

**Prace Naukowe Wydziału Ekonomii
Uniwersytetu Rzeszowskiego
Seria: Monografie i Opracowania nr 24**

*Książkę dedykuję pamięci
mojego dziadka, Józefa Jarosza,
który sam nie dysponując możliwościami
wyborów finansowych,
starał się zawsze stwarzać je innym*

TOMASZ POTOCKI

**DETERMINANTY WYBORÓW FINANSOWYCH
W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH
O NISKICH DOCHODACH**



**WYDAWNICTWO
UNIwersytetu Rzeszowskiego
RZESZÓW 2018**

Rada Programowa

prof. dr hab. Mariusz Bratnicki (UE Katowice), prof. SGH dr hab. Jacek Brdulak (SGH Warszawa),
prof. dr hab. Marian Gorynia (UE Poznań), dr hab. Ryszard Kata (UR Rzeszów),
prof. dr hab. Eugeniusz Kwiatkowski (UŁ Łódź), prof. dr hab. Janusz Neider (UG Gdańsk),
prof. dr hab. Edward Nowak (UE Wrocław), prof. dr hab. Jerzy Węclawski (UMCS Lublin),
prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak (UE Kraków)

Redaktor serii

prof. UR dr hab. JERZY KITOWSKI

Recenzowali

prof. dr hab. MONIKA MARCINKOWSKA
prof. dr hab. JERZY WILKIN

Redakcja tekstu i korekta

MAREK STYŚ

Opracowanie techniczne, łamanie

NATALIA KOCZĄB

Korekta techniczna

EWA KUC

Projekt okładki

JULIA SOŃSKA-LAMPART

© Copyright by

Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego
Rzeszów 2018

ISBN 978-83-7996-584-7

DOI: 10.15584/978-83-7996-584-7

1552

WYDAWNICTWO UNIwersYTETU RZESZOWSKIEGO

35-959 Rzeszów, ul. prof. S. Pigonia 6, tel. 17 872 13 69, tel./faks 17 872 14 26
e-mail: wydaw@ur.edu.pl; <http://wydawnictwo.ur.edu.pl>
wydanie I, format B5, ark. wyd. 19,30, ark. druk. 19,75, zlec. red. 4/2018

Druk i oprawa: Drukarnia Uniwersytetu Rzeszowskiego

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE	7
ROZDZIAŁ 1. Teoria wyboru i jej rola w analizie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	19
1.1. Teoria racjonalnego wyboru – pomiędzy adaptacją a optymalizacją	20
1.2. Znaczenie racjonalności adaptacyjnej w teorii wyboru	29
1.3. Akt wyboru na podstawie racjonalności adaptacyjnej	35
1.4. Uwarunkowania zewnętrzne jako punkt odniesienia w analizie wyborów finansowych	39
1.5. Wykorzystanie racjonalności adaptacyjnej do analizy wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	45
Wnioski końcowe	48
ROZDZIAŁ 2. Koncepcja możliwości wyboru i jej rola w analizie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	51
2.1. Istota teorii ubóstwa w kontekście wyborów finansowych	54
2.2. Koncepcja możliwości wyboru – źródła, definicja i zakres	62
2.3. Wolność wyboru i jej rola w analizie wyborów finansowych	72
2.4. Wykorzystanie koncepcji możliwości wyboru do analizy wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	77
Wnioski końcowe	88
ROZDZIAŁ 3. Specyfika wyborów i determinant finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	92
3.1. Znaczenie pułapki dochodowej w analizie wyborów finansowych	93
3.2. Istotne determinanty wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	98
3.3. Koncepcja modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	111
Wnioski końcowe	118
ROZDZIAŁ 4. Weryfikacja empiryczna koncepcji modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	120
4.1. Narzędzia badawcze wykorzystane w badaniu własnym	120
4.2. Materiał empiryczny wykorzystany w badaniu własnym	127
4.3. Główne założenia badawcze i dobór próby badawczej	130
4.4. Ocena wybranych determinant wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	137
4.4.1. Ocena poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych	137
4.4.2. Ocena zakresu inkluzji finansowej	147

4.4.3. Ocena potencjału finansowego	155
4.4.4. Ocena wybranych skutków wyborów finansowych	165
4.5. Determinanty ukryte wpływające na wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	175
4.6. Zagregowany wskaźnik wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	181
Wnioski końcowe	191
ROZDZIAŁ 5. Systemowe wsparcie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	194
5.1. Rola uwarunkowań zewnętrznych wspierających wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	195
5.2. Instytucjonalizacja procesu wyboru w gospodarstwach domowych o niskich dochodach	199
5.3. Architektura systemu wsparcia wyborów finansowych	206
5.3.1. Główne komponenty proponowanego systemu	206
5.3.2. Socjalizacja ekonomiczna	210
5.3.3. Edukacja finansowa	213
5.3.4. Narzędzia finansowe	218
Wnioski końcowe	225
Zakończenie	228
Bibliografia	237
Załącznik 1. Słownik pojęć	267
Załącznik 2. Najważniejsze terminy stosowane w monografii	272
Załącznik 3. Lista podstawowych możliwości wyboru M. Nussbaum	277
Załącznik 4. Lista podstawowych możliwości wyboru I. Robeyns	278
Załącznik 5. Przegląd kluczowych list możliwości wyboru dokonany przez S. Alkire	279
Załącznik 6. Przegląd najważniejszych badań determinant i wyborów finansowych	281
Załącznik 7. Przegląd najważniejszych testów wiedzy finansowej	283
Załącznik 8. Próba do badania wg gmin	285
Załącznik 9. Aneks badawczy	286
Załącznik 10. Kwestionariusz wywiadu i ankieta badawcza – wybrane pytania	295

WPROWADZENIE

Gospodarstwo domowe to podmiot gospodarujący, ekonomiczny o walorach społecznych, stanowiący podstawę rozwoju każdej społeczności [Świecka 2008, s. 13]. Jego główną funkcją jest maksymalizacja zaspokajania własnych potrzeb, w szczególności odpowiedniego poziomu życia [Bywalec 2009, s. 17]. Wraz z rozwojem społeczno-ekonomicznym przed gospodarstwem domowym pojawia się coraz więcej wyzwań. Jednym z najważniejszych jest większe uzależnienie możliwości zaspokajania swoich potrzeb od dochodu rozporządzalnego (dalej: dochodu) członków tego gospodarstwa. Jeśli zatem ten dochód jest niski, a ponadto występują ograniczenia w zakresie jego pozyskiwania, to pojawia się poważny problem braku możliwości zaspokojenia potrzeb z bieżącego dochodu. W takim przypadku gospodarstwo domowe zaczyna wchodzić w szereg relacji, w których większą rolę powinny odgrywać segmenty rynku finansowego [Bywalec 2009, rys. 1.1]. Z tego także powodu znacząco rośnie rola wyborów finansowych¹ wskazywanych przez B. Świecką, w tym szczególnie: konsumpcyjnych, oszczędnościowych, kredytowych i zarządzania ryzykiem [Świecka 2009, s. 34]. Wybór finansowy ma zawsze konsekwencje finansowe lub wiąże się z zaangażowaniem środków finansowych (towarzyszą mu przepływy finansowe). Dokonywanie właściwych wyborów finansowych może stanowić znaczące wsparcie gospodarstw domowych w zaspokajaniu ich potrzeb (zarządzaniu budżetem do-

¹ Dyskusja poświęcona podobieństwom i różnicom pomiędzy terminami „decyzja finansowa”, „wybór finansowy” i „zachowanie finansowe” jest bardzo obszerna, zwłaszcza w pracach w zakresie teorii zachowań konsumenckich [Ajzen i Fishbein 1980; Garbarski 1998; Hilgert i in. 2003; Antonides i Van Raaij 2003; Rudnicki 2000; Kiezel (red.) 2004; Bywalec 2009; Lewis (red.) 2012; Frank i Cartwright 2016], szczególnie zachowań konsumentów na rynkach finansowych [Antonides i Van Raaij 2003; Xiao 2008a; Smyczek 2007, 2013; Lewis (red.) 2012; Białowas 2013]. W polskiej literaturze przedmiotu, zwłaszcza w pracach dotyczących finansów gospodarstw domowych, bardzo często zamiennie stosuje się terminy: „decyzje finansowe”, „wybory finansowe” i „zachowania finansowe” [Flejterski 2007; Świecka 2009, (red.) 2014; Bogacka-Kisiel (red.) 2012]. Ze względu na to, że punktem wyjścia w niniejszej pracy jest teoria racjonalnego wyboru (ang. *theory of rational choice* lub *rational choice theory*) oraz koncepcja możliwości wyboru (ang. *Capability Approach*), terminem stosowanym przez autora niniejszej rozprawy będzie „wybór finansowy”, przy pełnej świadomości różnic i podobieństw występujących pomiędzy wskazanymi powyżej pojęciami [Elster 1983, 2000, 2009; Sen 1985, 1997, 1999, 2002, 2009, 2017; McFadden 1999; Alkire 2002; Comim i in. 2008; Robeyns 2017].

mowym, finansowaniu drobnych zakupów i nieplanowanych wydatków, gromadzeniu oszczędności buforowych i realizacji długoterminowych celów).

Finanse gospodarstw domowych², szczególnie po ostatnim kryzysie finansowym, stają się coraz dynamiczniej rozwijającą się subdyscypliną nauk o finansach. S. Flejterski wskazuje na jej istotną rolę, zwłaszcza w naukach o finansach: „nie sposób przecenić znaczenia dalszego rozwoju i wzrostu dojrzałości subdyscypliny «finanse gospodarstw domowych»” [Flejterski 2007, s. 96]. K. Jajuga przypisuje to zjawisko czterem trendom rynkowym: wzrostowi zamożności, rosnącej kompleksowości instrumentów finansowych, zmianom w systemach emerytalnych oraz rosnącej specjalizacji członków gospodarstw domowych [Jajuga 2008, s. 124; Jajuga i in. 2016, s. 9; Bywalec 2009, s. 138–139³]. G. Akerlof i R. Shiller nazywają współczesność „czasami niepewności finansów gospodarstw domowych” (ang. *personal financial insecurity*) [Akerlof i Shiller 2015, s. XIII, tłum. własne]. Nobliści specyfikę czasów współczesnych opisują w następujący sposób: „[Poczucie niepewności finansowej – przypis autora] jest fundamentalnym faktem życia ekonomicznego, który nigdy nie znalazł się w podręcznikach do ekonomii. Większość społeczeństwa, nawet w bogatych krajach, kładzie się spać, martwiąc się, jak zapłacić za swoje rachunki. Ekonomistom wydaje się, że jest łatwo trzymać się założonego budżetu. Jednak zapominają o tym, że nawet jeśli jesteśmy ostrożni w 99% przypadków, to pozostały 1%, kiedy zachowujemy się tak, jakby pieniądze nie miały znaczenia, może zniweczyć poprawność wcześniejszych działań” [Akerlof i Shiller 2015, s. XIII, tłum. własne].

Problem niepewności finansów jest szczególnie widoczny w wyborach finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach. Dla tych gospodarstw i ich członków każdy nieskuteczny wybór finansowy może stanowić zagrożenie

² W literaturze poświęconej finansom gospodarstw domowych bardzo często używa się również terminu „finanse osobiste” [zob. Bogacka-Kisiel (red.) 2012; Jajuga i in. 2016] lub ewentualnie „finanse osobiste *sensu largo*” [Świecka (red.) 2014, s. 15–16]. Jednakże dużo powszechniejszy i pojemniejszy znaczeniowo jest termin „finanse gospodarstw domowych” [Flejterski 2007; Bywalec 2009; Świecka 2009], stąd to on właśnie będzie wykorzystywany przez autora niniejszej publikacji. Bardzo interesującego przeglądu w tym zakresie dokonała B. Świecka [Świecka 2009, s. 62 i nast.]. Konsekwentnie, aby nie mnożyć ilości stosowanych terminów, nawet gdy autor niniejszej monografii będzie odnosił się do członka lub członków gospodarstwa domowego, to bardzo często będzie używał określenia „gospodarstwo domowe” przy całej świadomości ograniczeń z tym związanych [zob. ograniczenia dotyczące wykorzystania koncepcji możliwości wyboru do analizy depriwacji wyborów wewnątrz gospodarstwa domowego w: Sen 1997, s. 86; 2009, s. 244; Comim 2008, s. 166; Nussbaum 2011, s. 31; Robeyns 2017, s. 13, 187; zob. ograniczenia dotyczące wyborów finansowych członków gospodarstw domowych w: Bywalec 2009, s. 16; Bogacka-Kisiel (red.) 2012, s. 16, 50; Lewis (red.) 2012, część II].

³ Por. Rytlewska 2009; Iwanicz-Drozdowska (red.) 2009.

dla stabilności dużo częściej aniżeli w gospodarstwach lepiej sytuowanych finansowo. Życie gospodarstw domowych o niskich dochodach wypełnia bowiem ciągły problem niestabilności finansowej [Benerjee i in. 2006; Mullainathan 2006, 2007; Banerjee i Duflo 2011; Mullainathan i Shafir 2014]. Niestabilność finansowa, jak wskazują A. B. Banerjee i E. Duflo, stanowi centrum ich życia [Banerjee i Duflo 2011, s. 133]. Gospodarstwa domowe o niskich dochodach płacą najwyższą cenę za nieskuteczne wybory finansowe. Wynika to z tego, że każdy niespodziewany wydatek przy niskich dochodach jest potencjalnym źródłem wstrząsu finansowego gospodarstwa domowego. Ponadto, jeśli obecny poziom konsumpcji jest minimalny, to nie ma możliwości jej dalszej redukcji, a jedyny sposób jej zaspokojenia wymaga albo korzystania z obcych źródeł finansowania, albo rezygnacji z potrzeb podstawowych. Oprócz tego sytuacja finansowa gospodarstw o niskich dochodach powoduje, że często nie są w stanie oszczędzać, aby zrealizować długoterminowe cele (przyszła emerytura), bo to także oznacza niemożność zaspokojenia potrzeb podstawowych. Bardzo trafnie problem tzw. pułapki dochodowej⁴ w życiu gospodarstw domowych o niskich dochodach definiują A. Banerjee i E. Duflo, porównując je do managerów funduszy typu *hedge*, z tą drobną różnicą, że gospodarstwa te mają dodatkowo niski poziom dochodu [Banerjee i Duflo 2011, s. 134]. Z kolei J. Kochanowicz, powołując się na teorię R. H. Tawneya, pisze, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach przypominają człowieka zanurzonego w wodzie po szyję, którego może zatopić najmniejsza fala [Kochanowicz 1992, s. 91].

Przez wiele lat badacze nie interesowali się finansami gospodarstw domowych o niskich dochodach, uznając je za tzw. niewygodny problem badawczy (ang. *wicked problem*). Wynikało to, po pierwsze, z założenia badawczego, według którego, im mniej dochodu posiada gospodarstwo domowe, tym jest mniej interesującą jednostką obserwacji [Becker i Mulligan 1997]. Po drugie, gospodarstwa domowe o niskich dochodach utożsamiano głównie z osobami niewykształconymi, nieposiadającymi żadnych umiejętności, podlegającymi różnym patologiom społecznym, nieprzejawiającymi żadnej motywacji do zmiany swojej sytuacji finansowej i rodzinnej [Mullainathan i Shafir 2014, s. 145]. Obraz ten uległ znacznej modyfikacji w obliczu publikacji wielu badań realizowanych w słynnym MIT Poverty Lab (obecna nazwa The Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL)). Zmiana podejścia wynikała głównie z przeniesienia nacisku z analizy warunków materialnych gospodarstw domowych o niskich dochodach na determinanty indywidualne (aspekty poznawcze, zdolnościowe i motywacyjne) oraz rolę determinant zewnętrznych (relacje z formalnymi i nieformalnymi insty-

⁴ Problem tzw. pułapki dochodowej będzie przedmiotem analizy w rozdziale czwartym niniejszej monografii.

tucjami finansowymi), opartego głównie na uwzględnieniu w analizie dorobku psychologii, antropologii, i socjologii [Mullainathan i Shafir 2014, s. 226⁵]. W podejściu tym dominuje analiza tzw. braku możliwości wyborów (jako konsekwencja wpływu determinant o charakterze indywidualnym i zewnętrznym), w tym finansowych, co skutkuje niemożnością wydostania się z pułapki dochodowej [Sen 1985, 1997, 1999, 2009; Alkire 2002; Banerjee (red.) 2006]. Z tego także powodu rośnie rola badań poświęconych coraz to liczniejszej grupie determinant indywidualnych i zewnętrznych (obok najczęściej analizowanych determinant ekonomicznych i demograficznych) mogących mieć wpływ na wybory finansowe (m.in. wiedzy finansowej, umiejętnościom finansowym, aktywności na rynkach finansowych, odporności na wstrząsy finansowe, potencjałowi finansowemu, predyspozycjom psychologicznym, procesowi dokonywania wyborów finansowych, świadomości finansowej, zdolnościom finansowym, jak również tzw. możliwościom wyborów finansowych), które C. Bywalec definiuje jako determinanty kulturowe, czyli „takie czynniki, które mają – w sensie socjologicznym – genezę kulturową” [Bywalec 2009, s. 119]. Szczególną rolę w grupie tych determinant przypisuje edukacji ekonomicznej [*ibidem*, s. 120–121], której celem jest właśnie wsparcie gospodarstw domowych o niskich dochodach w dokonywaniu wyborów finansowych pośrednio poprzez podnoszenie wiedzy i rozwój umiejętności finansowych oraz poszerzanie zakresu inkluzji finansowej.

W opinii autora niniejszej monografii istotną jednostkę obserwacji w analizie tych determinant powinny stanowić właśnie gospodarstwa domowe o niskich dochodach. Dzieje się tak dlatego, że wbrew powszechnym opiniom wielu badaczy, te gospodarstwa muszą prezentować wysoki poziom umiejętności finansowych, aby radzić sobie z problemem niestabilności finansowej. A. Banerjee i E. Duflo, współzałożyciele instytucji J-PAL w obrębie MIT, podsumowując dekadę nowego kierunku badań, piszą: „To, co nas zaskakuje, to fakt, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach są bardzo podobne [w swoich wyborach – przypis autora] do nas we wszystkich aspektach życia. Mamy te same pragnienia i słabości. Osoby te nie są mniej racjonalne od innych [lepiej sytuowanych finansowo – przypis autora]. Dokładnie rzecz ujmując, ponieważ posiadają tak mało, wielokrotnie odkrywaliśmy, że podchodzą do procesu dokonywania wyborów bardzo ostrożnie i dokładnie. Muszą być wprawnymi ekonomistami, aby przetrwać” [Banerjee i Duflo 2011, s. IX]. Wyniki badań potwierdzają także S. Mullainathan i E. Shafir, którzy wskazują, że ze względu na ciągle zmaganie się z „napiętym budżetem finansowym” gospodarstwa domowe o niskich dochodach muszą być bardzo elastyczne finansowo, ażeby skutecznie nimi zarzą-

⁵ Por. Lewis (red.) 2012, część IV–VI.

dzać [Mullainathan i Shafir 2014, s. 11, 13, 95]. Do podobnych wniosków dochodzą Collins i inni, pokazując na bazie własnych badań, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach są bardzo pomysłowe i przedsiębiorcze w sposobach korzystania z wielu różnorodnych narzędzi finansowych w celu efektywniejszego zmagania się z trudnościami finansowymi [Collins i in. 2009, s. 15]. To, że często polegają na najbardziej kosztownych źródłach finansowania (instytucje parabankowe), nie wynika z nieświadomości wyższych kosztów takich pożyczek, ale z braku dostępu lub niechęci do sektora bankowego. Z tego powodu inspirującym wyzwaniem badawczym może być odwrócenie⁶ kierunku relacji pomiędzy niskimi dochodami a wyborami finansowymi. Bardzo często gospodarstwa domowe nie są w stanie wydostać się z pułapki dochodowej nie dlatego, że dokonują niewłaściwych wyborów finansowych, ale dlatego, że w wielu sytuacjach to okoliczności niskiego dochodu (determinanty ekonomiczne, indywidualne i zewnętrzne) powodują, że ich wybory niosą negatywne konsekwencje finansowe. Z tego powodu, jak wskazuje T. Smyczek, determinanty ekonomiczne dają tylko pewne obiektywne ramy, natomiast pełen obraz wyborów można uzyskać, analizując determinanty o charakterze społecznym, psychologicznym i kulturowym [Smyczek 2013, s. 230]. Poza tym sytuację niskich dochodów bardzo często potęgują konsekwencje wstrząsów finansowych, spowodowane głównie brakiem zabezpieczeń na wypadek nieoczekiwanych wydatków [Deaton 1991, 1992; Bertrand i in. 2004, 2006; Adams i in. 2009; Lusardi i in. 2011].

W obliczu rosnącej roli wyborów finansowych, szczególnie wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach, istotne staje się poszukiwanie teorii i koncepcji, które w sposób najbardziej adekwatny opiszą wybory finansowe tych gospodarstw, a także określą zestaw determinant mających wpływ na te wybory. Na potrzebę tę wskazują choćby A. Banerjee i E. Duflo, pisząc: „potrzebujemy teorii, która nie tylko znosi ograniczenia w dostępie do informacji, ale analizuje sam proces podejmowania decyzji [wyborów – przypis autora]” [Banerjee i Duflo 2011, s. 377, tłum. własne]. Autor niniejszej pracy proponuje zatem podejście zintegrowane do analizy rzeczywistości finansowej, które – jak wskazywał S. Flejterski – „jest dużo bardziej wartościowe (...) od podejścia monodyscyplinarnego (...) i polega na ścisłym łączeniu ze sobą ekonomicznych

⁶ W wielu przypadkach badania empiryczne ukazują, w jaki sposób błędne wybory mogą „wciągać” gospodarstwa domowe, najpierw w pętlę zadłużenia, a następnie w ubóstwo [zob. Świecka (red.) 2008, 2009; Iwanicz-Drozdowska (red.) 2011]. Dużo rzadziej, aczkolwiek coraz częściej, analizuje się wpływ niskiego dochodu oraz pułapki dochodowej na dokonywane wybory [zob. Bertrand i in. 2004, 2006; Banerjee i Duflo 2011; Mullainathan i Shafir 2014; Mullainathan 2006, 2007; Duflo 2006]. W niniejszej książce punktem wyjścia jest ten drugi punkt widzenia.

(finansowych) i pozaekonomicznych (instytucjonalnych) czynników [determinant – przypis autora]” [Flejterski 2007, s. 57–58]. W podejściu tym szczególną uwagę należy poświęcić determinantom indywidualnym i zewnętrznym⁷ – ich rodzajom, istocie, sile i kierunkowi wpływu na wybory finansowe gospodarstw domowych o niskich dochodach. Niskie dochody zmieniają bowiem możliwości wyborów finansowych, którymi dysponują te gospodarstwa. Podkreśla to A. Banerjee, pisząc: „w zależności od tego, czy decydent ma wysoki czy niski dochód, maksymalizuje użyteczność opartą o inną bazę informacyjną [możliwości wyborów – przypis autora]” [Banerjee 2006, s. 367, tłum. własne]. Poza tym, ze względu na niekompletność informacyjną, a w konsekwencji – brak możliwości tworzenia rozkładu prawdopodobieństwa, gospodarstwo o niskich dochodach musi zaakceptować niepewność i stosować uproszczone reguły dokonywania wyborów (stosować heurystyki) [Sen 2017, s. 459–460]. Zatem większość wyborów, szczególnie w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, ma charakter spontaniczny, zależny od wpływu determinant indywidualnych (zwłaszcza psychologicznych i zdolnościowych) oraz zewnętrznych (szczególnie społecznych, kulturowych i środowiskowych).

Trzeba zatem zweryfikować determinanty wyborów finansowych, zwłaszcza poprzez objaśnienie przyczyn, poszukując praw i tendencji charakteryzujących wybory finansowe gospodarstw domowych o niskich dochodach, które bardzo często uznaje się za oczywiste w sensie wpływu, jaki mają na wybory finansowe (na przykład te o charakterze ekonomicznym: dochód czy zasobność materialna). Podejście neoklasyczne (tzw. racjonalność ekonomiczna), uwzględniające głównie determinanty ekonomiczne (dochody, ceny produktów, ich podaż, zasoby majątkowe), z całą pewnością nie jest wystarczające [Świecka (red.) 2008, 2014; Bywalec 2009; Flejterski 2007; Bogacka-Kisiel (red.) 2012; Lewis (red.) 2012; Robeyns 2017].

Akceptacja założenia, według którego wybory finansowe gospodarstw domowych o niskich dochodach są kształtowane pod wpływem szeregu determinant ekonomicznych, indywidualnych i zewnętrznych, łączy się ściśle z koncepcją możliwości wyborów stworzoną przez A. Sena [Sen 1985, 1993, 1997, 2009;

⁷ W niniejszej pracy szereg czynników o charakterze społecznym, kulturowym, środowiskowym i gospodarczym będzie definiowany jako determinanty zewnętrzne [por. Robeyns 2017, s. 24]. W pracach poświęconych ekonomii instytucjonalnej bardzo często dla opisu wpływu tych determinant na wybory używa się terminu „instytucje” (ang. *institutions*) [zob. North 1990, 1991; Iwanek i Wilkin 1997; Ratajczak 2012; Wilkin 2016], z kolei w pracach dotyczących teorii wyboru terminem najczęściej stosowanym jest „środowisko decyzyjne” (ang. *decision's environment*) [zob. Simon 1955, 1956, 1996; Kozielecki 1977; Kornai 1988; Sen 1997, 2002], natomiast w pracach z zakresu koncepcji możliwości wyboru stosuje się głównie termin „uwarunkowania społeczne” (ang. *societal arrangements*) [zob. Sen 1985, 1999; Alkire 2002; Comim i in. 2008; Robeyns 2017].

Nussbaum 2013, 2002; Alkire 2002; Robeyns 2005, 2017]. Dzieje się tak dlatego, że sama koncepcja możliwości wyborów, oprócz wpływu determinant ekonomicznych na wybory gospodarstw domowych o niskich dochodach, podkreśla szczególnie wpływ zarówno determinant indywidualnych (będących wypadkową zdolności do dokonywania wyborów finansowych, predyspozycji psychologicznych i fizycznych), jak i determinant zewnętrznych (wyrażonych poprzez oddziaływanie czynników o charakterze społecznym, kulturowym i środowiskowym) na te wybory [Sen 1999, s. 88–89; Sen 2009, s. 232–234; Nussbaum 2011, s. 17–26; Robeyns 2017, s. 82–82]⁸.

Wykorzystanie w badaniach poświęconych finansom gospodarstw domowych dorobku koncepcji możliwości wyboru i teorii wyboru wydaje się naturalnym kierunkiem ewolucji koncepcji poświęconych wyjaśnianiu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Pomimo to ten obszar badawczy wciąż ma charakter marginalny zarówno w badaniach poświęconych koncepcji możliwości wyboru, teorii wyboru, jak i samych finansów gospodarstw domowych [Anand i Lea 2011, s. 291; Robeyns 2017, s. 212–213]. Wszakże uwzględnienie w procesie badawczym dokonań teorii wyboru oraz osiągnięć koncepcji możliwości wyboru może pozwolić badaczowi uzyskać najbardziej zbliżony do rzeczywistego obraz dokonywania wyborów finansowych przez te gospodarstwa domowe.

Wielodyscyplinarność zagadnienia powoduje, że mnogość stosowanych pojęć, jak również ich wieloznaczność, wymagała od autora niniejszej pracy przygotowania własnego słownika pojęć stosowanych w publikacji. Najważniejsze z nich prezentowane są w załączniku 2 do niniejszej monografii, natomiast ich pozostała lista wraz z objaśnieniami znajduje się w załączniku 1 *Słownik pojęć*, zamieszczonym na jej końcu wydania.

Dokładne uzasadnienie zaproponowanych przez autora w niniejszej książce terminów jest przedmiotem krytycznego przeglądu literatury dokonanego w części teoretycznej pracy, tj. w trzech pierwszych rozdziałach książki. Celem nadrzędnym ich wprowadzenia jest zaproponowanie spójnej terminologii, łączącej dorobek dwóch filarów teoretycznych (koncepcja możliwości wyboru oraz teoria wyboru), na których opiera się rozprawa, szczególnie poprzez rozszerzenie terminologii stosowanej obecnie w finansach gospodarstw domowych.

