

Tomasz POTOCKI*
Krzysztof OPOLSKI**

METODY PODNOSZENIA ŚWIADOMOŚCI FINANSOWEJ WŚRÓD OSÓB ZAGROŻONYCH WYKLUCZENIEM SPOŁECZNYM¹

(Streszczenie)

Niski poziom świadomości finansowej, szczególnie w kontekście ostatniego kryzysu finansowego, stał się w ostatnich latach przedmiotem ożywionej debaty międzynarodowej, przedmiotem wydawanych rekomendacji i zaleceń Komisji Europejskiej, OECD i Banku Światowego. Szczególnego znaczenia nabiera wśród osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, dla których odpowiedni poziom świadomości finansowej może oznaczać podnoszenie jakości i poziomu życia. Problem niskiej świadomości finansowej jest tym istotniejszy, im mniejsza jest skuteczność stosowanych obecnie mechanizmów edukacji finansowej. Dlatego coraz częściej stosuje się podejście systemowe do instytucjonalnych mechanizmów podnoszenia świadomości finansowej. Celem artykułu jest przedstawienie modelu podnoszenia świadomości finansowej wraz z jej kluczowymi komponentami, tzn. socjalizacją ekonomiczną, edukacją finansową oraz narzędziami finansowymi. Artykuł ten ma charakter metodyczny i przeglądowy. Zastosowano w nim analizę krytyczną opublikowanych źródeł.

Słowa kluczowe: świadomość finansowa; reguły decyzyjne (heurystyki); edukacja finansowa; socjalizacja ekonomiczna; finanse osobiste; decyzje finansowe; zachowanie finansowe; hierarchia potrzeb finansowych

* Dr, Katedra Polityki Gospodarczej, Wydział Ekonomii, Uniwersytet Rzeszowski, e-mail: tptocki@gmail.com

** Prof. zw. dr hab., Katedra Finansów, Bankowości i Rachunkowości, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski, e-mail: kopolski@wne.uw.edu.pl

¹ Artykuł opublikowany w ramach projektu „Popularyzacja najnowszej wiedzy ekonomicznej wśród ludzi młodych” realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

1. Wstęp

Problem niskiej świadomości finansowej² po ostatnim kryzysie finansowym stał się tematem ożywionej debaty wśród badaczy i praktyków wielu różnych dziedzin naukowych, począwszy od nauk ekonomicznych poprzez socjologię, psychologię, etykę biznesu, filozofię czy nauki polityczne. Przyczyną rosnącego zainteresowania badawczego świadomością finansową jest to, że obok dochodów, warunków i jakości życia stanowi ona kluczowy komponent decydujący o kondycji ekonomicznej gospodarstw domowych³. Dodatkowo wysoka świadomość finansowa klientów sektora bankowego może stanowić fundament stabilności finansowej całego systemu finansowego⁴. Tym samym finansowo świadomy klient banków, maksymalizując skuteczność tzw. monitoringu prywatnego⁵, przyczynia się do bardziej przejrzystego, etycznego i odpowiedzialnego systemu finansowego.

Problem niskiej świadomości finansowej to często także problem wykluczenia społecznego i finansowego, sytuacji prowadzących w wielu przypadkach do ubóstwa. Skutki braku lub niskiej świadomości finansowej są odczuwalne zarówno na poziomie gospodarstwa domowego, jak i całego systemu finansowego⁶, mogą

² Termin „świadomości finansowej” podawany jest za: **S. Flejterski**, *Świadomość ekonomiczna i społeczna jako determinanta kondycji ekonomicznej gospodarstw domowych na tle badań (wtórnych i pierwotnych)*, w: **B. Świecka** (red.), *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008, s. 100–103 oraz **M. Iwanicz-Drozdowska** (red.), *Edukacja i świadomości finansowa*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2011, s. 13–17. Autorzy zdają sobie sprawę ze złożoności pojęcia świadomości finansowej, ale ze względu na cel artykułu tematyka ta zostanie pominięta w rozważaniach, a mówiąc o świadomości finansowej autorzy będą mieli na myśli trzy główne komponenty ją tworzące: wiedzę finansową – rozumienie terminów, zagadnień, narzędzi i mechanizmów finansowych; umiejętności finansowe – praktyczne zastosowanie nabytej wiedzy finansowej w podejmowanych decyzjach finansowych; postawy finansowe – chęć, motywacja i gotowość do wykorzystania posiadanych zasobów wiedzy i umiejętności do osiągnięcia odpowiedzialnej postawy finansowej.

³ **B. Świecka**, *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008, s. 41.

⁴ **M. Iwanicz-Drozdowska** (red.), *Edukacja i świadomości finansowa*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2011, s. 31.

⁵ Termin za: **M. Marcinkowska**, *Corporate Governance w bankach. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.

⁶ **A. Lusardi, O.S. Mitchell**, *Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing*, Pension Research Council Working Paper 2006/1, The Wharton School, www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/FinancialLiteracy.pdf; stan na 1.12.2014 r.; **A. Lusardi, P. Tufano**, *Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness*, NBER Working Paper 2009/14808, MA: Cambridge, www.nber.org/papers/14808; stan na 1.12.2014 r.; **M. Van Rooij, A. Lusardi**,

prowadzić do pogłębiających się nierówności dochodowych⁷, a także potęgować ubóstwo⁸. Jak wskazują B. Douglas Bernheim i John Karl Schulz, którzy jako jedni z pierwszych zaczęli badać poziom świadomości finansowej:

byłoby zaskoczeniem, jeśli przeciętny decydent, w izolacji [od właściwych uwarunkowań instytucjonalnych – przyp. aut.], bez doświadczenia i z niewielką albo żadną edukacją ekonomiczną, zachowywał się racjonalnie, maksymalizując użyteczność⁹.

Zatem wymaganie od decydentów o niskich dochodach, często tych zagrożonych wykluczeniem społecznym, aby sami skutecznie podnosili poziom swojej świadomości finansowej jest, w opinii autorów, wymaganiem z góry skazanym na porażkę.

Z powyższych uwag wynika, że bez celowego, strukturalnego, systematycznego i całościowego podejścia do podnoszenia świadomości finansowej, angażującego szereg interesariuszy, indywidualne działania na rzecz podnoszenia świadomości finansowej pozbawione będą głównego kontekstu ekonomiczno-społecznego, a tym samym skazane będą na niepowodzenie. Szczególnie należy zwrócić uwagę na wątpliwą skuteczność działań edukacyjnych finansowanych ze środków unijnych, których znaczące sumy były wydatkowane szczególnie na obszarach zagrożonych marginalizacją społeczną. Waga zintegrowanego, zinstytucjonalizowanego, systemowego oddziaływania na wzrost świadomości finansowej, a także tworzenia adekwatnych metod pomiaru świadomości finansowej i wykluczenia finansowego jest również ważna ze względu na fakt, że współcześnie, w dobie konsumeryzmu i ekonomizmu, potrzeby finansowe osób cechujących się podatnością na wykluczenie finansowe i społeczne są coraz częściej zaspokajane przez nieodpowiedzialne kredytowanie się.

R. Alessie, *Financial literacy and stock market participation*, NBER Working Paper 2007/13565. MA: Cambridge, www.nber.org/papers/13565; stan na 1.12.2014 r.

⁷ **J. Ameriks, A. Caplin, J. Leahy**, *Wealth Accumulation and the Propensity to Plan*, Quarterly Journal of Economics 2004/118, s. 1007–1047; **A. Lusardi, P.C. Michaud, O.S. Mitchell**, *Optimal financial knowledge and wealth inequality*, NBER Working Paper 2012/18669, MA: Cambridge, <http://www.nber.org/papers/w18669.pdf>; stan na 1.12.2014 r.

