.

Gospodarstwa domowe muszą się wyzbyc złych nawyków, m.in. nadmiernego korzystania z usług lombardów oraz funduszy i firm pożyczkowych. Nowoczesne technologie pozwolą na wykorzystanie nowych źródeł finansowania za pomocą sieci społecznych mediów i Internetu.

Edukatorzy finansowi mają nakłonić zainteresowanych ich usługami do wyborów bardziej racjonalnych i jednocześnie bardziej odpowiadających ich apetytowi na ryzyko w warunkach kultury ryzyka właściwej dla danego pokolenia.

Planiści finansowi powinni się skoncentrować na planowaniu sukcesji i racjonalizacji transferów międzypokoleniowych. Oznacza to wzrost znaczenia kompetencji miękkich w ich pracy.

Doradcy finansowi mogą znaleźć popyt efektywny na swoje usługi w grupie firm rodzinnych. Dokonywanie wyborów w sytuacji licznych i sprzecznych z sobą kryteriów jest trudne i wymaga pogłębionej wiedzy fachowej.

Instytucje finansowe muszą dostrzec coraz bardziej liczną grupę aktywnych i zdolnych seniorów. Dyskryminacja potencjalnych klientów ze względu na wiek, płeć lub umiejętności samoobsługi nie powinna mieć miejsca.

Pozarządowe organizacje pożytku publicznego powinny się specjalizować w prewencji oraz pomocy w zmianie złych nawyków finansowych.

Jednostki samorządu terytorialnego odpowiadają za nakładanie się wykluczenia społecznego i wykluczenia w dostępie do profesjonalnego zarządzania ryzykiem finansowym. Regulatorzy i nadzorcy powinni dbać o uczciwe warunki konkurencji na regulowanym i nieregulowanym rynku usług finansowych.

Władze państwowe powinny się wywiązać ze swojego zobowiązania opracowania narodowej strategii edukacji finansowej, obywatela mają prawo do niczym nie skrzępowanego dostępu do profesjonalnego zarządzania ich ryzykiem finansowym codzienności.

Narodowa strategia edukacji finansowej ma za zadanie uświadomienie obywatelom, że czeka ich wiek senioralny, co oznacza, że przejście na emeryturę nie jest końcem życia, lecz jego nową fazą, w której już wiele nie musi, a może wiele. Wyż osiemdziesięciolatków to rzeczywistość, do której trzeba się przygotować i którą trzeba dostrzec w cyklu życia człowieka. Zwodnicze poczucie umierania bezpośrednio po przejściu na emeryturę musi ustąpić świadomości, że jest to okres porównywalny czasowo z okresem odchowania dzieci i przekazania do samodzielności. Popularyzacja przewidywanej długości życia powinna zmienić nastawienie do oszczędzania. Warto oszczędzać, bo okresy niepewności w naszym coraz dłuższym życiu też są coraz dłuższe, wymagają większego buforu przezornościowego.

Równie ważna jak transformacja demograficzna jest rewolucja technologiczna w zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności. Internet rzeczy oraz ekonomia współużytkowania podpowiadają rozwiązania wcześniej niedostępne. Technologia informatyczna w finansach (FinTech) tworzy nowe innowacje finansowe o ogromnym znaczeniu dla funkcjonowania gospodarstw domowych. Narzędzia informatyczne wspomagające zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności zmieniają się w bardzo szybkim tempie. One mogą i powinny być przedmiotem nauczania na odległość za pośrednictwem Internetu.

To, na co edukator finansowy ma najmniejszy wpływ, to nawyki słuchacza wyniesione z domu, od kolegów i z pracy. Nawyki finansowe ukształtowane w realiach gospodarki deficytu i hiperinflacji są przenoszone bez zmian do gospodarki nadmiaru i oczekiwań deflacyjnych. Wszystko to powoduje, że powinny one stać się przedmiotem zmiany ich kontekstu, aby w dłuższej perspektywie doprowadzić do zmiany ich istoty.

Przedstawione ramy koncepcyjne do edukacji finansowej wymagają systematycznego konfrontowania z praktyką dnia codziennego. W miarę, jak będzie się zmieniała praktyka edukacji finansowej, będą musiały się zmieniać proporcje edukatorów i ich wyposażenia w pełnym cyklu życia człowieka. Jesteśmy na początku drogi do poprawy jakości życia dzięki profesjonalnym usługom finansowym.

Bibliografia

- Access to Financial Services in the UK* (2016), "Financial Conduct Authority Occasional Paper", No 17.
- The Ageing Population: Ageing Mind* (2017), Literature Review Report, The Big Window Consulting, Hepworth, West Yorkshire.
- Ageing Report 2018* (2017), *Underlying Assumptions & Projection Methodologies*, "European Commission Institutional Paper", No. 065.
- Ahmed A.A., Cruz M., Quillin B., Schellekens P.** (2016), *Demographic Change and Development. Looking at Challenges and Opportunities through a New Typology*, "World Bank Group Policy Research Working Paper", No. 7893.
- Ahrne G.** (2015), *The Partial Organization of Intimate Relations*, "Le Libello a' AEGIS", vo. 11, no. 3.
- Akerlof G.A., Shiller R.J.** (2017), *Złowić frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa*, PTE, Warszawa.
- Albanesi S., Giorgi G., Nosal J.** (2017), *Credit Growth and the Financial Crisis: A New Narrative*, "NBER Working Paper", No. 23740.
- Aldridge A.** (2006), *Konsumpcja*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Alexander T., Dziobek C., Galeza T.** (2017), *Sustainable Development Goals (SDGs) and GDP: What National Accounts Bring to the Table*, "IMF Working Paper", WP/18/41.
- Allcott H., Sunstein C.S.** (2015), *Regulating Externalities*, "NBER Working Paper", No. 21187.
- Al-Shihi H., Sharma S.K., Sarraf M.** (2018), *Neural Network Approach to Predict Mobile Learning Acceptance*, "Education and Information Technologies", No. 20.
- Ambuehl S., Bernheim B.D., Lusardi A.** (2017), *A Method for Evaluating the Quality of Financial Decision Making, with an Application to Financial Education*, "Global Financial Literacy Excellence Center Working Paper", No. 2.
- Anders J., Bosca J.E., Ferri J., Fuentes-Albero C.** (2018), *Household's Balance Sheets and the Effect of Fiscal Policy*, "Finance and Discussion", Series 012.
- Andersen S., Hanspal T., Nielsen K.M.** (2017), *Once Bitten, Twice Shy: The Power of Personal Experiences in Risk Taking*, "Forthcoming in Journal of Financial Economics".

- Andreas J.** (2017), *A MELI Manifesto: Median Expected Lifetime Income and Complementary Measures*, IARIW — Bank of Korea Conference „Beyond GDP: Experiences and Challenges in the Measurement of Economic Well-being”, Seoul, Korea, April 26–28.
- Anxo D., Bosch G., Rubery J.** (2010), *The Welfare State and Life Transitions: A European Perspective*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Anxo D., Erhel C.** (2006), *Irreversibility of Time, Reversibility of Choices? The Life-Course Foundations of the Transitional Labour Market Approach*, „Working Paper Series Centre for Labour Market Policy Research”, No. 7.
- Aoki S., Nirei M., Yamana K.** (2018), *Risk-Taking, Inequality and Output in the Long-Run*, „Bank of Japan Working Paper”, No. 4.
- Apocalyptic demography? Putting longevity risk in perspective* (2007), Pensions Institute.
- Arezki A.** (2010), *Demography, Credit and Institutions: A Global Perspective*, „MPRA Paper”, No. 27682.
- Ashworth J., Hotz V.J., Maurel A., Ransom T.** (2017), *Changes Across Cohorts in Wage Returns to Schooling and Early Work Experiences*, „NBER Working Paper”, No. 24160.
- Aslan G., Delechât C., Newiak M., Yang F.** (2017), *Inequality in Financial Inclusion and Income Inequality*, „IMF Working Paper”, No. WP/17/236.
- Auerbach A., Gokhale J., Kotlikoff L.J.** (1994), *Generational Accounting: A Meaningful Way to Evaluate Fiscal Policy*, „The Journal of Economic Perspectives”, Vol. 8, No. 1.
- Baars J.** (2012), *Critical Turns of Aging, Narrative and Time*, „International Journal of Aging and Later Life”, Vol. 7, No. 2.
- Bachas P., Gertler P., Higgins S., Seira E.** (2017), *Banking on Trust: How Debit Cards Enable the Poor to Save More*, „NBER Working Paper”, No. 23252.
- Badanie „Sytuacja finansowa seniorów w Polsce”* (2017), ARC Rynek i Opinia, na zlecenie BIG InfoMonitor, listopad.
- Bahadur L.R.** (2015), *Financial Literacy: The Indian Story*, „World Journal of Social Sciences”, Vol. 5, No. 3.
- Baker H.K., Filbeck G., Ricciardi V.** (2017), *Financial Behavior. Players, Services, Products, and Markets*, Oxford UP, New York.
- Bangham G., Finch D., Philips T.** (2018), *A Welfare Generation. Lifetime Welfare Transfers Between Generations*, „Intergenerational Commission”, Resolution Foundation.
- Bannier C.E., Neubert M.** (2016), *Actual and Perceived Financial Sophistication and Wealth Accumulation: The Role of Education and Gender*, „Center for Financial Studies Working Paper”, No. 528.
- Barth D., Papageorge N.W., Thom K.** (2018), *Genetic Endowments and Wealth Inequality*, „NBER Working Paper”, No. 24642.
- Barua A., Kathuria R., Malik N.** (2016), *The Status of Financial Inclusion, Regulation, and Education in India*, „ADB Working Paper”, No. 568.

- Batorski D.** (2005), *Internet a nierówności społeczne*, „Studia Socjologiczne”, nr 2 (177).
- Batorski D.** (2006), *Uwarunkowania korzystania z komputerów i Internetu oraz ich zmiany w latach 2003–2005* [w:] G. Bliźniuk, J.S. Nowak (red.), *Społeczeństwo informacyjne. Doświadczenie i przyszłość*, Polskie Towarzystwo Informatyczne — Oddział Górnośląski, Katowice.
- Bauman Z.** (2018), *Retrotopia. Jak rządzi nami przeszłość?*, Naukowe PWN, Warszawa.
- Benartzi S., Beshears J., Milkman K.L., Sunstein C.R., Thaler R.H., Shankar M., Tucker-Ray W., Congdon W.J., Galing S.** (2017), *Should Governments Invest More in Nudging?*, „Psychological Science”, No. 1.
- Bhargava N.R.** (2016), *A Study on Financial Literacy and Financial Education: An Overview of Scenario in India*, „Research Journal of Management Sciences”, Vol. 5.
- Bhuasiri W., Xaymoungkhoun O., Zo H., Rho J., Ciganek A.** (2012), *Critical Success Factors for E-Learning in Developing Countries: A Comparative Analysis Between ICT Experts and Faculty*, „Computers & Education”, Vol. 58, Issue 2.
- Białowas S.** (2013), *Zachowania oszczędnościowe w polskich gospodarstwach domowych. Postawy, determinanty, modele*, Wydawnictwa Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Błachnio A., Kuryś-Szyncel K., Martynowicz E., Malesztak A.** (2017), *Psychologia starzenia się i strategię dobrego życia*, Difin, Warszawa.
- Bleakley H.** (2018), *Longevity, Education, and Income: How Large is the Triangle?*, „NBER Working Paper”, No. 24247.
- Blundell R., Pistaferri L., Saporta-Eksten I.** (2017), *Children, Time Allocation and Consumption Insurance*, „NBER Working Paper”, No. 24006.
- Boarini R., Murtin F., Schreyer P., Fleurbaey M.** (2016), *Multi-dimensional Living Standards. A Welfare measures based on preferences*, „OECD Statistics Working Papers”, No. 5.
- Bodenhorn H.** (2017), *Were Nineteenth-century Industrial Workers Permanent Income Savers?*, „NBER Working Paper”, No. 23948.
- Bommier A., Harenberg D., Le Grand F.** (2017), *Household Finance and the Value of Life*, Annual Conference 2017 (Vienna): Alternative Structures for Money and Banking 168189, Verein für Socialpolitik / German Economic Association.
- Bovenberg A.L.** (2008), *The Life-course Perspective and Social Policies: An Overview of the Issues*, „CESifo Economic Studies”, Vol. 54, No. 4.
- Bover O., Hospido L., Villanueva E.** (2018), *The Impact of High School Financial Education on Financial Knowledge and Choices: Evidence from a Randomized Trial in Spain*, „Documentos de Trabajo”, No. 1801.
- Bowen C.E., Skirbekk V.** (2017), *Old Age Expectations Are Related to How Long People Want to live*, „Ageing&Society”, No. 1.