Powyższe kwestie stanowiły główną motywację do przeprowadzenia badań, najpierw teoretycznych (pierwsze trzy rozdziały monografii), następnie empirycznych (rozdział czwarty monografii), z których wnioski pozwoliły na sformułowanie zaleceń praktycznych (rozdział piąty). Metoda badawcza przyjęta w tej pracy opiera się na analizie i porównaniu szeregu nurtów w ramach teorii wybo-

⁸ Por. Alkire 2002, s. 33; Johnson i Sherraden 2007, s. 124; Hoelzl i Kapteyn 2011, s. 543.

ru w obszarze nauk ekonomicznych, jak również samej koncepcji możliwości wyboru, z punktu widzenia ich przydatności do budowy modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. W niniejszej monografii jej autor koncentruje się zatem na wykorzystaniu dorobku tych dwóch kierunków badawczych, szczególnie w odniesieniu do subdyscypliny finansów – finansów gospodarstw domowych. Celem jest poszukiwanie narzędzi zmierzających do skonstruowania propozycji teoretycznej wyjaśniającej wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Spojrzenie z perspektywy dwubiegunowej pozwala na dużo pełniejsze zdefiniowanie samego wyboru finansowego, a także objaśnienie wpływu szeregu determinant na wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. W pierwszych dwóch rozdziałach autor będzie stosował podejście dedukcyjne. Takie założenie powoduje, że najpierw zostanie przedstawiona teoria ogólna, następnie pojawiają się teorie i koncepcje szczegółowe, aby finalnie zaproponować te podejścia, które są najbardziej adekwatne do analizy wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.

W świetle powyższej argumentacji teoretycznej głównym celem książki jest, po pierwsze, wyodrębnienie i identyfikacja ekonomicznych, indywidualnych i zewnętrznych determinant wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, po drugie, opracowanie koncepcji modelu dokonywania wyborów finansowych w tych gospodarstwach, po trzecie, empiryczna weryfikacja zaproponowanej koncepcji modelu. Cel osiągnięty będzie poprzez przeprowadzenie badań własnych. Podstawą badań empirycznych stanie się krytyczny przegląd literatury.

Celowi głównemu podporządkowane są cele szczegółowe pracy:

- 1) Opracowanie koncepcji modelu dokonywania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach na podstawie analizy dotychczasowego dorobku teorii wyboru (w szczególności racjonalności ekonomicznej, behawioralnej i adaptacyjnej) oraz teorii ubóstwa (w szczególności koncepcji możliwości wyborów);
- 2) Ocena zdolności do dokonywania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach z uwzględnieniem wpływu determinant ekonomicznych, indywidualnych i zewnętrznych;
- 3) Ocena zakresu inkluzji finansowej w gospodarstwach domowych o niskich dochodach z uwzględnieniem wpływu determinant ekonomicznych, indywidualnych i zewnętrznych;
- 4) Określenie kierunku wpływu i siły związku pomiędzy zdolnościami do dokonywania wyborów finansowych a skutkami wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach;

- 5) Określenie kierunku wpływu i siły związku pomiędzy zakresem inkluzji finansowej a skutkami wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach;
- 6) Diagnoza ukrytych determinant wpływających na dokonywanie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach;
- 7) Stworzenie zagregowanego wskaźnika dokonywania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.

Tak postawione cele stanowią podstawę do sformułowania hipotezy głównej, która brzmi: Największy wpływ na dokonywanie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach mają: w obrębie determinant ekonomicznych – potencjał finansowy, w obrębie determinant indywidualnych – zdolności do dokonywania wyborów finansowych, w obrębie determinant zewnętrznych – zakres inkluzji finansowej.

W celu weryfikacji hipotezy głównej postawiono szereg hipotez częściowych:

- 1) Wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach można opisać, wykorzystując dorobek racjonalności adaptacyjnej oraz koncepcji możliwości wyboru (realizacja celu szczegółowego pierwszego);
- 2) Najniższy poziom zdolności do dokonywania wyborów opisany zakresem wiedzy finansowej występuje wśród najgorzej wykształconych, najmniej zarabiających oraz najmniej doświadczonych zawodowo gospodarstw domowych o niskich dochodach (realizacja celu szczegółowego drugiego);
- 3) Najpłytszy zakres inkluzji finansowej występuje wśród najgorzej wykształconych, najmniej zarabiających oraz najmniej doświadczonych zawodowo gospodarstw domowych o niskich dochodach (realizacja celu szczegółowego trzeciego);
- 4) Poziom wiedzy finansowej gospodarstw domowych o niskich dochodach jest pozytywnie skorelowany ze skutecznością gospodarowania budżetem finansowym przez te gospodarstwa (realizacja celu szczegółowego czwartego);
- 5) Zakres inkluzji finansowej gospodarstw domowych o niskich dochodach jest pozytywnie skorelowany ze skutecznością gospodarowania budżetem finansowym przez te gospodarstwa (realizacja celu szczegółowego piątego);
- 6) Najwyższy poziom wyjaśnionej wariancji analizowanych ukrytych determinant dokonywania wyborów finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach obserwuje się w zakresie wiedzy finansowej oraz inkluzji finansowej (realizacja celu szczegółowego szóstego);
- 7) Wyjaśniona zmienność zagregowanego wskaźnika dokonywania wyborów finansowych jest najwyższa w przypadku uwzględnienia wszystkich wymiarów pochodzących z analizy czynnikowej (realizacja celu szczegółowego siódmego).

Materiał empiryczny został zebrany podczas wywiadów w miejscu zamieszkania wystandaryzowaną techniką wywiadów kwestionariuszowych (metoda PAPI) na losowej, reprezentatywnej próbie gospodarstw domowych z gmin wiejskich zlokalizowanych na peryferiach województwa podkarpackiego. Do realizacji badań zostały wykorzystane autorskie narzędzia badawcze (kwestionariusz wywiadu oraz ankieta badawcza). Należy także podkreślić, że przygotowanie końcowej wersji kwestionariusza wywiadu oraz ankiety badawczej składało się z pięciu wstępnych etapów badawczych, które pozwoliły na przeprowadzenie właściwego badania. W ten sposób możliwe było sprawdzenie jakości i kulturowej adaptowalności kwestionariusza wywiadu i ankiety badawczej, a szczególnie ich trafności, rzetelności i skuteczności diagnostycznej w odniesieniu do gospodarstw domowych o niskich dochodach.

Wybór gmin wiejskich⁹, szczególnie gmin znajdujących się na peryferiach danego województwa, wynika z faktu, że dane gospodarstwo domowe, oprócz niskiego dochodu, z powodu zamieszkiwania na tych terenach spotyka się ze znaczącymi ograniczeniami zewnętrznymi w zakresie pozyskiwania i wzrostu dochodów [Jarosz (red.) 2004, 2008; Golinowska i in. (red.) 2005; Szopa (red.) 2012], dostępu do bankowych źródeł finansowania [Collins i in. 2009; Maciej-szszasz-Świątkiewicz 2013; Kempson i in. 2013; Mordach i Schneider 2017]. Znacznie częściej aniżeli w przypadku aglomeracji miejskich dochód tych gospodarstw domowych kształtuje się obiektywnie poniżej minimum socjalnego [Czapiński i Panek 2005–2015; GUS 2013d; Panek 2011]. W efekcie oddziaływania tych czynników w gospodarstwach domowych o niskich dochodach na tych terenach rola wyborów finansowych staje się pryncypialna najpierw dla przetrwania, następnie dla wydostania się z pułapki dochodowej, a dopiero w kolejnym kroku – dla podnoszenia zamożności i niezależności finansowej danego gospodarstwa domowego [Sen 1999, s. 39; Sen 2017, s. 26; por. Bradshaw i Finch 2003; Wolff i De-Shalit 2008].

Cel główny i cele szczegółowe pracy, odpowiednio – sprawdzenie hipotezy głównej i hipotez cząstkowych, zostaną zweryfikowane na podstawie studiów pol-

⁹ Należy także podkreślić, że obszary wiejskie charakteryzują się szczególną specyfiką społeczną, kulturową i historyczną, która może wpływać na wybory finansowe gospodarstw domowych o niskich dochodach zamieszkujących obszary wiejskie. Ten bardzo wartościowy i interesujący obszar badawczy, którym zajmuje się szerokie grono badaczy w Polsce, szczególnie skupionych wokół Instytutu Rowoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, wykracza jednak poza ramy niniejszej monografii. Istnieje szereg opracowań, które poruszają to zagadnienie zarówno z perspektywy ekonomicznej, oraz jak historycznej socjologicznej [zob. Kochanowicz 1992; Fedyszak-Radziejowska (red.) 1995; Halamska 1995, 2011, 2013; Krzysiniowska 2000; Podedworna 2001, (red.) 2011; Bukraba-Rylska i Rosner (red.) 2001; Bukraba-Rylska (red.) 2004, 2013; Wilkin (red.) 2010; Wilkin i Nurzyńska (red.) 2012].

skiej i zagranicznej literatury przedmiotu (w odniesieniu do kwestii pojęciowych wskazanych w celu pierwszym). To one właśnie stanowiły inspirację do prowadzenia własnych badań empirycznych obejmujących wybrane metody statystyk opisowych, statystyk wielowymiarowych, jak również zastosowania modeli liniowych. Do weryfikacji celu szczegółowego pierwszego wykorzystano krytyczny przegląd literatury. Dla celu drugiego i trzeciego (odpowiednio hipotez częściowych: drugiej i trzeciej) wykorzystano następujące statystyki opisowe: miary położenia, zmienności, asymetrii i koncentracji. Do realizacji celów szczegółowych czwartego i piątego (odpowiednio hipotez częściowych: czwartej i piątej) wykorzystano testy korelacji rang Spearmana. Do realizacji celu szóstego (odpowiednio hipotezy częściowej szóstej) zastosowano eksploracyjną analizę czynnikową uwzględniającą testy zasadności tej metody na podstawie testu sferyczności Bartela, współczynnik KMO, oraz rzetelność skali (alfa Cronbacha). Do realizacji celu szczegółowego siódmego (odpowiednio hipotezy częściowej siódmej) wykorzystano metodę standaryzacji zmiennych opartą o wskaźnik z-score oraz analizę regresji wielorakiej.

Celom pracy został podporządkowany jej układ. Monografia składa się z pięciu rozdziałów poprzedzonych wprowadzeniem i podsumowanych zakończeniem. Pierwsze dwa rozdziały stanowią teoretyczne podwaliny pod proponowaną koncepcję modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach (opisanego w rozdziale trzecim), rozdział czwarty ma charakter empiryczny, natomiast piąty – aplikacyjny.

W rozdziale pierwszym zostanie dokonana krytyczna ocena najważniejszych nurtów badawczych w ramach teorii wyboru w obszarze nauk ekonomicznych. Analiza ta uwzględnia szczególnie dorobek ekonomii behawioralnej, ale również socjologii i antropologii kultury, jak również dorobek teorii ewolucyjnych wywodzących się głównie z psychologii i biologii ewolucyjnej. Największa uwaga zostanie zwrócona na nurt racjonalności adaptacyjnej, rolę heurystyk decyzyjnych w dokonywaniu wyborów finansowych oraz istotność wpływu uwarunkowań zewnętrznych, w których dany wybór finansowy jest dokonywany.

W rozdziale drugim zostanie przedstawiona koncepcja możliwości wyboru z perspektywy dokonywania wyborów w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Szczególna uwaga zostanie zwrócona na koncepcję możliwości wyboru autorstwa A. Sena. W ostatnich latach jest ona jednym z najdynamiczniej rozwijających się nurtów badawczych w obszarze nauk społecznych. Ponadto w rozdziale tym autor niniejszej monografii omówi i zdefiniuje rolę możliwości wyborów finansowych (ang. *financial capabilities*) oraz rolę wolności wyboru w analizie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. W rozdziale zostaną też pokazane różnice w definiowaniu, określaniu wymiarów i sposobie pomiaru tzw. możliwości wyborów finansowych ze względu

na dorobek koncepcji możliwości wyboru. Dodatkowo autor przedstawi argumentację teoretyczną, której celem będzie wypracowanie nowej definicji i zakresu dla możliwości wyboru finansowego, zastępujących obecnie dominujące w polskich badaniach pojęcie świadomości finansowej.

W rozdziale trzecim zostanie przedstawiona specyfika wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach wraz z opisem ważnych determinant mogących mieć na nie wpływ. W następnej kolejności autor sformułuje propozycję koncepcji modelu opisującego wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, która będzie przedmiotem weryfikacji empirycznej w rozdziale czwartym.

Rozdział czwarty prezentuje wyniki badań własnych autora w ujęciu ilościowym. Służy przede wszystkim weryfikacji postawionych celów i hipotez badawczych, zarówno głównych, jak i szczegółowych. Ponadto zostaną w nim skonfrontowane wyniki badań własnych z innymi badaniami podejmującymi podobną tematykę. Rozdział ten rozpocznie się od przedstawienia wyników badań wstępnych, które posłużyły do przygotowania narzędzi badawczych – kwestionariusza wywiadu i ankiety badawczej. W kolejnej części zostaną wyjaśnione trzy główne metody statystycznej analizy determinant wyborów finansowych stosowane w niniejszej pracy. Kolejne dwie sekcje będą prezentacją wyników badań własnych służących weryfikacji empirycznej proponowanego modelu. W ostatniej części zostaną przedstawione wnioski końcowe z badań własnych.

W piątym rozdziale pojawi się propozycja podejścia systemowego, którego celem jest wsparcie gospodarstw domowych o niskich dochodach w dokonywaniu adaptacyjnych wyborów finansowych, szczególnie poprzez rozszerzanie możliwości wyborów finansowych oraz skuteczność samego aktu wyboru. Wskazane podejście systemowe zostanie omówione poprzez krytyczną analizę trzech procesów wzajemnie się uzupełniających w budowie, rozwoju, modyfikacji i ochronie heurystyk decyzyjnych, tzn. socjalizacji ekonomicznej, edukacji finansowej oraz promowaniu właściwie zaprojektowanych narzędzi finansowych.

Oddając niniejszą monografię Czytelnikom, autor pragnie serdecznie podziękować grupie najbliższych Przyjaciół i Współpracowników, którzy wspierali go osobiście, merytorycznie i redakcyjnie w tym trudzie. Wyrazy wdzięczności należą się także recenzentom monografii, licznej grupie pracowników i władzom Urzędu Statystycznego w Rzeszowie oraz Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego. Największe podziękowania chciałbym złożyć się mojej Żonie Karolinie za jej dobroć, inteligencję i cierpliwość na każdym etapie przygotowania niniejszej monografii. Bez Jej wsparcia i poświęcenia książka ta byłaby znacząco uboższa.

ROZDZIAŁ 1

TEORIA WYBORU I JEJ ROLA W ANALIZIE WYBORÓW FINANSOWYCH W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH O NISKICH DOCHODACH

Definicja „wyboru finansowego” w ramach dziedziny nauki ekonomiczne zależy od przyjętych przez badacza założeń do jego opisywania. Wynika to z tego, że w poszczególnych nurtach badawczych uwzględnia się różny zestaw komponentów samego procesu dokonywania wyborów finansowych, a także różne grupy determinant wpływających na wybory finansowe. Przez większą część drugiej połowy XX wieku dominujące znaczenie w definiowaniu i wyjaśnianiu wyborów finansowych miało podejście neoklasyczne. W tym ujęciu sam proces wyboru był ograniczony do mapowania informacji ze skutkami wyboru poprzez optymalizację funkcji użyteczności, a zakres determinant uwzględnionych dotyczył jedynie tych spośród ekonomicznych, które dają się wyrazić w formie użyteczności. Nieuwzględnienie determinant indywidualnych i zewnętrznych powodowało, że wybory jednostki należałoby traktować – jak wskazuje S. Flejterski – „ponadczasowo, pozaspółecznie, pozakulturowo i jednowymiarowo” [Flejterski 2007, s. 94]. Te założenia, jak słusznie zauważa B. Świecka, mają jedynie charakter postulatywny (utopijny) [Świecka (red.) 2014, s. 29], ponieważ definicja wyboru finansowego nie uwzględniała ani roli członka gospodarstwa domowego w procesie wyboru, ani wolności wyboru, którym dysponuje, a zakres możliwości wyborów finansowych, na bazie których wybór był dokonywany został drastycznie zredukowany.

W ostatnich kilkudziesięciu latach coraz wyraźniej wskazuje się na konieczność modyfikacji lub wręcz odejścia od – dominującego w naukach ekonomicznych – paradygmatu racjonalności neoklasycznej (zwanej również ekonomiczną). Wynika to z tego, że problemy, którymi zajmują się lub zajmowali ekonomiści, nigdy nie były kwestiami typowo ekonomicznymi, wielokrotnie dotycząc zagadnień psychologicznych, ewolucyjnych, społecznych oraz kulturowych (opisywane są w naukach ekonomicznych jako tzw. sytuacje pozarynkowe). Wskazuje na to J. Wilkin, pisząc: „Większość problemów, z jakimi spotykają się ekonomiści (...), nie ma charakteru «czysto ekonomicznego» (...) – w gruncie

rzeczy wszystko to są skomplikowane problemy i procesy społeczne, a nie tylko zagadnienia wąskoekonomiczne” [Wilkin 2016, s. 236]. Zatem stosowanie jedynie metod analizy typowych dla paradygmatu racjonalności neoklasycznej jest zbyt ubogie badawczo do zrozumienia złożoności uwarunkowań, w których żyją i dokonują wyborów finansowych gospodarstwa domowe, szczególnie te o niskich dochodach. Rolę multi- i interdyscyplinarności w naukach o finansach podkreślają m.in. K. Jajuga i W. Frąckowiak w bardzo interesującym opracowaniu o sugestywnym tytule *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach* [Frąckowiak i Szambelańczyk 2010, s. 85 i 92]. W podobny sposób wypowiadał się już kiedyś W. Gasparski, podkreślając, że „rośnie świadomość wielości uwarunkowań i złożoności ich skutków i z tego powodu nie można patrzeć na problemy pozarynkowe z perspektywy jednowzględownca” [Gasparski 1978, s. 22]. Ten wniosek ma także wsparcie w argumentacji M. Blauga, który pisał, że coraz więcej badaczy opowiada się za dekompozycją uniwersalności paradygmatu racjonalności i idzie w kierunku teorii szczegółowych, adaptacyjnych, „odpornych na falsyfikację (...), na przekór pustemu formalizmowi” [Blaug 1995, s. 32, 33]. To wszystko powoduje, że należałoby analizować omawiany problem badawczy, rozszerzając zakres determinant, które mogą mieć wpływ na wybory finansowe, jak również zmodyfikować definicję wyboru finansowego, szczególnie w odniesieniu do gospodarstw domowych o niskich dochodach.

1.1. Teoria racjonalnego wyboru – pomiędzy adaptacją a optymalizacją¹⁰

Do końca lat siedemdziesiątych większość prac naukowych poświęconych teorii racjonalnego wyboru miała charakter normatywny i oparta była na zasadzie optymalizacji¹¹ oczekiwanej użyteczności (ang. *expected utility*). Prace te

¹⁰ W podrozdziale wykorzystano fragmenty następujących publikacji: Opolski i Potocki 2013; Potocki i Opolski 2014; Potocki i Opolski 2015.

¹¹ W wielu opracowaniach poświęconych racjonalności wyborów pojęcia maksymalizacji i optymalizacji są uznawane za tożsame. Nie zgadza się z tym uproszczeniem autor niniejszej monografii. Założenie to oparte jest na pracy A. Sena, który zmodyfikował sposób definiowania maksymalizacji w naukach ekonomicznych. Na łamach słynnego czasopisma „Econometrica” w artykule z 1997 roku pisał: „Sformułowanie «maksymalizujące zachowanie» w ekonomii wywodzi się z maksymalizacji w fizyce i innych naukach ścisłych. Jednakże maksymalizacja zachowania różni się od zwykłej maksymalizacji [optymalizacji – przypis autora] z powodu fundamentalnego znaczenia samego aktu wyboru, który powinien stanowić centralny punkt analizy wyborów maksymalizujących” [Sen 1997, s. 745, tłum. własne]. Takie zdefiniowanie maksymalizacji nabiera szczególnego znaczenia, jeśli pod uwagę weźmie się wynik pełny dokonanego wyboru, a nie jedynie wynik końcowy. Z tego powodu w niniejszej publikacji autor, używając terminu „maksymalizacja”, będzie odnosił się do terminologii A. Sena, a nie pojęcia „optymalizacji”, dlatego że – jak

wywodziły się głównie z dorobku teorii gier J. von Neumanna i O. Morgensterna [Neumann i Morgenstern 1947]. Podejście to nazywane jest powszechnie racjonalnością ekonomiczną. A. Sen określał ten model definiowania wyboru jako „podejście techniczne uwzględniające jedynie metody pochodzące z badań operacyjnych” [Sen 1987, s. 4, tłum. własne].

Podejście ekonomiczne do oceny racjonalności wyborów zostało z czasem zmodyfikowane, a szczególną rolę odegrał tutaj L. Savage. Najważniejsza zmiana, zaproponowana przez niego, polegała na uwzględnieniu decydenta w procesie dokonywania wyboru, co zaowocowało stworzeniem modelu tzw. subiektywnej oczekiwanej użyteczności (ang. *subjective expected utility*) [Savage 1952]¹². Z perspektywy rozwoju teorii racjonalnego wyboru krok ten miał znaczenie fundamentalne, szczególnie dla powstania i rozwoju podejścia nazywanego powszechnie behawioralnym. Wynikało to z uwzględnienia aspektu subiektywnego w teorii normatywnej, co zainteresowało wielu psychologów już wcześniej zajmujących się tematyką dokonywania wyborów, ale głównie w psychologii eksperymentalnej, poznawczej i społecznej. W ten sposób rozszerzono zakres determinant, które mogą mieć wpływ na wybory, szczególnie te o charakterze indywidualnym.

Środowisko ekonomistów zajmujących się teorią racjonalnego wyboru początkowo przejawiało duży opór w akceptacji podejścia behawioralnego. Wynikało to z tego, że jak trafnie wskazał noblista D. McFadden: „Podejście stosowane w ekonomii i psychologii analizuje proces podejmowania decyzji [dokonania wyboru – przypis autora] w zupełnie odmienny sposób. Po pierwsze, podejście psychologiczne [w definiowaniu wyboru – przypis autora] w głównej mierze koncentruje się na zrozumieniu decydenta, szeregu determinant o charakterze poznawczym i ich natury [determinant indywidualnych – przypis autora], tego, jak są tworzone i modyfikowane w procesie nabywania doświadczeń, oraz tego, jak wpływają na wybory decydenta. Głównym zadaniem podejścia ekonomicznego jest mapowanie informacji z efektami dokonanego wyboru. [...] Po drugie, w podejściu psychologicznym dominuje przeświadczenie, że wybory de-

pisał A. Sen – „optymalizacja nie jest potrzebna do maksymalizacji, która wymaga jedynie, aby wybrać wariant wyboru, który jest nie gorszy od każdego innego” [Sen 1997, s. 746, tłum. własne].

¹² Ze względu na obszerność tego historycznego wątku autor niniejszej pracy analizuje tylko te zagadnienia, które są istotne z punktu widzenia racjonalności adaptacyjnej. Z tego powodu wyczerpujący przegląd literatury zostanie dokonany tylko dla nurtu racjonalności adaptacyjnej. Ciekawy przegląd historycznej ewolucji teorii dokonywania wyborów w polskiej literaturze przynoszą prace:

- z perspektywy ekonomicznej: O. Langego, W. Sadowskiego, jak również tłumaczone publikacje badaczy amerykańskich: R. L. Ackoffa czy R. D. Luce’a i H. Raiffy [Lange 1964; Sadowski 1973; Ackoff 1969; Luce i Raiffa 1964].
- z perspektywy behawioralnej: J. Kozielskiego, T. Tyszki [Kozielski 1969, 1977; Tyszka 1986];
- z perspektywy zarówno behawioralnej, jak i ekonomicznej: T. Tyszki, T. Zaleskiewicza [Tyszka (red.) 2005, 2010; Zaleskiewicz 2002, 2011].

cydenta mają charakter lokalny, adaptacyjny, zależą od kontekstu problemu wyboru, są zmienne, jak również podlegają kompleksowej interakcji ludzkich przekonań, motywacji, postaw, doświadczeń. Podejście ekonomiczne zakłada, że decydent przetwarza informacje w zgodzie z podejściem bayesowskim, natomiast preferencje są prymitywne, spójne, niezienne, a sam proces decyzyjny jest typową maksymalizacją preferencji w obliczu ograniczeń rynkowych” [McFadden 1999, s. 75, tłum. własne].

Prace psychologów współtworzących podejście behawioralne zaczęto traktować dużo poważniej dopiero po artykułach z lat 70. D. Kahnemana i A. Tversky’ego [Tversky i Kahneman 1973, 1974; Kahneman i Tversky 1972, 1979]¹³, a następnie po wydaniu przez D. Kahnemana i innych książki, w której zebrano i upowszechniono szereg dowodów eksperymentalnych pokazujących rzeczywisty (deskryptywny) sposób dokonywania wyborów przez jednostki w sytuacji ryzyka i niepewności [Kahneman i in. 1982]. W ten sposób został zapoczątkowany nowy kierunek badawczy, zwany podejściem behawioralnym do definiowania i opisywania wyborów, który można także umownie nazywać racjonalnością behawioralną. W tej metodzie tym najczęściej zakłada się, że stosowanie heurystyk¹⁴ uznaje się za coś nieefektywnego podczas dokonywania wyborów¹⁵.

Interesujących wniosków, uzasadniających popularyzację heurystyk jako błędów decyzyjnych, dostarcza trochę niedoceniany, aczkolwiek bardzo inspirujący artykuł L. Loomes. Autorka pokazuje w nim, powołując się na przeglądy literatury innych autorów, że m.in. słynny artykuł D. Kahnemana i A. Tversky’ego z 1974 roku, który ukazał się na łamach „Science”, był cytowany w prestiżowych czasopismach ekonomicznych tylko i wyłącznie ze względu na wskazywanie niedoskonałości lub ułomności wynikających ze stosowania heurystyk decyzyjnych [Loomes 1980, s. 67]. Odwołując się do czasopism psychologicznych, ta sama autorka wskazała, że artykuły opisujące heurystyki jako błędy decyzyjne¹⁶ były cytowane siedem razy częściej niż artykuły traktujące heurystyki jako skuteczne narzędzie dokonywania wyborów [*ibidem*, s. 67]. D. Halpern twierdzi, że irracjonalność „to jest słowo, o które nie dba zbyt wiele – nie obejmuje ono znakomitej skuteczności decyzyjnej osób przez większość czasu. Poza tym słowo to nie przystaje do teorii racjonalnego wyboru, ale bardziej do niereali-

¹³ Por. Allais 1953; Simon 1955, 1956; Kornai 1973; Shelling 1978.

¹⁴ Etymologia i znaczenie heurystyk dla dokonywanych wyborów finansowych zostały szczegółowo opisane w podrozdziale 1.3. niniejszej monografii.

¹⁵ Wyczerpujący przegląd błędów decyzyjnych można znaleźć w pracach: McFadden 1999; De Meza i in. 2008.

¹⁶ Istnieją dalsze podziały błędów decyzyjnych, m.in. na zimne (np. iluzja optyczna) oraz gorące (np. problem samokontroli) [zob. Elster 2009, s. 24 i nast.], jednakże ze względu na obszerność zagadnienia ten wątek nie będzie kontynuowany w niniejszej pracy.

stycznego modelu neoklasycznej ekonomii, z jej założeniami pełnej informacji i jednowymiarowości w procesie wyboru” [Halpern 2015, s. 6, tłum. własne].

Wracając do powstania przełomowego dla paradygmatu racjonalnego wyboru podejścia behawioralnego, warto zauważyć, że wielu badaczy dowodziło, jak już wskazano powyżej, że sposób dokonywania wyborów opiera się głównie na stosowaniu heurystyk decyzyjnych. W przypadku problemów decyzyjnych mogą one prowadzić do wyników znacząco odbiegających od decyzji optymalnych (ang. *decision's bias*). Należy więc tu pod uwagę wybory, które podjąłby decydent stosujący podejście ekonomiczne¹⁷, postępując przy tym zgodnie z aksjomatami racjonalności ekonomicznej, jak również optymalizując subiektywną oczekiwaną użyteczność¹⁸. Szczególnie istotny jest tutaj artykuł z 1979 roku D. Kahnemana i A. Tversky'ego, w którym autorzy podsumowują wyniki własnych eksperymentów, dowodząc na ich podstawie, że decydenci systematycznie naruszają aksjomaty wyboru, zachowując się w opinii autorów nieracjonalnie w sensie ekonomicznym [Kahneman i Tversky 1979].

Zachowania nieracjonalne w sensie ekonomicznym definiowane są jako dystans wyniku dokonanego wyboru (podjętej decyzji) przez decydenta od wyniku optymalnego (optymalizującego subiektywną oczekiwaną użyteczność)¹⁹. Zwo-

¹⁷ W psychologii takie założenie nie było niczym odkrywczym, ale dla ekonomistów oznaczało prawdziwą rewolucję ówczesnego paradygmatu dokonywania wyborów. Szerzej o historii nieprzychylności środowiska ekonomistów neoklasycznych do postulatów stawianych przez psychologów i ekonomistów behawioralnych można przeczytać w książce R. Thaler [Thaler 2015].