⁸ **B. Świecka**, *Bankructwa gospodarstw domowych...*; **M. Iwanicz-Drozdowska** (red.), *Edukacja i świadomości finansowa...*; **B. Szopa, A. Szopa**, *Wykluczenie finansowe a wykluczenie społeczne*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Zeszyty Naukowe 2011/11, Kraków 2011; **I. Kuchciak, M. Świeszczak, K. Świeszczak, M. Marcinkowska**, *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji silver economy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.

⁹ **B.D. Bernheim, J.K. Scholz**, *Private saving and public policy*, Tax Policy and the Economy 1993/7, s. 87.

Podejście systemowe¹⁰, w opinii autorów niniejszego artykułu, oznacza łączenie trzech procesów wzajemnie się uzupełniających, tzn. socjalizacji ekonomicznej, edukacji finansowej oraz promowania odpowiednich narzędzi finansowych. Daje to możliwość osiągnięcia kryterium celowości, a zatem podniesienia świadomości finansowej przy uwzględnieniu kryterium efektywnościowego, czyli znaczącego zmniejszenia kosztów pomocy i ochrony prawnej ponoszonej przez Państwo.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie holistycznego podejścia systemowego do podnoszenia świadomości finansowej osób zagrożonych wykluczeniem społecznym, a dodatkowo – instytucjonalnego mechanizmu budowania odpowiedzialnych zachowań finansowych w oparciu o założenia racjonalności adaptacyjnej. Aby jednak lepiej przedstawić ten mechanizm, autorzy rozpoczynają od przedstawienia wyników badań poświęconych pomiarowi świadomości finansowej wśród osób o niskich dochodach, ze szczególnym uwzględnieniem obszarów wiejskich i peryferyjnych. Przegląd ten jest konieczny do wskazania głównych potrzeb finansowych, motywów, a w konsekwencji – zachowań finansowych dominujących wśród tej grupy społecznej. Determinują one bowiem z jednej strony wymagania dotyczące odpowiedniego poziomu świadomości finansowej, a z drugiej służą do wskazania właściwych działań edukacyjnych. Istotnym impulsem badawczym do podjęcia niniejszej tematyki jest, zgodnie z najlepszą wiedzą autorów, brak szerszej dyskusji w naukach ekonomicznych na ten temat w polskiej literaturze przedmiotu, szczególnie dyskusji łączącej zagadnienie świadomości finansowej z terenami wiejskimi i peryferyjnymi (najbardziej zagrożonymi marginalizacją). Artykuł wpisuje się w nurt badań poświęconych finansom osobistym, czyli tzw. nowej ekonomii rodziny (*a new home economics*)¹¹.

2. Potrzeby finansowe, motywy i zachowania finansowe wśród osób zagrożonych wykluczeniem społecznym

Obszary wiejskie, szczególnie peryferyjne, charakteryzują się ze względu na historyczne i instytucjonalnie uwarunkowania wyższą podatnością na niski poziom świadomości finansowej. Obszary te bowiem w dużo większym stopniu

¹⁰ Podejście systemowe służące podnoszeniu świadomości finansowej jest koncepcją proponowaną przez dr. Tomasz Potockiego. Jego szerokie, nieszczegółowe podejście zostało omówione w rozdz. 3 niniejszego artykułu. Dokładna konceptualizacja modelu jest obecnie przedmiotem prowadzonych badań własnych autora.

¹¹ S. Flejterski, *Metodologia finansów. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa 2007, por. z: E. Bogacka-Kisiel (red.), *Finanse osobiste*, PWN, Warszawa 2012; B. Świecka (red.), *Współczesne problemy finansów osobistych*, Cedewu, Warszawa 2014.

aniżeli aglomeracje miejskie charakteryzują się wysokim poziomem bezrobocia. Zamieszkiwane są przez osoby o niskim poziomie wykształcenia, niskim statusie społecznym oraz niskich dochodach. Powodów tego stanu rzeczy jest kilka. Na terenach tych nie występowała tzw. dochodowa premia aglomeracyjna, szczególnie w obliczu tzw. wielkiego szoku transformacyjnego (drastycznych spadków dochodów) w początkowych latach transformacji¹². Oprócz tego w regionach tych nakładały się na siebie trzy dodatkowe czynniki pogłębiające dystans do aglomeracji miejskich: czynniki finansowe (zbyt droga edukacja), społeczno-psychologiczne (samowykluczenie będące wynikiem braku motywacji do podnoszenia poziomu świadomości finansowej) oraz instytucjonalne (niska jakość najniższych szczebli kształcenia ustawicznego)¹³.

Jednak to nie instytucjonalne uwarunkowania niskiej świadomości finansowej wśród osób zamieszkujących obszary wiejskie i peryferyjne są największym zagrożeniem, ale coraz bardziej rosnąca i pogłębiająca się luka aspiracyjna, która ma duże znaczenie w procesie budowania świadomości finansowej¹⁴. Luka ta jest wynikiem postępującego naśladownictwa wolnorynkowych wzorców zachowań, tzn. „życia na kredyt”, braku akumulacji oszczędności i niechęci do myślenia perspektywicznego¹⁵. Próby szybkiego „wypełnienia” luki aspiracyjnej, głównie wyrażonej w zakupach dóbr konsumpcyjnych, mogą prowadzić do chaotycznych, nieplanowanych zakupów, głównie poprzez aktywność na rynku kredytów i pożyczek konsumpcyjnych.

Te procesy powodują, że zakres potrzeb finansowych, warunkujących motywę finansowe, a w konsekwencji zachowania finansowe, może różnić się od klasycznej piramidy potrzeb finansowych. Wspomniane „wypełnianie” luki aspiracyjnej może całkowicie eliminować potrzebę tworzenia oszczędności buforowych oraz planowania zakupów, szczególnie poprzez zaburzenia w motywach przezroczystościowym i celowości, charakterystycznych dla wymiaru drugiego i trzeciego hierarchii potrzeb finansowych (patrz wykres 1).

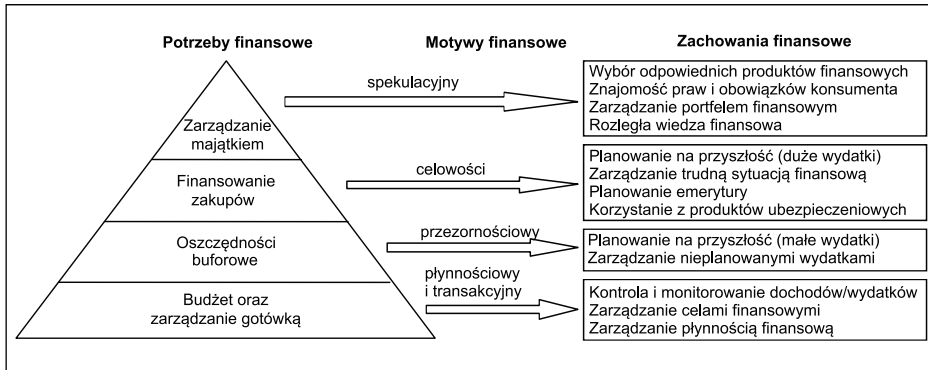
¹² C. Bywalec, *Konsumpcja a wzrost gospodarczy*, C.H. Beck, Warszawa, 2010, s. 262.

¹³ M. Kłodziński, *Wielofunkcyjność obszarów wiejskich jako niezbędny element rozwoju rolnictwa*, w: A. Kwieciński, H. Runowski, J. Wilkin (red.), *Problemy integracji rolnictwa polskiego z Unią Europejską*, Fundacja Rozwój SGW, Warszawa 2000, s. 172.

¹⁴ D. de Meza, B. Irlenbusch, D. Reyniers, *Financial Capability: A Behavioural Economics Perspective*, Consumer Research 2008/69, Financial Services Authority, London, <https://www.fca.org.uk/static/fca/documents/research/fsa-crpr69.pdf>; stan na 1.12.2014 r.; E. Hoelzl, A. Kapteyn, Editorial, *Journal of Economic Psychology* 2001/32, s. 543–545.