- Boyd-Hoare S.** (2017), *Financial Literacy for Older Generations in the Digital Age*, „Australian Securities & Investment Commission”.
- Boyer M., DeDonder P., Fluet C., Leroux M.L., Michaud P.C.** (2017), *Long-Term Care Insurance: Knowledge Barriers, Risk Perception and Adverse Selection*, „NBER Working Paper”, No. 23918.
- Brevoort K., Grodzicki D., Hackmann M.B.** (2017), *Medicaid and Financial Health*, „NBER Working Paper”, No. 24002.
- Brimble M., Blue L.** (2015), *A Holistic Approach to Financial Literacy Education*, „ACRN Journal of Finance and Risk Perspectives”, Vol 4. No 3.
- Broniewska G.** (2014), *Zarządzanie wiekiem i intermentoring jako metody dialogu międzypokoleniowego i kontynuacji rozwoju zawodowego pokolenie 50+* [w:] M.J. Szymankiewicz, P. Kuźbik (red.), *Zarządzanie organizacją z perspektywy metodologicznej*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.
- Bronshtein G., Scott J., Shoven J.B., Slavov S.N.** (2018), *The Power of Working Longer*, „NBER Working Paper”, No. 24226.
- Brown J.R., Kapteyn A., Luttmer E.F.P., Mitchell O.S., Samek A.** (2017), *Behavioral Impediments to Valuing Annuities: Evidence on the Effects of Complexity and Choice Bracketing*, „NBER Working Paper”, No. 24101.
- Brown J.R., Kapteyn A., Mitchell O.S.** (2010), *Framing Effects and Social Claiming Behavior*, „Financial Literacy Center Working Paper”, No. 793.
- Brown K., Charlier S.** (2013), *An Integrative Model of E-Learning Use: Leveraging Theory to Understand and Increase Usage*, „Human Resource Management Review”, Vol. 23, Issue 1.
- Bruni L., Zamagni S.** (2016), *Civil Economy. Another Idea of the Market*, Agenda Publishing, Newcastle upon Tyne.
- Brzezińska A.** (2014), *Społeczna psychologia rozwoju*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Bucholc M.** (2017), *Wstęp do polskiego wydania „Esej o czasie” Norberta Eliasa* [w:] N. Elias, *Esej o czasie*, Wydawnictwa UW, Warszawa.
- Buckles K., Hungerman D., Lugauer S.** (2018), *Is Fertility a Leading Economic Indicator?*, „NBER Working Paper”, No. 24355.
- Building Seniors' Financial Capability* (2017), Overview of market research conducted to support strategy development for the 55+ population, ASIC — Australian Securities and Investments Commission.
- Buvinic M., O'Donnell M.** (2017), *Gender Matters in Economic Empowerment Interventions: A Research Review*, „Center for Global Development Working Paper”, No. 456.

- Cardia E., Ng S.** (1997), *How Important Are Intergenerational Transfers of Time? A Macroeconomic Analysis*, „Boston College Working Papers in Economics”, No. 395, Boston College Department of Economics.
- Cavalli S., Bickel J.F., D'Epinay C.J.L.** (2007), *Exclusion in Very Old Age. The Impact of Three Critical Life Events*, „International Journal of Ageing and Later Life”, Vol. 2, No. 1.
- Chen K.** (2017), *Examining EFL Instructor's and Students' Perceptions and Acceptance Toward M-Learning in Higher Education*, „Universal Access in the Information Society”, Vol. 16, Issue 4.
- Chen T., Hallaert J.J., Pitt A., Qu H., Queyranne M., Rhee A., Shabunina A., Vandembussche J., Yackovlev I.** (2018), *Inequality and Poverty Across Generations in the European Union*, „IMF Staff Discussion Note”, No. 1.
- Chen Y., Larbani M.** (2006), *Two-Person Zero-Sum Game Approach for Fuzzy Multiple Attribute Decision Making Problems*, „Fuzzy Sets and Systems”, Vol. 157, Issue 1.
- Cichowicz E., Nowak A.K.** (2017), *Review of Research on Financial Literacy and Education of Poles*, „Journal of Insurance, Financial Markets and Consumer Protection”, Vol. 26, No. 4.
- Clark R., Matsukura R., Ogawa N.** (2013), *Low Fertility, Human Capital, and Economic Growth: The Importance of Financial Education and Job Retraining*, „Demographic Research”, Vol. 29.
- Clark R.L., Hammond R.G., Khalaf C., Morrill M.S.** (2017), *Planning for Retirement? The Importance of Time Preferences*, „NBER Working Paper”, No. 23501.
- Clayton M., Linares-Zegarra J., Wilson J.O.S.** (2014), *Can Debt Affect Your Health? Cross Country Evidence on the Debt-Health Nexus*, „Centre for Responsible Banking and Finance Working Paper”, No. 9.
- Cloyne J., Ferreira C., Surico P.** (2018), *Monetary Policy When Households Have Debt: New Evidence on the Transmission Mechanism*, „Banco de Espana Documentos de Trabajo”, No. 1813.
- Cole A.** (2017), *More Than Money. A Guide to Sustaining Wealth and Preserving the Family*, Bloomberg Press, Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey.
- Cole S., Sampson T., Zia B.** (2011), *Price or Knowledge? What Drives Demand for Financial Service in Emerging Markets?*, „The Journal of Finance”, Vol. LVI, No. 6.
- Cooper H.** (2017), *The Ageing Population and Financial Services*, „Financial Conduct Authority Occasional Paper”, No. 31.
- Corlett A., Judge L.** (2017), *Home Affront. Housing Across the Generations*, Intergenerational Commission.
- Cox E., Henderson G., Baker R.** (2014), *Silver Cities. Realising The Potential of Our Growing Older Population*, Institute for Public Policy Research.

- Cukusi M., Alfirevi N., Grani A., Garaca Z.** (2010), *E-Learning Process Management and the E-Learning Performance: Result of a European Empirical Study*, „Computers & Education”, Vol. 55, Issue 2.
- Cupak A., Fessler P., Silgoner M., Ulbrich E.** (2018), *Exploring Differences in Financial Literacy Across Countries: The Role of Individual Characteristics and Institutions*, „ONB Working Paper”, No. 220.
- Currid-Halkett E.** (2017), *The Sum of Small Things. A Theory of the Aspiration Class*, Princeton UP, Princeton, New Jersey.
- Czapiński J.** (2017), *Psychologia szczęścia*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Czerwiński B.** (2016), *Zachowania seniorów z Polski Północnej na rynku usług finansowych w świetle wyników badań*, „Handel Wewnętrzny” 3(362).
- Dąbrowska A., Janoś-Kresło M., Wódkowski A.** (2009), *E-usługi a społeczeństwo informacyjne*, Diffin, Warszawa.
- De Nardi M., Pashchenko S., Porapakkarm P.** (2017), *The Lifetime Costs of Bad Health*, „NBER Working Paper”, No. 23963.
- Deaton A.** (2018), *What do Self-Reports of Wellbeing Say About Life-Cycle Theory and Policy?*, „NBER Working Paper”, No. 24369.
- Dembinski P.H.** (2017), *Etyka i odpowiedzialność w świecie finansów*, Wydawnictwo studo Emka, Warszawa.
- Demyanyk Y., Hryshko D., Luengo-Prado J., Soerensen B.E.** (2005), *Moving to a Job. The Role of Home Equity, Debt, and Access to Credit*, „Federal Reserve Bank of Cleveland Working Paper”, No. 13.
- Dolan P., Hallsworth M., Halper D., King D., Vlaev I.** (2010), *MINDSPACE: Influencing Behavior Through Public Policy*, Institute of Government, London.
- Dolgova A., Mitrofanova E.** (2015), *Leaving the Parental Home in Russia: Intergenerational Aspects*, „Journal of Economic Sociology”, Vol. 16, No. 5.
- Dombret A.** (2018), *Digital Natives? The Future of Banking in an Era of Digitalization*, Speech by Dr Andreas Dombret at the „Unlock the Block” Hackathon, hosted by the University of Cape Town, „BIS Central bankers’ speeches”, Cape Town, 24 January.
- Durkin T.A., Elliehausen G.** (2017), *New Evidence on an Old Unanswered Question: Why Some Borrowers Purchase Credit Insurance and Other Debt Protection and Some Do Not*, „Fed Finance and Economics Discussion” Series 122.
- EBA** (2018), *Financial Education Report 2017/18*, EBA.
- Egzamin z wiedzy finansowej Polaków* (2017), Raport Kapitalini.org
- Einav L., Finkelstein A.** (2017), *Moral Hazard in Health Insurance: What we Know and How we Know It*, „NBER Working Paper”, No. 24055.
- Emmons W.E.** (2017), *Is Homeownership Bad for Wealth Accumulation?*, Housing Market Perspectives Federal Reserve Bank of St. Louis.

- Engelhardt G.V., Kumar A., Gruber J.** (2018), *Early Social Security Claiming and Old-Age Poverty: Evidence from the Introduction of the Social Security Early Eligibility Age*, „NBER Working Paper”, No. 24609.
- Fadlon I., Laibson D.** (2017), *Paternalism and Pseudo-Rationality*, „NBER Working Paper”, No. 23620.
- Fadlon I., Nielsen T.H.** (2017), *Family Health Behaviors*, „NBER Working Papers”, No. 24042.
- Fesnak A.** (2017), *Plan finansowy — efekt pracy licencjonowanego doradcy finansowego* [w:] K. Waliszewski (red.), *Spółeczna odpowiedzialność instytucji finansowych. Perspektywa banków pośredników i doradców finansowych*, CeDeWu, Warszawa.
- Financial Coaching: A Strategy to Improve Financial Well-Being* (2016), Research Brief Consumer Financial Protection Bureau.
- Financial Literacy for New Inducted People in the Financial System* (2014), National Institute of Securities Markets.
- Financial Literacy Guide* (2013), Reserve Bank of India.
- Financial Literacy Survey: 2016 Results* (2016), Central Council for Financial Services Information, Tokyo.
- Financial Well-Being: The Goal of Financial Education* (2015), Consumer Financial Protection Bureau.
- Finch D.** (2017), *Live Long and Prosper? Demographic Trends and Their Implications for Living Standards*, Intergenerational Commission.
- Firli A.** (2017), *Factors that Influencer Financial Literacy: A Conceptual Framework*, „IOP Conf. Series: Materials Science and Engineering” 180, 012254.
- Fisher H., Zhu A.** (2016), *The Effect of Changing Financial Incentives on Repartnering*, „Life Course Centre Working Paper”, No. 18.
- Fisher J., Johnson D., Smeeding T., Thompson J.** (2018), *Inequality in 3-D: Income, Consumption, and Wealth*, „Federal Reserve Board Working Paper”, No. 1.
- Fitzpatrick M.D., Moore T.J.** (2017), *The Mortality Effect of Retirement: Evidence from Social Security Eligibility At Age 62*, „NBER Working Paper”, No. 24127.
- Fleche S., Smith C.** (2017), *Time Use Surveys and Experienced Well-Being in France and the United States*, „OECD Statistics Working Paper”, No. 7.
- Fligstein N., Goldstein A.** (2014), *The Emergence of a Financial Culture in American Households, 1989–2007*, Institute on New Economic Thinking, Department of Sociology University of California, Berkeley.
- Flug K.** (2017), *Two Economies — One Society*, Remarks at the Eli Hurvitz Conference on Economy and Society „One Society — One Economy”, Tel Aviv, 19 June.
- Font J.C., Frank R., Swartz K.** (2017), *Access to Long-Term Care After a Wealth Shock: Evidence from the Housing Bubble and Burst*, „NBER Working Paper”, No. 23781.