¹⁸ Centralnym punktem tego podejścia jest Teoria Perspektywy [Kahneman i Tversky 1979] wraz z jej normalizacją, czyli Skumulowaną Teorią Perspektywy [Tversky i Kahneman 1992]. Teoria Perspektywy wskazuje, że decydenci cechują się awersją do ryzyka, nadają subiektywne wagi prawdopodobieństwa (wprowadzane jest podejście nieliniowe zamiast liniowego, charakterystyczne dla Subiektywnej Oczekiwanej Użyteczności), a wagi te określają inaczej w zależności od tego, czy decyzje podejmują w obliczu strat czy zysków. Teoria Perspektywy pozwala również wyjaśnić szereg systematycznych odchyłeń od Subiektywnej Oczekiwanej Użyteczności, wskazując choćby zaproponowany przez A. Tversky'ego i D. Kahnemana czteropolowy stosunek do ryzyka [zob. Kahneman i Tversky 1979, Tversky i Kahneman 1992]. Szczegółową analizę Teorii Perspektywy jako narzędzia pomiaru racjonalności ekonomicznej autor niniejszej książki prowadzi w artykule z 2012 roku, który ukazał się w czasopiśmie „Ekonomia” [zob. Potocki 2012; por. z Opolski i in. 2010; Opolski i Potocki 2013].

¹⁹ Bardzo interesujący wątek w dyskusji nad sensem podejścia ekonomicznego do analizy wyborów z perspektywy etyki i filozofii politycznej porusza A. Sen, twierdząc, że przyjęcie założeń normatywnych przy ocenie racjonalności działań wyklucza z definicji racjonalności ekonomicznej „rozważania dotyczące etyki, sprawiedliwości, jak również odpowiedzialności za dobrobyt przyszłych pokoleń” [Sen 1999, s. 270, tłum. własne]. Na dodatek takie podejście „rozdziela indywidualne zachowanie człowieka od wartości moralnych i etyki” [Sen 2002, s. 23, tłum. własne]. Do podobnych wniosków dochodzą A. Kargol-Wasiluk i M. Zaleska, wskazując, że koncepcja racjonalności ekonomicznej powinna zostać zmieniona na koncepcję bardziej wrażliwą na potrzeby społeczne, koncepcję *homo axiotus* [Kargol-Wasiluk i Zaleska 2015, s. 74;

lennicy tego podejścia twierdzą także, że zaobserwowane odchylenia i błędy mają charakter systematyczny, tym samym nie powinny być traktowane jako indywidualne i przypadkowe, a w konsekwencji nie mogą być ignorowane przez badaczy²⁰. Z tego względu, im bardziej skutek wyboru odbiega od optymalnego, tym większy winien być błąd i tym bardziej decydent uznawany powinien być za nieracjonalnego w sensie ekonomicznym.

Przyjęcie założenia przez badaczy stosujących podejście ekonomiczne (racjonalność ekonomiczna) lub behawioralne (racjonalność behawioralna) do definiowania wyboru, polegającego na ocenie stosowanych heurystyk w procesie dokonywania wyboru, w opinii autora niniejszej monografii wymaga znaczącej przebudowy teoretycznej, szczególnie wtedy, gdy podmiotem badanym jest gospodarstwo domowe o niskim poziomie dochodów.

Po pierwsze, należy podkreślić, że stosowanie heurystyk decyzyjnych jest czymś dużo bardziej naturalnym dla każdego człowieka, który dokonuje jakiegokolwiek wyboru aniżeli optymalizacja subiektywnej oczekiwanej użyteczności. Podejście ekonomiczne zdominowane jest przez założenie: im więcej informacji, tym lepiej, im więcej kalkulacji, tym lepiej, a w konsekwencji – tym wybór bliższy optymalnemu [Neumann i Morgenstern 1947; Friedmani Savage 1948; Luce i Raiffa 1964; Lange 1964; Tversky i Kahneman 1992²¹]²². W ten sposób proces dokonywania wyboru winien obejmować przynajmniej trzy główne kroki:

- określenie i wybór ze zbioru wariantów wyboru (krok 1.);
- nadanie każdemu z wariantów wagi decyzyjnej (subiektywnej oczekiwanej użyteczności) zgodnie z określonym rankingiem niezależnych preferencji, jak również bez konfliktu preferencji (krok 2.);

por. z: Mączyńska i Wilkin (red.) 2010]. Wątek ten nie będzie kontynuowany w niniejszej pracy. Szczegółową analizę związków etyki z racjonalnością ekonomiczną wyborów można znaleźć w wielu pracach przywołanego powyżej noblisty A. Sena [zob. Sen 1982, rozdz. 3, 4; Sen 1987, rozdz. 2–3; Sen 2002, rozdz. 5; Sen 2009, rozdz. 8; patrz też Potocki 2014a, 2015a].

²⁰ Zob. Gilovich i in. 2002.

²¹ Skumulowana teoria perspektywy opiera się także na optymalizacji parametrów [zob. Potocki 2012], ale w odróżnieniu choćby od subiektywnej oczekiwanej użyteczności nie zakłada zgodnego z logiką rachunku prawdopodobieństwa szacowania bayesowskiego przez decydentą (np. czteropolowy schemat stosunku do ryzyka, naruszenie warunku wymienności dla pojawiających się informacji). N. Berg i G. Gigerenzer uważają wręcz, że teoria perspektywy jest próbą naprawy klasycznej racjonalności (ang. *repair program*) [Berg i Gigerenzer 2010, s. 5]. Ci sami autorzy używają prowokacyjnie następującej formuły: racjonalność ekonomiczna + parametry psychologiczne = ekonomia behawioralna? (ang. *Neoclassical + New Parameters with Psychological Names = Behavioral Economics?*) [ibidem, s. 10, tłum. własne].

²² Należy także wyraźnie rozgraniczyć pojęcie „optymalizacji” od pojęcia „optymalny wynik decyzji”, bowiem optymalny wynik może zostać osiągnięty, gdy przyjęte założenia modelu zostaną spełnione [Todd i Gigerenzer 2012, s. 491].

- wybór i trzymanie się wybranego wariantu wyboru (stałość preferencji) z najwyższą subiektywną oczekiwaną użytecznością (krok 3.).²³

Spełnienie tych warunków jest możliwe, ale jedynie na gruncie podejścia ekonomicznego, natomiast praktycznie niemożliwe na gruncie podejścia behawioralnego. Dzieje się tak dlatego, że jednostka prawie nigdy nie posiada nieograniczonych zasobów informacji o zbiorze wariantów wyboru, ewentualnie zasoby te są jej narzucone przez uwarunkowania zewnętrzne (krok 1.), nie dysponuje nieograniczonymi zasobami obliczeniowymi, aby optymalizować subiektywną oczekiwaną użyteczność dla każdego z wariantów (krok 2.), albo też działa pod wpływem emocji, presji społecznej, w momencie wyboru wariantu wyboru – nawet gdy ma najwyższą subiektywną oczekiwaną użyteczność (krok 3.). Zatem wydaje się, że dużo bardziej zasadne jest pytanie: „jaką strategię wyboru należy zastosować, gdy optymalizacja nie jest możliwa?” [Todd i Gigerenzer 2012, s. 493, tłum. własne]. Pod określeniem „nie jest możliwa” P. Todd i G. Gigerenzer rozumieją: „rozwiązanie optymalne istnieje, ale nie może być osiągnięte, rozwiązanie optymalne nie prowadzi do optymalnych decyzji [wyborów – przypis autora] oraz nie można zastosować optymalizacji jako skutecznej strategii wyboru” [Todd i Gigerenzer 2012, s. 491, tłum. własne].

Po drugie, jak pokazują badania, stosowanie heurystyk decyzyjnych jest i będzie coraz bardziej preferowane przez jednostki szczególnie wtedy, gdy optymalizacja nie jest możliwa lub jest zbyt kosztowna. Najnowsze odkrycia w dziedzinie neuroekonomii tylko utrwalały ten punkt widzenia. Z tej perspektywy wypowiadają się m.in. V. Reyna i C. Brainerd, wskazując, że mózg decydenta, aby sprostać coraz bardziej kompleksowym i niepewnym uwarunkowaniom zewnętrznym, w których funkcjonuje, zamiast „dodawać coraz więcej mocy obliczeniowych”, podąża w kierunku coraz większego „upraszczania i integrowania funkcji wyboru” [Reyna i Brainerd 2011, tłum. własne]. Wówczas najczęściej stosowaną strategią wyboru są przywołane już wcześniej heurystyki. W opinii autora niniejszej monografii najbardziej zaskakujące jest to, że często są to te same heurystyki, które uznawane są za nieracjonalne w podejściu behawioralnym.

Należałoby zatem zrezygnować z oceny heurystyk decyzyjnych jako racjonalnych albo nieracjonalnych w sensie ekonomicznym²⁴. Preferowanie takiej metody oceny heurystyk decyzyjnych oznaczałoby, że studenci najlepszych uniwersytetów, którzy przez ostatnich kilkadziesiąt lat brali udział w eksperymentach badaczy stosujących podejście behawioralne, są po prostu niekompetentni. Dosadnie ocenił ten tok myślenia naukowego jeden z najbardziej uznanych na świecie neuroekonomistów M. Gazzaniga, pisząc: „nagle

²³ Por. Fishburn 1981.

²⁴ Por. Kelman 2011; Stanovich 2011; Gigerenzer 2015b.

wszyscy przyjęli ten punkt widzenia i uznali nasz gatunek za głupi. Radujmy się!” [Gazzaniga 2000, s. 166, tłum. własne]. Jeszcze dalej poszedł w wyrazistości argumentacji P. Bernstein, pisząc: „Skoro ludzie są tak głupi, to dlaczego my, zaliczający się przecież do grona bystrych jednostek, nie jesteśmy jeszcze bogaci?” [Bernstein 1997, s. 254]. Z poglądem uznania wszystkich za irracjonalnych w sensie ekonomicznym nie zgadza się także noblista V. Smith, który w artykule z 2005 roku pisał: „moja opinia jest prosta – kiedy rezultaty eksperymentów są sprzeczne z tradycyjnymi modelami racjonalności [definiującymi wybory – przypis autora], założcie, że nie tylko decydenci są nieracjonalni, ale także to, że nie macie właściwych modeli do opisania racjonalnych zachowań [wyborów – przypis autora]” [Smith 2005, s. 149, tłum. własne]²⁵. W jego opinii heurystyka powinna być traktowana jako racjonalna wówczas, gdy jest adaptowalna do danych uwarunkowań zewnętrznych, a nie wówczas, gdy spełnia aksjomaty racjonalności ekonomicznej [Smith 2009, s. 36]²⁶. Oznacza to, że jakiś wybór może nie być racjonalny z punktu widzenia podejścia ekonomicznego, ale jest adaptowany, gdyż spełnia funkcję predyktywną i „dobrze radzi sobie” w danych uwarunkowaniach zewnętrznych [Todd i Gigerenzer 2003, 2012; Gigerenzer 2008; Gigerenzer i in. 2011].

Przyjęcie tej argumentacji może oznaczać także, że trudno traktować wyniki eksperymentów podejścia behawioralnego, realizowanych w hipotetycznych sytuacjach w warunkach laboratoryjnych, za wiarygodne źródło informacji o tym, jak gospodarstwa domowe dokonują wyborów finansowych. Jak wskazuje przywołany już wcześniej M. Gazzaniga „ludzki umysł adaptuje się jedynie do problemów życiowych” [Gazzaniga 2000, s. 167, tłum. własne] oraz „ludzki umysł jest dynamicznym narzędziem obliczeniowym, głównie wykorzystującym heurystyki w procesie decyzyjnym” [Gazzaniga 2000, s. 35, tłum. własne]. Dzieje się tak dlatego, że ze względu na wykorzystanie eksperymentu laboratoryjnego przedstawione wyniki mogą nie mieć odzwierciedlenia w uwarunkowaniach zewnętrznych, w których funkcjonuje dane gospodarstwo domowe, a doświadczenia i oczekiwania jego członków za każdym razem, gdy będzie przeprowadzany eksperyment laboratoryjny, mogą prowadzić do różnych wniosków badawczych [Miller i Page 2007, s. 86]²⁷.

²⁵ Stwierdzenie jest szerzej opisywane przez tego autora w książce z 2009 roku [Smith 2009, rozdz. 1].

²⁶ V. Smith bardzo często pisząc o heurystykach, używał terminów instytucje lub rynki [zob. Smith 2009].

²⁷ Stąd coraz częściej przeprowadza się randomizowane eksperymenty terenowe (ang. *randomized field experiments*) [Halpern 2015, s. 340; por. z Glennerster i Takavarasha 2013]. Podejście to jest bardzo często wykorzystywane w pracach badaczy zajmujących się problematyką wyborów w gospodarstwach domowych o niskich dochodach [Banerjee i Duflo 2011].

Restrykcyjne założenia stosowane przez badaczy wywodzących się z podejścia ekonomicznego i behawioralnego zrodziły szereg wątpliwości, szczególnie ekonomistów wykorzystujących dorobek psychologów społecznych i ewolucyjnych, antropologów, filozofów czy kulturoznawców. W opinii J. Evansa i D. Overa położenie zbyt dużego nacisku na modele normatywne odbiera szansę na to, aby dostrzec adaptowalność heurystyk decyzyjnych [Evans i Over 1996, s. 116]. W podobnym tonie wypowiadają się J. Miller i S. Page, podkreślając, że nawet jeśli wybory decydenta są skomplikowane, to jego modelowanie powinno być proste [Miller i Page 2007, s. 102]. Jak wskazał kiedyś A. Einstein: „Wszystko należy upraszczać jak tylko się da, ale nie bardziej”. Praktyczną argumentację dostarcza również A. Lewicka-Strzałecka, podkreślając, że „Im większa jest niepewność, tym mniej pewna jest konkluzja, tym jest gorsza, ale jest, tymczasem w przypadku komputera [optymalizacja – przypis autora] wynik wnioskowania albo jest dobry, albo go nie ma wcale” [Lewicka-Strzałecka 1990, s. 31–32]. W humorystyczny i sarkastyczny sposób te braki podsumował noblista G. Akerlof, pisząc: „Podobnie jak tradycyjna kuchnia francuska nie wykorzystuje wodorostów i surowych ryb, tak modele neoklasyczne nie uwzględniają założeń pochodzących z dorobku psychologii, antropologii i socjologii” [Akerlof 1984, s. 2, tłum. własne].

Z opisanych powyżej powodów w opinii autora niniejszej monografii podejście behawioralne jest pierwszą, ale niewystarczającą teorią pozwalającą na zdefiniowanie i analizowanie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. W opinii N. Berga i G. Gigerenzer „w większości z dyskutowanych tematów w ramach racjonalności behawioralnej i ekonomicznej, i *vice versa*, zbyt dużą wagę przywiązuje się do różnic pomiędzy tymi podejściami” [Berg i Gigerenzer 2010, s. 2, tłum. własne por. Rabin 1998]. I dalej ci sami autorzy piszą: „oba podejścia teoria oczekiwanej użyteczności i teoria perspektywy posiadają to samo ograniczenie, zakładają bowiem, że proces dokonywania wyboru w obliczu ryzyka opiera się na ważeniu i uśrednianiu wszystkich dostępnych informacji. (...) Te założenia w obu teoriach (...), są równocześnie uzasadnione i nieuzasadnione (...), ponieważ w obu teoriach pełnią taką samą rolę” [*ibidem*, s. 5, tłum. własne].

Jak wskazuje w innym opracowaniu G. Gigerenzer należy kontynuować wysiłek, uwzględniając w badaniach na definicję i dokonywaniem wyborów finansowych dwa kluczowe aspekty:

- rolę determinant zewnętrznych, szczególnie tych o charakterze społeczno-kulturowym [zwłaszcza rolę instytucji – przypis autora]²⁸;

²⁸ Wskazując na rolę instytucji, autor niniejszej monografii korzysta głównie z definicji D. Northa, który, opisując instytucje, miał na myśli zestaw reguł formalnych (konstytucja, przepi-

- dostarczenie testowanych problemów badawczych [przykładowo wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach – przypis autora] do analizy skuteczności heurystyk decyzyjnych [Gigerenzer 2008, s. 7, tłum. własne].

Dzięki pracy badaczy, głównie tworzących podejście adaptacyjne do analizy wyboru (racjonalność adaptacyjna) [Gigerenzer 2008, Gigerenzer i in. 2011, Todd i Gigerenzer 2012] w tych dwóch obszarach istnieje coraz więcej badań, które dowodzą, że odchylenia od wyniku optymalnego będące skutkiem stosowanych heurystyk decyzyjnych w wielu sytuacjach decyzyjnych są adaptacyjne²⁹.

W podejściu adaptacyjnym, jak powyżej wskazano, rola determinant społecznych i kulturowych ma kluczowe znaczenie. Przykładowo trudno definiować wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, stosując założenie optymalizacji, szczególnie wtedy, gdy każdy wybór finansowy wiąże się z kosztem, niezależnie od wariantu, jaki wybierze gospodarstwo domowe o niskich dochodach [Bertrand i in. 2004]. Nieuniknione staje się zatem, że członek gospodarstwa, szczególnie gospodarstwa domowego o niskich dochodach, dokonując wyborów finansowych, będzie stosował jedynie proste strategie heurystyczne, często jako wynik wpływu szeregu determinant o charakterze społecznym, kulturowym lub historycznym (m.in. wywodzących się z mądrości ludowej danej społeczności), a główną zasadą tego podejścia będzie adaptacja,

sy prawne, prawa własności, kodeksy postępowania branżowego) i nieformalnych (normy moralne i religijne, przesady, tradycje, zwyczaje, wzory kulturowe, sankcje społeczne), które wpływają na sposób, w jaki ludzie dokonują wszelkich wyborów (finansowych, zawodowych, społecznych czy rodzinnych) w danej społeczności [zob. North 1991, s. 97; polski przegląd w: Iwanek i Wilkin 1997; Polszakiewicz i Boehlke (red.) 2005; Wojtyna 2008; Hardt 2009; Ratajczak 2012; Wilkin 2016; por. z: Sudgen 1986; North 1990; Hodgson 2006]. Pisząc o determinantach społecznych i kulturowych, aby dodatkowo nie mnożyć stosowanej terminologii, autor niniejszej książki będzie miał na uwadze instytucje.

²⁹ Pod pojęciem procesu adaptacyjnego autor rozumie sytuację, w której umysł – jako mechanizm ewolucyjny – adaptuje swoje wybory do uwarunkowań zewnętrznych, w których funkcjonuje i pod wpływem których pozostaje. Tym samym w opinii psychologów, ekonomistów i biologów ewolucyjnych, tworzących podejście adaptacyjne, wybór musi być przede wszystkim adaptacyjny, a nie racjonalny [zob. Simon 1996; Sen 2002; Boyd i Richardson 2005; Gigerenzer 2008; Todd i Gigerenzer 2012]. Termin ten określa również zgodność dokonanego wyboru i często jego skutków z założonymi celami finansowymi. Adaptacyjność jest wyrażona także w skuteczności procesu dokonania wyboru (sposobie korzystania z heurystyk decyzyjnych w danych uwarunkowaniach zewnętrznych). Ponadto wzrost adaptacyjności odnosi się tutaj zarówno do determinant indywidualnych (podnoszenia zdolności do dokonywania wyborów finansowych i kształtowania predyspozycji psychologicznych), jak również do determinant zewnętrznych (poprzez gwarantowanie sprawiedliwego dostępu do wartościowych możliwości wyborów finansowych, które z jednej strony poszerzają pozytywną wolność wyboru, a z drugiej wspierają decydenta we właściwym procesie dokonywania wyborów i skuteczności realizacji celów finansowych).

a nie optymalizacja. T. Tyszka opisuje scenariusz bliski wskazywanemu przez autora niniejszej monografii, powołując się na argumentację J. Marcha: „decydując, nie będąc w stanie objąć i przeanalizować całej złożoności sytuacji, ma powody oprzeć się na doświadczeniu [własnym lub społecznym – przypis autora] (...), tj. zamiast podejmować niewykonalne kalkulacje, próbować raczej rozmaitych działań i obserwować skutki, do których one doprowadzają, by ustalić choćby lokalne czy czasowe optimum” [Tyszka 1986, s. 242]. Ponadto, jak wskazuje wielu badaczy, szczególnie N. Berg i G. Gigerenzer, „podejście racjonalności ekonomicznej i behawioralnej nie dostarcza odpowiedzi na najważniejsze pytanie, jakim jest to, czy osoby niepostępujące zgodnie z założeniami tych teorii mają mniejsze dochody? Żyją krócej? Są mniej zadowolone z życia? Dowody wskazują coś wręcz odwrotnego” [Berg i Gigerenzer 2010, s. 23, tłum. własne]. Dowody te płyną właśnie z badań nad racjonalnością adaptacyjną, która może wspomóc badacza w adekwatniejszej analizie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.

1.2. Znaczenie racjonalności adaptacyjnej w teorii wyboru³⁰

Podejście adaptacyjne wywodzi się z prac H. Simona³¹ poświęconych racjonalności ograniczonej (ang. *bounded rationality*)³² [Simon 1955, 1956, 1957, 1979, 1995]³³. Noblista ten po raz pierwszy zdefiniował ją w monografii po-

³⁰ W podrozdziale wykorzystano fragmenty następujących publikacji autora: Potocki i Opol-
ski 2015; Potocki i Opolski 2014.

³¹ W opinii współtwórcy racjonalności adaptacyjnej równie istotną rolę w jej rozwoju odegra-
ły prace innych noblistów: R. Seltena oraz V. Smitha. Obaj wspomniani nobliści razem z H. Si-
monem podkreślali rolę uwarunkowań zewnętrznych oraz ograniczeń płynących ze stosowania
racjonalności ekonomicznej i behawioralnej [Berg i Gigerenzer 2010, s. 39. Przykładowo, R. Sel-
ten wprowadził heurystykę „satysfakcjonuj do problemu wyborów w obliczu niepewności” [Gige-
renzer i Selten 2001]. Prace H. Simona wywarły także istotny wpływ na A. Sena i sformułowane
przez niego pojęcie maksymalizacji [Sen 2002, s. 189].

³² W Polsce dużą popularność, szczególnie w subdyscyplinie finanse gospodarstw domo-
wych, zyskała tzw. racjonalność selektywna H. Leibensteina [zob. Leibenstein 1988, rozdz. 5;
patrz także: Flejterski 2007, 2008; Bogacka-Kisiel 2013; Świecka 2009, (red.) 2014]. Jednakże
z punktu widzenia rozwoju racjonalności adaptacyjnej, jak również wpływu na rozwój nauki
szczególnie teorii dokonywania wyborów, dużo większe znaczenie ma racjonalność ograniczona,
stworzona przez H. Simona (choć należy podkreślić, że obie koncepcje są w niektórych miejscach
sobie bardzo bliskie).

³³ Jak ważna i niekwestionowana w świecie nauki jest rola H. Simona, wskazuje choćby
D. Kahneman, pisząc: „Herbert Simon to prawdopodobnie jedyny naukowiec, który jest rozpozna-
walny i podziwiany jako bohater i twórca wszystkich rywalizujących ze sobą ośrodków naukowych
zajmujących się problematyką podejmowania decyzji” [Kahneman 2011, s. 237, tłum. własne].

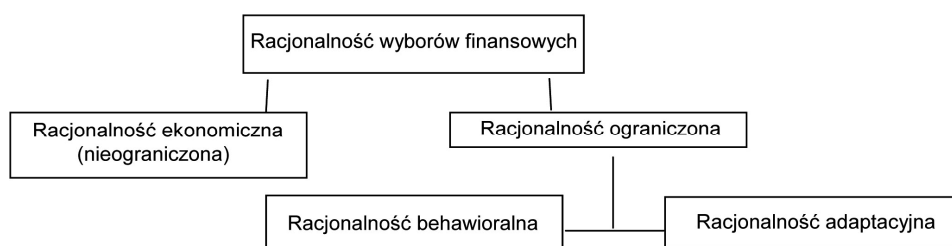
święconej efektywności administracji publicznej, ale z czasem wywarła ona olbrzymi wpływ na badaczy zajmujących się problematyką teorii wyboru. H. Simon pisał o pojęciu racjonalności w odniesieniu do wyborów w następujący sposób: „Racjonalność nie determinuje zachowania [wyborów – przypis autora]. W obrębie racjonalności zachowanie [wybór – przypis autora] jest całkowicie elastyczny i adaptowany do umiejętności, celów i wiedzy. Natomiast [wybór – przypis autora] jest kształtowany przez nieracjonalne i irracjonalne bodźce, które ograniczają samą koncepcję racjonalności [ekonomicznej – przypis autora]. Zakres racjonalności jest zasięgiem adaptowalności względem tych nieracjonalnych bodźców” [Simon 1957, s. 241, tłum. własne]. Adaptacyjność jest zatem konstytutywnym elementem całej koncepcji racjonalności ograniczonej H. Simona, konsekwentnie – racjonalności adaptacyjnej.

O roli adaptacyjności, szczególnie adaptacyjności wiedzy, pisał także K. Popper, wskazując, że „wszystkie formy wiedzy danego organizmu, poczynając od jednokomórkowej ameby, a na Albercie Einsteinie kończąc, służą organizmowi do dostosowania się do konkretnych celów lub do zadań, które mogą pojawić się w przyszłości. (...) nasza adaptacja do środowiska nigdy nie jest optymalna i zawsze jest niedoskonała” [Popper 1996, s. 48, 58]. Z kolei F. Hayek zauważa, że: „Rozwój wiedzy i rozwój cywilizacji (...) obejmuje całość adaptacyjnych zachowań człowieka do środowiska, w których brało udział przeszłe doświadczenie” [Hayek 2006, s. 39]. Natomiast J. Wilkin wskazywał, że adaptacyjność „polega na przystosowaniu do istniejących w danym miejscu zasobów produkcyjnych, warunków klimatycznych czy systemów prawnych, ale też do zakorzenionych w umysłach ludzi wzorców i wartości kulturowych” [Wilkin 2016, s. 81]. Można stwierdzić, że adaptacyjność stanowi pewną formę konformizmu społeczno-kulturowego do badania racjonalności wyborów finansowych [Ullmann-Margalit i in. (red.) 2017]. Wskazywali na to G. March i H. Simon, pisząc: „Z fenomenologicznego punktu widzenia możemy mówić tylko o racjonalności w stosunku do jakiegoś układu odniesienia; układ ten określony jest przez ograniczenia dotyczące wiedzy posiadanej przez człowieka racjonalnego” [March i Simon 1964, s. 225]³⁴. Wskazywane przez G. Marcha i H. Simona ograniczenia mają właśnie swoje źródło w dwóch grupach determinant wyborów finansowych: indywidualnych (predyspozycje psychologiczne, wiedza, zdolności i doświadczenie decydenta) oraz zewnętrznych (wpływie procesów ewolucyjnych, historycznych i kulturowych, a także społeczna nauka)³⁵.

³⁴ E. Fehr i K. Schmidt uważają wręcz, że funkcja użyteczności decydenta jest w gruncie rzeczy funkcją opartą o preferencje społeczne (ang. *social preferences utility function*) [Fehr i Schmidt 1999; por. Berg i Gigerenzer 2010, s. 6–9; Sen 2002, s. 126].

³⁵ Zob. Kozielecki 1986.

Na rysunku 1 zostało zaprezentowane miejsce racjonalności adaptacyjnej w teorii racjonalnego wyboru w ramach dziedziny nauki ekonomiczne. Podejście ekonomiczne, zwane także optymalizacyjnym, jest na tym wykresie pokazana jako racjonalność ekonomiczna, nieograniczona (ang. *unbounded rationality*). Można wręcz nazywać ją hiperracjonalnością (ang. *hyperrationality*), co wyraźnie wskazuje na nieograniczone możliwości zbierania, analizy i przetwarzania informacji, jak również dokonywania spójnych wyborów przez decydenta [Gigerenzer i Todd 2002; Elster 2009]. Druga grupa modeli bazuje na założeniach racjonalności ograniczonej, stworzonej przez H. Simona. Z jednej strony stanowią one podstawę podejścia behawioralnego (racjonalności behawioralnej), a z drugiej – podejścia adaptacyjnego (racjonalności adaptacyjnej).



Rysunek 1. Teoria racjonalnego wyboru z perspektywy adaptacyjnej³⁶

Źródło: Gigerenzer i Todd 2000, s. 7; Gigerenzer i Selten 2001, s. 37.