¹⁵ Szerzej w: C. Bywalec, *Konsumpcja a wzrost gospodarczy*, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 194 i nn; B. Szopa (red.), *Wokół zagadnień ubóstwa i bogactwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012, s. 8 i nn.

WYKRES 1: *Relacja pomiędzy potrzebami, motywami a zachowaniami finansowymi – ujęcie klasyczne*



Źródło: oprac. własne na podst.: **M. Rószkiewicz**, *Sklonność Polaków do oszczędzania w świetle finansów behawioralnych*, *Ekonomista* 2004/5, s. 675–695; **S. Owsiak**, *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa 2002; **J. Harasim** (red.), *Oszczędzanie i inwestowanie w teorii i praktyce*, PTE, Katowice 2012; **I. Kuchciak**, **M. Świeszczak**, **K. Świeszczak**, **M. Marcinkowska**, *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji silver economy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014; **B. Świecka** (red.), *Współczesne problemy finansów osobistych*, Cedewu, Warszawa 2014.

Wskazana luka aspiracyjna, jak również pozostałe czynniki demograficzne, ograniczają uniwersalność klasycznej piramidy. Zastosowanie wskazanej piramidy może również być niewystarczające ze względu na uwarunkowania ekonomiczne i społeczno-kulturowe. Wśród społeczno-kulturowych czynników deformujących jej kształt można np. wskazać różnice w ustrojach politycznych krajów. Zachowania finansowe wymagane na danym poziomie hierarchii potrzeb mogą być w Polsce inne aniżeli miało to miejsce np. w Szwecji i Holandii¹⁶, szczególnie gdy weźmie się pod uwagę upośledzenie krajów socjalistycznych pod kątem krzewienia odpowiedzialnych zachowań finansowych. System gospodarki centralnie planowanej nie wspierał bowiem społeczeństwa w oszczędzaniu. Wysoka inflacja i stały deficyt towarowy promował wręcz odwrotne postawy konsumenckie¹⁷. Ponadto system ten nie wymagał tworzenia komponentu kapitału ludzkiego odpowiadającego za skuteczne i odpowiedzialne decyzje finansowe, tj. świadomości finansowej.

¹⁶ Na podstawie badań w tych krajach powstała Piramida potrzeb finansowych, głównie w odniesieniu do oszczędzania.

¹⁷ **M. Goszczyńska**, *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010, s. 119.

Kolejny czynnik „deformujący kształt piramidy” to poziom dochodów badanych osób. Z analizy prowadzonej przez Jerry Buckland’a wynika, że w wymiarze zachowań finansowych wymaganych do efektywnego zarządzania budżetem oraz gotówką (motywy płynnościowy i transakcyjny) nie odnotowuje się znaczących różnic w zależności od poziomu dochodu¹⁸. Natomiast notuje się znaczące różnice dla wymiarów zachowań finansowych dotyczących motywów celowości (szczególnie finansowania dużych wydatków) oraz spekulacyjnych (szczególnie planowania emerytury, korzystania z produktów ubezpieczeniowych). Tym samym brak pewnych potrzeb (konsekwentnie – zachowań finansowych) może wynikać z „potrzeby chwili”. W takiej sytuacji brak środków finansowych oznacza, że decydent skupia się raczej na wiązaniu końca z końcem i monitorowaniu obecnej sytuacji finansowej (czyli działaniach krótkoterminowych)¹⁹.

Jeszcze inną grupą czynników deformujących może być poziom wykluczenia społecznego lub ubóstwa badanych grup. Elanie Kempson i inni dokonali pomiaru świadomości finansowej w dziesięciu krajach o niskim poziomie PKB *per capita* (według metodologii OECD). W ich opinii, stosując analizę czynnikową dla danych pochodzących z wywiadów kwestionariuszowych, nie było możliwe porównanie wyników dla analizowanych krajów pod kątem zapotrzebowania na świadomość finansową (a w konsekwencji dla potrzeb i zachowań finansowych)²⁰. Do podobnych wniosków doszli Robert Hozlmann i inni. Wskazują oni, że wyniki badań przeprowadzone w ośmiu krajach o niskim lub średnim poziomie PKB *per capita* pokazują dominującą rolę zachowań finansowych związanych głównie z: zarządzaniem budżetem i gotówką, a także planowaniem zakupów (ale głównie małych)²¹. Cytowane wyniki badań mogą stać się argumentem

¹⁸ **J. Buckland**, *Money Management on a Shoestring – A Critical Literature Review of Financial Literacy & Low-income People*, Research Paper Task Force on Financial Literacy 2011, <http://financialliteracyincanada.com>; stan na 1.12.2014 r.

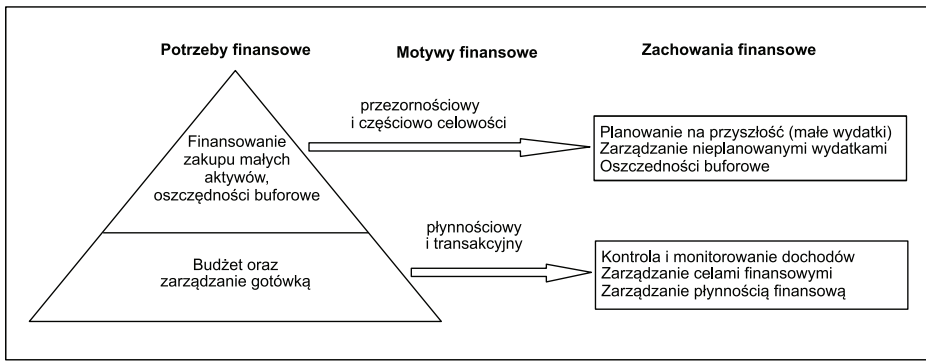
¹⁹ Por. z: **A. Atkinson, S. McKay, E. Kempson, S. Collard**, *Levels of Financial Capability in the UK: Results of baseline survey*, FSA Customer Research 2006/47, Bristol, www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr47.pdf; stan na 1.12.2014 r.; **J. Buckland**, *Money Management on a Shoestring...*; **M. Schreiner, M. Sherraden**, *Can the poor save? Savings and Asset Building in Individual Development Accounts*, Aldine de Gruyter, New York 2007.

²⁰ **E. Kempson, V. Perotti, K. Scott**, *Measuring financial capability: a new instrument and results from low- and middle-income countries*, World Bank Report 2013, s. XX, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/IB/2013/07/30/000333037_030730123254/Rendered/PDF/798070WP040Mea0Box0379791B00PUBLIC0.pdf; stan na 1.12.2014 r.

²¹ **R. Holzmann**, *Bringing Financial Literacy and Education to Low and Middle Income Countries: The Need to Review, Adjust, and Extend Current Wisdom*, IZA Discussion Paper 2010/5114, s. XIX, <http://ftp.iza.org/dp5114.pdf>; stan na 1.12.2014 r.

sugerującym, że w przypadku osób o niskich dochodach, zamieszkujących obszary wiejskie i peryferyjne, a także zagrożonych wykluczeniem społecznym, należy zaadaptować klasyczną hierarchię potrzeb finansowych. Skutkowałoby to redukcją hierarchii potrzeb finansowych jedynie do dwóch wymiarów, tj. budżetu i zarządzania gotówką oraz finansowania małych zakupów, w połączeniu z tworzeniem oszczędności buforowych (patrz wykres 2).

WYKRES 2. Relacja pomiędzy potrzebami, motywami a zachowaniami finansowymi – ujęcie adaptacyjne



Źródło: oprac. własne.