- Frączek B.** (2013), *National Strategies for Financial Education — the Concept and First Experiences in the World*, „Annales Univeritatis Marie Curie-Skłodowska”, Vol. XLVII, nr 4.
- Frańczuk M.** (2017), *Kodeksy dobrych praktyk. Prawno-socjologiczne aspekty bankowego soft law a współczesna kultura bankowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Frank R.H.** (1985), *The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods*, „American Economic Review”, Vol. 75, No 1.
- Frank R.H.** (2007), *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*, University of California Press, Berkeley.
- Frank R.H.** (2018), *Sukces i szczęście. Dobry los a mit merytokracji*, Naukowe PWN, Warszawa.
- French D., McKillop D.** (2014), *Financial Literacy and Over-Indebtedness in Low-Income Households*, „Centre for Responsible Banking & Finance”, No. 12.
- French D., McKillop D.** (2015), *The Impact of Household Over-Indebtedness on Physical and Mental Health*, „Centre for Responsible Banking and Finance Working Paper”, No. 7.
- Fuster A., Plosser M., Schnabl P., Vickery J.** (2018), *The Role of Technology in Mortgage Lending*, „Federal Reserve Bank of New York Staff Report”, No. 836.
- G20 High-Level Principles for Digital Financial Inclusion* (2016), Global Partnership for Financial Inclusion.
- Gamble K.J., Boyle P.A., Yu L., Bennett D.A.** (2012), *Aging, Financial Literacy, and Fraud*, Rush University Medical Center.
- Garcia L.** (2018), *Inter-Generational and Inter-Generational Transfers: International Evidence*, „MPRA Paper”, No. 83986.
- Gardiner L.** (2016), *Stagnation Generation. The Case for Renewing the Intergenerational Contract*, Intergenerational Commission.
- Giannakas F., Kambourakis G., Papasalouros A., Gritzalis S.** (2018), *A Critical Review of 13 Years of Mobile Game-Based Learning*, „Educational Technology Research and Development”, April, Vol. 66, Issue 2.
- Global Financial Stability* (2018), International Monetary Fund, Washington.
- Gloukoviezoff G.** (2011), *Understanding and Combating Financial Exclusion and Over-indebtedness in Ireland: What Could Ireland Learn from Belgium, France and the United Kingdom?*, „Studies in Public Policy Trinity College”, No. 26.
- Glover A., Heathcote J., Krueger D., Rios-Rull J.V.** (2017), *Intergenerational Redistribution in the Great Recession*, „National Bureau of Economic Research”, No. 16924.
- Górski J.** (2016), *Alfabetyzacja ekonomiczna, czyli znaczenie świadomości ekonomicznej*, „Bezpieczny Bank”, Vol. 64, nr 3.

- Gortsos C.** (2016), *Financial Inclusion: An Overview of Its Various Dimensions and The Initiative To Enhance Its Current Level*, „European Center of Economic and Financial Law Working Paper”, No. 15.
- Goryszewski Ł.** (2014), *Style konsumpcji Polskiej klasy wyższej*, Nomos, Kraków.
- Grant A., Kalev P., Subrahmanyami A., Westerholm P.J.** (2014), *Stressors and Financial Market Trading: The Case of Marital Separation*, University of Sydney Business School.
- Gratton L., Scott A.** (2017), *100-letnie życie. Codzienność i praca w erze długowieczności*, Kurhaus Publishing, Warszawa.
- Gregor B., Stawiszyński M.** (2002), *e-Commerce*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Łódź.
- Grindaker M.H.** (2017), *House Prices and Household Consumption*, „Norges Bank Staff Memo”, No. 11.
- Halliday T., Mazumder B., Wong A.** (2018), *Intergenerational Health Mobility in the US*, „Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper”, No. 2.
- Han B., Hirshleifer D., Walden J.** (2018), *Social Transmission Bias and Investor Behavior*, „NBER Working Paper”, No. 24281.
- Hank K., Brandt M.** (2013), *Health, Families, and Work in Later Life: A Review of Current Research and Perspectives*, „Max-Planck Institute for Social Law and Social Policy”, No. 268.
- Hansen P.G.** (2016), *The Definition of Nudge and Libertarian Paternalism: Does the Hand Fit the Glove?*, „European Journal of Risk Regulation”, Vol. 7., No. 1.
- Heimer R.Z., Ove K., Myrseth R., Schoenle R.S.** (2016), *YOLO: Mortality Beliefs and Household Finance Puzzles*, „Centre for Responsible Banking and Finance Working Paper”, No. 8.
- Helliwell J.F., Akinin L.B., Shiplett H., Huang H., Wang S.** (2017), *Social Capital and Prosocial Behaviour as Sources of Well-Being*, „NBER Working Paper”, No. 23761.
- Hernando I., Pablos I., Santabarbara D., Valles J.** (2018), *Private Saving New Cross-Country Evidence Based on Bayesian Techniques*, „Documentos de Trabajo”, No.1802.
- Hills J.** (2004), *Inequality and the State*, Oxford UP, Oxford.
- Hirsch D., Valdez-Martinez L.** (2017), *The Living Wage*, Agenda publishing, Newcastle.
- Hobbs J.** (2017), *Nudging Charitable Giving: The Ethics of Nudge in International Poverty Reduction*, „Ethics & Global Politics”, Vol. 10, No. 1.
- Horneff V., Maurer R., Mitchell O.S.** (2018), *How Persistent Low Expected Returns Alter Optimal Life Cycle Saving, Investment, and Retirement Behavior*, „NBER Working Paper”, No. 24311.
- Household Debt and Financial Stability* (2017), International Monetary Fund.

- Huang Y., Perales F., Western M.** (2016), *On Whose Account? A Longitudinal Study of Financial Arrangements within Heterosexual Couples*, „Life Course Centre Working Paper”, No. 30.
- Hung A.A., Knapp D.** (2018), *Impact of Divorce on Retirement Security*, „RAND Working Paper”, No. 1201.
- Hutchison E.D.** (2005), *The Life Course Perspective: A Promising Approach for Bridging the Micro and Macro Worlds for Social Financial Workers, Families in Society*, „The Journal of Contemporary Social Services”, Vol. 86, No. 1.
- Hutchison E.D.** (2007), *Dimensions of Human Behavior: The Changing Life Course*, Sage Publications, Los Angeles–London–New Delhi–Singapore–Washington.
- Ibragimova D.** (2014), *Consumer Expectations of Russian Population (1996–2009): How are Cohort, Generation and Age Related?*, „Economic Sociology”, Vol. 15, No. 3.
- Idzik M.** (2018), *Spółeczne uwarunkowania opinii o bankach*, SGGW w Warszawie, Warszawa.
- Informacja o sytuacji osób starszych w Polsce za rok 2016* (2017), Sejm RP, Druk nr 2043, Warszawa.
- Islam A.K.** (2013), *Investigating E-Learning System Usage Outcomes in the University Context*, „Computers & Education”, Vol. 69, No. 1.
- Ito Y., Takizuka Y., Fujiwara S.** (2017), *Portfolio Selection by Households: An Empirical Analysis Using Dynamic Panel Data Models*, „Bank of Japan Working Paper”, No. 17.
- Iwan S.** (2004), *Informatyzacja procesu dydaktycznego — poszukiwanie rozwiązań optymalnych* [w:] J. Kisielnicki, J.S. Nowak, J.K. Grabara (red.), *Informatyka we współczesnym zarządzaniu*, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa.
- Iwanicz-Drozdowska M.** (2010), *Edukacja finansowa*, „infos”, Biuro Analiz Sejmowych nr 15 (5 sierpnia).
- Jajuga K.** (2008), *Inwestycje w osobistym planowaniu finansowym* [w:] K. Jajuga, T. Jajuga (red.), *Inwestycje*, Naukowe PWN, Warszawa.
- Jak ubezpieczenia zmieniają Polskę i Polaków* (2017), Polska Izba Ubezpieczeniowa, Warszawa.
- Jakość życia. Konsumpcja* (2018), red. A. Dabrowska, M. Janoś-Kresło, R. Kasprzak, B. Mróz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Jamka B.** (2017), *Razem — ku zmianie paradygmatu gospodarowania*, SEDNO Wydawnictwo Akademickie, Warszawa.
- Jappens M., Van Bavel J.** (2012), *Regional Family Norms and Child Care by Grandparents in Europe*, „Demographic Research”, Vol. 27, No. 4.
- Jones J.B., De Nardi M., French E., McGee R., Kirschner J.** (2018), *The Lifetime Medical Spendings of Retirees*, „NBER Working Paper”, No. 24599.

- Jorda O., Knoll K., Kuvshinov D., Scularick M., Taylor A.M.** (2017), *The Rate of Return on Everything, 1870–2015*, „San Francisco Fed Working Paper”, No. 25.
- Jorda O., Schularick M., Taylor A.M., Ward F.** (2018), *Global Financial Cycles and Risk Premiums*, „Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper”, No. 5.
- Juselius M., Takats E.** (2018), *The enduring link between demography and inflation*, „BIS Working Papers”, No. 722.
- Juszczyk S.** (2000), *Człowiek w świecie elektronicznych mediów-szanse i zagrożenia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Kadoya Y., Khan M.S.R.** (2016a), *Can Financial Literacy Reduce Anxiety about Life in Old Age?*, „The Research Institute of Economy, Trade and Industry Discussion Paper”, No. 76.
- Kadoya Y., Khan M.S.R.** (2016b), *What determines financial literacy in Japan?*, „The Institute of Social and Economic Research Osaka University”, No. 982.
- Kahneman D.** (2012), *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Poznań.
- Kaiser T., Menkhoff L.** (2017), *Does Financial Education Impact Financial Literacy and Financial Behavior, and If so, When?*, „World Bank Policy Research Working Paper”, No. 8161.
- Karvalics L.** (2008), *Information Society — what is it exactly?* [in:] R. Pinter (ed.), *Information Society. From Theory to Political Practice*, Coursebook, Gondolat – Új Mandátum, Budapest.
- Katagiri M., Konishi H., Ueda K.** (2014), *Aging and Deflation from a Fiscal Perspective*, „Federal Reserve Bank of Dallas Globalization and Monetary Policy Institute Working Paper”, No. 218.
- Keating N., Kwan D., Hillcoat-Nalletamby S., Burholt V.** (2015), *Intergenerational Relationships: Experiences and Attitudes in the New Millennium. Future of an Ageing Population*, Centre for Innovative Ageing, Swansea University.
- Khan S.H., Markauskaite L.** (2017), *Approaches to ICT-enhanced Technical and Vocational Education: A Phenomenographic Perspective*, „Higher Education”, Vol. 73. Issue 5.
- Khlaif Z.N.** (2018), *Factors Influencing Teachers’ Attitudes Toward Mobile Technology Integration in K-12*, „Technology, Knowledge and Learning”, Vol. 23, Issue 1.
- King A., Huseynli G., MacGibbon N.** (2018), *Wellbeing Frameworks for the Treasury*, „New Zealand Treasury Discussion Paper”, No. 1.
- Kingston A., Jagger C.** (2018), *Review of Methodologies of Cohort Studies of Older People*, „Age and Ageing”, Vol. 47.
- Kisielnicki J.** (2008), *MIS, systemy informatyczne zarządzania*, Placet, Warszawa.
- Knuepfer S., Sarvimaeki R.M.** (2017), *Savvy Parent, Savvy Child? Intergenerational Correlations in Returns to Financial Wealth*, „Bank of Finland Research Discussion Papers”, No. 25.