W interesujący sposób podobnego podziału dokonał H. Leibenstein, który pierwszą grupę modeli nazywał ścisłymi (rygorystycznymi), a drugą – luźnymi (przybliżonymi) [Leibenstein 1988, s. 124]³⁷.

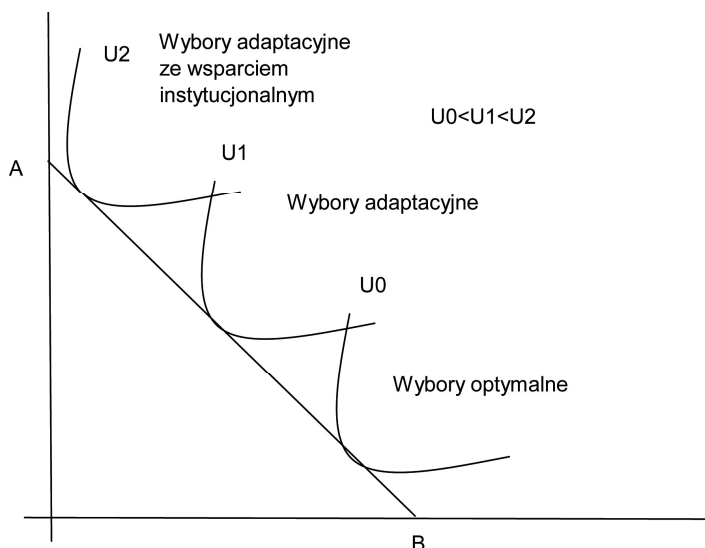
³⁶ W literaturze poświęconej teoriom dokonywania wyborów dynamicznym nurtem badawczym jest podejście dualne, łączące dorobek racjonalności ekonomicznej i behawioralnej [zob. Sloman 2002; Evans 2010; Reyna i Brainerd 2011; Kahneman 2011; Sokołowska 2012]. Założeniem podejścia dualnego jest istnienie dwóch systemów decyzyjnych – wskazanych powyżej: automatycznego (system 1.) i refleksyjnego (system 2.). Pierwszy z nich dokonuje wyborów szybko, automatycznie, skojarzeniowo na podstawie informacji *a priori*, doświadczenia i intuicji decydenta, będąc pod wpływem determinant indywidualnych i zewnętrznych, zgodnie z racjonalnością adaptacyjną. Drugi z nich charakteryzuje się wyborami zgodnymi z racjonalnością ekonomiczną, analitycznymi i w pełni świadomymi, wymagającymi czasu, czynionymi na podstawie praw logiki i rachunku prawdopodobieństwa. W opinii A. Kruglanskiego i G. Gigerenzer należy jako dominującą pozostawić racjonalność adaptacyjną, konsekwentnie nie rozgraniczać tych systemów na dwa ze względu na fakt, że oba korzystają z heurystyk decyzyjnych [Kruglanski, Gigerenzer 2011]. Szczegółowe omówienie tego nurtu badawczego znajduje się w artykule autora niniejszej monografii z 2014 roku [Potocki i Opolski 2014].

³⁷ W literaturze można spotkać także inne podziały oznaczające dokładnie to samo, m.in. racjonalność wąską (ang. *thin*) oraz szeroką (ang. *broad*) [zob. Elster 1983, rozdz. 2 i 3].

Nie ma zatem wątpliwości, że w przypadku gospodarstw domowych o niskich dochodach, szczególnie interesujących autora niniejszej monografii, które bardzo często podlegają jedynie płytkiemu zasięgowi inkluzji finansowej, nie posiadają odpowiednich zdolności do dokonywania wyborów finansowych, nieuniknione staje się w pierwszej kolejności postępowanie zgodnie z założeniami racjonalności ograniczonej, a następnie stosowanie trzech heurystyk poprzez dokonanie wyborów zgodnie z założeniami racjonalności adaptacyjnej:

- 1) nie dokonując wyboru samemu i przenosząc odpowiedzialność za wybory na instytucje finansowe, tzw. *fee service* (stosując heurystykę zaufania);
- 2) stosując proste reguły decyzyjne, zwane heurystykami lub ich różne kombinacje na które oddziałują determinanty zewnętrzne, szczególnie społeczne, kulturowe, środowiskowe i historyczne (m.in. normy i reguły postępowania charakterystyczne dla danej społeczności);
- 3) stosując proste reguły decyzyjne, które są odpowiednio zmodyfikowane przez ograniczenia płynące z uwarunkowań zewnętrznych, tak aby efektywniej zaspokajać potrzeby gospodarstwa domowego.

Wskazane trzy kierunki wyboru heurystyk dobrze obrazuje rysunek 2, opracowany przez M. Altmana, a zmodyfikowany przez autora niniejszej monografii. Obrazuje on ewolucję stosowania heurystyk w obliczu procesów uczenia się i procesów adaptacyjnych (pod wpływem rozszerzania się wpływu determinant indywidualnych i zewnętrznych).



Rysunek 2. Ewolucja heurystyk decyzyjnych w procesach adaptacyjnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie Altman 2013, s. 255.

Gospodarstwo domowe o niskim poziomie dochodów, działając w obliczu ograniczeń dochodowych (linia AB), może osiągnąć trzy stany równowagi (połączenia trzech krzywych obojętności U_0 , U_1 i U_2 z krzywą AB).

Najniższy poziom użyteczności, w opinii M. Altmanna, zostaje osiągnięty poprzez stosowanie heurystyk rekomendowanych przez ekspertów zewnętrznych (spełnianie warunków normatywnych). Ze względu na wyraźną asymetrię informacji, jak również konflikt interesu pomiędzy doradcą finansowym a gospodarstwem domowym o niskich dochodach, w wielu sytuacjach wybór tej strategii może prowadzić do nietrafionych wyborów finansowych albo niemożności wydostania się z tzw. pułapki dochodowej³⁸. Na pytanie, dlaczego ta strategia nie powinna być wybierana, dają odpowiedź A. Banerjee i E. Duflo, pisząc: „gospodarstwa domowe o niskich dochodach dokonują wyborów na podstawie tego, co ma dla nich sens, jednak ze względu na to, że większość z członków tych gospodarstw nie posiada dyplomu wyższej uczelni, jak również nie ma powodu, aby ufać kompetencji doradców, ich wybory są w gruncie rzeczy strzałem w ciemno” [Banerjee i Duflo 2011, s. 59, tłum. własnej]³⁹.

Jak wskazuje krzywa U_1 , dużo wyższy poziom użyteczności może zostać osiągnięty poprzez stosowanie heurystyk decyzyjnych, szczególnie poprzez czerpanie impulsów decyzyjnych (często też samych heurystyk) z uwarunkowań zewnętrznych (m.in. tzw. wiedzy społecznie i kulturowo uwarunkowanej – ang. *social learning*)⁴⁰ [Hayek 1973, 1980, 2006, 2013; Topolski 1978; Kłosowska 1981; Berger i Luckmann 1983; Kochanowicz i in. 2006; Sztompka 2006; Wilkin 2016]. Na przykład w przypadku wyborów międzyokresowych ludzie bardzo często wybierają strategię czerpiącą z mądrości ludowej wyrażanej przysłowiem: „Lepszy wróbel w garści niż gołąb na dachu”. F. von Hayek tego typu strategię nazywa spontanicznym porządkiem (ang. *spontaneous order*)⁴¹ [Hayek 1980, s. 77], jednakże jego punkt widzenia odpowiada w pełni założeniom racjonalności adaptacyjnej, czyli stosowaniu adaptacyjnych heurystyk wykorzystywanych pod wpływem oddziaływania determinant zewnętrznych w tym procesie [Altman 2013, s. 221 i nast.; Hayek 2006, s. 76, 79, 360]. Za ten rodzaj wiedzy R. Boyd oraz R. Richardson uznają sytuację, w której członek gospodarstwa domowego wybory innych uwzględnia najpierw w swoich możliwościach

³⁸ Szerzej zagadnienie to jest analizowane w rozdziale 3 niniejszej monografii.

³⁹ Problem ten był szeroko dyskutowany po ostatnim kryzysie finansowym [Shiller 2005, 2012; Akerlof i Shiller 2015; Gigerenzer 2015].

⁴⁰ Podejście normatywne promuje wnioskowanie bayesowskie. O paradoksach wynikających z jego stosowania w rzeczywistych uwarunkowaniach zewnętrznych pisze m.in. G. Gigerenzer [Gigerenzer 2008].

⁴¹ Podobnie decyzje heurystyczne opisywał J. M. Keynes, opisując je jako spontaniczny pęd do działania (ang. *spontaneous urge to action*) [za: Shiller 2012, s. 172].

wyborów finansowych (wariantach wyboru), jak również w kryteriach, na podstawie których sam akt wyboru jest dokonany [Boyd i Richardson 2005, s. 34]. Poza tym, co istotne dla wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, ten sposób ich dokonywania uważany jest przez zwolenników podejścia adaptacyjnego za najlepszą formę adaptacji, szczególnie istotną w przypadku wysokiej podatności na błędy (ang. *error-prone*) członków tych gospodarstw, jak również niskiej jakości informacji i wysokich kosztów zdobywania wiedzy [Boyd i Richardson 2005, s. 20, 33, 43].

Niestety ten sposób dokonywania wyborów, bez właściwego oddziaływania uwarunkowań zewnętrznych, może powodować sytuację, w której poprzez imitację wyborów innych gospodarstw domowych o niskich dochodach będą one pasywnie dokonywały wyboru, korzystając z ofert instytucji parabankowych i traktując ten wybór jako domyślny dla uwarunkowań zewnętrznych, w których żyją. Jak wskazują R. Boyd oraz R. Richardson, „gdy jakość informacji jest zła, ludzie często polegają na tradycji i normach kulturowych, dokonując wyborów ekonomicznych” [Boyd i Richardson 2005, s. 379, tłum. własne]. Szczególnie dlatego, że – jak wskazuje C. Sunstein – „heurystyki są przeważnie adaptowalne w tym sensie, że działają w danych uwarunkowaniach zewnętrznych. Niemniej jednak ich stosowanie może prowadzić do poważnych błędów decyzyjnych w nowych lub nieprzyjaznych uwarunkowaniach zewnętrznych” [Sunstein 2014a, s. 33, tłum. własne]. Przykładowo, jeśli poziom zaufania społecznego do banków w gospodarstwach domowych o niskich dochodach byłby wysoki, to gospodarstwa te mogły „przenosić” heurystykę zaufania na relacje z instytucjami finansowymi.

Z tego powodu, jak widać na powyższym wykresie, użyteczność takich wyborów adaptacyjnych (U_1) jest niższa aniżeli tych, które uwzględniają odpowiednią architekturę uwarunkowań zewnętrznych (U_2). Jako przykład takich wyborów można podać kierunek interwencji instytucjonalnych zwany libertariańskim paternalizmem (ang. *libertarian paternalism*), w ramach którego „naprowadza się wybory gospodarstw domowych na kierunek, który pomaga im podnosić jakość [adaptacyjność – przypis autora] swoich wyborów” [Thaler i Sunstein 2008, s. 5, tłum. własne; Thaler i Sunstein 2003; Sunstein 2014a, 2015, 2016]⁴². Z tego powodu korzystanie z wiedzy społecznie uwarunkowanej ma sens tylko wówczas, gdy promuje odpowiedzialne heurystyki, jak również bazuje na właściwie funkcjonujących instytucjach [Sunstein 2016, s. 29]. Jak pisał F. von Hayek: „Rozwój wiedzy i rozwój cywilizacji oznaczają to samo tylko wtedy, gdy rozumiemy wiedzę tak, że obejmuje ona całość adaptacyjnych zachowań człowieka do środowiska, w którym brało udział przeszłe doświadczenie (...). Nasze nawyki i umiejętności, nasze nastawienie emocjonalne, nasze narzędzia i instytu-

⁴² Szczegółowo ten rodzaj interwencji będzie omawiany w rozdziale 5 niniejszej książki.

cje – wszystkie w sensie adaptacyjnym nawiązują do przeszłego doświadczenia, które gromadziło się na drodze selektywnej eliminacji nieodpowiednich zachowań [wyborów – przypis autora]” [Hayek 2006, s. 39; Hayek 1980, rozdz. 4–6; Ullmann-Margalit i in. (red.) 2017]. Potrzeba tych działań dotyczy z pewnością nie tylko wyborów finansowych o niskim poziomie konsekwencji finansowych (np. opłaty za wypłatę z bankomatu innego banku), ale także, a może nawet przede wszystkim, sytuacji kluczowych dla dobrobytu finansowego gospodarstwa domowego o niskich dochodach (np. wyboru kredytu we frankach szwajcarskich, pożyczki pod zastaw domu w instytucjach parabankowych).

1.3. Akt wyboru na podstawie racjonalności adaptacyjnej⁴³

Podejście adaptacyjne oparte jest na ocenie adaptacyjności heurystyk⁴⁴ decyzyjnych do danych uwarunkowań zewnętrznych. Tym samym heurystyki decyzyjne stanowią o akcie wyboru i stają się niejako sercem całego podejścia adaptacyjnego, a tym samym – definicji wyboru finansowego. J. Kozielecki opisywał je jako „programy, plany, strategie lub metody [dokonywania wyborów – przypis autora]” [Kozielecki 1987, s. 277]. P. Sztompka definiuje je jako „oczekiwania normatywne regulujące różne aspekty zachowań ludzkich” [Sztompka 2007, s. 60, 128, 189]. H. Simon w swojej biografii opisał je natomiast w sposób

⁴³ W podrozdziale wykorzystano fragmenty publikacji autora: Potocki i Opolski 2015.

⁴⁴ W prakseologii bardzo często używa się pojęcia dyrektywy praktycznej, czyli zalecenia odpowiedniego działania, wyszukanego i odpowiednio dobranego ze względu na pewien cel i określone warunki [Leniewicz 1971, s. 7 i nast., 104 i nast.; Gasparski 1978, s. 99 i nast.; Friske 1987, s. 202 i nast.; Lewicka 1990, s. 5 i nast.]. Istnieje kilka istotnych argumentów przemawiających za tym, że dyrektywy praktyczne mogą być uproszczoną formą adaptowalnych heurystyk. Po pierwsze, dyrektywa praktyczna jest bardzo blisko spokrewniona z heurystyką, która spełnia kryterium adaptowalności do danych uwarunkowań zewnętrznych [Todd i Gigerenzer 2003, 2012; Gigerenzer 2008; Gigerenzer i in. 2011]. Jednakże w przypadku dyrektyw praktycznych używa się pojęcia adekwatności zamiast pojęcia adaptowalności [Leniewicz 1971, s. 95]. Po drugie, jak podkreślają A. Strzałecki i W. Gasparski, heurystyki odgrywają ważną rolę w rozwiązywaniu problemów praktycznych [Strzałecki i Gasparski 1987, s. 270]. Po trzecie, istotne są związki dyrektyw praktycznych z samym pojęciem racjonalności, na co wskazuje także E. Leniewicz, pisząc: „zasadność dyrektywy praktycznej wiąże się z pojęciem jej racjonalności (...). Najdogodniejszą oceną walorów dyrektywy praktyczności jest racjonalność” [Leniewicz 1971, s. 88]. Po czwarte, widoczny jest ścisły związek pomiędzy postawą praktyczną a zdolnością do dokonywania wyborów finansowych przez decydenta, które determinuje poziom przekonań i wyborów odpowiednich reguł postępowania [Lewicka-Strzałecka 1990, s. 7]. Po piąte, dyrektywy bardzo często grupowane są tematycznie [*ibidem*, s. 13], co otwiera możliwość tworzenia tzw. praktycznych dyrektyw finansowych. Przywołane argumenty pokazują, że możliwe jest utożsamianie adaptowanych heurystyk z dyrektywami praktycznymi. Jednakże, aby nie mnożyć ilości stosowanych pojęć, autor niniejszej monografii pozostanie przy stosowaniu pojęcia „heurystyka”.

najbliższy autorowi niniejszej monografii: „reguły postępowania powinny dostarczać pewien rodzaj książki z listą heurystyk, pomagających w podejmowaniu skutecznych decyzji, utrzymujących decydenta na właściwej ścieżce decyzyjnej” [Simon 1991, s. 360, tłum. własne].

Tworzenie tzw. heurystycznej skrzynki adaptacyjnej⁴⁵ jest bardziej metodycznym sposobem odzwierciedlenia myśli H. Simona, realizowanym przez G. Gigerenzer i ABC Research Group w Instytucie Maxa Plancka w Berlinie. Pojęcie „skrzynki” lub „książki heurystyk” należy wiązać z pracami wybitnego matematyka G. Polya, który upowszechnił stosowanie heurystycznej edukacji w nauczaniu matematyki na Uniwersytecie Stanforda G. Polya. Uzasadniając skuteczność metod heurystycznych jako aktu wyboru, bardzo często nawiązywał do książki kucharskiej: „książka kucharska podaje dokładnie, jakie produkty spożywcze należy wziąć i co z nimi zrobić, aby otrzymać daną potrawę, ale nie podaje żadnego uzasadnienia swoich przepisów – uzasadnienie przepisu budyniu polega na zjedzeniu go” [Polya 1993, s. 178]⁴⁶.

Samo pojęcie „heurystyka” ma pochodzenie greckie i według Encyklopedii PWN oznacza „umiejętność wykrywania nowych faktów i związków między faktami, zwłaszcza czynność formułowania hipotez” (Encyklopedia PWN *online*). W ujęciu adaptacyjnym heurystyki są strategiami dokonywania wyboru (o charakterze normatywnym i deskryptywnym) [Sloman 2002, s. 382] opierającymi się na kompromisie pomiędzy dokładnością wyboru a podejmowanym wysiłkiem do jego oszacowania. Heurystyki umożliwiają zatem redukowanie złożoności oceny danego problemu decyzyjnego, szczególnie w obliczu ograniczonego czasu i ograniczonych środków pozwalających na dokonanie wyboru. Jak wskazują G. Gigerenzer i H. Brighton, heurystyki pozwalają na redukcję wysiłku, który w ich interpretacji „można zdefiniować jako funkcję ilości informacji i czasu przetwarzania” [Gigerenzer i Brighton 2009, s. 110, tłum. własne]. Sto-

⁴⁵ Heurystyczna skrzynka adaptacyjna (ang. *heuristics adaptive toolbox*) obejmuje zbiór reguł decyzyjnych (heurystyk), które członek gospodarstwa domowego, całe gospodarstwo lub wręcz dana społeczność lokalna, mogą stosować, aby adaptacyjnie dokonywać wyborów finansowych. Każda reguła decyzyjna (heurystyka) nakłada na decydenta trzy procedury działania, tzn. typu: „wyszukaj”, „stop”, „decyduj” [zob. Todd i Gigerenzer 2003, 2012; Gigerenzer 2008; Gigerenzer i in. 2011]. Sposób myślenia G. Gigerenzer zyskuje coraz większe uznanie w świecie badaczy zajmujących się problemami wyborów. Został wykorzystany przez innych autorów m.in. Sunsteina do stworzenia tzw. skrzynki paternalistycznej (ang. *the paternalist's toolbox*) [Sunstein 2014a] oraz S. Page’a do stworzenia tzw. skrzynki różnorodności (ang. *diversity toolbox*) [Page 2008].

⁴⁶ W tym miejscu należy podkreślić priorytetową rolę, jaką odegrał G. Polya w pracy naukowej H. Simona. Jak wskazuje sam H. Simon w swojej biografii, G. Polya był jego pierwszym nauczycielem, który zainteresował go problematyką heurystyk w dokonywaniu wyborów, przyczyniając się do stworzenia teorii racjonalności ograniczonej [zob. Simon 1991, s. 199; por. Gigerenzer 2015, s. 281–282].

sując heurystyki, jednostka dokonuje ciągłego „kompromisu decyzyjnego”, wybierając pomiędzy dokładnością wyboru a kosztem jego podjęcia [Gigerenzer i Goldstein 1996; Gigerenzer i Selten 2002; Todd i Gigerenzer 2003; Gigerenzer 2008]. Jak dowodzi S. Frederick, „decydent adaptacyjny nie tylko świadomie stosuje heurystyki, ale także strategicznie modyfikuje je do zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych” [Frederick 2002, s. 549, tłum. własne]. Tym samym heurystyki – jako strategie decyzyjne – celowo ignorują część informacji celem osiągnięcia skuteczności dokonanego wyboru przy jak największej oszczędności czasu i kosztu pozyskania informacji. Podejmując te wybory, osiągamy satysfakcjonujące, ale nie optymalne wyniki. Rolę heurystyk można zatem opisać łacińskim przysłowiem *simplex sigillum veri* (prostota jest pieczęcią prawdy) [Polya 1993, s. 70].

Heurystyki decyzyjne spełniają trzy bardzo ważne założenia teoretyczne pozwalające na utożsamianie ich z adaptowalnym aktem wyboru.

Po pierwsze, heurystyki mają dużo większą moc eksplanacyjną niż wybory optymalizacyjne. Przede wszystkim dlatego, że najlepiej wyjaśniają wybory finansowe dokonywane przez decydenta. Potwierdza to J. Kozielecki, wskazując, że „decydent tworzy sobie reprezentację deterministyczną problemu decyzyjnego i poszukuje reguł, za pomocą których można by (...) przewidywać wyniki działania (...). Tak na przykład deterministyczny charakter mają heurystyki dostępności czy reprezentatywności” [Kozielecki 1977, s. 466]. Heurystyki, nawet jeśli prowadzą do błędów decyzyjnych, są wciąż rzeczywistym odzwierciedleniem adaptacji decydenta do uwarunkowań zewnętrznych. Zwraca na to uwagę także T. Tyszka, pisząc, że nie można ich traktować tylko w kategoriach błędów: „Otóż czy niezgodności takie można traktować wyłącznie jako błędy (...) czy raczej «naturalną» właściwość preferencji ludzkich” [Tyszka 1986, s. 80].

Po drugie, heurystyki mają także dużą skuteczność predyktywną, szczególnie w obliczu ograniczonych zasobów informacyjnych i czasowych, a w takich sytuacjach znajdują się bardzo często osoby ubogie. Dzięki nim możemy lepiej przewidywać wybory i ich skutki, nawet gdy wyniki odbiegają od tych, które osiągałoby gospodarstwo domowe, opierając swoje wybory o modele optymalizacyjne. Jak wskazują J. Basel i R. Bruhl, powołując się na teorię drugiego najlepszego wyniku Lipseya i Lancastera, takie podejście może być nawet lepsze od optymalnego w tym sensie, że możliwe jest w ogóle dokonanie wyboru. Dzieje się tak szczególnie wtedy, gdy któryś z warunków nie jest możliwy do spełnienia, m.in. ze względu na zbyt wysokie koszty pozyskania informacji i wówczas nie można zastosować optymalizacji [Basel i Bruhl 2013, s. 747]. Nie jest to stanowisko nowe, gdyż wielokrotnie dowiedziono, że heurystyczne algorytmy decyzyjne podejmowały dużo lepsze decyzje aniżeli ich optymalne odpowiedniki [Hastie i in. 2009]. R. Hoghart zwraca uwagę na wiarę nauki w to, „że

kompleksowe problemy lub systemy wymagają kompleksowych rozwiązań (...), natomiast zrozumienie, które proste metody są skuteczne, a które nie, jest bardzo wymagające i skomplikowane” [Hoghart 2012, s. 68, tłum. własne]. Dzieje się tak dlatego, że w opinii M. Łukasik-Goszczyńskiej „człowiek stanowi intuicyjny model liniowy (...), który posiada wysoką wartość predyktywną” [Łukasik-Goszczyńska 1977, s. 23].

Po trzecie, heurystyki mają istotną funkcję praktyczną. W pierwszym przypadku jest tak dlatego, że dorobek racjonalności adaptacyjnej spełnia trzy warunki stawiane przez J. Kozieleckiego, aby można było metody heurystyczne traktować jako skuteczne techniki dokonywania wyborów: są zgodne z intuicją i doświadczeniem decydenta; są przedstawiane w języku naturalnym, nie są zbyt sformalizowane; i wreszcie – są łatwe, nie wymagając dużego wysiłku intelektualnego [Kozielecki 1977, s. 451]. Do podobnych wniosków doszedł E. Brandstätter i in., którzy empirycznie wskazali, że proste heurystyki (w tym przypadku leksograficzna) są w stanie dużo lepiej przewidywać wyniki wyborów w obliczu ryzyka, aniżeli skumulowana teoria perspektywy stanowiąca fundament podejścia behawioralnego (85% poprawnych wskazań względem 75%) [Brandstätter i in. 2010]. W drugim przypadku rosnąca zmienność uwarunkowań zewnętrznych skłania instytucje nadzorujące rynki finansowe do rozbudowywania zakresu regulacji rynkowych (przykładowo Bazylea I, II i III). Powoduje to nadmierną komplikację przepisów prawnych, które, aby funkcjonować w praktyce, wymagają coraz bardziej zaawansowanych i kosztownych rozwiązań informatycznych, tylko iluzorycznie czyniąc nadzór bardziej bezpiecznym [Sunstein 2014b]. Tym samym rozwiązania heurystyczne, takie jak wcześniej wskazane m.in. proste reguły scoringowe, proste strategie dywersyfikacji portfela, można zastosować do podejścia regulacyjnego. Przykładowo ciekawą heurystyką stosowaną przez wiele lat w bankowości (głównie w Stanach Zjednoczonych) był „prosty mechanizm oceny scoringowej” dla osób aplikujących o kredyt hipoteczny na zakup mieszkania. Najpierw była to „reguła 2,5” oznaczająca, że wartość kredytu nie powinna przekraczać 2,5-krotności rocznych dochodów [Shiller 2005, s. 211]. Reguła ta została następnie zamieniona na „regułę 28/36”, według której rata kredytu hipotecznego nie powinna przewyższać 28% miesięcznego dochodu, a wszystkie zobowiązania 36% dochodu miesięcznego [*ibidem*]. Potwierdzeniem skuteczności tych prostych mechanizmów były badania prowadzone przez organizację Which? W badaniach tej organizacji mniej niż 50% badanych było w stanie wybrać najtańszy kredyt hipoteczny spośród pięciu oferowanych i przy tylko trzech kryteriach wyboru, a jedynie 3% było w stanie poprawnie nadać im rangi (od najtańszej do najdroższej opcji) [Halpern 2015, s. 177]. Po tym, gdy dodano miernik „całkowity koszt posiadania kredytu hipotecznego” (ang. *the total cost of the mortgage*) w okresie

dwóch pierwszych lat liczba poprawnych wskazań wzrosła do 70%, a tych, którzy byli w stanie nadać im rangi – do 36% [*ibidem*]. Jeśli zatem w branży IT standardem jest podawanie kwoty całkowitego kosztu posiadania zobowiązania (ang. *the total cost of ownership*), to dlaczego takiej informacji nie można podawać podczas oferowania produktów bankowych.

Wracając do przykładu R. Shillera, te proste heurystyki na początku XXI wieku coraz częściej zaczęły być rozbudowywane, głównie poprzez dodawanie coraz to nowych założeń i wyjątków. Skomplikowało to mechanizmy i reguły instytucjonalne, jednocześnie rozluźniając polityki kredytowe banków i przyczyniając się znacząco do ostatniego kryzysu finansowego [Shiller 2012].

1.4. Uwarunkowania zewnętrzne jako punkt odniesienia w analizie wyborów finansowych⁴⁷

Równie istotną rolę w definiowaniu wyborów finansowych w podejściu adaptacyjnym, obok samego aktu wyboru opartego o stosowanie przez decydenta heurystyk decyzyjnych, odgrywa ocena ich adaptacyjności w odniesieniu do uwarunkowań zewnętrznych [Gigerenzer i in. 2012, s. 83; Shelling 1978, s. 14, 78; Elster 1980, s. 12; Barkow i in. 1992, s. 22, 31; Nozick 1993, s. 32; Elster 2009, s. 61, Sen 2002, s. 121]⁴⁸. Takie spojrzenie na heurystyki zmienia punkt odniesienia dla samego definiowania wyboru w ramach dziedziny nauki ekonomicznej. Zamiast aksjomatów optymalizacyjnych staje się nim właśnie poziom adaptacyjności wyborów (poprzez stosowanie heurystyk decyzyjnych) do uwarunkowań zewnętrznych. Przywołany już wcześniej noblista V. Smith wskazuje, że podejście adaptacyjne jest związane z rzeczywistymi wyborami indywidualnymi, grupowymi w istniejących systemach społeczno-ekonomicznych, charakteryzującymi się zwłaszcza wysokim poziomem kompleksowości i niepewności [Smith 2009, s. 25, tłum. własne]. W podobny sposób wypowiada się B. Świecka, wskazując, że „ekonomia behawioralna i ekono-

⁴⁷ W podrozdziale wykorzystano fragmenty publikacji autora: Potocki i Opolski 2015.