Takie podejście ma swoje metodologiczne uzasadnienie. Jak wskazuje Dawid A. Clark, „ocena w obliczu ubóstwa wymaga koncentracji jedynie na kilku, względnie małych wymiarach świadomości”²². W podobnym tonie wyraża się Amartya Sen, wprowadzając pojęcie „podstawowych zdolności”, których zaspokojenie i analiza powinny odnosić się głównie do tradycyjnych ekonomicznych metod pomiaru ubóstwa²³. W celu maksymalizacji efektu edukacyjnego, oprócz sformułowania kluczowych potrzeb i zachowań finansowych (wymaganego poziomu świadomości finansowej), kluczowe jest zastosowanie podejścia holistycznego, które oprócz edukacji finansowej będzie uwzględniało procesy socjalizacyjne oraz inne rozwiązania oparte głównie na dorobku psychologii finansowej, gdyż podejście zintegrowane zapewnia efekt długofalowości, tak ważnej w procesie edukacji.

²² D.A. Clark, *Capability approach*, w: idem (red.), *The Elgar Companion to Development Studies*, Edward Elgar Publishing, London 2006, s. 36.

²³ A. Sen, *Capability and Well-Being*, w: D. Hausman (red.), *The philosophy of economics. The anthology. (The third edition)*, CUP, Cambridge: 2007, s. 279–281.

3. Instytucjonalizacja zachowań finansowych w oparciu o stosowanie reguł decyzyjnych (heurystyk)

Proponowany przez autorów mechanizm podnoszenia świadomości finansowej zakłada realizację celu, którym jest podnoszenie skuteczności podejmowanych decyzji finansowych. Skuteczność w tym przypadku definiowana jest jako zgodność podjętej decyzji z założonymi celami finansowymi. Realizacja tego celu jest możliwa jedynie wtedy, gdy w podejściu systemowym do podnoszenia świadomości finansowej główny nacisk zostanie położony na formowanie, utrwalanie i ochronę finansowych reguł decyzyjnych (heurystyk). Zmieniają one zachowania finansowe na takie, które zapewnią odpowiedni poziom skuteczności podejmowanych decyzji finansowych. W podejściu tym dane zachowania finansowe Z_1, Z_2, \dots, Z_n poddawane są oddziaływaniu i transformacji za pomocą reguł decyzyjnych (heurystyk) H_1, H_2, \dots, H_n , co w konsekwencji prowadzi do przekształcenia się zachowań w Z'_1, Z'_2, \dots, Z'_n , czyli:

$$\begin{aligned} H_1 &\rightarrow Z_1 = Z'_1 \\ H_2 &\rightarrow Z_2 = Z'_2 \\ &\dots\dots\dots \\ H_n &\rightarrow Z_n = Z'_n \end{aligned} \tag{3.1}$$

Kluczowe w tym podejściu jest wykrycie obecnie stosowanych reguł decyzyjnych (heurystyk) przez decydenta danej społeczności, a następnie ich transformacja na takie reguły decyzyjne (heurystyki), które zapewniają wyższą skuteczność decyzji finansowych. Zagadnieniami tymi zajmują się od ponad 15 lat przedstawiciele nurtu racjonalności adaptacyjnej²⁴. Do wskazywanych heurystyk zaliczyć można np.:²⁵

- wybór opcji, która zostało ostatnio wybrana – stosowanie heurystyki wartości domyślnej,
- wybór opcji, która dała sukces innej osobie, stosowanie heurystyki „naśladowczych”,

²⁴ Zob. przykładowo: **G. Gigerenzer, D.G. Goldstein**, *Reasoning the fast and frugal way: Models of bounded rationality*, *Psychological Review* 1996/103, s. 650–669; **G. Gigerenzer, P.M. Todd**, *Simple Heuristics That Make Us Smart*, OUP, Oxford 2000; **G. Gigerenzer**, *Rationality for Mortals*, Oxford University Press, New York 2008; **G. Gigerenzer, R. Hertwig, T. Pachur**, *Heuristics: The Foundations of Adaptive Behavior*, OUP, Oxford 2011.

²⁵ W oparciu o: **P.M. Todd, G. Gigerenzer**, *Ecological rationality*, OUP, Oxford 2012, s. 9–10; **G. Gigerenzer, R. Hertwig, T. Pachur**, *Heuristics...*, s. 17.

- wybór banku w oparciu o rozpoznanie jednej z nazw stosowanie heurystyki rozpoznania, wspieranej przez heurystykę typu *taylling*,
- stosowanie heurystyki płynności, gdy wszystkie nazwy są rozpoznane,
- stosowanie heurystyki eliminacji przez aspekty lub heurystyki typu *take the best*, jeśli decydent dysponuje dodatkowymi informacjami na temat wariantów wyboru,
- podjęcie decyzji przy zastosowaniu heurystyki satysfakcji, gdy osiągnięto minimalny zakładany poziom aspiracji.

Poprzez rekonfigurację wyżej wymienionych grup reguł decyzyjnych można modyfikować heurystyki i adaptować je do otoczenia, szczególnie gdy struktury otoczenia, w których decyzja jest podejmowana, różnią się od siebie. Widać więc, że nawet w oparciu o kilkanaście heurystyk można tworzyć setki heurystycznych drzew decyzyjnych, adaptując je do otoczenia, w którym dana decyzja jest podejmowana. W ten sposób tworzy się tzw. finansową skrzynkę adaptacyjną.

Słuszności tego podejścia dowodzą prace z obszaru psychologii podejmowania decyzji. W ujęciu adaptacyjnym heurystyki są bowiem strategiami decyzyjnymi (o charakterze normatywnym i deskryptywnym)²⁶, opierającymi się na kompromisie pomiędzy dokładnością prognozy a wysiłkiem koniecznym do jej oszacowania. Jak wskazuje Gigerenzer i Brighton: „w tym przypadku wysiłek można zdefiniować jako funkcję ilości informacji i czasu przetwarzania”²⁷. Pojęcie heurystyki odzwierciedlone jest także przez ciągły „kompromis decyzyjny” pomiędzy dokładnością decyzji a kosztem jej podjęcia.

Jak wskazuje Shane Frederick: „decydent adaptacyjny nie tylko świadomie stosuje heurystyki, ale także strategicznie modyfikuje je do zmieniającego się otoczenia decydenta”²⁸. Tym samym heurystyki jako strategie celowo ignorują część informacji, aby zwiększyć skuteczność podejmowanej decyzji, przy jak największej oszczędności czasu i kosztu pozyskania informacji. Podejmując te decyzje decydent osiąga satysfakcjonujące, ale nie optymalne wyniki. Dotyczy to szczególnie decyzji finansowych podejmowanych w obliczu ubóstwa, wśród społeczności zamieszkujących regiony wiejskie i peryferyjne. Nie jest bowiem możliwa ocena skuteczności decyzji na gruncie teorii normatywnych, szczególnie gdy dla decydenta każdy wybór oznacza wybór pomiędzy mniejszą lub większą

²⁶ S.A. Sloman, *Two systems of reasoning*, w: T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (red.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, CUP, Cambridge 2002, s. 382.

²⁷ G. Gigerenzer, H. Brighton, *Homo heuristicus: Why biased minds make better inferences*, *Topics in Cognitive Science* 2009/1(1), s. 110.

²⁸ S. Frederick, *Automated Choice Heuristics*, w: T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (red.), *Heuristics and Biases...*, s. 549.

stratą²⁹. W tym przypadku otoczenie i adaptowalność stosowanych heurystyk wyznacza racjonalność decyzji finansowych. Rolą heurystyk w tym przypadku jest dostarczanie „strategii decyzyjnych” wspierających kształtowanie skutecznych zachowań finansowych (a w konsekwencji budowanie świadomości finansowej).