- Kohlscheen E., Mehrotra A., Mihaljek D.** (2018), *Residential Investment and Economic Activity: Evidence from the Past Five Decades*, „BIS Working Paper”, No. 726.
- Komp K., Tilburg T.** (2010), *Ageing societies and the welfare state: where the inter-generational contract is not breached*, „International Journal of Ageing and Later Life”, Vol. 5, No. 1.
- Kopczewski M.** (2006), *Internetowy system dostępu do materiałów edukacyjnych. Informatyka w globalnym świecie*, PJWSTK, Warszawa.
- Korenik D.** (2006), *Bank i jego usługi w dobie „rewolucji finansowej”* [w:] tegoż (red.), *Innowacyjne usługi banku*, PWN, Warszawa.
- Kowalik S.** (2015), *Uśpione społeczeństwo. Szkice z psychologii globalizacji*, SEDNO Wydawnictwo Akademickie, Warszawa.
- Kuenemund H.** (2006), *Changing Welfare States and the “Sandwich Generation”: Increasing Buren for the Next Generation?*, „International Journal of Ageing and Later Life”, Vol. 2, No. 1.
- Kumar B.A., Mohite P.** (2017), *Usability of Mobile Learning Applications: A Systematic Literature Review*, „Journal of Computers in Education”.
- Kurek S.** (2011), *Population Changes in Poland: A Second Demographic Transition View*, „Procedia Social and Behavioral Sciences”, No. 19.
- Lachmann R.** (2013), *Toward a Sociology of Wealth: definitions and historical comparisons*, „Sociologia, Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto”, Vol. XXVI.
- Larsson J.E., Hallsten K., Kilstroem M.** (2018), *Indebtedness in Various Age Groups in Sweden*, Sverriges Riksbank.
- Laurent E.** (2018), *Measuring Tomorrow. Accounting for Well-Being, Resilience, and Sustainability in the Twenty-First Century*, Princeton UP, Princeton, New Jersey.
- Lee D., Tracy J.** (2018), *Long-Term Outcomes of FHA First-Time Homebuyers*, „Federal Reserve Bank of New York Staff Reports”, No. 839.
- Lehtoranta A.** (2014), *Childhood Experience of Father's Job Loss and Stock Market Participation*, „Bank of Finland Research Discussion Paper”, No. 30.
- Lersch P.N.** (2014), *Homeownership and Saving in a Life Course Perspective*, Tilburg University, Tilburg.
- Lesthaeghe R., Neider L., Surkyn J.** (2006), *Household Formation and the “Second Demographic Transition” in Europe and the US: Insights from Middle Range Models*, Brussels.
- Lewicka-Strzańska A.** (2016), *Moralność finansowa Polaków. Raport z badań*, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, Gdańsk–Warszawa.
- Lewis A.** (2004), *Personal Financial Planning: Origins, Developments and a Plan for Future Direction*, „The American Economist”, Vol. 48, No. 2.
- Loayza N., Ouazad A., Ranciere R.** (2018), *Financial Development, Growth, and Crisis: Is there a trade –off?*, „NBER Working Paper”, No. 24474.

- Lusardi A.** (2016), *Household Financial Fragility: Evidence and Implications*, Global Financial Literacy Excellence Center.
- Lusardi A., Oggero N., Yakoboski P.J.** (2017), *The TIAA Institute-GFLEC Personal Finance Index: A New Measure of Financial Literacy*, Global Financial Literacy Excellence Center, New York.
- Maison D.** (2013), *Polak w świecie finansów*, Naukowe PWN, Warszawa.
- Malara Z.** (2006), *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce*, Naukowe PWN, Warszawa.
- Mallia M.J.** (2015), *The Provision of Financial Education in Malta*, „Symposia Melitensia”, No. 10.
- Markowski K.** (2000), *Uwarunkowania decyzji inwestycyjnych gospodarstw domowych*, „Uniwersytet Szczeciński, Materiały — Konferencje”, nr 53.
- Marody M.** (2014), *Jednostka po nowoczesności. Perspektywa socjologiczna*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Martinez J.L.** (2006), *Access to Financial Services in Zambia*, „World Bank Policy Research Working Paper”, No. 4061.
- McDonough P., Calderone S.** (2010), *An Exploration into the Role of Social Trust As a Mediating Influence in Low-Income Latino/a College Financing Decisions*, University of California Center for Enrollment Research, Policy, and Practice, Rossier School of Education University of Southern California, Los Angeles.
- Mcintyre E., Wiener K., Saliba A.J.** (2015), *Compulsive Internet Use and Relations Between Social Connectedness, and Introversion*, „Computers in Human Behavior”, Vol. 48.
- Meir A., Mugerman Y., Sade O.** (2016), *Financial Literacy and Retirement Planning: Evidence from Israel*, „Israel Economic Review”, Vol. 14, No. 1.
- Menon R.** (2018), *Economic Dynamism Amidst Demographic Change*, „BIS Central Banker's Speeches”.
- Michael R.T.** (2016), *The Five Life Decisions. How Economic Principles and 18 Million Millennials Can Guid Your Thinking*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Michoń P.** (2012), *Transfery międzypokoleniowe w rodzinie*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny”, Rok LXXIV, zeszyt 3.
- Mishkin F.S.** (2002), *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, Naukowe PWN, Warszawa.
- Modena F., Rondinelli C.** (2011), *Leaving home and housing prices. The experience of Italian youth emancipation*, „Working Papers Banca D'Italia”, No. 818.
- Morduch J., Schneider R.** (2017), *The Financial Diaries. How American Families Cope in a World of Uncertainty*, Princeton UP, Princeton, New Jersey.
- Morson G.S., Schapiro M.** (2017), *Cents and Sensibility. What Economics Can Learn from the Humanities*, Princeton UP, Princeton, New Jersey.

- Mukand S., Rodrik D.** (2018), *The Political Economy of Ideas: On Ideas Versus Interests in Policy Making*, „NBER Working Paper”, No. 24467.
- Multi-Generational Views on Family Financial Obligations* (2012), Mature Market Institute MetLife.
- Musiał M.** (2014), *Zachowania oszczędnościowe Polaków na tle wybranych krajów Unii Europejskiej*, „Marketing i Rynek” nr 8.
- Musiał M.** (2017), *Evaluation of Household Finance Management Effectiveness in the Biggest Polish Cities*, „Folia Oeconomica”, Vol 327, nr 1.
- National Strategies for Financial Education* (2016), OECD/INFE Policy Handbook, Paris.
- National Strategy for Financial Education for India* (2015), National Center for Financial Education, New Deli.
- Nielsen R.W.** (2016), *Demographic Transition Theory and Its Link to the Historical Economic growth*, „Journal of Economic and Political Economy”, Vol. 3., No. 1.
- Niimi Y., Horioka C.Y.** (2016), *The Impact of Intergenerational Transfers on Household health inequality in Japan and the United States*, „NBER Working Paper”, No. 22687.
- Nowak J.** (2005), *Spółeczeństwo informacyjne — geneza i definicje* [w:] G. Bliźniuk, J.S. Nowak (red.), *Spółeczeństwo informacyjne*, Polskie Towarzystwo Informatyczne, Katowice.
- Odwrócona hipoteka jako nowa usługa na rynku finansowym* (2017), red. E. Rutkowska-Tomaszewska, C.H.Beck, Warszawa.
- Olafsson A., Pagel M.** (2017), *The Ostrich in US: Selective Attention to Financial Accounts, Income, Spending, and Liquidity*, „NBER Working Paper”, No. 23945.
- Olafsson A., Pagel M.** (2018), *The Retirement-Consumption Puzzle: New Evidence from Personal Finances*, „NBER Working Paper”, No. 24405.
- Olcoń-Kubicka M.** (2016), *Właściwe posługiwanie się pieniędzmi w bliskich relacjach*, „Studia Socjologiczne” nr 1(220).
- Oręziak L.** (2018), *PPK — ciąg dalszy prywatyzacji emerytur w Polsce*, „Przegląd”, Vol. 951, Nr 13.
- Osiński J.** (2017), *Państwo w warunkach globalnego kryzysu ekonomicznego. Przyczynek do teorii państwa*, Wydawnictwo SGH, Warszawa.
- Oświadczenie w sprawie reprezentowania praw przyszłych pokoleń i międzypokoleniowej sprawiedliwości w unijnym procesie decyzyjnym i kształtowaniu polityki* (2016), Parlament Europejski, PE579.008v01-00.
- Pacud R.** (2015), *Sprawiedliwość w prawie emerytalnym. Kwestia międzypokoleniowa oraz ekonomiczna*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska”, Vol. LLXII, zeszyt 2, Sectio G.
- Parise G., Leone F., Sommovilla C.** (2018), *Family First? Nepotism and Corporate Investment*, „BIS Working Paper”, No. 693.

- Pedro L.F., Barbosa C.M., Santos C.M.** (2018), *A Critical Review of Mobile Learning Integration in Formal Educational Contexts*, „International Journal of Educational Technology in Higher Education”, December.
- Perek-Białas J.** (2017), *Zaufanie obywateli do system emerytalnego a skłonność do oszczędzania na starość*, „Ubezpieczenia Społeczne”, No. 2.
- Piachaud D., Macnicol J., Lewis J.** (2009), *A Think Piece on Intergenerational Equity*, London School of Economics, Department of Social Policy, Manchester.
- Pinter R.** (2008), *Towards Getting to Know Information Society* [w:] tegoż, *Information Society. From Theory to Political Practice*, NET-IS, Gondolat – Új Mandátum, Budapest.
- Planuj finanse* (2016), NBP.
- Popova P.** (2017), *How to Explain Financial Disagreements in Families: A Review of Economic, Psychological and Sociological Theories*, „Journal of Economic Sociology”, Vol. 18, No. 2.
- Poterba J.M., Venti S.F., Wise D.A.** (2017), *Longitudinal Determinants of End-Of-Life Wealth Inequality*, „NBER Working Paper”, No. 23839.
- Pracownicze Plany Kapitałowe — szansa czy miraż?* (2017), Raport, Instytut Emerytalny, Warszawa.
- Prast H., Teppa F.** (2017), *The Power of Percentage: Quantitative Framing of Pension Income*, „DNB Working Paper”, No. 578.
- Prognoza ludności na lata 2014–2050* (2014), GUS, Warszawa.
- Pruitt S., Turner N.** (2018), *The Nature of Household Labor Income Risk*, „Fed Finance and Economic Discussion” Series 34.
- Raaij W.F.** (2016), *Understanding Consumer Financial Behavior. Money Management in an Age of Financial Illiteracy*, Palgrave Macmillan US, New York.
- Rabah A.** (2010), *Asymmetric Demographic Shocks and Institutions: The Impact on International Capital Flows and Welfare*, „MPRA Paper”, No. 27683.
- Rahman F., Tomlinson D.** (2018), *Cross Countries. International Comparisons of Intergenerational Trends*, „Intergenerational Commission Report”, Resolution Foundation, February.
- Renteria E., Scandurra R., Souto G., Patxot C.** (2016), *Intergenerational money and time transfers by gender in Spain: Who are the actual dependents?*, „Demographic Research”, Vol. 34, No. 1.
- Republic of Zambia National Financial Inclusion Strategy 2017–2022* (2017), Bank of Zambia.
- Rethinking Maternal and Child: The Life Course Model as an Organizing Framework* (2010), U.S. HHS.
- Rosero-Zambrano C.A., Avila A., Osorio L.A., Aguirre S.** (2018), *Impact of Adding Internet Technology on Student Performance and Perception of Autonomy in Fundamentals of Electronics Course*, „Journal of Science Education and Technology”, Vol. 27, Issue 2.