⁴⁸ Szczególną rolę w analizie racjonalności wyborów w odniesieniu do danej grupy społecznej należy przypisać J. Buchananowi, który w latach pięćdziesiątych sformułował pojęcie racjonalności społecznej [zob. Buchanan 1954a, 1954b; por. Buchanan 1986; Morawski 2001; Świecka 2009; Drozdowicz i Sztajer (red.) 2012] oraz osobie K. Arrowa, który w tym samym okresie sformułował podwaliny teorii wyboru społecznego [Arrow 1951; Sen 2002]. W związku z tym że dorobek tych dwóch wybitnych postaci jest wykorzystywany przez A. Sena, autor niniejszej monografii uwzględniła go w grupie determinant zewnętrznych. Z tego także powodu wątek ten nie będzie włączony do prowadzonego w podrozdz. 1.4 krytycznego przeglądu literatury. Szerzej o pracach przywołanych wyżej autorów można przeczytać w pracy pod redakcją J. Wiklina z 2005 roku.

nia ewolucyjna (...) nie izoluje sfery ekonomicznej aktywności ludzi od wpływu innych czynników, np. psychologicznych, kulturowych, socjologicznych (...)” [Świecka 2009, s. 91].

Należy podkreślić, że nie jest to podejście nowe w omawianej teorii, gdyż z powodzeniem było promowane jeszcze w latach 50. ubiegłego wieku, głównie przez psychologów [Brunswwik 1952, 1955]. W Polsce pogląd ten był przedmiotem zainteresowań badawczych J. Kozieleckiego [Kozielecki 1969, 1977]. Wskazywał on niejednokrotnie, że „zachowanie człowieka zależy od układów instytucjonalnych, w jakich on działa” [Kozielecki 1977, s. 457]; „w większości sytuacji decyzyjnych organizacja instytucji jest ważniejsza niż organizacja osobowości” [Kozielecki 1977, s. 458]; „rola uwarunkowań osobowościowych jest niewielka w porównaniu z rolą środowiska” [Kozielecki 1977, s. 384]. O roli uwarunkowań zewnętrznych (szczególnie społecznych i kulturowych) pisali także najbardziej znani badacze ewolucji kultur (przykładem mogą tu być prace H. Simona, R. Boyda oraz R. Richardsona), wskazując, że „ekonomiczna teoria racjonalnego wyboru jest niekompletna, gdyż nie potrafi odpowiedzieć na pytanie, co jest źródłem pierwotnych wyborów ludzkich. [...] Ponieważ zachowanie [wybory – przypis autora] racjonalne uwzględnia racjonalną reakcję na nowe informacje, zależąc od indywidualnych przekonań, hipotetycznie każde zachowanie może być racjonalne” [Boyd i Richardson 2005, s. 393, tłum. własne]. Podobne stanowisko, co niezwykle istotne dla prowadzonej dyskusji, prezentuje także D. Kahneman, współtwórca podejścia behawioralnego, który wraz ze zwolennikiem podejścia adaptacyjnego do podejmowania decyzji finansowych – G. Kleinem w 2009 wydał artykuł, w którym wskazuje, że uwarunkowania zewnętrzne mogą mieć kluczowe znaczenie w ocenie racjonalności wyborów dokonywanych przez wybrane grupy społeczne [Kahneman i Klein 2009]. Oznacza to, że nawet D. Kahneman zaczął dostrzegać istotność szeregu determinant zewnętrznych i wpływu, jaki mają na wybory.

Nie oznacza to bynajmniej, że należy deprecjonować rolę predyspozycji osobowościowych, psychologicznych i zdolności decydenta (tzw. zdolności do dokonywania wyborów finansowych). Gdyby bowiem tak było, podejście adaptacyjne byłoby prawie tożsame z podejściem behawiorystycznym B. F. Skinnera lub też podejściem cybernetycznym N. Wienera. Przede wszystkim dlatego, że – jak wskazuje J. Kozielecki – „w systemie wiedzy jednostki znajdują się również (...), oprócz informacji naukowo dobrze uzasadnionych (...), informacje o kulturze, która jest produktem działania wielu pokoleń, treścią świadomości przeciętnego człowieka są różnorodne dzieła sztuki, odkrycia naukowe, systemy polityczne i religie, twory mityczne i metafizyczne” [Kozielecki 1986, s. 11–12]. W podobnym tonie wypowiadają się T. Grune-Yanoff i obecny Dyrektor Center of Adaptive Rationality w Max Planck Institute R. Hertwig, wskazując, że roz-

wój zdolności do dokonywania wyborów powinien następować poprzez dostarczanie informacji dopasowanej do uwarunkowań zewnętrznych (ang. *boosts*) [Grune-Yanoff i Hertwig 2015, s. 150].

Obie te grupy determinant są istotne, a twórcy podejścia adaptacyjnego wskazują jedynie, że nie można oceniać wyboru tylko z perspektywy aksjomatów podejścia ekonomicznego, ewentualnie z perspektywy indywidualnej (podejście behawioralne), lecz trzeba docenić rolę determinant zewnętrznych, które tworzą różne uwarunkowania: historyczne, kulturowe, antropologiczne i społeczne. Oznacza to, że „zmienne środowiskowe odgrywają rolę w modyfikacji preferencji człowieka i zmianie strategii wyboru” [Kozielecki 1977, s. 335]⁴⁹. Stanowisko to znajduje również odzwierciedlenie w poglądach A. Sena na kształtowanie się preferencji decydujących o końcowym procesie dokonanego wyboru. W jego opinii wybór ten jest determinowany przez współzależne determinanty indywidualne (to, jakiego wyboru chciałaby dokonać osoba indywidualna) oraz społeczne (to, jakiego wyboru należy dokonać ze względu na obowiązujące społeczne reguły postępowania)⁵⁰ [Sen 2002, s. 624, tłum. własne].

W przypadku gospodarstw domowych o niskim poziomie dochodów determinanty indywidualne, szczególnie te zdolnościowe, w niewielkim stopniu zasilają dokonywanie wyborów finansowych (stosowane heurystyki decyzyjne). Wynika to z tego, że szczególnie poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych, jak również zakres inkluzji finansowej (brak przeszłych doświadczeń w interakcji z instytucjami finansowymi, który powoduje brak informacji zwrotnej i brak pogłębiania doświadczeń finansowych) wśród tej grupy społecznej jest na bardzo niskim poziomie [Banerjee i Duflo 2011, s. 204; Akerlof i Shiller 2015, s. XIII; Kempson i in. 2013, s. 15–16; Sherraden 2013, s. 3; Dubois i Rousseau 2008, s. 424–425]. Nieuniknione staje się zatem to, że członkowie tych gospodarstw, dokonując wyborów finansowych, będą pod wpływem determinant zewnętrznych i pierwotnie będą stosować jedynie proste strategie heurystyczne, często wywodzące się z mądrości ludowej danej społeczności (zasilane normami i regułami postępowania charakterystycznymi dla danej społeczności lokalnej), a główną zasadą tego podejścia będzie adaptacja, a nie optymalizacja.

⁴⁹ Należy podkreślić, że właśnie te dwie grupy determinant (indywidualnych i zewnętrznych) wpływające na działania ludzkie były kluczowe w koncepcji poznawczej człowieka rozwijanej w polskiej psychologii lat 60. i 70. przez słynnych badaczy: T. Tomaszewskiego, K. Obuchowskiego, J. Kozieleckiego oraz J. Reykowskiego [zob. Topolski 1978, s. 218].

⁵⁰ Argumentacja A. Sena dotyczy problemu wolności wyboru, szczególnie wolności procesu dokonywania wyborów. Jest więc zbieżna ze stanowiskiem autora niniejszej monografii, które zostanie szerzej omówione w rozdziale drugim. Podejście to jest także istotne w analizie koncepcji możliwości wyboru, która – podobnie jak teoria racjonalnych wyborów w opinii A. Sena – powinna mieć wymiar kulturowy (ang. *culture-dependent*) [Sen 1982, s. 368, tłum. własne].

Opisane uwarunkowania powodują, że gospodarstwa te będą przy dokonywaniu wyborów finansowych uwzględniać heurystyki decyzyjne stosowane przez inne gospodarstwa domowe, bardzo często nie będąc świadomym wysokiej podatności na błędy (wspomniany już brak informacji zwrotnej o skuteczności danej heurystyki decyzyjnej) [Sen 1993, 1997; Bertrand i in. 2004; Banerjee i Duflo 2011], co w przypadku bardzo niskiego poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach, fragmentarycznych informacjach o możliwościach wyborów i ich cechach oraz wysokich kosztach podnoszenia zdolności (ze względu na jej prywatny charakter) może mieć kluczowe znaczenie. Niestety, ten sposób dokonywania wyborów finansowych, bez odpowiednich instytucji finansowych (wpływu determinant zewnętrznych), może tworzyć sytuację, w której poprzez imitację wyborów innych członkowie gospodarstw domowych o niskich dochodach będą pasywnie dokonywali wyborów, m.in. korzystając z ofert instytucji parabankowych (traktując ten wybór jako domyślny dla społeczności, w której mieszkają) [Banerjee i Duflo 2011, s. 59; Sunstein 2016, s. 29].

Związek pomiędzy heurystykami a uwarunkowaniami zewnętrznymi podkreślany jest w pytaniach badawczych formułowanych przez reprezentantów podejścia adaptacyjnego:

- w jakich uwarunkowaniach zewnętrznych będzie skuteczna określona heurystyka?
- które heurystyki będą skuteczne w danych uwarunkowaniach zewnętrznych?
- w jaki sposób uwarunkowania zewnętrzne i heurystyki koewoluują i wpływają na siebie? [Todd i Gigerenzer 2012, s. 15, tłum. własne].

Odpowiedzi na te pytania warunkują normalizację heurystyk w opinii twórców podejścia adaptacyjnego [Kruglanski i Gigerenzer 2011, s. 113]. Należy wskazać, że istotnym założeniem kwalifikującym heurystykę jako normatywną jest sytuacja, w której „ignorancja ma charakter systematyczny, a nie losowy; oznacza to, że rozpoznanie jest ściśle powiązane z kryterium wyboru” [Gigerenzer 2008, s. 25–27, tłum. własne; Gigerenzer i Brighton 2011, s. 17–18; Todd i Gigerenzer 2012, s. 9–10; Kruglanski i Gigerenzer 2011, s. 101]. Cztery wskazane powyżej źródła pochodzenia heurystyk stają się ważnym elementem podnoszącym rozpoznanie, a tym samym ich skuteczność predyktywną.

Przedstawione w tabeli 1 heurystyki przestają być błędami decyzyjnymi, jeśli ich analizę odniesiemy do uwarunkowań zewnętrznych, w których są stosowane⁵¹.

⁵¹ Należy wskazać, że niektóre opisane w tabeli 1 heurystyki uznane zostały za adaptacyjne w dwudziestu siedmiu różnych uwarunkowaniach zewnętrznych [Rieskamp i Dieckmann 2012, s. 203–206]. Należą do nich przykładowo sytuacje związane z: prognozowaniem cen nieruchomości

**Tabela 1. Przykłady czterech błędów decyzyjnych,
które w odniesieniu do uwarunkowań zewnętrznych
przestały odgrywać przypisywaną im rolę**

Podejście behawioralne (decydent w uwarunkowaniach eksperymentalnych)	Podejście adaptacyjne (decydent w uwarunkowaniach zewnętrznych)
Nadmierna pewność siebie	1. W przypadku rozkładów niesymetrycznych (skośnych) nadmierna pewność siebie jest czymś naturalnym (m.in. dużo więcej jest bezpiecznych kierowców aniżeli tych, którzy powodują wypadki, a więc stwierdzenie, że ktoś jest lepszym kierowcą od innych, nie jest reprezentacją nadmiernej pewności siebie). 2. Nadmierna pewność siebie jest bardziej charakterystyczna dla złożonych problemów wyboru, a jej brak – dla problemów wyborów o niskim poziomie trudności (oznacza to, że złożoność problemu ma znaczenie w budowaniu pewności decydenta).
Problem dostępności	1. W przypadku, gdy dobór próby był losowy, a nie kwotowy, efekt dostępności znacząco malał lub znikał w ogóle. 2. Informacje nagłaśniane medialnie mają znaczący wpływ na występowanie pewności siebie – efekt ten może być znacząco ograniczony, gdy decydent nie korzysta z mediów.
Naruszenie zasad logicznego rozumowania	1. Efekt Lindy (jeden z najslawniejszych eksperymentów w podejściu behawioralnym) może być znacząco zredukowany, gdy wartości względne zastąpimy wartościami absolutnymi. 2. Rozwiązanie zadań prawdopodobieństwa warunkowego przy wykorzystaniu drzew decyzyjnych, prezentacji graficznych i wartości liczbowych (zamiast warunkowych prawdopodobieństw) znacząco podnosi poprawność rozwiązania zadań, nawet u gimnazjalistów, którzy nigdy nie słyszeli o twierdzeniu Bayesa. 3. W pewnych społecznościach wartości społeczne są niezgodne z logiką rozumowania, ale nie oznacza to, że są nieracjonalne w sensie ekonomicznym.
Błąd myślenia konfirmacyjnego	1. Test Watsona (jeden z najslawniejszych eksperymentów w psychologii poznawczej dotyczący testowania hipotez) może być znacząco zredukowany, gdy wartości abstrakcyjne zastąpimy problemami z życia codziennego.

ści, wynagrodzeniami na uczelniach wyższych, wypadkowością drogową, przewidywaniem poziomu dochodu wśród mieszkańców aglomeracji miejskich, oceną kosztów tworzenia czy oceną efektywności programów nauczania. Sprawdzenie skuteczności tych heurystyk w procesie wyborów finansowych, szczególnie w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, wydaje się w opinii autora niniejszej monografii naturalną kontynuacją tych badań.

	2. Rozwiązanie zadań logicznych przy wykorzystaniu problemów z życia codziennego, szczególnie tzw. kontraktów społecznych (zmodyfikowany test Watsona, w którym problemem do rozwiązania jest to, kto jest uprawniony do spożywania alkoholu), zwiększa poprawność wnioskowania prawie dwukrotnie. 3. Określanie błędów wynikających z logicznego rozumowania ma sens tylko wówczas, gdy dotyczy problemów społeczno-kulturowych, z którymi uczestnicy eksperymentów na co dzień się spotykają.
--	---

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Gigerenzer 2008, 2015b; Gigerenzer i in. 2011; Gigerenzer i in. 2012; Gigerenzer i Todd 2000; Cosmides i Tooby 1992.

Twórcy podejścia adaptacyjnego wskazują na kilka ważnych cech uwarunkowań zewnętrznych, których ocena ma wpływ na poziom skuteczności dokonywanych wyborów na podstawie heurystyk. Należą do nich⁵²:

- 1) poziom niepewności – im wyższy poziom niepewności, tym heurystyki mogą osiągać wyższą adaptacyjność wyborów względem podejścia optymalizacyjnego;
- 2) ilość dostępnych wariantów wyborów – im wyższa ilość dostępnych wariantów, tym heurystyki mogą osiągać wyższą adaptacyjność wyborów względem podejścia optymalizacyjnego;
- 3) wielkość próby uczącej – im mniejsza próba ucząca się, tym heurystyki mogą osiągać wyższą adaptacyjność wyborów względem podejścia optymalizacyjnego;
- 4) korelacja pomiędzy wskazówkami (cechami wariantów) opisującymi warianty wyboru – im wyższa, tym heurystyki mogą osiągać wyższą adaptacyjność wyborów względem podejścia optymalizacyjnego;
- 5) zmienność wartości opisujących wskazówki (cechy wariantów decyzyjnych) – im wyższa, tym heurystyki mogą osiągać wyższą adaptacyjność wyborów względem podejścia optymalizacyjnego [Todd i Gigerenzer 2012, s. 16–19, tłum. własne]⁵³.

⁵² Należy zaznaczyć, że skuteczność tych mierników (szczególnie czwartego i piątego) została udowodniona w przywołanych dwudziestu siedmiu różnych uwarunkowaniach zewnętrznych [zob. Rieskamp i Dieckmann 2012].

⁵³ Aby lepiej zobrazować te cechy, można podać przykład heurystyki 1/N (naiwnej dywersyfikacji). W opinii autora niniejszej monografii może ona odgrywać istotną rolę w procesie oszczędzania, szczególnie na przyszłą emeryturę, przez gospodarstwa domowe o niskich dochodach. W przypadku dużej niepewności rynków finansowych (takiej, z jaką decydenci zmagają się obecnie), stosowanie heurystyki 1/N może być dużo lepszą strategią wyboru aniżeli korzystanie z wyszukanych metod optymalizacyjnych (opartych głównie na podejściu H. Markowitza do budowy portfela) [DeMiguel i in. 2009]. Efekt ten jest potęgowany sytuacją, w której ilość wa-

Tym samym, aby wspomóc gospodarstwa domowe o niskich dochodach w dokonywaniu bardziej adaptowalnych wyborów finansowych, należy kształtować je, opierając się w pierwszej kolejności o odpowiedni zakres możliwości finansowych, w drugiej kolejności – o heurystyki decyzyjne wspomagające adaptacyjność samego aktu wyboru, a w trzeciej kolejności – o odpowiedni wpływ lub architekturę uwarunkowań zewnętrznych (w tym przypadku narzędzi i regulacji finansowych) [Sunstein 2016, s. 31 i nast.].

1.5. Wykorzystanie racjonalności adaptacyjnej do analizy wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach

Krytyczny przegląd teorii wyboru pozwolił wskazać tę, która w najbardziej adekwatny sposób może zostać wykorzystana do zdefiniowania i analizowania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. W opinii autora niniejszej pracy taką teorią szczegółową ma szansę stać się racjonalność adaptacyjna. W tej teorii wybory gospodarstw domowych opisane są nie przez zasadę optymalizacji użyteczności, ale przez stosowane przez jej członków heurystyki decyzyjne. Heurystyki te mają charakter lokalny, adaptacyjny, zależą od kontekstu problemu wyboru oraz informacji pochodzących z uwarunkowań zewnętrznych. Ponadto przystosowanie gospodarstw domowych (adaptacja stosowanych heurystyk) opiera się na ciągłej interakcji determinant indywidualnych (predyspozycji psychicznych, motywacji, doświadczeń i posiadanych zdolności do dokonywania wyborów) z determinantami zewnętrznymi (uwarunkowaniami zewnętrznymi wyborów) [Boyd i Richardson 2005; Simon

riantów (w analizowanym przykładzie – ilość dostępnych instrumentów finansowych) jest znacząca, co powoduje, że nawet jeśli zadanie optymalizacyjne jest możliwe (dywersyfikacja portfela zgodnie z analizą średniowariancyjną), to koszty tego zadania mogą przewyższać korzyści lub być niemożliwe do zrealizowania w danej jednostce czasowej [Rieskamp i Hoffrage 2008]. Jeśli dodatkowo próba ucząca jest mała, to całkowity błąd estymacji będzie bardzo wysoki, w przypadku korzystania z metod optymalizacyjnych (wariancja znacznie przewyższy błąd prognozy) i – jak pokazuje przykład – analiza średniowariancyjna będzie wymagała długich szeregów czasowych z danymi historycznymi, aby osiągnąć skuteczność predyktywną wyższą niżeli strategia 1/N [DeMiguel i in. 2009]. Z tego powodu, im bardziej nieprzewidywalne są zmiany uwarunkowań zewnętrznych, tym mniej decydent może polegać na danych historycznych. Skutkuje to nieefektywnością optymalizacyjnych modeli dokonywania wyborów. Finalnie, jeśli decydent korzysta z analizy portfelowej przy konstrukcji portfela (i istnieje wysoka korelacja pomiędzy analizowanymi miernikami opisującymi zyskowność portfela a znaczną fluktuacją ich wartości na przestrzeni kilku lat), to miernik czwarty i piąty także powinien opierać się na strategiach heurystycznych.

1955, 1996; Smith 1999, 2005; Todd i Gigerenzer 2003; Gigerenzer i in. 2011; Gigerenzer 2015b]. Sposób stosując racjonalność adaptacyjną do definiowania i opisywania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, należy rozszerzać determinanty wpływające na te wybory finansowe o szereg czynników pozaekonomicznych, szczególnie tych o charakterze psychologicznym, kulturowym, społecznym i środowiskowym (m.in. zasoby wiedzy indywidualnej i społecznie uwarunkowanej, normy i reguły postępowania wywodzące się z procesów ewolucyjnych, historycznych i kulturowych) oraz modyfikację definicji samego wyboru finansowego. W opinii F. von Hayeka „problem wykorzystania wiedzy przez społeczeństwo stanowi kluczowy problem tworzenia efektywnych systemów ekonomicznych” [Hayek 1980, s. 78, tłum. własne]. S. Flejterski pisał natomiast, że „sukcesy decyzyjne zależą od aktywności informacyjnej oraz zasobów wiedzy” [Flejterski 2007, s. 95].

Krytyczny przegląd literatury wykazał również, że niewystarczające wydaje się dominujące obecnie w naukach ekonomicznych podejście behawioralne, skupiające się głównie na analizie determinant indywidualnych, szczególnie tych o charakterze psychologicznym [Tversky i Kahneman 1973, 1974; Kahneman i Tversky 1972, 1979; Koziński 1969, 1977; Tyska 1986]. Z badań tych wynika, że większość błędów, które popełnia gospodarstwo domowe, ma trzy główne źródła: brak możliwości analizy informacji, słabą wolę i samokontrolę oraz fakt, że wiele celów nie jest tylko celami optymalizacyjnymi. Z tego powodu podejście behawioralne (aspekty poznawcze, aspiracyjne, motywacyjne, emocjonalne dokonywanych wyborów finansowych), choć znacząco przybliży badacza do deskryptywnego obrazu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, to także nie daje kompletnego ich obrazu.

Jak pokazują wyniki badań empirycznych przywołanych w tym rozdziale przez autora niniejszej monografii, gospodarstwa domowe o niskich dochodach bardzo często robią wszystko, co mogą, aby wyjść z pułapki dochodowej (jeśli za cel stawiają sobie przetrwanie, to trudno ich winić za brak realizacji innych celów). Wielokrotnie ich wybór finansowy dokonywany jest jedynie spośród kilku możliwości, gdyż do innych, z powodu różnych ograniczeń zewnętrznych (społecznych, kulturowych i środowiskowych), dostępu nie mają (korzystają z drogiej pożyczki instytucji parabankowych, gdyż są one najbliższe w sensie odległości fizycznej, a także nie muszą odczuwać takiego stresu i wstydu w kontaktach z ich pracownikami, jak ma to miejsce w relacjach z bankami). Zatem łamią zasady racjonalności ekonomicznej nie dlatego, że ich predyspozycje psychologiczne i skłonności motywacyjne są gorsze od osób lepiej sytuowanych, ale dlatego, że bardzo często uwarunkowania zewnętrzne (społeczne i środowiskowe) mają dużo większy wpływ na ich wybory finan-

sowe. J. Kozielecki wprowadza dla tego typu sytuacji pojęcie „dobrych decyzji”, nawiązując do prac H. Simona [Kozielecki 1977, s. 330]. Natomiast J. Kornai używa pojęcia „przystosowania wtórnego” [Kornai 1973, s. 255]. Z kolei A. Sen określa je jako „refleksyjnie irracjonalne” [Sen 2002, s. 228].

Ponadto wnioski z krytycznego przeglądu literatury wskazują, że definiowanie i wyjaśnianie wyborów finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach na podstawie założeń racjonalności ekonomicznej lub behawioralnej, powoduje, że analizując wybory finansowe tych gospodarstw domowych wykorzystujących w większości przypadków heurystyki decyzyjne (m.in. wyboru tego, co zostało wybrane wcześniej; uleganie konformizmowi społecznemu; naśladowanie tych, których się ceni; kierowanie się etyką i odpowiedzialnością za innych w dokonywanych wyborach; poświęcanie własnego dobra dla dobra rodziny, jak również kształtowanie swoich wyborów na podstawie kulturowych i społecznych norm i reguł postępowania), należałoby uznać je za nieracjonalne w sensie ekonomicznym [Axelrod 1986; Simon 1956; Sen 1982, 1987b, 1999, 2002, 2009; Hastie i Dawes 2010; Sunstein 2014a, 2015]. Zresztą – jak wskazywał T. Tyszka – bardzo często nie da się jednoznacznie wskazać, czy jakieś wybory mieszczą się w racjonalnej czy też w behawioralnej teorii racjonalności [Tyszka 2012, s. 31]. Osadzenie wyborów finansowych w danych uwarunkowaniach zewnętrznych, wymaga – jak wskazano powyżej – uwzględnienia w analizie wyborów finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach, determinant zewnętrznych, szczególnie społecznych, kulturowych i środowiskowych [Ullmann-Margalit 1977; Kochanowicz 1992; Bywalec 2009; Kochanowicz i in. 2007; Świecka (red.) 2014; Wilkin 2016; Ullmann-Margalit i in. (red.) 2017]. Dzięki temu obraz tych wyborów finansowych staje się bardziej heterogeniczny, złożony, ale również bliższy praktyki życia gospodarczego.

Pełne zrozumienie determinant wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach łączy się także z uwzględnieniem w definicji wyboru finansowego tzw. możliwości wyboru finansowego, które kształtowane są pod wpływem interakcji determinant ekonomicznych, indywidualnych i zewnętrznych oraz samego aktu wyboru (procesu dokonywania wyborów) [March i Simon 1964, s. 225; Topolski 1978, s. 218; Akerlof 1984, s. 2; Sen 2002, s. 164; Boyd i Richardson 2005, s. 393; Gigerenzer 2008, s. 7]. Należy jeszcze raz podkreślić, tylko w odniesieniu do uwarunkowań zewnętrznych można wskazać, czy dany wybór jest adaptowalny [Simon 1957, s. 241; Kornai 1973, s. 255; Kozielecki 1977, s. 330; Gazzaniga 2000, s. 167; Smith 2009, s. 36]. Tym samym można argumentować, parafrazując J. Wilkina, że każdy wybór finansowy jest w pewnym sensie uwikłany w kontekst społeczny i dlatego nazywa się adaptacyjnym [Wilkin 2016, s. 69].

Na podstawie powyższej argumentacji w niniejszej monografii termin „wybór finansowy”⁵⁴ (ang. *financial choice*) autor będzie definiował – za dwoma noblistami: D. McFaddenem oraz A. Senem – jako proces dokonywania wyborów, na który wpływ ma szereg determinant o charakterze ekonomicznym (m.in. dochód, dobra materialne i niematerialne), indywidualnym (m.in. zdolność do dokonywania wyborów finansowych, predyspozycje psychiczne) oraz zewnętrznym (m.in. czynniki społeczno-kulturowe, takie jak: tożsamość decydenta, obowiązujące normy społeczne i kulturowe, czynniki środowiskowe, np. miejsce zamieszkania, stan infrastruktury, stan budynków, dostęp do instytucji publicznych, czynniki gospodarcze, np. postępująca finansjalizacja). Natomiast sam proces wyboru zależeć będzie najpierw od tzw. menu dostępnych wariantów wyboru (tzw. możliwości wyboru finansowego), następnie od wolności wyboru, którą dysponuje członek gospodarstwa domowego, wreszcie również od samego aktu wyboru (adaptacyjność stosowanych heurystyk) [Sen 1997b, 2002, s. 10, 746; McFadden 1999, s. 74; Robeyns 2017, s. 45–46].