Stosowanie reguł decyzyjnych (heurystyk) przez decydentów jest kluczowe, ale tylko wówczas gdy następuje ich tzw. proces instytucjonalizacji. „Instytucjonalizacja oznacza w tym przypadku łącznie trzy procesy:

- podzielenie w określonej społeczności przekonania, że pewien typ aktywności spełnia społecznie ważną funkcję,
- istnienie w danej dziedzinie aktywności norm postępowania, sprzyjających realizacji celów [...],
- przystosowanie norm społecznych regulujących ludzką działalność [...] do norm dotyczących dziedziny podlegającej temu procesowi”³⁰.

W procesach instytucjonalizacji następuje nie tylko zmiana zachowania przez indywidualnego decydenta, ale przez całe grupy społeczne, co w konsekwencji prowadzi do sytuacji, w których odpowiedzialne zachowania finansowe stają się normą postępowania a nie wyjątkiem. Na przykład regułą postępowania staje się systematyczne oszczędzania typu „każdego miesiąca oszczędzam 10% moich dochodów netto”, a piętnowanym wyjątkiem od reguły staje się „korzystam z ofert parabanków zawsze, gdy brakuje mi gotówki na zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych”. Instytucjonalizacja ta odbywa się głównie poprzez trzy procesy budowania samowiedzy³¹: ewolucja, rozwój, indywidualna i społeczna nauka. Samo pozyskiwanie i rozwój heurystyk przez decydenta pochodzi z czterech źródeł³²:

- doświadczenie decydenta – dopasowanie wskazówek do odpowiednich sygnałów płynących z otoczenia,
- rozwój społeczny decydenta – nabywanie umiejętności i poznawanie nowych cech otoczenia, w którym funkcjonuje,
- informacja zwrotna i opis – zrozumienie problemu w połączeniu z danym otoczeniem,

²⁹ Por.: **E. Diener, R.E. Lucas, U. Schimmack, J.F. Helliwell**, *Well-being for Public Policy*, OUP, Oxford 2009, s. 11–15; zob. też: **M. Bertrand, S. Mullainathan, E. Shafir**, *A Behavioral Economics View of Poverty*, *American Economic Review* 2004/94(2), s. 419–423.

³⁰ **K. Friske**, *Projektowanie jako instytucja społeczna*, w: **W. Gasparski** (red.), *Projektowanie*, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 1988, s. 37.

³¹ Termin za: **J. Kozielski**, *Psychologiczna teoria samowiedzy*, PWN, Warszawa 1986.

³² **A. Krugalski, G. Gigerenzer**, *Intuitive and deliberative judgments are based on common principles*. *Psychological Review* 2011/118, s. 102.

- kultura – funkcjonowanie w danej kulturze wzmacnia postrzeganie pewnych cech otoczenia kosztem innych, a pewne normy funkcjonują jak reguły postępowania.

Wszystkie cztery źródła zasilają tzw. finansową skrzynkę adaptacyjną (z ang. *adaptive toolbox*) w reguły decyzyjne (heurystyki), a poprzez podejście systemowe, zapewniające długofalowość i ciągłość procesu instytucjonalizacji, tworzą nowe normy postępowania danej społeczności. Aby to było możliwe podejście systemowe (PS), musi być oparte na trzech centralnych składniki:

$$PS = \langle S, E, N \rangle \quad (3.2)$$

Pierwszym centralnym składnikiem podejścia systemowego jest socjalizacja ekonomiczna (S). Od niej bowiem zaczyna się proces budowania heurystyk decyzyjnych, a tym samym kształtowanie odpowiedzialnych zachowań finansowych (krok 1 na wykresie 3). Jak wskazują badania światowe, kluczową rolę w tym kroku odgrywają, tzw. model społeczny, czyli podłoże społeczno-kulturowe wychowania dziecka wraz z lokalną różnorodnością³³. Braki w świadomości finansowej szczególnie widoczne są wśród dzieci z obszarów wiejskich, wśród rodzin o niskich dochodach, rodzin często zagrożonych ubóstwem. Dzieci te bowiem osiągają wyniki dużo gorsze w badaniach dotyczących wymiany towarowo-pieniężnej, źródeł pochodzenia pieniędzy aniżeli ich rówieśnicy z terenów wielkomiejskich³⁴. Dlatego tereny wiejskie i peryferyjne oraz dzieci z gospodarstw domowych zagrożonych wykluczeniem społecznym i ubóstwem powinny być obowiązkowo przedmiotem procesów socjalizacji ekonomicznej. Szczególnie, że socjalizacja wspomaga budowanie płytkiej świadomości finansowej³⁵.

Drugim centralnym składnikiem podejścia systemowego jest edukacja finansowa (E). Edukacja wpływa bowiem na utrwalanie heurystyk decyzyjnych (krok 2 a wykresie 3). Na etapie tym zbudowane „właściwe nawyki” są dodatkowo „utrwalane” w następnych etapach procesu edukacji finansowej (w gimnazjum i szkole średniej). Jest to etap, w którym powinno się także rozpocząć wykorzystywanie narzędzi finansowych do promowania inkluzji finansowej płytkiej³⁶. W ten

³³ Szerzej w: **C. Roland-Levy**, *W jaki sposób nabywamy pojęcia i wartości ekonomiczne*, w: **T. Tyszka** (red), *Psychologia Ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004, s. 277–299.

³⁴ Szerzej przegląd badań w: **M. Goszczyńska**, *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010, rozdz. 8; **T. Zaleśkiewicz**, *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, rozdz. 4.

³⁵ **S. Flejterski**, *Świadomość ekonomiczna i społeczna...*, s. 100.

³⁶ Por.: **D. Maison**, *Polak w świecie finansów*, PWN, Warszawa 2014, s. 88; **I. Kuchciak**, **M. Świeszczak**, **K. Świeszczak**, **M. Marcinkowska**, *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji silver economy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014, s. 62.

sposób formowane są właściwe nawyki oszczędzania i kredytowania, następnie utrwalane w procesie edukacji, jeszcze przed wejściem jednostki w dorosłe życie. Edukacja powinna być dostosowana do grupy odbiorców, szczególnie gdy grupą tą są osoby z terenów zagrożonych ubóstwem. Badania pokazują bowiem, że przyrost świadomości finansowej wśród tej grupy odbiorców jest najwyższy, jeśli stosuje się odpowiednie narzędzia edukacyjne. Pozytywny efekt edukacji finansowej był szczególnie widoczny w badaniach B. Douglas Bernheim i in. dla społeczności uboższej, szczególnie afroamerykańskiej³⁷. Podobne wyniki badań prowadzonych na rolnikach w Chinach prezentuje Annamaria Lusardi i Olivia S. Mitchell. Wynika z nich, że rolnicy, którzy przeszli nawet krótkie kursy edukacji finansowej, dużo częściej korzystali z ubezpieczeń rolniczych oraz odprowadzali część dochodów na przyszłą emeryturę³⁸.

Trzecim centralnym składnikiem podejścia systemowego są narzędzia finansowe (N). Bowiem aby tworzone, rozwijane i utrwalane heurystyki decyzyjne miały szansę przetrwania kluczowa staje się ich ochrona przy użyciu właściwych narzędzi finansowych (krok 3 na wykresie 3). Gdy właściwe reguły decyzyjne są chronione, wraz z pogłębiającą się inkluzją, rośnie też świadomość finansowa oraz upowszechnienie się korzystania z coraz bardziej wyszukanych narzędzi finansowych (krok 4 na wykresie 3), umożliwiających efektywniejsze planowanie drogich zakupów i zwiększanie bogactwa finansowego (motyw celowości i spekulacyjny w piramidzie zachowań finansowych) (krok 5 na wykres 3). Graficzną prezentację proponowanego podejścia prezentuje wykres 3.