- Równość i efektywność jako wymiary współczesności* (2017), red. J. Osinski, A. Chmielewska, I. Dobrowolska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Rudnicki L.** (2016), *Zachowania finansowe konsumentów*, Wydawnictwo MWSE, Tarnów.
- Rydell I.** (2005), *Equity, Justice, Interdependence: Intergenerational Transfers and the Ageing Population*, Arbetsrapport 2005:5, Institute for Futures Studies.
- Rytelewska G., Kłopocka A.** (2009), *Wpływ czynników społeczno-demograficznych na strukturę oszczędności gospodarstw domowych w Polsce* [w:] M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Polski rynek finansowy wobec zmian społeczno-demograficznych*, IBNGR, Gdańsk.
- Sarrab M., Al-Shihi H., Al-Khanjari Z., Bourdoucen H.** (2018), *Proposing New Mobile Learning (M-Learning) Adoption Model for Higher Education Providers* [w:] *Interactive Mobile Communication Technologies and Learning — Proceedings of the 11th IMCL Conference*, Advances in Intelligent Systems and Computing, Vol. 725, Springer-Verlag, Thessaloniki, Greece.
- Schie R.** (2017), *Planning for retirement. Save more or retire later?*, „Netspar Academic”, Series 09.
- Schmid W.** (2017), *Wilhelm Schmid, niemiecki filozof: Jestem stary. I dobrze*, rozm. przepr. M. Kicińska „Gazeta Wyborcza”, 29–30 lipca.
- Schurer S.** (2015), *Lifecycle Patterns in the Socioeconomic Gradient of Risk Preferences*, „Life Course Centre Working Paper”, No. 16.
- Seters V., Ossevoort M., Tramper J., Goedhart M.** (2012), *The Influence of Student Characteristics on the Use of Adaptative e-learning Material*, „Computers & Education”, Vol. 58, Issue 3.
- Shlaes A.** (2018), *Zdumiewające karty amerykańskiej historii pozostają w ukryciu*, Zeszyty mBank — „CASE” nr 151.
- Simon P.** (2002), *Demography and Finance-Finance and Growth*, Institute for Future Studies.
- Singh U.** (2014), *Financial Literacy and Financial Stability are Two Aspects of Efficient Economy*, „Journal of Finance, Accounting and Management”, Vol. 5, No. 2.
- Skibińska-Fabrowska I.** (2017), *Financial Education an Ageing Population*, „Journal of Insurance, Financial Markets and Consumer Protection”, No. 26.
- Smyczek S., Grybś-Kabocik M., Matysiewicz J., Tetla A.** (2017), *Patologie w zachowaniach konsumentów na rynku*, Placet, Warszawa.
- Sodini P., Nieuwenburg S., Vestman R., Lilienfeld-Poal U.** (2016), *Identifying the Benefits from Home Ownership: A Swedish Experiment*, „NBER Working Paper”, No. 22882.
- Solarz J.K.** (2012a), *Nanofinanse. Codziennosc zmienia świat*, C.H.Beck, Warszawa.
- Solarz J.K.** (2012b), *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, Studia i Monografie SAN 52.

- Solarz M.** (2018), *Wiktyimizacja klientów bankowych w Polsce-przyczyny i wybrane sposoby ograniczania*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych” nr 27.
- Stańczyk J.** (2017), *Formułowanie kategorii pojęciowej bezpieczeństwa*, FNCE, Poznań.
- Standardized Financial Literacy Evaluation Framework* (2013), The Financial Consumer Agency of Canada.
- Starzenie się społeczeństwa i polityka fiskalna i migracyjna* (2017), red. A. Fihel, M. Okólski, Wydawnictwa UW, Warszawa.
- Stasiuk K., Maison D.** (2014), *Psychologia konsumenta*, PWN, Warszawa.
- Stefano D.E.** (2017), *Leaving Your Mamma: Why So Late in Italy?*, „Working Paper Banca d'Italia”, No. 1144.
- Stolper O.A., Walter A.** (2017), *Financial Literacy, Financial Advice, and Financial Behavior*, „Journal of Business Economy”, Vol. 87, No. 1.
- Storchi S., Johnson S.** (2016), *Financial Capability for Wellbeing: An alternative perspective from the Capability Approach*, „Bath Papers in International Development and Well-being”, No. 44.
- Strecker S., Kundisch D., Lehner F.** (2018), *Higher Education and the Opportunities and Challenges of Educational Technology*, „Business & Information System Engineering”, Vol. 60, Issue 2.
- Sudo N., Takizuka Y.** (2018), *Population Aging the Real Interest Rate in the Last and Next 50 Years*, „Bank of Japan Working Paper”, No. 18-E-1.
- Sunstein C.R.** (2017), *Nudges that fail*, „Behavioural Public Policy”, Vol 1. No. 1.
- Sunstein C.R., Reisch L.A.** (2017), *Behavioral Economics and Public Opinion*, „Leibniz Information Centre for Economics”.
- Survey Data on Household Finance and Consumption. Research summary and policy use* (2009), „European Central Bank Occasional Paper”, No. 100.
- Survey of Consumer Finance* (2016), Washington Center for Equitable Growth.
- Swacha-Lech M.** (2017), *The Main Challenges Facing the Retail Banking Industry in the Era of Digitalisation*, „Journal of Insurance, Financial Markets and Consumer Protection”, No. 26.
- Świecka B.** (2011), *Finanse gospodarstw domowych i finanse osobiste — nowe wyzwania teorii*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” nr 174.
- Switek M.** (2013), *Explaining Well-Being Over the Life Cycle: A Look at Life Transitions during Young Adulthood*, „IZA Discussion Paper”, No. 7877.
- Szarfenberg R.** (2017), *Aktywna polityka społeczna w czworokącie dobrobytu* [w:] P. Poławski, D. Zalewski (red.), *Problemy społeczne. Między socjologią demaskatorską a polityką społeczną*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Szatur-Jaworska B.** (2002), *Światowe Zgromadzenie w sprawie starzenia się*, „Gerontologia Polska” nr 10.

- Szewczyk A.** (2007), *Spółeczeństwo informacyjne: problemy rozwoju*, Difin, Warszawa.
- Sztompka P.** (2009), *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Tatnall A.** (2014), *ICT, Education and Older People in Australia: A Socio-Technicasl Analysis*, „Education and Information Technologies”, Vol. 19, Issue 3.
- Thaler R.H., Sunstein C.R.** (2017), *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*, Zysk i S-ka, Poznań.
- Thomson P.** (2018), *A Silver Lining for the UK Economy? The Intergenerational Case for Supporting Longer Working Lives*, Intergenerational Commission.
- Tirole J.** (2017), *Economics for The Common Good*, Princeton UP, Princeton, New Jersey.
- Toporowski J.** (2017), *Kredyt i kryzys. Od Marksa do Minsky'ego*, Książka i Prasa, Warszawa.
- de la Torre A., Gozzi J.C., Schmukler S.L.** (2017), *Innovative Experiences in Access to Finance. Market-Friendly Role for the Visible Hand?*, „Latin American Development Forum”, World Bank Group.
- Trites S., Gibney C., Levesque B.** (2013), *Mobile Payments and Consumer Protection in Canada*, FCAC, Canada.
- Tuesta D.** (2017), *Financial Education, Financial Inclusion and National Strategies. MIFI and National Strategies*, BBVA Research, Edufin Summit, 15–16 June, México.
- Tyrała P.** (2004), *Zarządzanie kryzysowe. Ryzyko-bezpieczeństwo-obronność*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Unold J.** (2011), *Teoretyczno-metodologiczne podstawy przetwarzania informacji w cyberprzestrzeni*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Veenhoven R.** (2006), *The Four Qualities of Life. Ordering Concepts and Measures of the Good Life* [w:] M. McGillivray, M. Clark (eds.), *Understanding Human Well-beings*, United Nations UP, Tokyo–New York–Paris.
- Verd J.M., Lopez M.** (2011), *The Rewards of a Qualitative Approach to Life-Course Research*, „Forum: Qualitative Social Research”, Vol. 12, No. 3.
- Wagner J., Walstad W.B.** (2015), *The Effects of Financial Education on Short-term Financial Behaviors*, „Journal of Consumer Affairs”.
- Waliszewski K.** (2007), *Działalność instytucji doradztwa finansowego na tle rozwoju rynku kredytów hipotecznych w Polsce*, „Zeszyty Studiów Doktoranckich / Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu”, 31.
- Waliszewski K.** (2010), *Pośrednictwo kredytowe w Polsce*, CeDeWu.PL Platinum, Warszawa.
- Waliszewski K.** (2017), *Od pośrednictwa kredytowego do doradztwa w planowaniu finansów osobistych — ewolucja modelu niebankowego pośrednictwa finansowego w Polsce*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H. Oeconomia”, 51 (4).
- Wątroba W.** (2017), *Transgresje międzypokoleniowe późnego kapitalizmu*, Wydawnictwa Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

- Whitman G.** (2006), *Against the New Paternalism. Internalities and the Economics of Self-Control*, „Policy Analysis”, No. 563.
- Widmaier W.W.** (2016), *Economic Ideas in Political Time. The Rise and Fall of Economic Orders from the Progressive Era to the Global Financial Crisis*, Cambridge UP, Griffith University, Queensland.
- Wiedza ekonomiczna konsumentów a racjonalność ich zachowań* (2017), red. E. Kieźel, A. Burgiel, C.H.Beck, Warszawa.
- Wiedza i postawy wobec ubezpieczeń społecznych. Raport z badań* (2016), Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Wiktorowicz J., Warwas I., Kuba M., Staszewska E., Woszczyk P., Stankiewicz A., Kliombka-Jarzyna J.** (2016), *Pokolenia. Co się zmienia? Kompendium zarządzania multigeneracyjnego*, Walters Kluwer, Kraków.
- Williamson J.B., Rhodes A.** (2011), *A Critical Assessment of Generational Accounting and its Contribution to the Generational Equity Debate*, „International Journal of Ageing and Later Life”, Vol. 6, No. 1.
- Willis L.E.** (2011), *The Financial Education Fallacy*, „The American Economics Review”, Vol. 101, No. 3.
- Wilming M.** (2017), *The Effect of Financial Literacy on the Adequacy of Post-Retirement Income*, University of Groningen.
- Wolff E.N.** (2017), *Household Wealth in The United States, 1962 to 2016: Has Middle Class Wealth Recovered*, „NBER Working Paper”, No. 24085.
- Wrycza S.** (2010), *Informatyka ekonomiczna. Podręcznik akademicki*, PWE, Warszawa.
- Wyzwania starzejącego się społeczeństwa. Polska dziś i jutro* (2018), red. M. Okólski, Wydawnictwa UW, Warszawa.
- Youssim I.** (2015), *Social Determinants of Economic Behavior of Older Adults in Europe*, Universita Del Studi Di Padova.
- Zabai A.** (2017), *Household Debt: Recent Development and Challenges*, „BIS Review”, No. 4.
- Ząbkowicz A.** (2018), *Złoty interes emerytalny*, „Przegląd” 14–20.05.
- Zachłód-Jelec M.** (2008), *Koncepcja bogactwa gospodarstw domowych. Szacunki dla Polski*, „Gospodarka Narodowa” Nr 9.
- Zagorujko T.A.** (2017), *Beznacliczyne sredstwa w semiejnom budżecie: meniajutsja li praktiki uprawnienija finansami?*, „Ekonomiczeskaja socjologia”, T. 18, No. 5.
- Zalega T.** (2016), *Zachowania konsumenckie osób starszych w Polsce*, „Handel Wewnętrzny”, 2(361).
- Zaleśkiewicz T., Gąsiorowska A., Stasiuk K., Maksymiuk R., Bar-Tal Y.** (2015), *Efekty aktywnej rekomendacji czy efekt konfirmacyjny? Mechanizm zniekształceń poznawczych w ocenie autorytetu epistemicznego na przykładzie ekspertów z dziedziny finansów*, „Psychologia Ekonomiczna”, Nr 8.