Wnioski końcowe

Przedstawiony w tym rozdziale krytyczny przegląd teorii racjonalnego wyboru prowadzi do czterech kluczowych wniosków:

Po pierwsze, należałoby w większym stopniu niż dotychczas definiować wybory finansowe na podstawie założeń racjonalności adaptacyjnej. Pośrednio

⁵⁴ W obszarze nauk ekonomicznych, szczególnie w pracach dotyczących podejmowania decyzji, przyjmuje się dwa założenia: po pierwsze, że każdy wybór skutkuje decyzją, a po drugie, że ocena decyzji odbywa się jedynie poprzez ocenę jej skutków. W takich przypadkach definicję decyzji i wyboru można stosować zamiennie [Sen 1997b, s. 745]. Założenia te są przedmiotem wieloletniej krytyki ekonomistów korzystających w swoich pracach z dorobku psychologii, socjologii, historii czy też filozofii. W pierwszym przypadku, jak pokazują wyniki badań z ekonomii behawioralnej, bardzo często wybory decydentów nie skutkują decyzjami [zob. Kornai 1973; Shelling 1984; Sen 1987, 2002; McFadden 1999; Martin i Shea 2001; Thaler i Benartzi 2004; DellaVigna 2009]. Należy również podkreślić, że to założenie jest przedmiotem ożywionej debaty badaczy zainteresowanych wyborami finansowymi w gospodarstwach domowych o niskim poziomie dochodów [Elster 1983; Mullainathan 2006, 2007]. Przykładowo wybór opcji typu „domyślna” (ang. *default option*) jest wyborem polegającym na tym, że w gruncie rzeczy nie jest podejmowana żadna decyzja. W drugim przypadku ocena wyborów finansowych odbywa się poprzez ocenę procesu wyboru, włączając w to rolę i tożsamość jednostki, wolności wyboru, jaką dysponuje, wpływ norm społecznych na sam akt wyboru, jak również poczucia odpowiedzialności za siebie i najbliższych [zob. Simon 1955, 1956; Sen 1980, 1988, 1993b, 1996, 1999, 2002, 2009; Koziński 1977; Buchanan 1986; Kornai 1988; Smith 2005; Akerlof i Kranton 2000, 2010]. Wiele wyborów finansowych może nie być racjonalnych w sensie ekonomicznym, ale jest zgodnych z obowiązującymi normami społeczno-kulturowymi, które wpływają na sam akt wyboru.

wpływa to na konieczność ograniczania⁵⁵ stosowania dwóch najbardziej uznanych dotychczas podejść – ekonomicznego i behawioralnego. Pisał o tym J. Elster: „potrzebujemy bardziej złożonej teorii racjonalności, która wykracza poza jedynie formalne modele, która umożliwi analizę złożonej natury pragnień i wierzeń determinującej wybory” [Elster 1983, s. 15]. W podejściu tym uwzględnia się bowiem – oprócz determinant ekonomicznych – także te o charakterze indywidualnym i zewnętrznym.

Po drugie, wskazane jest zastąpienie terminu „racjonalności wyboru” bardziej adekwatnym określeniem „adaptacyjności wyboru”, szczególnie dlatego, że adaptacyjność zaczyna dominować w racjonalnej teorii wyboru. H. Simon pisał: „większość spośród zwolenników teorii racjonalnych oczekiwań skłania się ku bardziej realistycznej teorii, czyli tzw. teorii adaptacyjnych oczekiwań, w ramach której decydent stopniowo uczy się otoczenia decyzyjnego w procesie interakcji z nim” [Simon 1996, s. 38]. Adaptacyjność paradoksalnie jest w pewnym stopniu przejawem braku racjonalności zarówno w sensie ekonomicznym, jak i behawioralnym [Elster 1983, 2000; Nozick 1995; Popper 1996, Kelman 2011]. Należy jednak pamiętać, że wybory adaptowalne to takie, które wymagają nie tylko uwzględnienia determinant indywidualnych, ale także właściwie zaprojektowanych uwarunkowań zewnętrznych, które wspierają wybory adaptacyjne gospodarstwa domowego o niskich dochodach.

Po trzecie, konsekwentnie do wniosku drugiego, należałoby odejść od stosowania terminu nieracjonalności (irracjonalności) i określać wybór jako adaptowalny lub nieadaptowalny do danych uwarunkowań zewnętrznych. Jest to szczególnie istotne w przypadku gospodarstw domowych o niskich dochodach (wykorzystujących inny zestaw heurystyk decyzyjnych niż w przypadku gospodarstw lepiej sytuowanych). Można wręcz stwierdzić, że to, co podejście ekonomiczne i behawioralne definiują właśnie jako nieracjonalne w sensie ekonomicznym, jest formą potocznego, rozsądnego rachunku ekonomicznego zwłaszcza osób ubogich. Jest to zgodne z przywołaną wcześniej prakseologiczną kategorią (oceną, zasadami rozwiązywania problemów praktycznych oraz budowania dyrektyw praktycznych), w której unikanie nadmiernego wysiłku poznawczego utożsamiane jest z prakseologicznym kryterium ekonomicznym [Tyszką 1986, s. 31 i 213]⁵⁶.

⁵⁵ Autor niniejszej monografii stosuje sformułowanie „ograniczyć celowo”, nawiązując do argumentacji noblisty T. Shellinga. W jego opinii, w sytuacji gdy stosowanie modelu normatywnego daje wiele owocnych wniosków przy niewielkim nakładzie, należy go stosować choćby jako punkt odniesienia [Shelling 1984, s. IX, tłum. własne].

⁵⁶ Na związek ten wskazuje także W. Gasparski, pisząc: „Jest to punkt widzenia [teoria racjonalności ograniczonej H. Simona – przypis autora], który chce się nazywać prakseologicznym, tak jest on zbieżny co do swojej istoty z sensem programu metodologii ogólnej” [Gasparski 1978, s. 46].

W obronie tego sposobu myślenia stawał już kiedyś T. Płużański, pisząc: „Racjonalizm potocznego rozumu przeciwstawia się irracjonalizmowi, jest wyrazem wiary w rozum ludzki i zdolność poznawczą, jest odrzuceniem poznania intuicyjnego i mistycznego, poznania objawionego i nie wymagającego dowodów – ale ponadto racjonalizm ten nie uznaje czczej, bezużytecznej bezpośrednio spekulacji, domaga się możliwie szybkiej i dokładnej weryfikacji każdej prawdy, nim zgodzi się uznać ją za racjonalną” [Płużański 1961, s. 191]⁵⁷. Praktyczność jest kwestią kluczową w definiowaniu wyborów finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach, podobnie zresztą jak w przypadku racjonalności adaptacyjnej [Gigerenzer i Selten 2001; Gigerenzer 2008, 2015b; Gigerenzer i in. 2011; Todd i Gigerenzer 2012]. Jak pisał G. Gigerenzer, „*homo sapiens* jest określany jako użytkownik narzędzi [ang. *tool user* – przypis autora]. W tym stwierdzeniu jest ukryta głębsza mądrość. Narzędzia, które czynią nas mądrymi, to nie kości i kamienie, ale heurystyki w skrzynce adaptacyjnej” [Gigerenzer 2008, s. 19, tłum. własne]. Wyrazem tego myślenia jest właśnie rozwijana lista adaptowalnych heurystyk, jak również lista uwarunkowań zewnętrznych, w których dają one efekt lepszy aniżeli losowe wybory decydenta. Wydaje się tylko kwestią czasu powstanie listy heurystyk decyzyjnych przydatnych gospodarstwom domowym o niskich dochodach.

Po czwarte, aby całościowo opisać wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, należy w definicji wyboru finansowego uwzględnić trzy kluczowe komponenty, tzw. możliwości wyborów finansowych, wolność wyboru oraz sam akt wyboru (poprzez stosowanie heurystyk decyzyjnych). Wymaga to od badacza poszukiwania teorii, która uzupełni dorobek racjonalności adaptacyjnej, w której kluczową rolę przypisuje się aktowi wyboru, o analizę tzw. możliwości wyboru finansowego oraz samej wolności wyboru. Taką rolę może odegrać koncepcja możliwości wyboru stworzona przez A. Sena. Noblista ten w swojej teorii w bardzo szerokim zakresie zajmuje się problemem możliwości wyboru oraz rolą wolności w procesie wyboru. Jest to istotne z punktu widzenia opisywania i wyjaśniania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, szczególnie dlatego, że podejście procesowe do wolności uwzględnia rolę jednostki przy dokonywanych wyborach [Gasper 2007, s. 347], stając się w ten sposób dodatkowym „spoiwem” łączącym koncepcję możliwości wyboru z racjonalnością adaptacyjną.

⁵⁷ Por. Ullmann-Margalit i in. (red.) 2017.

ROZDZIAŁ 2

KONCEPCJA MOŻLIWOŚCI WYBORU I JEJ ROLA W ANALIZIE WYBORÓW FINANSOWYCH W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH O NISKICH DOCHODACH

Analiza wyborów finansowych w gospodarstwach o niskich dochodach może być rozpatrywana z punktu widzenia braku lub ograniczonego dochodu (badania nad ubóstwem absolutnym), braku lub ograniczonego dostępu do dóbr (badania nad wykluczeniem społecznym⁵⁸), wreszcie braku lub ograniczonych możliwości wyborów⁵⁹ (ang. *deprivation of capabilities*) – badania nad tzw. depriacją możliwości wyboru⁶⁰.

Jednym z dynamiczniej rozwijających się nurtów badawczych w naukach społecznych (nie tylko w pracach poświęconych ubóstwu i nierównościom dochodowym) w ostatnich latach jest koncepcja⁶¹ możliwości wyboru (ang. *ca-*

⁵⁸ Nazywane także ubóstwem ogólnym (ang. *overall poverty*). T. Panek tłumaczy je w następujący sposób: „Ubóstwo ogólne jest szerszą kategorią niż ubóstwo absolutne. Związane jest ono nie tylko z brakiem dostępu do podstawowych artykułów i usług, lecz również z brakiem możliwości uczestniczenia w podejmowaniu decyzji oraz w życiu obywatelskim, społecznym i kulturalnym” [Panek 2011, s. 14]. Na tej podstawie można dowodzić, że koncepcja możliwości wyboru autorstwa A. Sena wpisuje się w definicję ubóstwa ogólnego.

⁵⁹ W polskiej literaturze dominuje tłumaczenie *capabilities* jako „zdolności” [zob. tłumaczenie prac Sena 1997; por. Węgrzecki 2003; Kot i in. 2004]. Istnieją także opracowania, w których tłumaczy się *capabilities* jako „możliwości” [zob. Szopa (red.) 2012; Kwarciański 2006, 2010]. Obydwa przekłady w opinii autora niniejszej monografii nie są kompletne. Pierwszy odnosi się bowiem jedynie do indywidualnych determinant wpływających na możliwości dokonania wyboru (takich jak wiedza czy umiejętności), z pominięciem znaczenia determinant zewnętrznych (o charakterze społecznym i środowiskowym). Drugi, choć bliższy autorowi niniejszej pracy, pozostaje niedookreślony. Należałoby tu zadać pytanie, do czego odnoszą się owe „możliwości”? Ze względu na rolę *capabilities*, głównie w odniesieniu do wolności wyboru, dużo trafniejsze wydaje się określenie „możliwości wyboru”, które autor będzie wykorzystywał w niniejszej publikacji.

⁶⁰ Zob. Golinowska (red.) 1996; Panek i in. 1999; Węgrzecki (red.) 2003; Topińska 2008; Panek 2011.

⁶¹ Autor opracowania będzie używał słowa „koncepcja”, a nie „teoria”, gdyż – jak wskazał A. Sen – „to podejście jest bardzo ogólne, skupione na informacjach służących do oceny indywidualnych możliwości wyboru, wartościowanych bardziej w kontekście perspektyw aniżeli specjal-

pability approach) stworzona przez noblistę A. Sena. Podejście to jest odpowiedzią na coraz większe ograniczenia badań poświęconych takim problemom, jak m.in.: ubóstwo, nierówności dochodowe, sprawiedliwość społeczna, zrównoważony rozwój, edukacja i kształcenie, służba zdrowia [Robeyns 2017, s. 9]. Rozszerza ono zakres analizowanych determinant mających wpływ na różne grupy wyborów dokonywanych przez gospodarstwa domowe: od tych bazujących jedynie na klasycznych miarach ekonomicznych (takich jak dochód czy konsumpcja), poprzez determinanty indywidualne (predyspozycje fizyczne i psychiczne, jak również zdolności jednostki), aż po te o charakterze zewnętrznym (m.in. uwarunkowania kulturowe, społeczne i środowiskowe, w których wybory dokonuje gospodarstwo domowe). Zmiana ta, przykładowo w badaniach poświęconych nierównościom dochodowym, określana jest w Polsce jako transformacja podejścia „dochodowocentrycznego” na „zdolnościowocentryczne” [Węgrzecki (red.) 2003]. W koncepcji A. Sena nie tylko możliwości generowania dochodu (ang. *income-earning ability*), ale również możliwości rozporządzania dochodem (ang. *income-using ability*) mają kluczowe znaczenie. W ramach tego podejścia jakość i zadowolenie z życia mierzone są efektywnością możliwych do realizacji oraz zrealizowanych celów życiowych (tym, w jaki sposób jednostka korzysta z posiadanych możliwości wyborów) [Sen 2002, s. 524]. Wzrost efektywności związany jest ze zniesieniem dwóch fundamentalnych barier: tych utrudniających konwersję właściwości dóbr na dysponowanie możliwościami (variantami) wyboru, a także tych ograniczających wolność wyboru i akt wyboru *per se* [Sen 1997, s. 40; Sen 2000, s. 30; Saith 2001, s. 8], czyli – jak wskazuje T. Panek – uniemożliwiających „wypełnianie funkcji życiowych (...) niezbędnych do prowadzenia wartościowego życia” [Panek 2008, s. 98] albo – jak wskazują Kot i inni – „przejściem od analizy nierówności do analizy możliwości” [Kot i in. 2004, s. 56].

Analiza wyborów finansowych, a szczególnie możliwości wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach na podstawie założeń koncepcji możliwości wyboru, jest dla autora niniejszej monografii istotnym założeniem badawczym. Można bowiem przyjąć, że gospodarstwa domowe oprócz niskiego dochodu, mogą być oceniane ze względu na analizę szeregu de-

nie stworzonej formuły funkcjonowania społeczeństwa” [Sen 2009, s. 232, tłum. własne]. Tym samym trudno nazywać koncepcję A. Sena teorią, gdyż nie jest ona systemem praw, dobrze uzasadnionych i zhierarchizowanych; nie jest też oparta o szereg wyników empirycznych (choć należy podkreślić, że szczególnie ten ostatni aspekt obecnie ulega dynamicznej zmianie). Należy podkreślić, że pogłębioną analizę i systematyzację badań teoretycznych i empirycznych, jak również próbę stworzenia podwalin teorii możliwości wyboru (ang. *capability theory*), podjęła się w swojej najnowszej książce I. Robeyns (2017). Wydaje się jednak, że jest zbyt wcześnie, aby oceniać, czy próba ta zakończyła się sukcesem.

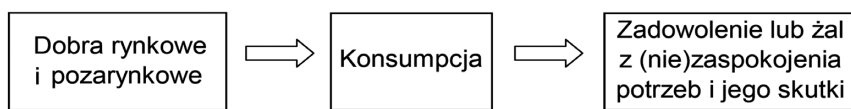
terminant poszerzających lub ograniczających możliwości dokonywania wyborów, które w ich życiu mogą mieć kluczowe znaczenie. W ten sposób koncepcja możliwości wyboru rozszerza perspektywę badawczą proponowaną przez racjonalność adaptacyjną, szczególnie w zakresie tworzenia i poszerzania możliwości, na podstawie których dokonywany jest sam akt wyboru.

Potrzeba charakterystyki możliwości wyborów finansowych oraz wybranych determinant wyborów finansowych z perspektywy koncepcji możliwości wyboru jest istotna także z jeszcze jednego, pryncypialnego powodu. W literaturze polskiej pojęcie „możliwości wyborów finansowych” bardzo często zastępuje się pojęciami: „wiedza finansowa”, „kompetencje finansowe” lub „świadomość finansowa” [Flejterski 2010, s. 100; Iwanicz-Drozdowska (red.) 2011, s. 9, 15–16, 18; Kuchciak i in. 2015, s. 192; Świecka (red.) 2014, s. 52]. W opinii autora niniejszej monografii brak wyraźnego rozdzielenia zakresu pojęciowego w badaniach nad determinantami i samymi wyborami finansowymi spowodował, że istnieje duża niespójność zarówno na poziomie definiowania, jak i w zakresie znaczeniowym samego pojęcia, w doborze narzędzi pomiaru tych terminów, a w konsekwencji – w określeniu determinant mogących mieć wpływ na wybory finansowe w gospodarstwach domowych. W podejściach tych dominuje analiza determinant ekonomicznych, rzadziej psychologicznych, natomiast szczególnie widoczny jest brak uwzględnienia determinant o charakterze społecznym, kulturowym i środowiskowym.

Należy także nadmienić, że dorobek badań światowych w tym zakresie, w odróżnieniu od badań polskich, coraz częściej idzie w kierunku analizy „możliwości wyborów finansowych” w dużo szerszym zakresie niż łączenie ich z idiosynkratycznymi uzdolnieniami, opisywanymi głównie poziomem wiedzy finansowej, ewentualnie wybranymi umiejętnościami lub zachowaniami finansowymi. W nowym podejściu do analizy i oceny możliwości wyborów finansowych, oprócz determinant o charakterze indywidualnym (uwzględniających, poza tradycyjnie analizowanymi cechami demograficznymi i ekonomicznymi, także predyspozycje psychologiczne i skłonności motywacyjne jednostki do dokonywania wyborów), dodaje się coraz częściej determinanty zewnętrzne, związane z oddziaływaniem uwarunkowań zewnętrznych (relacji gospodarstwa domowego z instytucjami finansowymi) [Johnson i Sherraden 2007; Robeyns 2005; Sherraden 2013; Kempson i in. 2013; Sherraden i Grinstein-Weiss 2015; Potocki 2016a]. Wskazuje na to także T. Smyczek, odnosząc się do zachowań finansowych konsumentów: „Niejednokrotnie zachowania konsumentów, które z ekonomicznego punktu widzenia wydają się nieracjonalne lub wręcz paradoksalne, można wyjaśnić i uzasadnić analizując ich wymiar psychologiczny i społeczny” [Smyczek 2013, s. 230].

2.1. Istota teorii ubóstwa w kontekście wyborów finansowych

W literaturze poświęconej badaniom nad ubóstwem⁶² w coraz mniejszym stopniu definiuje się je na podstawie obiektywnych miar ekonomicznych, takich jak dochód lub struktura konsumpcji gospodarstw domowych. W opinii I. Topińskiej ta zmiana stanowi najważniejszy impuls dla obecnej ewolucji definiowania ubóstwa [Topińska 2008, s. 13]. Ten proces w coraz mniejszym stopniu wiąże się zatem z problemem braku zaspokojenia podstawowych potrzeb biologicznych, niewystarczającym poziomem dochodów, jak również z samym tylko brakiem dostępu do odpowiednich artykułów i usług. W nowych koncepcjach ubóstwa zaczyna dominować niemożność dokonywania wyborów przez gospodarstwa domowe jako skutek wpływu szeregu determinant, głównie o charakterze pozaekonomicznym. Uproszczony rysunek prezentujący tradycyjny mechanizm dokonywania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, oparty jedynie o wpływ determinant o charakterze ekonomicznym, został przedstawiony na rysunku 3⁶³.



Rysunek 3. Tradycyjny mechanizm dokonywania wyborów w gospodarstwach domowych o niskich dochodach

Źródło: opracowanie własne.

⁶² Należy także zaznaczyć, że dyskusja na temat definiowania ubóstwa będzie prowadzona z punktu widzenia ograniczeń tradycyjnych metod opartych na dochodach i wydatkach oraz wartości dodanej koncepcji możliwości wyborów A. Sena dla krajów o wysokim poziomie dochodów. Autor niniejszej monografii nie będzie omawiał szczegółowo tradycyjnych metod identyfikacji ubogich, gdyż w Polsce istnieje wiele opracowań, które bardzo dokładnie opisują to zagadnienie [zob. Sen 1997; Golinowska (red.) 1996; Panek i in. 1999; Panek (red.) 2007; Topińska (red.) 2008; Panek 2005, 2011].

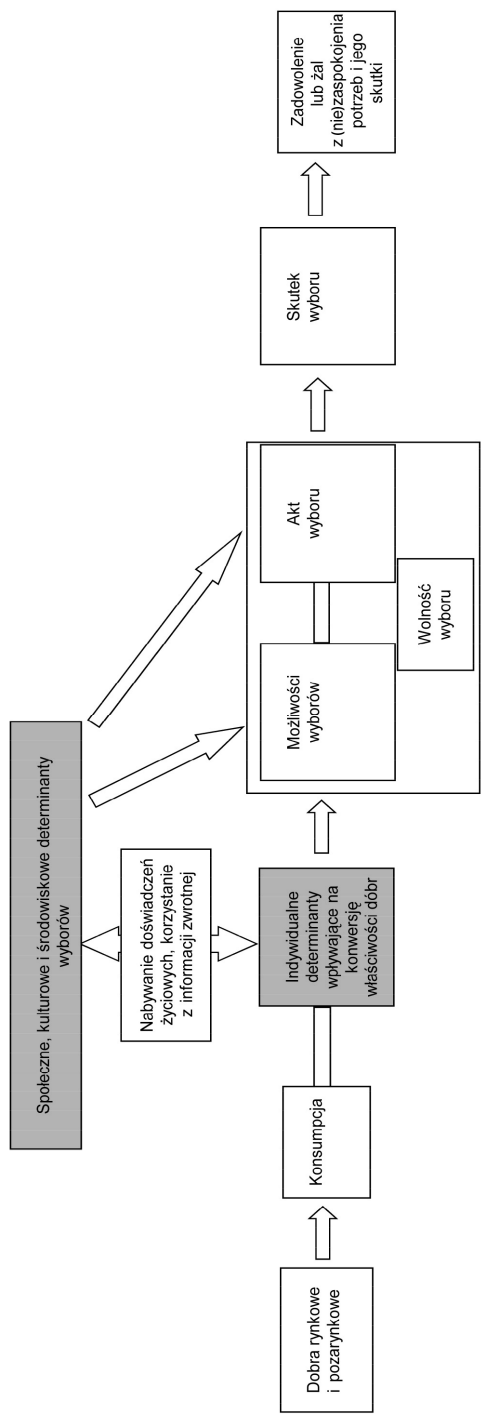
⁶³ Rysunek ten zostanie rozbudowany o komponenty koncepcji możliwości wyboru A. Sena. Należy także podkreślić, że zaznaczone na wykresie strzałki mają jedynie charakter poglądowy, upraszczający rzeczywistość. W praktyce gospodarczej większość elementów cechuje relacja dwukierunkowa lub wielokierunkowa. Jednakże taki sposób prezentacji ograniczyłby wartość informacyjną prezentowanych komponentów [zob. Robeyns 2017]. Ponadto przedstawiony rysunek ma charakter statyczny (nie uwzględnia sprzężenia zwrotnego), bowiem w zależności od zadowolenia lub żalu z powodu zrealizowanych/niezrealizowanych potrzeb w kolejnych okresach sam proces konsumpcji może się znacząco zmienić. Jeszcze innym założeniem upraszczającym jest odniesienie tego mechanizmu jedynie do gospodarstwa domowego. W przypadku jego członków zarówno poziom dochodu, jak i struktura konsumpcji mogą się znacząco różnić od siebie. Te założenia upraszczające zostały także zastosowane w kolejnych rysunkach.

W modelu tradycyjnym najważniejszy wpływ na zadowolenie lub żal z niezaspokojonych potrzeb w gospodarstwach domowych o niskich dochodach mają determinanty o charakterze ekonomicznym (głównie rynkowe: dochód, zasobność materialna, struktura konsumpcji⁶⁴). Istnieją jednak przynajmniej cztery ważne argumenty badawcze uzasadniające słuszność rozszerzenia tradycyjnego mechanizmu o dorobek wywodzący się m.in. z koncepcji możliwości wyboru (rys. 4).

Po pierwsze, zakłada się, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach koncentrują się jedynie na zaspokajaniu potrzeb podstawowych, związanych szczególnie z najważniejszymi potrzebami biologicznymi (np. żywność). Okazuje się jednak, że to normatywne założenie jest w coraz mniejszym stopniu poprawne. Jak wskazali empirycznie A. Deaton i J. Dreze, badając zmiany struktury konsumpcji gospodarstw domowych o niskich dochodach w Indiach, z dekady na dekadę gospodarstwa te spożywają coraz mniej kalorii, poszukując lepszych jakościowo produktów, ale jednocześnie, co wydaje się paradoksalne z punktu widzenia ich sytuacji ekonomicznej, niezaspokajających minimalnego poziomu spożywanych kalorii *per capita* [Deaton i Dreze 2009]. Coraz większą rolę w życiu tych gospodarstw zaczynają również odgrywać potrzeby niematerialne, często o charakterze pozafinansowym (używając języka aksjomatycznego – zmieniają się preferencje gospodarstw o niskich dochodach). Fenomen ten obserwuje się także w innych wymiarach ich życia, m.in. edukacji, uczestnictwie w życiu publicznym oraz korzystaniu z usług medycznych i finansowych [Banerjee i Duflo 2011, cz. 1]⁶⁵. W ten sposób poszerza się zakres dóbr, szczególnie tych pozarynkowych, które chcą „konsumować” gospodarstwa domowe o niskich dochodach. Jest to bardzo ważny trend, gdyż prowadzi on do sytuacji, w której potrzeby ich członków i całych gospodarstw stają się coraz bardziej heterogeniczne.

⁶⁴ Konsumpcja dotyczy coraz częściej także dóbr o charakterze pozarynkowym, m.in.: efektów pracy, za którą nie jest pobierany dochód, np. opieki nad dziećmi, możliwości uczestnictwa w życiu publicznym, poczucia bezpieczeństwa, relacji społecznych, czasu wolnego, bycia docenianym [Robeyns 2017, s. 87].

⁶⁵ Zmianę tego podejścia widać także w pracach teoretycznych, w których pomiar ubóstwa ewoluje z pomiaru opartego o użyteczność (utilitaryzm), szczęścia i przyjemności (hedonizm), poprzez koszyk tzw. dóbr pierwotnych (podstawowych praw, obowiązków i wolności), zarówno rynkowych, jak i pozarynkowych (rawlsianizm), a także równości zasobów (uprawnień) R. Dworakina, w kierunku możliwości wyborów A. Sena [zob. Sen 1982, 1990, 1999, 2002, 2017; por. Alkire 2002; Kot i in. (red.) 2004; Atkinson 1999; Fleurbaey 2006]. W niektórych pracach, w których wykorzystuje się koncepcję możliwości wyboru do pomiaru ubóstwa, używa się wręcz pojęcia *non-welfarism* lub *post-welfarism*, aby podkreślić istotnie odmienne podejście wykorzystywane przez badaczy [Robeyns 2017, s. 204].



Rysunek 4. Mechanizm dokonywania wyborów przez gospodarstwo domowe na podstawie założeń koncepcji możliwości wyboru

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sen 1982, s. 31; Robeyns 2008, s. 198; Arandt i Volkert 2007, s. 5; Clark 2005a, s. 1345; Bywałec 2009, s. 31; Robeyns 2017, s. 89.

Po drugie, zaspokajanie potrzeb gospodarstw domowych następuje nie tylko poprzez sam zakup lub nabycie odpowiednich dóbr, ale także poprzez korzystanie z właściwości, jakie te dobra posiadają. Właściwości te są w pewien sposób odzwierciedleniem heterogeniczności potrzeb członków gospodarstw domowych wskazanych powyżej. Przykładowo gospodarstwo domowe lub jego członek może brać kredyt na realizację indywidualnych celów konsumpcyjnych (np. zakup nowego, większego telewizora), ale również dlatego, że kredyt ten pozwala mu realizować ważne cele gospodarstwa domowego (np. remont mieszkania) skutkujące podniesieniem standardu życia. W ten sposób żal z powodu braku zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych może dość szybko zastąpić chwilowe zadowolenie z posiadania lepszej jakości telewizora. Innym przykładem, bardzo często przywoływanym w literaturze poświęconej koncepcji możliwości wyboru, jest zakup roweru. Członek gospodarstwa domowego nie kupuje roweru ze względu na materiał (chyba że jest zawodowym kolarzem), z którego wykonana jest rama, ale dlatego, że rower umożliwia mu m.in. szybsze aniżeli piesze lub tańsze aniżeli transport publiczny dostanie się do miejsca pracy [Sen 1985, s. 6–10; Sen 1993, s. 32–34; Robeyns 2005, s. 98–99]. Zatem już same właściwości dóbr mogą być różne w zależności od potrzeb danego gospodarstwa domowego i konsekwentnie cele do osiągnięcia przez to gospodarstwo [Sen 1997, 1999, 2009]. Z tego powodu rośnie rola determinant indywidualnych (m.in. predyspozycji fizycznych, psychicznych i zdolnościowych) członków gospodarstw domowych o niskich dochodach, które oprócz samych potrzeb decydują o sposobie konwersji właściwości dóbr na posiadane możliwości wyboru. Kontynuując przykład z rowerem, osoba niepełnosprawna pomimo tych samych potrzeb, może nie być w stanie korzystać z roweru w takim samym zakresie, jak osoba pozabawiona ograniczeń o charakterze fizycznym.