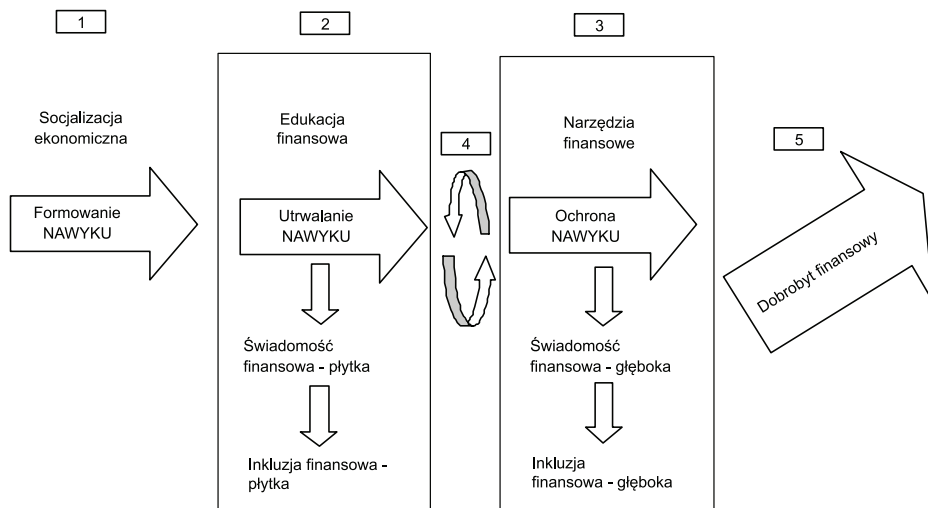
Kluczowym założeniem proponowanego podejścia jest istnienie trzech centralnych etapów procesu. Nie będzie bowiem możliwe – bądź będzie znacząco utrudnione – podejmowanie skutecznych decyzji finansowych, gdy w procesie budowania świadomości zostanie pominięty etap socjalizacji ekonomicznej (nie będziemy tworzyć właściwych heurystyk decyzyjnych) lub edukacji finansowej (nie będzie możliwe utrwalenie heurystyk decyzyjnych) albo też stosowania właściwych narzędzi finansowych (nie będzie możliwa ochrona nabytych wcześniej heurystyk decyzyjnych). Zatem w systemowym podejściu do podnoszenia świadomości finansowej kluczowe są dwa główne procesy: socjalizacja ekonomiczna oraz edukacja ekonomiczna, wspierane przez trzeci, tj. adekwatne narzędzia (patrz wykres 3).

³⁷ **B.D. Bernheim, D.M. Garrett, D.M. Maki**, *Education and Saving: The Long effects of High School Financial Curriculum Mandates*, NBER Working Paper 1997/6085, MA: Cambridge, s. 18, www.nber.org/papers/14808; stan na 1.12.2014 r.

³⁸ **A. Lusardi, O.S. Mitchell**, *The economic importance of financial literacy – theory and evidence*, NBER Working Paper 2013/18952, MA: Cambridge, s. 42, www.nber.org/papers/w18952, stan na 1.12.2014 r.

Są one także fundamentalnymi elementami holistycznego podejścia do podnoszenia świadomości finansowej zaproponowanego przez Margaret S. Sherraden³⁹.

WYKRES 3: Systemowe podejście do podnoszenia świadomości finansowej oparte o heurystyki decyzyjne



Źródło: oprac. własne na podst.: **S. Flejterski**, *Świadomość ekonomiczna i społeczna jako determinanta kondycji ekonomicznej gospodarstw domowych na tle badań (wtórnych i pierwotnych)*, w: **B. Świecka** (red.), *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008, s. 92–143; **M. Sherraden**, *Financial Capability: What is It, and How Can It Be Created?*, CSD Working Papers 2010/10–17, Center for Social Development, University of Missouri–St. Louis, csd.wustl.edu/Publications/Documents/WP10-17.pdf; stan na 1.12.2014 r.; The World Bank, *Global Financial Development Report: Financial Inclusion 2014*, Washington, DC: World Bank, <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREP/0,,contentMDK:23489619~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html>; stan na 1.12.2014 r.

Rozwiązanie proponowane przez autorów artykułu są jednak dużo bardziej złożone od cytowanych podejść. Szczególnie istotne jest uwzględnienie w modelu reguł decyzyjnych (heurystyk), głównie zaczerpniętych z psychologii ewolucyjnej i nurtu racjonalności adaptacyjnej⁴⁰.

³⁹ **M. Sherraden**, *Financial Capability: What is It, and How Can It Be Created?*, CSD Working Papers 2010/10–17, Center for Social Development, University of Missouri–St. Louis, csd.wustl.edu/Publications/Documents/WP10-17.pdf; stan na 1.12.2014 r.

⁴⁰ Dokładny opis nurtu racjonalności adaptacyjnej oraz heurystyk decyzyjnych jest przedmiotem odrębnego artykułu naukowego autorów (T. Potocki i K. Opolski, *Decyzje finansowe w obliczu*

4. Zakończenie

Polska należy do grupy krajów, w których podnoszenie świadomości finansowej nie należy do priorytetów narodowej strategii rozwoju. Analiza Andrea Grifoni i Flore-Ann Messy wskazuje, że w 2012 roku takich krajów na świecie było trzydzieści sześć⁴¹. Choć Polska znajduje się w grupie krajów, które zadeklarowały rozpoczęcie prac nad narodową strategią edukacji finansowej (dużą zasługą jest tutaj deklaracja Komisji Nadzoru Finansowego), to próżno szukać rządowych dokumentów na ten temat. Jest to dość zaskakujące, gdyż podnoszenie świadomości finansowej znajduje się na liście priorytetów prac Komisji Europejskiej, OECD, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego oraz grup G20 i G8. Wiele rządów w krajach rozwiniętych nie tylko uwzględniło świadomość finansową w strategii rozwoju kraju, ale wręcz powołało agencje (lub poszerzyło odpowiedzialność już istniejących) zajmujące się wyłącznie tematyką podnoszenia świadomości finansowej oraz edukacji finansowej⁴². W krajach tych rozpoczęto cykliczne badania panelowe, których celem jest badanie poziomu świadomości finansowej (prowadzone na wzór badań polskich poświęconych jakości życia w ramach Diagnostyki Społecznej). Dlatego szczególnego znaczenia nabierają najpierw metody pomiaru świadomości finansowej, a następnie – skuteczne mechanizmy jej podnoszenia.

W przypadku metod pomiaru świadomości finansowej należy w pierwszej kolejności zrozumieć potrzeby finansowe, motywy działania i preferowane zachowania finansowe środowiska społecznego, które jest przedmiotem badania. Tym środowiskiem może być środowisko społeczne (np. mieszkańcy wsi) czy środowisko kulturowe (np. osoby zagrożone wykluczeniem społecznym). Jest to kluczowe, bo jak wskazuje Józef Koziński, „w systemie wiedzy [także finansowej – przyp. aut.] znajdują się również informacje o kulturze, która jest produktem działania [...], treścią świadomości przeciętnego człowieka”⁴³. Wskazuje na to

„niepewnych ryzyk” – rola heurystyk i nurtu racjonalności adaptacyjnej, *Finanse Komitetu Nauk o Finansach PAN* 2015, (w druku).

⁴¹ A. Grifoni, F. Messy, *Current Status of National Strategies for Financial Education: A Comparative Analysis and Relevant Practices*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions 2012/16, OECD Publishing, http://www.oecd.org/daf/fin/financialeducation/TrustFund2013_OECD_INFE_Current_Status_of_National_Strategies_for_Fin_Ed.pdf; stan na 1.12.2014 r.; zob. dokładną analizę w: I. Kuchciak, M. Świeszczak, K. Świeszczak, M. Marcinkowska, *Edukacja finansowa...*, s. 160–162.

⁴² Zob. przegląd inicjatyw w: M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Edukacja i świadomości finansowa*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2011.