- Zasobność gospodarstw domowych w Polsce* (2017), Raport z badania 2016 r., NBP, Departament Analiz Ekonomicznych i Departament Stabilności Finansowej, Warszawa.
- Zelizer V.A.** (2005), *The Purchase of Intimacy*, Princeton UP, New York.
- Zelizer V.A.** (2006a), *Circuits in Economic Life*, „European Economic Sociology Newsletter”, No. 8 (1).
- Zelizer V.A.** (2006b), *Keynote Address: Money, Power, and Sex*, „Yale Journal of Law and Feminism”, Vol. 18, Issue 1, Article 14.
- Zięba-Szklarska M., Waliszewski K.** (2016), *Dokąd zmierza doradztwo finansowe w Europie z perspektywy najnowszych i planowanych regulacji?*, referat wygłoszony podczas Kongresu Regulacji Rynków Finansowych FinReg.
- Zwijnenburg J.** (2017), *Measuring Material Well-Being Within the Systems of National Accounts*, IARIW.

Źródła internetowe

- Bertocchi G., Brunetti M., Torricelli C.** (2010), *Are Married Women Less Risk-Averse? If So, Why?*, VOX, CEPR Policy Portal, [online], <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4743>, dostęp: 20.03.2018.
- BGŻOptima** (2017), *Polak oszczędny 2017. Dlaczego przechodzimy obojętnie obok zysków?*, [online], https://www.bgzoptima.pl/__data/assets/pdf_file/0021/6474/Raport_Polak_Oszczedny_2017.pdf, dostęp: 30.01.2018.
- Buch C.M.** (2017), *Financial Literacy and Financial Inclusion: Priorities of the G20 German Presidency*, 4th OECD/GFLEC Global Policy Research Symposium to Advance Financial Literacy: „Addressing the needs of youth”, [online], https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Press/Reden/2017/2017_05_24_buch.pdf?__blob=publicationFile, dostęp: 25.03.2018.
- Buch C.M.** (2018), *Financial Literacy and Financial Stability*, Speech prepared for the 5th OECD-GFLEC Global Policy Research Symposium to Advance Financial Literacy Paris, [online], https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Press/Reden/2018/2018_05_18_buch.pdf?__blob=publicationFile, dostęp: 25.03.2018.
- CBOS** (2017), *Komunikat z badań 49/2017. Korzystanie z Internetu*, Warszawa, [online], https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2017/K_049_17.PDF, dostęp: 17.03.2018.
- Czupa K.** (2017), *Oszczędności — pięta achillesowa Polaków*, „Analizy Online”, analizy.pl, [online], <https://www.analizy.pl/fundusze/wiadomosci/21599/oszczednosci-%E2%80%93-pieta-achillesowa-polakow.html>, dostęp: 29.01.2018.
- Czupa K.** (2018a), *Zyskowe fundusze omijamy szerokim łukiem*, „Analizy Online”, analizy.pl, [online], <https://www.analizy.pl/fundusze/wiadomosci/23339/zyskowe-fundusze-omijamy-szerokim-lukiem.html>, dostęp: 29.01.2018.

- Czupa K.** (2018b), *Rekordowy zysk TFI*, „Analizy Online”, analizy.pl, [online], <https://www.analizy.pl/fundusze/wiadomosci/23472/rekordowy-zysk-tfi.html>, dostęp: 27.02.2018.
- D’Arcy C., Gardiner L.** (2017), *The Generation of Wealth. Asset Accumulation Across and Within Cohorts*, Intergenerational Commission, [online], <https://www.resolution-foundation.org/app/uploads/2017/06/Wealth.pdf>, dostęp: 21.03.2018.
- Deutsche Bank Polska** (2017), *Raport Deutsche Bank. Portret zamożnego Polaka — Klienta Premium*, [online], <https://www.deutschebank.pl/biuro-prasowe/kategoria-komunikaty-prasowe/raport-deutsche-bank-portret-zamoznego-polaka-klienta-premium.html>, dostęp: 28.02.2018.
- Digital Single Market** (2018), *The Digital Economy and Society Index (DESI)*, European Commission, [online], ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi, dostęp: 23.03.2018.
- Dojrzałość finansowa Polaków w 2017* (2017), Raport Nationale-Nederlanden, Warszawa, [online], <https://www.nn.pl/documents/10181/832397/raport-dojrzalosc-finansowa/74632670-edc0-4c46-a3a7-6a78bff8b197>, dostęp: 15.03.2018.
- Dziadkowiak M.** (2017), *Gwałtowny wzrost liczby aktywnych rachunków na rynku akcji*, Bankier.pl, [online], <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Gwaltowny-wzrost-liczby-aktywnych-rachunkow-na-rynku-akcji-7502052.html>, dostęp: 25.01.2018
- Eurostat** (2018), *Households — availability of computers*, [online], <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>, dostęp: 25.03.2018.
- Financial Literacy Map. Standard Learning Goals for Different Age Groups* (2015), „Nippon Ginko”, Committee for the Promotion of Financial Education, [online], https://www.shiruporuto.jp/e/consumer/pdf/financial_literacy_map.pdf, dostęp: 21.03.2018.
- Financial Lives Survey 2017* (2017), Financial Conduct Authority, [online], <https://www.fca.org.uk/publication/research/financial-lives-survey-2017.pdf>, dostęp: 18.03.2018.
- Fink G.** (2004), *Understanding Bequest Motives — An Empirical Analysis of Intergenerational Transfers*, Work in Progress, [online], https://www.dnb.nl/en/binaries/Conf2004GF_tcm47-145696.pdf, dostęp: 25.03.2018.
- GUS (2009), *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2008 roku*, Informacje bieżące — wyniki wstępne, Warszawa, [online], http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/pgwf_dzial_przed_posr_kred_w_2008r.pdf, dostęp: 11.01.2018.
- GUS (2017), *Spółeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2013-2017*, Warszawa–Szczecin, [online], https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5497/1/11/1/spoleczenstwo_informacyjne_w_polsce._wyniki_badan_statystycznych_z_lat_2013-2017.pdf, dostęp: 15.03.2018.
- GUS (2018), *Dochody, wydatki i warunki życia ludności*, [online], <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/>, dostęp: 27.02.2018.

- Implementing Financial Coaching: Implications for Practitioners* (2016), Practitioner Brief, Consumer Financial Protection Bureau, [online], https://files.consumerfinance.gov/f/documents/102016_cfpb_Implementing_Financial_Coaching_Implications_for_Practitioners.pdf, dostęp: 20.03.2018.
- Kapitalizacja bitcoina jest już większa niż Pepsi, Boeinga czy gospodarki Rumunii* (2017), „Business Insider Polska”, [online], <https://businessinsider.com.pl/finanse/kryptowaluty/bitcoin-kapitalizacja-wieksza-od-pepsi-boeinga-i-pkb-rumunii/rz2qfz7>, dostęp: 28.02.2018.
- Majchrzyk Ł.** (2017), *Mobile, digital i social media na świecie w 2017 roku*, mobiRANK.pl, [online], <https://mobirank.pl/2017/01/24/mobile-digital-social-media-na-swiecie-2017/>, dostęp: 24.03.2018.
- Martins N., Villanueva E.** (2006), *Does Limited Access to Mortgage Debt Explain Why Young Adults Live with Their Parents*, „Working Papers Banco de Espana” No. 0628, [online], <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSe-riadas/DocumentosTrabajo/06/Fic/dt0628e.pdf>, dostęp: 20.03.2018.
- Mazur R., Szewczyk J., Smolarkiewicz M.** (2012), *Dydaktyczne gry decyzyjne w środowisku „rzeczywistości wzbogaconej” na przykładzie systemu ARES. Metodologia badań, „Badania i rozwój”*, [online], http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.baztech-article-BGPK-3544-3353/c/httpwww_bg_utp_edu_plarbtbp1-220122012mazurszewczyk-smolarkiewicz20dydaktyczne20gry20decyzyjne-aresmetodologia20badanvk202.pdf, dostęp: 25.03.2018.
- Mudrazija S.** (2013), *Intergenerational Transfers over the Adult Life Cycle in Three European Welfare State Regimes*, Dissertation, The University of Texas at Austin, [online], <https://repositories.lib.utexas.edu/bitstream/handle/2152/20949/MUDRAZIJA-DISSERTATION-2013.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, dostęp: 20.03.2018.
- Muir K., Hamilton M., Noone J.H., Marjolin A., Salignac F., Saunders F.** (2017), *Exploring Financial Wellbeing in the Australian Context*, University of New South Wales Sydney, for Financial Literacy Australia, [online], http://www.csi.edu.au/media/Exploring_Financial_Wellbeing_in_the_Australian_Context_Final_Report.pdf, dostęp: 20.03.2018.
- NBP — Portal Edukacji Ekonomicznej, Gry, [online], <https://www.nbpportal.pl/rozrywka/gry>, dostęp: 23.03.2018.
- NBP (2017), *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych*, [online], <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/domowe/domowe.html>, dostęp: 15.01.2018.
- NBP (2018), *Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce*, Cykliczne materiały analityczne NBP. Rynek nieruchomości — Informacja kwartalna, [online], http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html, dostęp: 29.01.2018.

- Nowoczesne i bezpieczne finanse seniora — V edycja* (2016), NBP — Portal Edukacji Ekonomicznej, Projekty zakończone, [online], <https://www.nbportal.pl/edukacja-w-nbp/projekty-zakonczone/2016/nowoczesne-i-bezpieczne-finance-seniora-v-edycja>, dostęp: 23.03.2018.
- OECD (2016), *Skills for a Digital World*, „Policy Brief on the Future of Work” December, [online], <https://www.oecd.org/els/emp/Skills-for-a-Digital-World.pdf>, dostęp: 25.03.2018.
- OECD (2017a), *G20 core competence framework on financial literacy for adults*, Hamburg, [online], <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/G20-OECD-INFE-report-adult-financial-literacy-in-G20-countries.pdf>, dostęp: 20.03.2018.
- OECD (2017b), *OECD/INFE Policy Framework for Investor Education*, Paris, [online], <http://www.oecd.org/finance/financial-education/OECD-INFE-policy-framework-investor-edu.pdf>, dostęp: 16.03.2018.
- OECD (2018), *OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion*, May, Paris, [online], <https://www.oecd.org/finance/financial-education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>, dostęp: 15.03.2018.
- Opolski K., Potocki T.** (2018), *Edukacja finansowa czy libertariański paternalizm?*, „Forsal. Pl”, 6 lutego, [online], <http://forsal.pl/artykuly/1102560,edukacja-finansowa-czy-libertarianski-paternalizm.html>, dostęp: 20.03.2018.
- Płatkowski T.** (2012), *Wstęp do Teorii Gier*, Skrypt, Uniwersytet Warszawski, [online], <http://mst.mimuw.edu.pl/lecture.php?lecture=wtg&part=Ch1>; dostęp: 8.04.2014.
- Polska — Stopa procentowa* (2018), Trading Economics — National Bank of Poland, [online], <https://pl.tradingeconomics.com/poland/interest-rate>, dostęp: 22.01.2018.
- Polskie społeczeństwo coraz bardziej się bogaci, ale nadal oszczędza zachowawczo* (2017), Bankier.pl, [online], <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Polskie-spoleczenstwo-coraz-bardziej-sie-bogaci-ale-nadal-oszczedza-zachowawczo-7525142.html>, dostęp: 28.02.2018.
- Postawy Polaków wobec finansów* (2017), badanie Fundacji Kronenberga przy Citi Hadlowy i Fundacji Think!, październik, [online], http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/postawy_polakow_wobec_finansow_-_raport_fundacji_kronenberga_fundacji_think.pdf, dostęp: 15.03.2018.
- Postawy Polaków wobec form płatności* (2017), Badanie instytutu ARC Rynek i Opinia na zlecenie eService sp. z o.o., [online], <https://fintek.pl/wp-content/uploads/2017/10/Postawy-Polak%C3%B3w-wobec-form-p%C5%82atno%C5%9Bci-raport-eService.pdf>, dostęp: 23.03.2018.
- Prajsnar P.** (2017), *Smartfonizacja świata. Jesteśmy coraz bardziej zżyci z telefonami dotykowymi*, „Forbes” 19 października, [online], <https://www.forbes.pl/opinie/smartfony-staja-sie-coraz-bardziej-niezbedne/8y9yj22>, dostęp: 25.03.2018.