Po trzecie, członkowie gospodarstw domowych o niskich dochodach nie dokonują wyborów w sposób racjonalny, aksjomatyczny, szukając wśród celów rynkowych i pozarynkowych takich, które pozwolą na maksymalizację konsumpcji. Założenia te bowiem ignorują determinanty indywidualne (szczególnie o charakterze psychologicznym i zdolnościowym), jak również te o podłożu zewnętrznym (kulturowym, społecznym i środowiskowym), które – jak pokazuje wiele badań – mogą odgrywać dominującą rolę w dokonywaniu wyborów przez gospodarstwa domowe o niskich dochodach [Anand i Lea 2011; Banerjee i Duflo 2011]. Dobrym przykładem jest tutaj problem braku oszczędzania lub motywacji do kształcenia wyższego w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Brak szybkich efektów dokonywanych wyborów lub ich odłożenie w czasie, jak to ma miejsce w przypadku procesów edukacyjnych lub oszczędzania, drastycznie obniża motywację członków tych gospodarstw domowych, podkreślając orientację na to, co dzieje się tu i teraz, a nie na to, co będzie, nawet w niedalekiej przyszłości [Banerjee i Mullainathan 2010; zob. też: Kocha-

nowicz i in. 2007; Kochanowicz 1992; Goszczyńska 2010]. Z tego powodu to, co oprócz determinant indywidualnych ma wpływ na zakres posiadanych możliwości wyboru, jak również na skutki dokonywanych wyborów, to szereg determinant zewnętrznych (o charakterze społecznym, kulturowym i środowiskowym). Mogą one bowiem wspierać członków gospodarstw domowych w większej kumulacji oszczędności lub kontynuacji edukacji na poziomie wyższym poprzez właściwie oddziaływające uwarunkowania zewnętrzne.

Po czwarte, sama adaptacyjność procesu dokonywania wyborów może znacząco zmieniać poziom zadowolenia lub żal z powodu braku zrealizowanych potrzeb. Przykładowo określenie aspiracji na zbyt wysokim poziomie, stosując terminologię H. Simona, może powodować, że członek lub gospodarstwo domowe nigdy nie będą w stanie osiągnąć zadowolenia ze zrealizowanych potrzeb.

Jak widać na podstawie przedstawionych czterech przykładowych argumentów badawczych, kluczowa jest zatem znacznie szersza i interdyscyplinarna perspektywa badawcza w odniesieniu do determinant wpływających na dostęp do dóbr, konwersję właściwości tych dóbr, zakres dostępnych możliwości wyboru i sam proces dokonywania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, a nie przyjmowanie założeń, że robią to w sposób racjonalny [Sen 2002; Bertrand i in. 2004].

Powyższe argumenty pokazują, że konieczny jest coraz większy pluralizm w podejściu do analizy wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach skutkujący rozszerzoną analizą determinant, które uznaje się za najważniejsze w analizie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych (oprócz ekonomicznych, także tych o charakterze psychologicznym, kulturowym, środowiskowym i społecznym)⁶⁶. Kategorie te, jak słusznie napisała E. Ślęzak, analizując metody badawcze stosowane do analizy nierówności ekonomicznych, ewoluowały w ostatnich 40 latach: od tych czysto ekonomicznych (dochodów i wydatków), poprzez uwzględnianie coraz większego szeregu czynników społecznych (takich jak dostęp do usług społecznych, eliminację zagrożeń w dostępie do nich), czynnik aż po etyczne, czyli obronę godności i niezależności [Ślęzak 2012, s. 88]. Zatem z tego powodu, jak słusznie zauważa A. Węgrzecki, „nieodłącznym rysem ubóstwa jest ograniczenie (...) związane z upośledzeniem możliwości skutkujących niemożnością sposobów funkcjonowania [dokonania wyborów – przypis autora]” [Węgrzecki 2003, s. 50]. Podkreśla to także sam A. Sen, pisząc: „deprywacja możliwości wyboru może być dużo bardziej dotkliwa aniżeli ta, która wynika z analizy samego poziomu dochodu” [Sen 2009, s. 256,

⁶⁶ W tym miejscu nie można pominąć roli P. Townsenda, który po raz pierwszy wykorzystał kategorie niemonetarne do tworzenia indeksów ubóstwa [zob. Nolan i Whelan 2010, 2011; Panek 2011].

tłum. własne], a „poleganie jedynie na miarach dochodowych, może zatajać obszary kluczowej deprywacji możliwości” [Sen 1997, s. 165, tłum. własne].

Ewolucja oceny wyborów dokonywanych w gospodarstwach domowych związana jest również z dynamicznym wzrostem ekonomicznym w wielu krajach świata i towarzyszącym temu zjawisku tworzeniem grup różnorodnie „zdeprywowanych” – nie tylko pod względem niezaspokajania podstawowych potrzeb biologicznych, lecz podlegających deprywacji społecznej oraz niemożności dokonywania wartościowych wyborów życiowych. A. Sen wskazuje cztery główne źródła różnic (determinant) w konwersji właściwości artykułów i usług na posiadane możliwości wyborów, które należy uwzględniać w badaniach poświęconych dokonywaniu wyborów w gospodarstwach domowych (szczególnie tych o niskich dochodach):

- 1) heterogeniczność cech ludzkich, tych o charakterze fizycznym (wiek, płeć, podatność na choroby, poziom niepełnosprawności) oraz tych o charakterze psychologicznym (zdrowie psychiczne, sprawność umysłowa, skłonności poznawcze), tworzących wyraźne różnice w potrzebach materialnych i pozamaterialnych;
- 2) zróżnicowanie środowiska fizycznego, w którym dane gospodarstwo domowe żyje, szczególnie zmiany klimatyczne, częstotliwość katastrof naturalnych czy różnice temperatur;
- 3) zmienność funkcjonowania instytucji, szczególnie różnice w dostępie do usług społecznych, takich jak edukacja, służba zdrowia, a także poziom bezpieczeństwa publicznego czy poziom demokracji i ochrony praw obywatelskich;
- 4) różnice ze względu na relacje kulturowe i społeczne dotyczące głównie możliwości uczestnictwa w życiu społecznym z zachowaniem ludzkiej godności i wolności wyboru [Sen 2009, s. 255–256; Sen 1997, s. 195; Sen 1999, s. 88–89, tłum. własne].

Podobieństw wskazanych czterech grup różnic można doszukać się także choćby w pracach B. Shillera cytowanych przez S. Golinowską [Golinowska 1996, s. 401]. Dwa pierwsze źródła, czyli heterogeniczność cech i zdolności ludzkich, są bardzo zbliżone, natomiast w podejściu B. Shillera trzecią grupę stanowi słabość i nieskuteczność polityki społecznej w odróżnieniu od znacznie szerzej opisywanych źródeł przez A. Sena [Golinowska 1996, s. 401]. W podobnym tonie wypowiadał się H. Domański, pisząc: „Bieda będzie nierówna, zarówno w aspekcie warunków bytowych, jak i systemów wartości, co znajduje swój wyraz w zróżnicowaniu tej kategorii” [Domański 2000, s. 106].

Pomimo wyraźnej zmiany, jaka zaszła w analizie wyborów w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, wciąż, nawet biorąc pod uwagę priorytetowe znaczenie wykluczenia społecznego, opiera się ona głównie na docho-

dach i dostępie do dóbr, a w mniejszym stopniu na analizie niemożności dokonywania wyborów [Eiffel 2008, s. 5–6]. W podobnym tonie wypowiadają się C. Arndt i J. Volkert, pisząc: „Jest zatem konieczne uwzględnienie w analizie sytuacji i wyborów dokonywanych przez gospodarstwa domowe o niskich dochodach deprywacji tych możliwości wyborów, dla których nie ma dostępnych wskaźników” [Arndt i Volkert 2007, s. 6, tłum. własne]. Jest to słuszne zwłaszcza dlatego, że podejście to możemy stosować – jak wskazuje A. Deaton – zarówno do analizy dobrobytu zarówno lepiej, jak i gorzej sytuowanych finansowo gospodarstw domowych. A. Deaton pisze, że: „możemy zdecydować się mierzyć dobrobyt gospodarstw domowych w odniesieniu do możliwości dokonywania wyborów, które mają, by prowadzić wartościowe życie (...), wolności od deprywacji możliwości w ujęciu dostępnych wariantów wyboru, które są zagwarantowane przez środowisko instytucjonalne” [Deaton 2013, s. 28, tłum. własne por. z: Putnam 2015]. O potrzebie tej pisał też A. Sen, wskazując, że jego koncepcja możliwości wyboru nie jest dedykowana wyłącznie krajom ubogim, ale może być z powodzeniem wykorzystywana w analizie deprywacji możliwości wyboru osób o niskich dochodach w krajach o wysokim poziomie rozwoju [Sen 1999, s. 6].

W opinii autora niniejszej monografii analizę wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach należy rozszerzać o zakres deprywacji możliwości dokonania wyboru, a nie tylko w odniesieniu do samego dochodu czy też struktury konsumpcji, które choć istotne, mają charakter głównie instrumentalny (ang. *instrumental*). Instrumentalna relacja pomiędzy niskim poziomem dochodu (także struktury konsumpcji) a niskim poziomem możliwości wyboru waha się w zależności od kraju, grupy społecznej, a nawet w ramach danego gospodarstwa domowego (wpływ dochodu na rozwój możliwości wyboru jest często przypadkowy i warunkowy) [Sen 1999, s. 88]. W związku z powyższym istnieje szereg przesłanek badawczych skłaniających do tego, aby w większym stopniu patrzeć na pozaekonomiczne determinanty wyborów finansowych, analizować je głównie w ujęciu wielowymiarowym, czy też poświęcać uwagę kluczowym determinantom określającym możliwości dokonania wyboru (tych o charakterze psychologicznym, kulturowym, społecznym i środowiskowym), szczególnie tym pozwalającym na prowadzenie godziwego i godnego życia [Friske (red.) 1999; Alkire 2002; Alkire i in. 2015a; Atkinson 2003; Sen 2009].

Z tego powodu podejście oparte na analizie wyborów, także tych finansowych, w której jednostką obserwacji są gospodarstwa domowe o niskim poziomie dochodu, bardzo często nazywa się podmiotowym. Realizuje się je poprzez wykorzystywanie w coraz większym stopniu metod jakościowych do oceny sytuacji tych gospodarstw (m.in. metod o charakterze partycypacyjnym, wywiadów indywidualnych i grupowych, kwestionariuszy wywiadu) oraz koncentracji je-

dynie na dobrze określonej grupie społecznej (np. grupie gospodarstw domowych o niskich dochodach zamieszkujących tereny wiejskie, peryferyjne)⁶⁷. Dlatego coraz częściej mówi się o nurcie tzw. mikroekonomii ubóstwa [Alkire 2002, s. 3]. Pozwala to na realizację celu badawczego, w którym „opinie badaczy o potrzebach ubogich [i ich gospodarstw – przypis autora] zostaną zastąpione poglądami samych ubogich” [Kordos 1994, s. 222]. Wskazuje na to także I. Tarkowska, pisząc: „Socjolog, w przeciwieństwie do ekonomisty, jest niejako zobowiązany do poszukiwań społecznej i kulturowej treści kryjącej się za niskimi i wysokimi dochodami jednostek” [Tarkowska 1999, s. 82]. W podobnym tonie wypowiada się J. Kordos: „badanie ubóstwa stało się prawie studiowaniem struktury społecznej” [Kordos 1996, s. 221]. Pisał o tym także A. B. Atkinson: „odbiorcy badania mogą określić swój własny wymiar ubóstwa, wybrać miernik pomiaru, określić stan ubóstwa własnego gospodarstwa domowego” [Atkinson 1987, s. 762, tłum. własne]. Podejście podmiotowe jest także uwarunkowane tworzeniem efektywniejszych programów walki z ubóstwem zorientowanych na rodziny podlegające deprywacji [Golinowska 1996, s. 408]. W podobnym tonie wypowiada się także S. Alkire, wskazując jednocześnie ograniczenia takiego podejścia badawczego: „Programy walki z ubóstwem w ujęciu mikroekonomicznym w swojej naturze mają jedynie charakter tymczasowy, ograniczony tylko do kilku wybranych, aczkolwiek kluczowych możliwości, dla wąskiej docelowej grupy społecznej (...). Dodatkowo mikroekonomiczne inicjatywy walki z ubóstwem powinny działać w praktyce życia społeczno-ekonomicznego, a nie w teorii, gdyż są całkowicie zależne od tego, co jest możliwe do zrealizowania” [Alkire 2002, s. 38, tłum. własne].

Podsumowując, należy stwierdzić, że sama koncepcja możliwości wyboru stanowi fundamentalną podstawę przebudowy definiowania i pomiaru ubóstwa w ramach dziedziny nauki ekonomiczne, przesuwając nacisk na analizę wyborów, jakimi dysponuje oraz jakich dokonuje gospodarstwo domowe. Można wręcz powiedzieć, że jest to powrót do tzw. humanistycznej perspektywy człowieka⁶⁸. Ta humanistyczna perspektywa człowieka ma związek z olbrzymią wagą, jaką nadaje się w koncepcji możliwości wyboru różnorodności człowieka, jego cech fizycznych, psychicznych oraz celów życiowych, które uznaje się za warunek udanego i szczęśliwego życia⁶⁹. Jak słusznie zauważa I. Robeyns, „gdyby każdy członek społeczeństwa był taki sam i miał takie same potrzeby i zdolności, wówczas koncepcja możliwości wyboru straciłaby na

⁶⁷ Por. Szopa (red.) (2012), s. 26.

⁶⁸ Zob. Wilkin (red.) 1997; Kot i in. 2004; Atkinson 2009; Godłów-Legiędź 2010; Shiller i Shiller 2011; Wilkin 2016.

⁶⁹ Por. Fromm 1993; Mączyńska i Wilkin (red.) 2010; Mączyńska 2015; Sedlacek 2012.

znaczeniu, a posiadane dobra materialne stanowiłyby wystarczające przybliżenie udanego i szczęśliwego życia” [Robeyns 2017, s. 114, tłum. własne]. W podejściu opartym o możliwości wyboru, jak pisał K. Friske, „nie brak pieniędzy stanowi przesłankę ubóstwa, lecz brak dostępu do odpowiedniej wiedzy czy umiejętności, jakie nabywa się poznając reguły życia w określonym społeczeństwie” [Friske 1996, s. 236]. Ponadto na podstawie koncepcji możliwości wyboru znacząco rozszerza się zakres analizowanych determinant, które mogą mieć wpływ na wybory, także finansowe, dokonywane w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. W szczególny sposób traktuje się bowiem szereg determinant zewnętrznych (społecznych, kulturowych i środowiskowych), które niejednokrotnie, mają znacznie większy wpływ na zakres możliwych wyborów, jakimi dysponuje gospodarstwo o niskich dochodach aniżeli choćby posiadane dochody i zasoby materialne [Putnam 2015].

2.2. Koncepcja możliwości wyboru – źródła, definicja i zakres

Koncepcja możliwości wyboru⁷⁰ została stworzona przez A. Sena na drodze wieloletniej krytyki podejść utilitarnych oraz welferowskich⁷¹ – najpierw do analizy ubóstwa i nierówności dochodowych, a następnie do zagadnień sprawiedliwości społecznej, jak również przebudowy systemów edukacji i służby zdrowia. Jej korzeni należy jednak szukać w pracach Arystotelesa, A. Smitha oraz K. Marksa. Istotną rolę w tworzeniu koncepcji możliwości wyboru A. Sen przypisuje A. Smithowi, który „podkreślał szczególną rolę edukacji (...), nauki przez działanie i tworzenie odpowiednich możliwości (...) jako podstawy zintegrowanego podejścia do rozwoju ekonomiczno-społecznego” [Sen 1999, s. 294, tłum. własne], a jej deprywację podaje jako jedną z głównych przyczyn ubóstwa [Sen 1997, s. 208]. Równie istotne w rozwoju koncepcji okazały się prace Arystotelesa, a w nich koncepcja eudajmonii i rozwoju (ang. *flourishing*), którą A. Sena zainspirowała inna badaczka – M. Nussbaum [Sen 2009, s. XXIV]. Z tego też powodu bardzo często M. Nussbaum uznaje

⁷⁰ W rozwoju koncepcji możliwości wyboru A. Sen szczególną rolę przypisuje m.in. M. Nussbaum, S. Alkire, I. Robeyns, jak również S. Anand czy M. Qizilbasha [Sen 2009, s. XVIII, 235, 434], dlatego też ich dorobek i wkład w rozwój koncepcji A. Sena jest także przedmiotem analiz autora niniejszej monografii, a wybrane prace zostały uwzględnione w przedstawieniu samej koncepcji.

⁷¹ Zostały one oparte na użyteczności, jak również dochodzie jako formie pośredniej dla samej użyteczności (ang. *indirect utility*) do analizy dobrobytu gospodarstw domowych [zob. Sen 1980, 1982, 1983, 1993, 1997, 2009; por. Alkire 2002; Clark 2005a; Robeyns 2005; Kwarciński 2006].

się za współtwórczynię koncepcji możliwości wyboru. Pisze o tym fakcie wielokrotnie A. Sen: „Martha Nussbaum ma pionierski wkład w rozwój koncepcji możliwości wyboru i bardzo mocno wpłynęła na kierunek jej rozwoju” [Sen 2009, s. 231, tłum. własne]⁷².

Koncepcja możliwości wyboru odzwierciedla ewolucję zachodzącą m.in. w teorii ubóstwa w ostatnich kilkudziesięciu latach, wyrażającą się w transformacji: od podejść opartych na użyteczności (ang. *utility-based approach*), poprzez podejścia zasobowe (ang. *resources-based approach*), a skończywszy na kierunkach opartych na możliwości wyboru (ang. *capabilities-based approach*) czerpiących głównie z dokonań filozofii [Sen 2009, s. 231, tłum. własne].

Najbliższą koncepcji możliwości wyboru A. Sena jest teoria sprawiedliwości J. Rawlsa opierająca się o koszyk artykułów i usług podstawowych (zarówno rynkowych, jak i pozarynkowych) [Sen 1980, 1985, 1990, 1997, 1999, 2009; Robeyns 2017]⁷³. Pomiędzy tymi podejściami występuje jednak kilka znaczących różnic. A. Sen podkreśla je w następujący sposób: „Możliwości reprezentują wolność wyboru, natomiast dobra podstawowe są jedynie środkiem do wolności wyboru zależnym od zmiennej określonej przez czynniki konwersji” [Sen 1990, s. 119, tłum. własne]. Następnie A. Sen wskazuje, że „w koncepcji możliwości indywidualne prawa nie powinny być oceniane z perspektywy ilości posiadanych artykułów i usług (...), jak również zachowań jednostki (...), ale z perspektywy wolności wyboru wartościowej dla danej jednostki drogi życiowej” [Sen 1990, s. 115, tłum. własne]⁷⁴. Podobnie wskazuje na różnice z podejściem R. Dworkina, pisząc: „równość zasobowa nie jest tym samym, co równość możliwości wyboru (...), ponieważ zasoby odgrywają jedynie instrumentalną rolę jako środki prowadzące do innego celu” [Sen 2009, s. 265, tłum. własne]. Wynika to z jednej strony z różnego sposobu konwersji właściwości dóbr na dostępne możliwości wyboru, a z drugiej – z wolności wyboru z dostępnych możliwości [Sen 1993, s. 38–39, tłum. własne; por. Robeyns 2005, s. 100–101].

⁷² I. Robeyns uważa, że jej wkład polega nie na samym rozwoju koncepcji możliwości wyboru, ale przede wszystkim na jej wykorzystaniu do stworzenia jednej z najbardziej wpływowych obecnie na świecie teorii sprawiedliwości społecznej, opartej właśnie o koncepcję możliwości wyboru (ang. *capability theory of justice*) [Robeyns 2017, s. 153, tłum. własne].

⁷³ A. Sen podkreśla jednak, że to odejście nie jest zbyt radykalne: „Rawls pośrednio uznał rolę ludzkiej wolności poprzez dawanie jej prawdziwych – w odróżnieniu do formalnie ustanowionych – możliwości (...), a także poprzez instrumentalne podkreślenie wagi ludzkiej wolności. Rawls chciał, odważyć się stwierdzić, wskazać istotne miejsce dla myślenia opartego o znaczenie wolności jako głównego wkładu w swoją teorię sprawiedliwości” [Sen 2009, s. 64–65, tłum. własne].

⁷⁴ Por. Sen 1979.

W ten sposób koncepcja ta stanowi odwrót od dominującego przez wiele lat kierunku badawczego, w którym ekonomia poprzez zerwanie więzi z filozofią⁷⁵, używając wyrażenia J. Wilkina, doprowadziła do zubożenia i sprymitywizowania koncepcji człowieka w społecznych procesach gospodarowania [Wilkin 2016, s. 12]. Odpowiadając na pytanie o to, dlaczego ekonomia potrzebuje filozofii, J. Wilkin dostarcza wyczerpującej argumentacji, pisząc: „potrzebuje jej jako ważnego źródła inspiracji metodologicznych, jako płaszczyzny rozważań o sprawach podstawowych dla ludzkiej egzystencji, jako źródła dociekań naukowych, a także jako skarbcza idei poszerzającego zakres refleksji o człowieku gospodarującym – człowieku wielowymiarowym” [Wilkin 2016, s. 62]. Z kolei A. Sen pisał „Wychodząc od wolności wyboru jako kluczowego prawa człowieka (...), zamiast od użyteczności, zyskujemy motywację nie tylko do świętowania własnych praw i wolności wyboru, ale także do wzrostu zainteresowania się problemem wolności wyboru wśród innych ludzi, a nie tylko na zaspokajaniu ich przyjemności czy pragnień [Sen 2004, s. 328, tłum. własne].

Sam A. Sen, podsumowując w swojej najnowszej książce dyskusję poświęconą jego koncepcji z ostatnich 30 lat, wskazuje na kilka kwestii, które należy podkreślić w samej koncepcji, gdyż są one najczęściej źle rozumiane lub błędnie interpretowane. Dotyczy to szczególnie następujących założeń:

- 1) „koncepcja możliwości wyboru ma charakter informacyjny (ang. *informational focus*), szczególnie w ocenie i porównywaniu ludzkich możliwości w zakresie posiadanych wyborów życiowych (...), ale nie proponuje jednej, specjalnej formuły;
- 2) koncepcja możliwości wyboru podkreśla fundamentalną rolę różnorodności samych możliwości wyboru w ocenie ubóstwa i nierówności (...), ale nie proponuje jednej, specjalnej formuły;
- 3) koncepcja możliwości wyboru ma charakter pluralny, szczególnie w odniesieniu do aspektów udanego i wartościowego życia;
- 4) koncepcja możliwości wyboru koncentruje się na człowieku, a nie zestawie artykułów i usług czy też dochodów” [Sen 2009, s. 232–234, tłum. własne].

Analizując wpływy innych teorii na koncepcję możliwości wyboru, należy wyraźnie podkreślić, że powstały one jako odpowiedź na ograniczenia podejść opartych o ilość posiadanych dóbr [Anand i Sen 2000]⁷⁶. Jak dobitnie stwierdziła

⁷⁵ Poza szczególną rolę J. Wilkina warto docenić opracowania innych polskich badaczy, którzy coraz częściej wskazują na ponowną potrzebę wzbogacania ekonomii dorobkiem filozofii [zob. Węgrzecki (red.) 2003; Hardt 2013; Gorazda 2014; por. Ossowska 1958, 1985].

⁷⁶ Należy wyraźnie podkreślić, że informacje o dochodach, jak również subiektywnym dobrostanie psychicznym oraz ilości posiadanych dóbr, mogą być pewnym przybliżeniem posiadanych

S. Alkire, powołując się na argumentację A. Sena: „wartość danego standardu życia zależy od sposobu prowadzenia życia, a nie ilości posiadanych dóbr” [Alkire i in. 2015b, s. 7, tłum. własne].

Centralnym założeniem koncepcji możliwości wyboru A. Sena jest analiza braku lub ograniczeń możliwości wyboru (dostępu do wariantów wyboru), którymi dysponuje członek lub gospodarstwo domowe [Sen 1982, 1985, 1993, 1997, 1988, 1999, 2009]. Możliwości wyboru stają się w ten sposób wyrazem perspektyw dostępnych dla gospodarstwa domowego oraz konsekwentnie wyborów, które może dokonać na ich podstawie. D. A. Clark dodaje: „poziom dobrobytu może być zatem wyrażony w osiągnięciach lub zbiorze możliwości wyboru danych osiągnąć” [Clark 2005a, s. 1344, tłum. własne]. Z tego powodu osobą bardziej zdeprywowaną jest ta, która posiada mniej wariantów dokonania wyboru. Tym samym ograniczony dostęp do wariantów wyboru staje się w pewnym sensie ograniczeniem wolności, niezależności w dokonywaniu wyborów przez członków gospodarstwa domowego.

Koncepcja możliwości wyboru składa się z czterech głównych komponentów, szczegółowo opisanych w tabeli 2. Warto podkreślić, że przytoczona definicja poszczególnych komponentów została dostosowana do przyjętej w załączniku 1 i 2 terminologii.

Tabela 2. Główne komponenty koncepcji możliwości wyboru A. Sena

Komponent	Definicja
Determinanty wyborów (ang. <i>determinants of capabilities including resources, conversion factors, structural constraints</i>)	Ekonomiczne (np. dochód), indywidualne (np. zdolność do działania), zewnętrzne (np. społeczne, kulturowe i środowiskowe determinanty wpływające na dokonywane wybory).
Możliwości wyboru (ang. <i>capabilities, option freedom</i>) lub zbiór możliwości wyboru (ang. <i>capability sets</i>) ⁷⁷	Zakres dostępnych, wartościowych wariantów wyboru, pozwalających na zaspokajanie potrzeb i celów gospodarstwa domowego (ang. <i>opportunities in promoting or achieving combination of valuable functionings</i>).

możliwości wyboru w przypadku braku informacji na temat samych możliwości wyboru [zob. Alkire 2002; Alkire i in. 2015a; Alkire i in. 2015b; Potocki 2013; Potocki i Wierziński 2014]. Z tego powodu w pracach empirycznych analizujących poziom możliwości wyboru bardzo często analizuje się skutki dokonywanych wyborów jako przybliżenie posiadanych możliwości wyboru [por. Comim 2008; Robeyns 2017]. Szerzej wątek ten będzie dyskutowany w rozdz. 5 niniejszej pracy.

⁷⁷ Terminy „możliwości wyboru” oraz „zbiór możliwości wyboru” są często w pracach A. Sena używane zamiennie. Istnieje także gupa badaczy, którzy uważają, że jednostka posiada tylko jeden zestaw możliwości. W takim przypadku należałoby używać pojęcia „możliwość finansowa” [por. Robeyns 2017, s. 91]. Aby nie komplikować stosowanej terminologii, w niniejszej monografii autor będzie używał jedynie terminu „możliwości wyboru”.

Wolność wyboru (ang. <i>freedom to choose</i>)	Rodzaj pozytywnej wolności (ang. <i>positive freedom</i>) pozwalającej na dokonanie wyboru spośród określonej liczby wartościowych, dostępnych wariantów wyborów.
Skutek wyboru (decyzja) (ang. <i>functionings</i>)	Potencjalne skutki dokonanych wyborów (ang. <i>beings and doings</i>), które są możliwe do osiągnięcia (ang. <i>opportunity sets of achivable functionings</i>) lub zostały osiągnięte (ang. <i>achieved functionings</i>).

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sen 1985, rozdz. 2 i 4; Panek 2011, s. 13–14; Nussbaum 2013, rozdz. 2; Alkire 2002, rozdz. 1; Robeyns 2005, s. 96 i nast.; Sen 1997, s. 199 i nast.; Sen 1993, rozdz. 2–5, 7–10; Sen 2009, s. 231–235; Gasper 2005, s. 341; Robeyns 2017, s. 21–56.

Pierwszy ze wskazanych w tabeli 2 termin odnosi się do determinant wyborów, które podlegają analizie w koncepcji możliwości wyborów. Na istotność analizy determinant wyborów wskazuje choćby T. Panek, pisząc: „różnicowanie warunków życia jednostek, zależne zarówno od etapów rozwoju, jak i zwyczajów społeczeństw, w których żyją, oraz ich indywidualnych cech charakterologicznych i umiejętności korzystania z dóbr, powoduje, że do zapewnienia tych samych możliwości wyboru przez jednostki niezbędna jest inna wiązka dóbr” [Panek 2011, s. 13]. Z kolei I. Robeyns wyodrębnia trzy grupy determinant, które mają najważniejszy wpływ na możliwości wyborów: indywidualne, społeczne oraz środowiskowe [Robeyns 2005, s. 99, tłum. własne]. Autorka wskazuje również, że koncepcja możliwości wyboru bierze pod uwagę ludzką różnorodność w dwóch perspektywach, skupiając się na różnorodności możliwości jako przestrzeni podlegającej ocenie oraz jednoznacznym spojrzeniu na indywidualne i społeczno-środowiskowe determinanty, na różne skutki wyborów, a także na całość społecznych i instytucjonalnych uwarunkowań wpływających na dostępne możliwości wyboru [Robeyns 2005, s. 99]⁷⁸. A. Sen szczególnie mocno podkreślał znaczenie determinant o charakterze społecznym i kulturowym⁷⁹, czyli roli instytucji w promowaniu wolności i dostępu do wartościowych możliwości wyboru, a także wpływu, jaki mają one na sam akt

⁷⁸ W swojej najnowszej książce I. Robeyns znacząco poszerza zakres pojęciowy związany z zestawem analizowanych determinant wyborów, m.in. poprzez rozdzielenie grupy czynników konwersji (ang. *conversion factors*) od tzw. ograniczeń strukturalnych (ang. *structural constraints*) [Robeyns 2017, s. 81, 113]. Jednakże aby dodatkowo nie komplikować stosowanej terminologii, autor niniejszej monografii pozostanie przy terminie „determinanty wyborów” i w jego ramach uwzględni szereg różnych grup determinant wpływających na zakres możliwych wyborów, którymi dysponuje gospodarstwo domowe.