⁴³ J. Koziński, *Psychologiczna teoria samowiedzy*, PWN, Warszawa 1986, s. 11.

także Tadeusz Tomaszewski twierdząc, że świadomość człowieka „kształtuje się i funkcjonuje na gruncie doświadczenia społecznego, a jego świadomość indywidualna w ramach świadomości społecznej”⁴⁴. Jeśli zatem w procesie badawczym pominięty zostanie etap wywiadów środowiskowych, zarówno indywidualnych, jak i zogniskowanych wywiadów grupowych, to istnieje niebezpieczeństwo pominięcia wielu determinant kształtujących potrzeby i zachowania finansowe. Istnieje bowiem szereg przekonań, przesądów, stereotypów społecznych, czy uwarunkowań demograficznych, których pominięcie całkowicie zaburza proces badawczy. Dzieje się tak dlatego, że w myśleniu potocznym za myślenie racjonalne często uznaje się myślenie zdroworozsądkowe. Zjawisko to trafnie opisuje Teresa Hołówka wskazując, że jest ono „jakąś bliżej niesprecyzowaną odmianą konformizmu – akceptowaną bez buntu i zbytecznego namysłu norm i przepisów obowiązujących w danej społeczności, środowisku czy kulturze”⁴⁵. Tym samym możemy uznać działanie za racjonalne, ale tylko wówczas gdy odnosimy je do otoczenia decyzyjnego, w którym dana decyzja jest podejmowana. Ma to odzwierciedlenie w słowach Herberta A. Simona: „zachowanie racjonalnego decydenta jest kształtowane przez nożyce, których dwoma ostrzami są: struktura otoczenia, w którym podejmowana jest decyzja oraz predyspozycje poznawcze decydenta”⁴⁶, oznacza to, że „zmienne środowiskowe odgrywają rolę w modyfikacji preferencji człowieka i zmianie strategii wyboru”⁴⁷. Z przedstawianych argumentów wynika jeszcze jeden ważny wniosek – o adaptacyjności kulturowej testów lub kwestionariuszy. Wykorzystanie dorobku krajów takich jak Wielka Brytania, Stany Zjednoczone czy Kanada do badania poziomu świadomości finansowej, szczególnie wśród grup specyficznych, a za taką należy uznać choćby mieszkańców terenów wiejskich i peryferyjnych, może być niewystarczające ze względu na problem adaptacji kulturowej testów⁴⁸, co w Polsce wielokrotnie miało miejsce⁴⁹. W przypadku metod podnoszenia świadomości finansowej wśród osób o niskich dochodach nie wystarczy przeprowadzanie szkoleń i projektów edukacyjnych.

⁴⁴ T. Tomaszewski, *Świadomość*, w: **idem** (red.), *Psychologia*, PWN, Warszawa 1976, s. 196.

⁴⁵ T. Hołówka, *Myślenie potoczne*, PIW, Warszawa 1986, s. 14.

⁴⁶ H.A. Simon, *A behavioral model of rational choice*, Quarterly Journal of Economics 1955/69, s. 101.

⁴⁷ J. Kozielski, *Psychologiczna teoria decyzji*, PWN, Warszawa 1977, s. 335.

⁴⁸ Szerzej w: J. Brzeziński, *Metodologia badań psychologicznych*, PWN, Warszawa 2005, rozdz. 20.

⁴⁹ Kwestionariusz Skala Postaw wobec Pieniądzy A. Gąsiorowskiej po nieudanej adaptacji testu Money Attitudes Scaleń K. Yamauchiego i D. Templera (szerzej w: M. Goszczyńska, *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010, s. 64–70).

W opinii autorów artykułu bez odpowiedniego podejścia systemowego, zapewniającego holizm, jakiegokolwiek inicjatywy podnoszenia świadomości finansowej, czy to prowadzone przez ośrodki naukowe, czy przez fundacje bankowe, czy też przez organizacje pozarządowe, nie przyniosą wymiernych korzyści. Aby to osiągnąć, kluczowe jest włączenie się w ten proces szeregu interesariuszy tzw. „edukatorów”⁵⁰, a w szczególności: rodziców, nauczycieli, władz lokalnych, organizacji pozarządowych, instytucji finansowych i mediów lokalnych. Korzyści z posiadania odpowiedniego poziomu świadomości finansowej są olbrzymie. Świadomości, która przecież jest warunkiem wstępnym wolności decyzji – wolności, będącej także istotnym warunkiem rozwoju wolnego rynku⁵¹.

Bibliografia

- Ameriks John, Caplin Andrew, Leahy John**, *Wealth Accumulation and the Propensity to Plan*, Quarterly Journal of Economics 2003/118, s. 1007–1047.
- Atkinson Adele, McKay Stephen, Kempson Elaine, Collard Sharon**, *Levels of Financial Capability in the UK: Results of baseline survey*, FSA Customer Research 2006/47, Bristol, www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr47.pdf; stan na 1.12.2014 r.
- Bernheim B. Douglas, Garrett Daniel M., Maki Dean M.**, *Education and Saving: The Long effects of High School Financial Curriculum Mandates*, NBER Working Paper 1997/6085, MA: Cambridge, www.nber.org/papers/14808; stan na 1.12.2014 r.
- Bernheim B. Douglas, Scholz John K.**, *Private saving and public policy*, Tax Policy and the Economy 1993/7, s. 73–110.
- Bertrand Marianne, Mullainathan Sendhil, Shafir Eldar**, *A Behavioral-Economics View of Poverty*, American Economic Review 2004/94(2), s. 419–423.
- Brzacka-Kisiel Ewa** (red.), *Finanse osobiste*, PWN, Warszawa 2012.
- Brzeziński Jerzy**, *Metodologia badań psychologicznych*, PWN, Warszawa 2005.
- Buckland Jerry**, *Money Management on a Shoestring – A Critical Literature Review of Financial Literacy & Low-income People*, Research Paper Task Force on Financial Literacy 2011, <http://financialliteracyincanada.com>; stan na 1.12.2014 r.
- Bywalec Czesław**, *Konsumpcja a wzrost gospodarczy*, C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Clark D.A.**, *Capability approach*, w: idem (red.), *The Elgar Companion to Development Studies*, Edward Elgar Publishing, London 2006, s. 32–45.
- Diener Ed, Lucas Richard E., Schimmack Ulrich, Helliwell John F.**, *Well-being for Public Policy*, OUP, Oxford 2009.
- Meza David de, Irlenbusch Bernd, Reyniers Diane**, *Financial Capability: A Behavioural Economics Perspective*, Consumer Research 2008/69, Financial Services Authority, London, <https://www.fca.org.uk/static/fca/documents/research/fsa-crpr69.pdf>; stan na 1.12.2014 r.
- Flejterski Stanisław**, *Metodologia finansów. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa 2007.

⁵⁰ **S. Flejterski**, *Metodologia finansów. Podręcznik akademicki*, PWN, Warszawa 2007, s. 102.

⁵¹ **A. Sen**, *Development As Freedom*, OUP, Oxford 1999, s. 18; **B. Szopa** (red.), *Wokół zagadnień ubóstwa i bogactwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012, s. 12.