- Rudke M.** (2017), *Gry pomogą w edukacji finansowej*, „Parkiet.com” [online], <http://www.parkiet.com/Finanse/310189919-Gry-pomoga-w-edukacji-finansowej.html>; dostęp: 22.03.2018.
- Samcik M.** (2018), *Pięć porad o tym jak rozsądnie wydawać i odkładać pieniądze*, „Gazeta Wyborcza”, Wyborcza.pl, [online], <http://wyborcza.biz/pieniadzeekstra/7,134263,23201848,zyczenia-na-do-widzenia.html?disableRedirects=true>, dostęp: 30.03.2018.
- SII** (2017), *Ogólnopolskie Badanie Inwestorów (OBI) z okresu 2008–2017*, Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych, [online], <http://www.sii.org.pl/11751/edukacja-i-analizy/badania-i-rankingi/ogolnopolskie-badanie-inwestorow-obi-2017.html#ak11751>, dostęp: 25.01.2018.
- Sklonność Polaków do dodatkowego oszczędzania na emeryturę — mit czy rzeczywistość?* (2016), TNS Polska dla Nationale-Nederlanden, [online], <http://www.tnsglobal.pl/coslychac/files/2016/03/Sklonnosc-do-oszczedzania-na-emeryture-2016-03-04.pdf>, dostęp: 20.03.2018.
- Słownik Języka Polskiego*, PWN, hasło: *interaktywny*, [online], <https://sjp.pwn.pl/sjp/2561758>, dostęp: 25.03.2018.
- Spółeczeństwo informacyjne w liczbach 2014* (2014), Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, Warszawa, [online], https://mac.gov.pl/files/spoleczenstwo_informacyjne_w_liczbach_2014_srodek_lekki.pdf, dostęp: 1.08.2015.
- Stańczak J., Stelmach K., Urbanowicz M.** (2016), *Małżeństwa oraz dietność w Polsce*, GUS, Warszawa, [online], https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5468/23/1/1/malzenstwa_i_dzietnosc_w_polsce.pdf, dostęp: 20.03.2018.
- Stankiewicz-Billewicz A.** (2018), *BIK portretuje kredytobiorców 65 plus*, „Biuro Informacji Kredytowej”, [online], <https://media.bik.pl/informacje-prasowe/380915/bik-portretuje-kredytobiorcow-65-plus>, dostęp: 20.03.2018.
- Strategia informatyzacji i rozwoju społeczeństwa informacyjnego na lata 2007–2013*; http://wrotapomorza.pl/res/BIP/Gniewino/strategia/strategia_informatyzacji_gniewino.pdf; 4.08.2015
- Tallinn Digital Summit. Digital Skills in Europe* (2017), European Commission, [online], https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/digital-skills-fact-sheet-tallinn_en.pdf, dostęp: 25.03.2018.
- W co inwestują Polacy? „Klasa średnia to pierwsza grupa, która ma szacunek do pieniądza”* (2015), Forsal.pl, [online], <http://forsal.pl/artykuly/869617,w-co-inwestuja-polacy-klasa-srednia-to-pierwsza-grupa-ktora-ma-szacunek-do-pieniadza.html>, dostęp: 29.01.2017.

- Waligórska M.** (2018), *Zmiany demograficzne w świetle wyników prognozy ludności Polski do 2050 r.* [w:] *Wpływ zmian demograficznych na stan finansów publicznych*, Seminarium SGH, Warszawa, 14 maja, [online], <http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KES/struktura/KS/konferencje/Documents/Zmiany%20demograficzne%20w%20C5%9Bwielu%20wyniku%C3%B3w%20prognozy%20ludno%C5%9Bci%20Polski%20do%202050%20r.pdf>, dostęp: 25.03.2018.
- Wirtualnedia.pl** (2017), *62 procent Polaków korzysta ze smartfonów, 53 procent globalnych wydatków na reklamę w segmencie mobile*, Raporty 17.10.2017, [online], <http://www.wirtualnedia.pl/arttykul/ile-polakow-korzysta-ze-smartfonow#>, dostęp: 22.03.2018.
- Zambia financial diaries* (2017), *Financial Sector Deepening Zambia*, Zambia, [online] http://www.fsdzambia.org/wp-content/uploads/2017/01/FSDZ-Financial-Diaries-Report_Interactive.pdf, dostęp: 24.03.2018.
- ZBP (2016), *Wybrane aspekty oszczędzania w polskim społeczeństwie*, [online], https://zbp.pl/public/repozytorium/wydarzenia/images/wrzesien_2016/oszczedzanie/oszczedzanie_-_wyniki_badania.pdf, dostęp: 28.02.2018.
- Zespół Analiz Online (2017), *Struktura oszczędności gospodarstw domowych (czerwiec 2017)*, „Analizy Online”, analizy.pl, [online], <https://www.analizy.pl/fundusze/wiadomosci/22743/struktura-oszczednosci-gospodarstw-domowych-%28czerwiec-2017%29.html>, dostęp: 15.01.2018.

Spis tabel

Tabela 1. Zakres całościowej edukacji finansowego	16
Tabela 2. Dwa systemy finansów	17
Tabela 3. Zakres czasowy holistycznej edukacji finansowej	18
Tabela 4. Stan prac nad narodowymi strategiami edukacji finansowych na świecie w 2015 r.	25
Tabela 5. Typologia sytuacji demograficznej poszczególnych krajów	26
Tabela 6. Prognoza starzenia się populacji Polski według definicji krajowych i międzynarodowych	27
Tabela 7. Syntetyczna charakterystyka wybranych krajów na różnych stadiach transformacji demograficznej	29
Tabela 8. Demograficzna charakterystyka osób a ich zachowania inwestycyjne w Japonii w 2016 r. w procentach	30
Tabela 9. Cechy społeczno-demograficzne a kompetencje finansowe w Japonii w 2016 r.	31
Tabela 10. Treści programowe edukacji finansowej dzieci i młodzieży w Japonii	31
Tabela 11. Popyt na dodatkowe kształcenie zawodowe a poziom kompetencji finansowych w Japonii	33
Tabela 12. Podstawowe cechy transformacji demograficznej w Polsce (2016–2070)	33
Tabela 13. Całościowy model edukacji finansowej w Polsce	36
Tabela 14. Produkty finansowe i kanały ich dystrybucji w Zambii	52
Tabela 15. Wiek i elementy oceny biografii wybranych pokoleń Polek i Szwajczerek	60
Tabela 16. Tożsamość pokoleniowa	61
Tabela 17. Transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe w perspektywie biografii finansowej	66
Tabela 18. Logika instytucjonalna biografii finansowych	68
Tabela 19. Równość wewnątrz- i międzypokoleniowa w perspektywie biografii finansowej	72
Tabela 20. Sposoby komunikowania się międzypokoleniowego	73

Tabela 21. Stopa oszczędzania na cele emerytalne aktywnych zawodowo pokoleń G-7	73
Tabela 22. Stan rachunku pokoleniowego mężczyzn w Stanach Zjednoczonych w 1991 r. (w tys. USD)	75
Tabela 23. Wypłaty i wpłaty środków publicznych w procencie PKB na głowę mieszkańca Wielkiej Brytanii, gdy miał 15–19 lat	75
Tabela 24. Modele poprawy równości wewnątrz- i międzypokoleniowej oraz charakterystyczne dla nich typy przepływów finansowych	77
Tabela 25. Więzy rodzinne wśród osób zatrudnionych na stanowiskach kierowniczych w amerykańskich korporacjach	77
Tabela 26. Ramy teoretyczne analizy finansów wielopokoleniowych	79
Tabela 27. Stopień przyzwolenia w Polsce na wymienione praktyki codzienności w latach 2016 i 2017 (w %)	79
Tabela 28. Anomia rynku finansowego postrzegana przez konsumentów w Polsce	80
Tabela 29. Porównanie charakterystyki dorosłego obywatela Wielkiej Brytanii z seniorami (w %)	83
Tabela 30. Wielopokoleniowe poczucie odpowiedzialności za finansowanie zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych w Stanach Zjednoczonych (w %)	84
Tabela 31. Typy transferów międzypokoleniowych w rodzinie	85
Tabela 32. Otrzymane i udzielone transfery pieniędzy osób w wieku 50+ w krajach OECD w 2012 r. (w %)	86
Tabela 33. Otrzymane i udzielone transfery czasu osób w wieku 50+ w krajach OECD w 2012 r. (w %)	87
Tabela 34. Gry edukacyjne dostępne na stronie NBP	105
Tabela 35. Osoby regularnie korzystające z komputera w Polsce	109
Tabela 36. Korzystanie z Internetu w Polsce według grup wiekowych	111
Tabela 37. Składowe Indeksu Gospodarki Cyfrowej i Społeczeństwa Cyfrowego	114
Tabela 38. Korzystanie z funkcjonalności internetowych wg państw w 2016 r. (% populacji)	115
Tabela 39. Ryzyko finansowe codzienności w perspektywie pełnego cyklu życia	125
Tabela 40. Porównanie charakterystyki społeczno-ekonomicznej osób planujących i nieplanujących daty swojego przejścia na emeryturę (w %; N= 2024)	127
Tabela 41. Struktura aktywów rzeczowych według wieku głowy gospodarstwa domowego (w %)	131
Tabela 42. Struktura aktywów rzeczowych według typu gospodarstwa domowego	131
Tabela 43. Porównanie zasobów majątkowych gospodarstw domowych osób w wieku 65 lat pozostających nieprzerwanie w związkach małżeńskich i kiedykolwiek rozwiedzionych (w tys. USD z 2014 r.)	136