- Flejterski Stanisław**, *Świadomość ekonomiczna i społeczna jako determinanta kondycji ekonomicznej gospodarstw domowych na tle badań (wtórnych i pierwotnych)*, w: Beata Świecka, (red.), *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008, s. 92–143.
- Frederick Shane**, *Automated Choice Heuristics*, w: Thomas Gilovich, Dale Griffin, Daniel Kahneman (red.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, CUP, Cambridge 2002, s. 548–558.
- Friske Kazimierz**, *Projektowanie jako instytucja społeczna*, w: Wojciech Gasparski (red.), *Projektowanie*, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa 1988, s. 36–45.
- Gigerenzer Gerd, Brighton Henry**, *Homo heuristicus: Why biased minds make better inferences*, *Topics in Cognitive Science* 2009/1(1), s. 107–143.
- Gigerenzer Gerd, Goldstein Daniel G.**, *Reasoning the fast and frugal way: Models of bounded rationality*, *Psychological Review* 1996/103, s. 650–669.
- Gigerenzer Gerd, Hertwig Ralph, Pachur Thorsten**, *Heuristics: The Foundations of Adaptive Behavior*, OUP, Oxford 2011.
- Gigerenzer Gerd**, *Rationality for Mortals*, OUP, New York 2008.
- Gigerenzer Gerd, Todd Peter M.**, *Simple Heuristics That Make Us Smart*, OUP, Oxford 2000.
- Goszczyńska Maryla**, *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010.
- Grifoni Andrea, Messy Flore-Anne**, *Current Status of National Strategies for Financial Education: A Comparative Analysis and Relevant Practices*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions 2012/16, OECD Publishing, http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECD_INFE_Current_Status_of_National_Strategies_for_Fin_Ed.pdf; stan na 1.12.2014 r.
- Harasim Janina** (red.), *Oszczędzanie i inwestowanie w teorii i praktyce*, PTE, Katowice 2012.
- Hoelzl Erik, Kapteyn Arie**, Editorial. *Journal of Economic Psychology* 2001/32, s. 543–545.
- Holówka Teresa**, *Myślenie potoczne*, PIW, Warszawa 1986.
- Holzmann Robert**, *Bringing Financial Literacy and Education to Low and Middle Income Countries: The Need to Review, Adjust, and Extend Current Wisdom*, IZA Discussion Paper 2010/5114, <http://ftp.iza.org/dp5114.pdf>; stan na 1.12.2014 r.
- Iwanicz-Drozdowska Małgorzata** (red.), *Edukacja i świadomości finansowa*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2011.
- Kempson Elaine, Perotti Valeria, Scott Kinnon**, *Measuring financial capability: a new instrument and results from low- and middle-income countries*, World Bank Report 2013, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/07/30/000333037_20130730123254/Rendered/PDF/798070WP040Mea0Box0379791B00PUBLIC0.pdf; stan na 1.12.2014 r.
- Kłodziński Marek**, *Wielofunkcyjność obszarów wiejskich jako niezbędny element rozwoju rolnictwa*, w: Andrzej Kwieciński, Henryk Runowski, Jerzy Wilkin (red.), *Problemy integracji rolnictwa polskiego z Unią Europejską*, Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa 2000, s. 168–178.
- Kozielecki Józef**, *Psychologiczna teoria decyzji*, PWN, Warszawa 1977.
- Kozielecki Józef**, *Psychologiczna teoria samowiedzy*, PWN, Warszawa 1986.
- Kruglanski Arie W., Gigerenzer Gerd**, *Intuitive and deliberative judgments are based on common principles*, *Psychological Review* 2011/118, s. 97–109.

- Kuchciak Iwa, Świeszczak Marika, Świeszczak Krzysztof, Marcinkowska Monika**, *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji silver economy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.
- Lusardi Annamaria, Michaud Pierre Carl, Mitchell Olivia S.**, *Optimal financial knowledge and wealth inequality*, NBER Working Paper 2012/18669, MA: Cambridge, <http://www.nber.org/papers/w18669.pdf>; stan na 1.12.2014 r.
- Lusardi Annamaria, Mitchell Olivia S.**, *The economic importance of financial literacy – theory and evidence*, NBER Working Paper 2013/18952, MA: Cambridge, www.nber.org/papers/w18952; stan na 1.12.2014 r.
- Lusardi Annamaria, Tufano Peter**, *Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness*, NBER Working Paper 2009/14808, MA: Cambridge, www.nber.org/papers/14808; stan na 1.12.2014 r.
- Lusardi Annamaria, Mitchell Olivia S.**, *Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing*. Pension Research Council Working Paper 2006/1, The Wharton School, www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/FinancialLiteracy.pdf; stan na 1.12.2014 r.
- Maison Dominika**, *Polak w świecie finansów*, PWN, Warszawa 2014.
- Marcinkowska Monika**, *Corporate Governance w bankach. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.
- Owsiak Stanisław**, *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa 2002.
- Potocki Tomasz, Opolski Krzysztof**, *Decyzje finansowe w obliczu „niepewnych ryzyk” – rola heurystyk i nurtu racjonalności adaptacyjnej*, *Finanse Komitetu Nauk o Finansach PAN* 2015, (w druku).
- Roland-Levy Christine**, *W jaki sposób nabywamy pojęcia i wartości ekonomiczne*, w: Tadeusz Tyszka (red.), *Psychologia Ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004, s. 277–299.
- Rószkiewicz Małgorzata**, *Skłonność Polaków do oszczędzania w świetle finansów behawioralnych*, *Ekonomista* 2004/5, s. 675–695.
- Schreiner Mark, Sherraden Michael**, *Can the poor save? Savings and Asset Building in Individual Development Accounts*, Aldine de Gruyter, New York 2007.
- Sen Amartya** *Development As Freedom*, OUP, Oxford 1999.
- Sen Amartya**, *Capability and Well-Being*, w: Daniel M. Hausman (red.), *The philosophy of economics. The anthology. (The third edition)*, CUP, Cambridge 2007, s. 270–294.
- Sherraden Margaret M.**, *Financial Capability: What is It, and How Can It Be Created?*, CSD Working Papers 2010/10–17, Center for Social Development, University of Missouri–St. Louis, csd.wustl.edu/Publications/Documents/WP10-17.pdf; stan na 1.12.2014 r.
- Simon Herbert A.**, *A behavioral model of rational choice*, *Quarterly Journal of Economics* 1955/69, s. 99–118.
- Sloman Steven A.**, *Two systems of reasoning*, w: Thomas Gilovich, Dale Griffin, Daniel Kahneman (red.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, CUP, Cambridge 2002, s. 379–297.
- Świecka Beata** (red.), *Współczesne problemy finansów osobistych*, Cedewu, Warszawa 2014.
- Świecka Beata**, *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008.
- Szopa Bogumiła** (red.), *Wokół zagadnień ubóstwa i bogactwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012.

- Szopa Bogumiła, Szopa Andrzej**, *Wykluczenie finansowe a wykluczenie społeczne*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Zeszyty Naukowe 2011/11, Kraków, s.13–27
- The World Bank, *Global Financial Development Report: Financial Inclusion 2014*, Washington, DC: World Bank, <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23489619~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html>; stan na 1.12.2014 r.
- Todd P.M., Gigerenzer Gerd**, *Ecological rationality*, OUP, Oxford 2012.
- Tomaszewski Tadeusz**, *Świadomość*, w: idem (red.), *Psychologia*, PWN, Warszawa 1976, s. 171–195.
- Van Rooij Maarten, Lusardi Annamaria, Alessie Rob**, *Financial literacy and stock market participation*, NBER Working Paper 2007/13565. MA: Cambridge, www.nber.org/papers/13565; stan na 1.12.2014 r.
- Zaleśkiewicz Tomasz**, *Psychologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa 2011.

Tomasz POTOCKI
Krzysztof OPOLSKI

METHODS OF FINANCIAL CAPABILITIES DEVELOPMENT AMONG LOW-INCOME POPULATION

(Summary)

The very low level of financial capabilities, especially in the context of the recent financial crisis has become a hot international debate. It has results in the number of recommendation issued by OECD, World Bank as well as European Commission. It has played very significant role from the perspective of low income population. Building financial capabilities among this part of the society may be the most effective way of rising the level of life quality. The financial education fallacy forces the new institutionalized and holistic framework of rising financial capabilities. In particular, The main aim of the paper is to present theoretical model of institutional financial capability building with the key components including: economic socialization, economic education as well as the right financial product design. The critical review of international and domestic research was applied to answer the research question.

Keywords: financial capabilities; decision rules (heuristics); financial education; economic socialization; personal finance; financial decisions; financial behavior; financial needs pyramid