Tabela 44. Mediana łącznych dochodów z pracy w pełnym cyklu życia osób w wieku 65 lat (w USD; z 2012 r.)	138
Tabela 45. Typologia jakości życia	139
Tabela 46. Popyt na wiedzę ekonomiczną	141
Tabela 47. Budowa kompetencji finansowych dzieci i młodzieży	142
Tabela 48. Typologia relacji finansowych	143
Tabela 49. Wybór typu rachunku bankowego przez małżeństwa w Australii w latach 2002–2014 (w %; N= 15 572, wybory 7094 osób)	145
Tabela 50. Budowa kompetencji finansowych gospodarstwa domowego w okresie aktywności zawodowej	145
Tabela 51. Struktura wiekowa własności nieruchomości mieszkalnej w Stanach Zjednoczonych w latach 1983–2016 (w %)	147
Tabela 52. Gospodarstwa domowe według własności mieszkania i wieku głowy gospodarstwa domowego w Polsce (w 2011 r.)	148
Tabela 53. Udział typu właścicieli w posiadaniu aktywów rzeczowych w Polsce w 2016 r. (w %)	149
Tabela 54. Budowa kompetencji finansowych emerytów i seniorów	149
Tabela 55. Porównanie stopnia zadowolenia z życia w wybranych jego epizodach we Francji i w Stanach Zjednoczonych w 2010 r. (w %; N = 12 tys. gospodarstw domowych)	151
Tabela 56. Cztery składowe szczęcia	153
Tabela 57. Porównanie zawodów pośrednika i doradcy finansowego	158
Tabela 58. Rola doradcy finansowego w poszczególnych fazach procesu planowania finansowego	161
Tabela 59. Neoliberalne sugestie i skojarzenia dotyczące państw i rynku	173
Tabela 60. Praktyka korelowania cyklu życia produktu finansowego z cyklem życia obywateli Wielkiej Brytanii	175
Tabela 61. Klasyfikacja bilansów gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych	178
Tabela 62. Zmiany struktury bilansów gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych w latach 1999–2003 (w %)	178
Tabela 63. Dochód i majątek Amerykanów w wybranych grupach wiekowych w 2007 r. (w tys. USD)	179
Tabela 64. Ujęcie intermediacyjne i doradcze obsługi finansowej gospodarstw domowych	179
Tabela 65. Wskaźniki obciążenia długiem według grup gospodarstw domowych w 2016 r. w Polsce	180
Tabela 66. Segmentacja interesariuszy całościowej edukacji finansowej	181

Tabela 67. Aktywność w bankowości elektronicznej seniorów w Wielkiej Brytanii (w %)	186
Tabela 68. Finansowe zachowania gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych w 2016 r.	188
Tabela 69. Mediana wskaźników zamożności 5% najbogatszych gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych po opodatkowaniu w okresie od 1989 do 2016 r. (w USD)	188
Tabela 70. Majątek netto i aktywa gospodarstw domowych w Polsce w kwantylach (dane za 2016 r., w tys. zł)	189
Tabela 71. Bilans 10% najbogatszych gospodarstw domowych w Polsce według danych na koniec 2016 r. (w tys. zł)	190
Tabela 72. Typy konsumentów usług finansowych	192
Tabela 73. Definicje pośrednika kredytowego wg różnych autorów	194
Tabela 74. Preferencje inwestycyjne wśród inwestorów indywidualnych w latach 2008–2017	197
Tabela 75. Wskaźniki dobrej jakości życia na pierwszym i drugim poziomie transformacji demograficznej	210
Tabela 76. Edukacja finansowa jako pomost między racjonalnością i nieracjonalnością zarządzania ryzykiem finansowym codzienności	212
Tabela 77. Ramy poznawcze całościowej edukacji finansowej	212
Tabela 78. Typy zawodów związanych z edukacją finansową	213
Tabela 79. Zmiany kontekstu sytuacyjnego edukacji finansowej	214
Tabela 80. Interesariusze całościowej edukacji finansowej	216

Spis rysunków i wykresów

Rysunek 1. Kontekst edukacji finansowej	11
Rysunek 2. Całościowa perspektywa edukacji finansowej	13
Rysunek 3. Elementy kształtujące dobrostan	15
Rysunek 4. Trójkąt demograficznej niemocy	28
Wykres 1. Podział respondentów ze względu na typ własności zajmowanego lokalu mieszkalnego	44
Wykres 2. Podział oszczędzających respondentów ze względu na płeć oraz wysokość średniego dochodu z emerytury	44
Wykres 3. Podział respondentów ze względu na płeć, średni osiągnięty dochód oraz typ własności	45
Wykres 4. Podział respondentów ze względu na płeć, średni osiągnięty dochód oraz typ własności (1001–2000 zł)	45
Rysunek 5. Zarządzanie procesem e-learningu	96
Rysunek 6. Widok ekranów gry edukacyjnej <i>Od bułki do spółki</i>	106
Wykres 5. Wskaźnik dostępu do Internetu gospodarstw domowych w Europie w 2017 r. (w %)	110
Wykres 6. Penetracja użytkowników mobilnych wg kraju (styczeń 2017)	112
Wykres 7. Odsetek osób posiadających niski poziom umiejętności cyfrowych w wybranych krajach OECD	113
Wykres 8. Odsetek społeczeństwa (w wieku 16–74 lata) posiadający podstawowe umiejętności cyfrowe	114
Rysunek 7. Funkcje i zakres narodowej strategii edukacji finansowej dla Polski	118
Rysunek 8. Modele edukacji finansowej	119
Rysunek 9. Zachowania finansowe, na które pragną wpłynąć edukatorzy	120
Rysunek 10. Wyobrażenia edukatorów o kliencie usług finansowych	121
Rysunek 11. Alternatywne rozumienie treści kategorii pojęciowej bezpieczeństwa	141
Rysunek 12. Pole wyborów społecznych w zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności	154

Wykres 9. Liczba doradców finansowych CFP oraz liczba krajów, w których są doradcy CFP	159
Rysunek 13. Obszary planowania finansów osobistych	160
Rysunek 14. Mapa poznawcza dobrobytu w XXI wieku	171
Rysunek 15. Drogi do dobrobytu	172
Rysunek 17. Uproszczony bilans gospodarstwa domowego	177
Rysunek 18. Następstwa braku kompetencji i edukacji finansowej	182
Wykres 10. Liczba i odsetek aktywnych rachunków maklerskich — akcje	198
Wykres 11. Liczba i odsetek internetowych rachunków maklerskich	199
Wykres 12. Liczba rachunków maklerskich ogółem prowadzonych przez członków giełdy i w KDPW	200
Wykres 13. Struktura i wartość oszczędności gospodarstw domowych według grup aktywów (mld zł) w okresie czerwiec 2005 – czerwiec 2017	202
Wykres 14. Zmiana stopy procentowej w Polsce w okresie 2004–2017	203
Rysunek 19. Triada edukacji finansowej	211

Indeks pojęć

B

- bezpieczeństwo finansowe 141
- bilans gospodarstwa domowego 177–179
- biografia finansowa 63–65
 - logika instytucjonalna biografii finansowych 68
- bogactwo 132

C

- chrematistics 209
- cykl życia człowieka 82, 123
- cykl życia rodziny 69
- czynniki tworzące dobrostan 70

D

- demograficzna zapaść 28
- digitalizacja obrotu gospodarczego 185
- dobre praktyki w zakresie edukacji finansowej 34
- dobrobyt 171, 172
- dobrostan finansowy 140, 151
 - emocjonalna skala dobrostanu 153
- dochód permanentny 132
- doradca finansowy 155–158
 - rola doradcy finansowego 161, 164
 - zadania zawodowe 157

doradztwo finansowe 195
 doradztwo inwestycyjne 195
 doradztwo kredytowe 195
 doradztwo ubezpieczeniowe 195

E

edukacja finansowa 116, 118, 119, 180, 183
 edukacja finansowa najzamożniejszych 191
 koncepcja całościowej edukacji finansowej 123, 171, 180, 187
e-learning 95, 99
 etapy e-learningu 97, 98
 wady e-learningu 100
 zalety e-learningu 98, 99
 zarządzanie procesem e-learningu 96
emerytalna edukacja finansowa 127

F

finanse gospodarstwa domowego 156
finanse osobiste 156
finanse prywatne 155
finanse rodzinne 135
finansowanie konsumpcji i inwestycji 160

G

generacja 62
godność finansowa 117–119
gospodarstwo domowe 193, 209
gra dwuosobowa o sumie zerowej 103
gry decyzyjne 103
gry finansowe 104, 106
 gry edukacyjne NBP 105
gry symulacyjne 103

H

homo digitalis 122
homo oeconomicus 122

I

impuls (nudges) 122, 184

interaktywność 93

interaktywny 93

inwestycje 160

J

jakość życia 132, 140

typologia jakości życia 139

K

kapitał społeczny 140

kohorta 59

kohorta statystyczna 62

kompetencje cyfrowe 113

kompetencje finansowe 51

kompetencje informacyjne 113

kompetencje informatyczne 113

koncepcja konsumenta usług finansowych 123

kultura zaufania 69

L

luka finansowa starości 129

M

mieszane uczenie się 94

m-learning 100, 101

wady m-learningu 102

zalety m-learningu 101

model edukacji finansowej w Polsce 36

modele rodziny 143

N

nieubankowiony 182, 184

O

oeconomia 209

opór finansowy 140

oszczędności 67

oszczędności profilaktyczne 67

oszczędzanie celowe 155

P

pamiętniki finansowe 49

parweniusze 192

patrycjusze 192

plan finansowy 162, 163

planowanie dochodów i wydatków 160

planowanie emerytalne 160

planowanie finansowe 49

dominująca koncepcja planowania 187

obszary planowania finansowego 159, 160

planowanie finansów osobistych 156, 161

planowanie podatkowe 160

planowanie sukcesji majątkowej 160

pokolenie 59, 62, 65

pośrednictwo finansowe 193, 196

pośrednik finansowy 158

pośrednik kredytowy 194

potencjał finansowy 140

pozerzy 192

poziomy interakcji 93

pracowniczy plan kapitałowy 136

proletariusze 192

przynależność pokoleniowa 61

R

ramowy program edukacji finansowej dla młodzieży 23

ramowy program edukacji finansowej dorosłych 24

rynek finansowy 144

ryzyko długowieczności 139
ryzyko finansowe codzienności 132, 134
ryzyko utraty pracy 134
ryzyko zniekształceń poznawczych 132

S

skala kruchości sytuacji finansowej 125
smartfonizacja 112
społeczeństwo informacyjne 92
 dostępność usług społeczeństwa informacyjnego 107
 miary poziomu rozwoju społeczeństwa informacyjnego 108
 powszechność usług społeczeństwa informacyjnego 107
strategie edukacji finansowej 94
 strategie edukacji finansowej z wykorzystaniem nowych technologii 94
szok emerytalny 126
sztafeta pokoleń 62

T

technologia informacyjno-komunikacyjna (ICT) 91
 czynniki determinujące sukces nowych technologii 107
 dostępność nowych technologii 108
trajektorie rozwoju zawodowego 65
trajektorie sytuacji rodzinnej 65
transfery międzypokoleniowe 66, 69
 transformacja międzypokoleniowa 67
transfery wewnątrzpokoleniowe 66
transformacja 65
trójkąt demograficznej niemocy 28, 29
typy beneficjentów edukacji finansowej 121

U

uczenie oparte na grach 103
 klasyfikacja gier 104
u-learning 102
usługi oferowane użytkownikom Internetu 94

W

wartość netto 132
wiedza finansowa 140
wydarzenia losowe 65
wykluczonych 183
wykluczony (Unbanked) 182

Z

zarządzanie finansami osobistymi 156
zarządzanie różnicami międzypokoleniowymi 82
 zarządzanie różnorodnością pokoleniową gospodarstw domowych 85
 zarządzanie różnorodnością pokoleniową zespołów pracowniczych 82
zarządzanie ryzykiem 160, 185, 209
 bariery 186
zarządzanie wiekiem 82
zasada sprawiedliwości międzypokoleniowej 155
zasoby ekonomiczne 140

ISBN 978-83-64971-46-4



SPOŁECZNA AKADEMIA NAUK
ŁÓDŹ

www.san.edu.pl