⁷⁹ A. Sen używa głównie pojęcia *societal arrangements*, jednakże w gruncie rzeczy pisze o instytucjach. Przykładowo w książce napisanej wraz z J. Drezem wskazuje, że „koncepcja możliwości wyboru” powinna mieć charakter instytucjonalnie zintegrowanego podejścia (ang. *institutionally integrated approach*) [Dreze i Sen 2002, s. 20, tłum. własne].

wyboru. Ten sam autor wielokrotnie wskazywał wręcz, że każdy wybór w gruncie rzeczy jest społecznie uwarunkowany [Sen 1999; Robeyns 2017].

Wobec tego sam proces rozwoju możliwości wyboru (ilości wariantów wyboru, którymi dysponuje gospodarstwo domowe) jest zależny szczególnie od determinant ekonomicznych (posiadanego dochodu i dóbr materialnych), od determinant indywidualnych (predyspozycji psychicznych, fizycznych i zdolnościowych), jak również od wpływu uwarunkowań zewnętrznych, szczególnie tych o charakterze społecznym, kulturowym i środowiskowym. Przykładowo to, jaki kredyt hipoteczny zostanie udzielony danemu gospodarstwu domowemu, będzie zależne od poziomu i stabilności dochodu (np. *scoring*), indywidualnych zdolności (np. poziomu wiedzy finansowej), ale także od cech uwarunkowań zewnętrznych (środowiskowych, tj. dostępności takiego produktu dla osób o niskich dochodach, społeczno-kulturowych, tj. wpływu norm obowiązujących w społeczności, z której się wywodzi). Tym samym rolą uwarunkowań zewnętrznych jest zagwarantowanie dostępu do różnego rodzaju dóbr, m.in. właściwej edukacji, usług finansowych, służby zdrowia itd., zapewniających właściwą konwersję właściwości tych dóbr na dostępne warianty wyboru. Deprywacja indywidualnych i zewnętrznych determinant, szczególnie w obliczu niskich dochodów gospodarstwa domowego (braku lub niewielkiego poziomu zasobów materialnych), może być zatem dodatkową przyczyną pułapki dochodowej [Drèze i Sen 1995, s. 11].

Drugi z przedstawionych w tabeli 2 termin odnosi się do możliwości wyborów. Określenie to wskazuje na coś innego niż samo posiadanie zestawu dóbr (artykułów lub usług). Możliwości wyboru są bowiem zestawem wariantów wyboru, zależnym od szeregu determinant indywidualnych i zewnętrznych. Ocena potencjalnych skutków wyborów jest kluczowym założeniem koncepcji. A. Sen pisze: „proponowane podejście jest oparte na założeniu, że ludzkie życie jest kombinacją różnych możliwych wyborów, a oceny jakości życia dokonuje się poprzez ocenę szans dokonania danego lub danych wyborów życiowych” [Sen 1993, s. 31; Sen 1990, s. 113–114, tłum. własne].

Trzeci komponent to wolność wyboru ze zbioru dostępnych wariantów wyboru. A. Sen kilkakrotnie wskazywał, odpowiadając na falę krytyki, że wolność wyboru jest dużo istotniejsza w jego koncepcji niż same skutki tych wyborów [Sen 1993, s. 38–39; Sen 1999, s. 74–77; Sen 2009, s. 235–238]. Dzieje się tak dlatego, że w pewnym sensie gwarantują one gospodarstwu domowemu wolność w ich dokonaniu [Sen 1993, s. 33]. A. Sen pisze: „wolność wyboru życia takim, jakim chcemy, żeby było, jest wyrażona w zbiorze posiadanych możliwości wyboru danej jednostki (...); ludzkie możliwości wyboru tworzą znaczącą część wolności indywidualnej” [Sen 1993, s. 33, tłum. własne]. Rola wolności indywidualnej została wyrażona w słowach: „osobom, które mają szansę dokonać wyboru w przemyślany sposób i cenią wolność tego wyboru, jest trudno wyobrazić so-

bie, że ich poziom dobrobytu nie będzie naruszony, gdy możliwość dokonania wyboru zostanie odebrana, nawet wówczas, gdy dane zachowanie będzie zagwarantowane przez wybór innych” [Sen 1993, s. 44, tłum. własne]. Tym samym nie ma koncepcji możliwości wyboru bez wolności wyboru, którym dysponuje gospodarstwo domowe [Sen 2009, s. 232]⁸⁰.

Ponadto ze względu na to, że możliwości wyboru mają charakter pluralny, nieredukowalny i niekompletny⁸¹, należałoby je rozdzielić, biorąc pod uwagę tematyczne zbiory możliwości wyboru. A. Sen nie stworzył predefiniowanej listy kluczowych możliwości wyboru, co wielu badaczy zajmujących się koncepcją możliwości wyboru uznaje za „piętę Achillesa” jego koncepcji skutkującą jej małą przydatnością praktyczną [Nussbaum 2003, 2011; Clark 2005a, 2005b; Qizilbash 1998; Sudgen 1993; Robeyns 2005]. Nie należy tego rozumieć tak, iż A. Sen jest przeciwnikiem tworzenia list kluczowych możliwości wyboru. Sam wielokrotnie wskazywał na szczególną rolę m.in. edukacji i ochrony zdrowia w swojej koncepcji, definiując je jako tzw. podstawowe możliwości wyboru (ang. *basic capabilities*)⁸², które to określenie zaczerpnął z prac A. Smitha⁸³. Termin „podstawowe możliwości” określa w opinii S. Alkire „zakres możliwości pełnego korzystania ze zbioru dostępnych wyborów życiowych, które są określone ogólnie i odnoszą się do potrzeb podstawowych, innymi słowy – możliwości realizacji podstawowych potrzeb (unikanie głodu, bycie wyedukowanym itd.)” [Alkire 2002, s. 163, tłum. własne]. A. Sen był również przeciwnikiem nadawania predefiniowanych wag podstawowym możliwościom wyboru, gdyż pisał: „poszukiwanie predefiniowanych wag jest nie tylko pojęciowo niedopuszczalne, ale również pomija to, że ocena i nadawanie wag może pozostawać pod wpływem analiz badaczy i debat publicznych” [Sen 2009, s. 242, tłum. własne; Clark 2005b; Alkire 2002].

Autorowi niniejszej monografii wydaje się, że bez stworzenia takiej listy, szczególnie w odniesieniu do wyborów finansowych, trudno będzie, w dużo większym stopniu niż na obecnym etapie rozwoju koncepcji, dowodzić jej aplikacyjnego charakteru. Wskazuje na to także I. Robeyns, pisząc: „Po pierwsze, musimy wybrać, które możliwości są istotne i mogą stanowić wstępną

⁸⁰ Sam A. Sen dopuszcza sytuację, w której zamiast „możliwości wyboru” można posługiwać się „skutkami dokonanych wyborów”: „Jeśli wolność ma jedynie instrumentalne znaczenie, a wybór oceniany jest tylko jako wynik końcowy, to rzeczywiście osiągnięte skutki wyborów są dobrą bazą informacyjną” [Sen 2009, s. 236, tłum. własne; por. Kot i in. 2004, s. 74–75].

⁸¹ Zob. Alkire 2002, s. 8 i nast.; Nussbaum 2013, s. 18.

⁸² Zaczepnięte z dorobku A. Sena, zostały wykorzystane, podczas tworzenia bardzo popularnego obecnie *Human Development Index*.

⁸³ Zob. Sen 1983, s. 337; zob. także: Sen 1999; por. z: Alkire 2002; Robeyns 2005; Nussbaum 2011.

listę do ewaluacji. Po drugie, należy określić, czy analizować możliwości wyborów czy też ich skutki. Po trzecie, aby dokonać całkowitej ewaluacji przestrzeni możliwości wyboru, musimy nadać im w jakiś sposób wagi” [Robeyns 2005, s. 67–68, tłum. własne]⁸⁴. Taka lista kluczowych możliwości wyboru⁸⁵ (ang. *central capabilities*) została przygotowana przez M. Nussbaum⁸⁶, jednakże głównie w odniesieniu do praw człowieka (ang. *human rights*). Oprócz ich wprowadzenia, autorka stworzyła podział pomiędzy możliwościami podstawowymi (ang. *basic capabilities*), możliwościami wewnętrznymi (ang. *internal capabilities*) oraz możliwościami łącznymi (ang. *combined capabilities*) [Nussbaum 2000, s. 84; Nussbaum 2003, 2003, s. 41–42; Nussbaum 2011, s. 23–24]. Sam A. Sen, odpowiadając na krytykę innych badaczy, wskazywał wielokrotnie, że w zależności od tego do jakich celów badawczych wykorzystywana jest koncepcja możliwości wyboru, to taki rodzaj „wartościowych” możliwości wyboru i ich skutków powinien być wyodrębniany [Sen 1993, 2009, 2017].

Z perspektywy wprowadzonego podziału lista kluczowych możliwości wyboru jest listą tzw. łącznych możliwości⁸⁷. Pierwsza z nich to głównie wrodzone uzdolnienia⁸⁸, które są rozwijane i pogłębiane w procesie edukacji, tworząc możliwości wewnętrzne wyboru (wrodzony zestaw uzdolnień wraz z uwarunkowa-

⁸⁴ Inne propozycje podejścia do możliwości wyboru można znaleźć w: Alkire 2002, rozdz. 2 i 4.

⁸⁵ Lista M. Nussbaum znajduje się w załączniku 3. W załączniku 4 i 5 znajdują się inne, kluczowe w opinii S. Alkire, listy możliwości wyboru. Pomimo to, że na przywołanej powyżej liście podstawowych możliwości wyboru, stworzonej przez M. Nussbaum, nie znajdują się te związane z zagadnieniami finansowymi, to czwarty punkt (doznania, wyobrażenia i zamiary) ściśle się z nimi wiąże (aczkolwiek głównie poprzez podkreślenie roli zdolności do dokonywania wyborów finansowych). Wskazuje na nie sama autorka, pisząc: „bycie zdolnym do odczuwania, wykorzystywania wyobraźni, myślenia i logicznego rozumowania (...), poprzez właściwą edukację uwzględniającą (...) umiejętności czytania i pisanie, a także nabywanie podstawowych umiejętności matematycznych i naukowych dzięki odpowiednim programom nauczania” [Nussbaum 2000, s. 72–75; Nussbaum 2003, s. 41–42; Nussbaum 2011, s. 33–34, tłum. własne].

⁸⁶ Bardzo często w literaturze, pisząc o wkładzie M. Nussbaum w rozwój koncepcji możliwości wyboru, używa się zmodyfikowanej nazwy *Capabilities Approach*, która ma podkreślać kluczową rolę podstawowych możliwości wyboru gwarantowanych jednostce lub społeczeństwu [zob. Nussbaum 2011, s. 18]. Wynika to także z innych punktów wyjścia do formułowania koncepcji możliwości wyboru. Dla A. Sena jest to ekonomia dobrobytu i rozwoju, a dla M. Nussbaum jest to głównie filozofia polityczna, a szczególnie teorie liberalizmu i pluralizmu. Trafnie podział ten wprowadza S. Alkire, pisząc „Koncepcja Nussbaum jest bardziej określona niż Sena, jej nacisk jest położony głównie na prawne i polityczne zastosowanie, natomiast Sena na społeczno-ekonomiczne” [Alkire 2002, s. 32].

⁸⁷ Por. Alkire 2002, s. 33; Clark 2005b, s. 5.

⁸⁸ Sam podział – jak wskazuje M. Nussbaum – nie jest zbyt ostry i ma raczej charakter „skrótu myślowego przydatnego do diagnozy osiągnięć i wad w funkcjonowaniu danego społeczeństwa” [Nussbaum 2011, s. 23, tłum. własne].

niami zewnętrznymi, w których są one rozwijane), aby następnie – w procesie interakcji z uwarunkowaniami zewnętrznymi – tworzyć możliwości łączne wyboru [Nussbaum 2011, s. 21; Nussbaum 2000, 2003, 2006]⁸⁹.

Wprowadzony podział możliwości, jak również podkreślenie roli wrodzonych uzdolnień stanowią dużą różnicę w podejściach M. Nussbaum i A. Sena, gdyż w koncepcji A. Sena pojawiają się głównie możliwości wyboru wynikające z dostępu do wartościowych wariantów wyboru i samej wolności wyboru, a nie z wrodzonych uzdolnień (te są częścią determinant indywidualnych i nie są wbudowane w możliwości wyboru) [Robeyns 2005, s. 74–75; Clark 2005b, s. 5–8]⁹⁰. W niniejszej pracy główny nacisk został położony na podejście A. Sena, w którym uzdolnienia, czyli tzw. zdolności do dokonywania wyborów finansowych (np. wiedza finansowa), są częścią determinant indywidualnych, które wpływają na zakres możliwości wyboru, ale – co szczególnie ważne dla prowadzonej dyskusji – nie są ich integralną częścią (jakby to miało miejsce w przypadku stosowania terminologii M. Nussbaum)⁹¹. W podobnym tonie wypowiada się I. Robeyns, która dodatkowo podkreśla, że dzięki temu dużo łatwiej będzie można łączyć koncepcję możliwości wyboru z innymi teoriami w naukach społecznych [Robeyns 2017, s. 93].

Opisanie i wyjaśnienie głównych komponentów koncepcji możliwości wyboru pozwala na rozbudowanie o nie tradycyjnego modelu dokonywania wyborów w gospodarstwach domowych o niskich dochodach (rysunek 4).

Na schemacie tym podejście tradycyjne zostało rozszerzone, zwłaszcza o rolę determinant indywidualnych (sposób, w jaki członkowie gospodarstwa domowego konwertują właściwości dóbr rynkowych i pozarynkowych), ale także o wpływ determinant zewnętrznych, które oddziałują nie tylko na proces konwersji właściwości dóbr, ale również, a może przede wszystkim – na wybory finansowe (posiadane możliwości wyboru oraz na sam akt dokonywania wyboru).

Jak dowodzi A. Sen [Sen 1985, s. 7–10; Sen 1997, s. 199–203], mając:

- x_i – wektor posiadanych artykułów i usług (dóbr), przez dane *i-tej* jednostki gospodarstwa domowego;
- $c(*)$ – funkcję (niekoniecznie liniową) konwertującą te dobra w celu zaspokojenia potrzeb (wyrażonych w celach do osiągnięcia) na właściwości;
- $f_i(*)$ – funkcję konwersji danej *i-tej* jednostki, dzięki której następuje wpływ możliwości na skutki dokonanych wyborów;

⁸⁹ Zob. Robeyns 2005, s. 68–72; Alkire 2002, s. 32–43.

⁹⁰ W niniejszej monografii podejściem dominującym jest koncepcja A. Sena. Na jej podstawie budowane są rysunki opisujące proces dokonywanych wyborów przez gospodarstwa domowe.

⁹¹ Por. Robeyns 2017, s. 153, 212.

F_i – zbiór funkcji konwersji f_i , z których dana i -ta jednostka gospodarstwa domowego może dokonywać wyboru;

$h_i(*)$ – funkcję dobrobytu i -tej jednostki wyrażonej jako rezultaty dokonanych wyborów;

gdy i -ta jednostka wybiera swoją funkcję $f_i (*)$, wówczas ze względu na x_i jej wybory będą opisane wektorem b_i ⁹²:

$$b_i = f_i(c(x_i)), \quad [2.1.]$$

natomiast osiągnięty poziom dobrobytu wyrażony przez u_i :

$$u_i = h_i(f_i(c(x_i))). \quad [2.2.]$$

W dalszej kolejności następuje ewaluacja $v_i (*)$ funkcji i -tej jednostki (wektora b_i) wyrażona poprzez funkcję:

$$v_i = v_i(f_i(c(x_i))), \quad [2.3.]$$

rozszerzając analizę na zbiór funkcji F_i dla danego x_i na odpowiedni wektor skutków wyborów b_i i -tej jednostki jest określony przez zbiór $P_i(x_i)$:

$$P_i(x_i) = [b_i \mid b_i = f_i(c(x_i)), \text{ dla których: } f_i(*) \in F_i]. \quad [2.4.]$$

Jeśli natomiast wybór i -tej jednostki jest ograniczony do zbioru X_i , wówczas odpowiedni wektor skutków wyborów b_i jest określony przez zbiór $Q_i(X_i)$:

$$P_i(x_i) = [b_i \mid b_i = f_i(c(x_i)), \text{ dla których } f_i(*) \in F_i, \text{ dla których } x_i \in X_i]. \quad [2.5.]$$

W tym przypadku $Q_i(X_i)$ reprezentuje wolność wyboru, którą ma i -ta jednostka na podstawie określonych parametrów F_i , X_i . Na tej podstawie, jak również posiadając v_i , można określić poziom całkowitego dobrobytu, opierając się o zbiór V_i :

$$V_i = [v_i \mid v_i = v_i(b_i), \text{ dla których: } b_i \text{ w } Q_i]. \quad [2.6.]$$

Podsumowując omówienie koncepcji możliwości wyboru, należy zauważyć, że wykorzystywana do opisywania wyborów finansowych w gospodarstwach

⁹² Wektor b_i może być wyrażony w formie „bycie” (ang. *being*) (dobrze odżywionym, ubranym, pełnosprawnym), wówczas – jak argumentuje A. Sen – poziom dobrobytu (ang. *well-being*) może być wyrażony w postaci ewaluacji oceny jakości własnego życia [Sen 1985, s. 8, tłum. autora].

domowych, pozwala na dużo pełniejszą analizę determinant i samego wyboru, niż gdyby prowadzić ją jedynie na podstawie tradycyjnego podejścia ekonomicznego (opartego głównie o zakres posiadanych dóbr i strukturę konsumpcji). Jej zastosowanie otwiera także nowy wątek w dyskusji poświęconej wyborom finansowym, w której ocena sytuacji gospodarstwa domowego przestaje być dokonywana jedynie z perspektywy problemu niskich dochodów lub braku zasobności materialnej. W ten sposób koncepcja możliwości wyboru może pomóc w analizie wyborów, które w największym stopniu przyczynią się do rozwoju potencjału i talentu danego członka gospodarstwa domowego [Alkire 2008, s. 35], jak również do ochrony i rozwoju tego potencjału i talentów w przyszłości [Wolff i De-Shalit 2007, s. 37].

2.3. Wolność wyboru i jej rola w analizie wyborów finansowych

Przeniesienie nacisku badawczego na koncepcję możliwości wyboru w analizie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach wymaga uwzględnienia w dyskusji – wskazanej już wcześniej, roli wolności w dokonywaniu tych wyborów. Omówienie w szerszym zakresie roli wolności wyboru staje się pryncypialne także z powodu wskazanej w rozdziale pierwszym definicji wyboru finansowego, w której wolność wyboru jest jednym z fundamentalnych jej komponentów. A. Sen pisze nawet, że „rozwój społeczny to proces poszerzania granic ludzkiej wolności, a sama ocena rozwoju powinna być dokonywana z tej perspektywy” [Sen 1999, s. 36, tłum. własne]. Kontynuując wywód zauważa, że „bycie wolnym w sensie możliwości wyborów może mieć niebagatelny wpływ na podnoszenie naszego dobrobytu, ale wychodząc poza sam dobrobyt, wolność ta może być również istotna sama w sobie” [Sen 2009, s. 18, tłum. własne]⁹³. W podobnym tonie wypowiada się J. Wilkin, wskazując, że „ekonomiści mówią chętnie o wolnym rynku, a mniej o wolnym człowieku” [Wilkin 2014, s. 4]. Z kolei C. Sunstein pisze, że „aby traktować ludzi z szacunkiem (...), rząd nie może zlekceważyć wolności wyboru albo sterować wyborami ludzkimi w kierunku preferowanym przez rządzących (...)” [Sunstein 2014a, s. 127, tłum. własne]. Zatem zagwarantowanie możliwości dokonania wyboru powoduje, że członkowie gospodarstw domowych zyskują poczucie kontroli nad procesem wyboru, a to znacząco przyczynia się do poczucia zadowolenia z osiągniętych rezultatów.

⁹³ A. Sen, pisząc książkę *Rationality and Freedom*, wskazał wyraźnie, że jest to jeden z dwóch tomów większego projektu, na który składać się miała również publikacja *Freedom and Justice* [Sen 2002, s. VII]. Jak się później okazało, ta druga publikacja została wydana jako *The Idea of Justice* [Sen 2009], ale konstytutywne znaczenie wolności dla analizy ubóstwa i nierówności, teorii racjonalnych wyborów oraz teorii sprawiedliwości w jego dorobku pozostało bez zmian.

Przywoływana przez A. Sena wolność związana jest ściśle z zasadami etyki i odpowiedzialności w działaniach człowieka gospodarującego, a środki służące wolności mają dużo większe znaczenie niż analiza samego jej zakresu [Sen 1999, s. 18–19]⁹⁴. Interpretując prace A. Sena, D. Kot pisał: „Dostęp zatem jest pierwszym, ale niewystarczającym krokiem na drodze do funkcjonowania [określonych skutków wyboru – przypis autora] (...), następnym (...), bezwzględnie koniecznym, jest zdolność [możliwość wyboru – przypis autora] do osiągania zamierzonych przez jednostkę celów. Dlatego proponuje on, aby «faktyczną» równość szans utożsamiać z równością zdolności [możliwości wyboru – przypis autora]” [Kot i in. 2004, s. 98; Filek 2003, s. 59].

Pogląd A. Sena znajduje potwierdzenie w pracach innych naukowców. W podobnym tonie wypowiadał się już w latach 80. J. Koziński w pracy poświęconej koncepcji samowiedzy, argumentując, że „Wolność indywidualna należy do wartości naczelných współczesnego człowieka. Jest ona stanem, w którym istnieje pewien zakres możliwości wyboru idei, działań zewnętrznych i własnej drogi życiowej (...), a posiadanie pewnego zakresu wolności jest jej konstytutywną cechą” [Koziński 1986, s. 435]. E. Mączyńska wskazuje, że „Prawdziwa bowiem wolność polega na poskramianiu przewrotnych skłonności i błędów” [Mączyńska 2015, s. 97]. I. Robeyns, łącząc wolność z koncepcją możliwości wyboru, dodaje: „tym, co jest ostatecznie najistotniejsze dla jednostki, jest poziom wolności albo dostęp do wartościowych wariantów wyboru” [Robeyns 2005, s. 95, tłum. własne]. M. Nussbaum wiąże możliwości wyboru nie tylko z wyborem *per se*, ale z dostępem do wariantów, na podstawie których wybór ten jest dokonywany: „Czym są możliwości wyboru? (...). One są (...) znaczącymi wolnościami, zbiorem (przeważnie współzależnych) możliwości wyboru” [Nussbaum 2013, s. 20, tłum. własne]⁹⁵. S. Alkire wskazuje nawet, że rola wolności jest tak istotna w podejściu A. Sena, że należałoby rozważyć zmianę terminu „możliwość wyboru” na „wolność wyboru” [Alkire 2002, s. V]. W podobnym tonie wypowiada się D. Gasper, który dokonując przeglądu definicji samej koncepcji możliwości wyboru, pisze: „Jego myśl [A. Sena – przypis autora] ewoluje z preferowanych możliwości wyboru, poprzez pozytywną wolność, w kierunku wolności opartej o proces i szanse” [Gasper 2007, s. 336, tłum. własne]⁹⁶.

⁹⁴ Por. Kot i in. 2004, s. 97.

⁹⁵ Zob. Nussbaum 2006.

⁹⁶ Z punktu widzenia autora niniejszej monografii istotne wydaje się jednak rozdzielenie tych dwóch pojęć. Po pierwsze, wynika to z faktu, że polski dorobek w zakresie wolności wyboru jest niezwykle wartościowy i nie powinien być w żaden sposób deprecjonowany [zob. Tischner 1993; Jan Paweł II 1987; Wilkin 2016]. Po drugie, termin *capabilities* w wielu językach ma wiele znaczeń (lub w ogóle nie występuje), które istotnie różnią się od terminu wolność wyboru istniejącego w danym języku [por. Robeyns 2017].

Pisanie o koncepcji możliwości wyboru bez krytycznego przeglądu prac o kluczowej roli wolności w koncepcji A. Sena byłoby dużym zaniedbaniem. Jak pisze S. Alkire: „Problematyka wolności (...) jest ostatnio przedmiotem zaawansowanej dyskusji w ekonomii rozwoju, szczególnie w literaturze poświęconej koncepcji wielowymiarowego ubóstwa i wspierania awansu społecznego” [Alkire 2005, s. 3, tłum. własne]. To powoduje, że „możemy znacząco wykroczyć w naukowej dyskusji [poświęconej ekonomii dobrobytu – przypis autora] poza tradycyjny w ramach dziedziny nauk ekonomicznych wzrost rozumiany jako ilość dóbr *per capita*” [Sen 1999, s. 291, tłum. własne]⁹⁷.

Wolność w opinii A. Sena jest fundamentalnym składnikiem koncepcji możliwości wyboru oraz, co istotne dla autora niniejszej monografii, dla samych wyborów finansowych. Są przynajmniej dwa powody, które warto wskazać⁹⁸:

- 1) wolność wyboru poszerza ilość wariantów, które są do wyboru (ang. *freedom as opportunities*), aby osiągać zamierzone rezultaty (ang. *outcomes*);
- 2) wolność wyboru podkreśla rolę procesu, poprzez który oceniamy wolność (ang. *freedom as process*) w dokonywanych wyborach, szczególnie gdy cennimy sobie osobisty wkład w dokonywanie wyboru [Sen 2002, s. 5, 585; Sen 2009, s. 229]⁹⁹.

W takim rozumieniu pierwsza definicja określa zakres możliwych wariantów wyboru, natomiast druga – sam proces dokonywania tych wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Ponadto, co należy podkreślić, jeśli ocena wolności następowałaby tylko z perspektywy wyników dokonanych wyborów, które osiąga dane gospodarstwo domowe, to w takim przypadku, badacz mógłby mówić nawet o wolności negatywnej (ang. *negative freedom*)¹⁰⁰, czyli o dominującym wpływie ograniczeń narzuconych gospodarstwu przez wpływ determinant społecznych, kulturowych lub środowiskowych [Sen 2002, s. 586]. Druga definicja, jak wspomniano powyżej, podkreśla rolę samego procesu wyboru, co można zobrazować posługując się przykładem A. Sena: „perspektywa zostania w domu jest czymś innym niż perspektywa dokonania wyboru, by zostać w domu” [Sen 2009, s. 230, tłum. własne], a to z ko-

⁹⁷ Zob. Sen 1993, rozdz. 5.

⁹⁸ W opinii A. Sena ten pierwszy składnik odnosi się szczególnie do samych możliwości wyboru (ang. *capabilities*), natomiast drugi wynika głównie z istniejących uwarunkowań zewnętrznych (ang. *determinant of capabilities*) [Sen 2004]. Ze względu na obszerność tego wątku nie będzie on kontynuowany w dalszej części niniejszej pracy. Wyczerpującego przeglądu w tym zakresie dokonała I. Robeyns [Robeyns 2017, s. 166–167].

⁹⁹ Zob.: Sen 1988, 1993b; Kornai 1988; Pattanaik 1994; Alkire 2002; Nussbaum 2011.

¹⁰⁰ Termin pozytywnej i negatywnej wolności zaproponowanej przez A. Sena nie jest tożsamy z definicją zaproponowaną przez I. Berlina (1969). Szczegółową analizę różnic prezentuje w swojej książce I. Robeyns (I. Robeyns 2017, s. 101–106).

lei może prowadzić do tzw. wolności pozytywnej (ang. *positive freedom*) [Sen 1987, s. 57]¹⁰¹. Dodatkowo należy podkreślić, że jeśli sam proces wyboru może wpłynąć na wynik działania, wówczas może wystąpić współzależność pomiędzy obiema definicjami [Sen 2002, s. 586]. Wynika to z faktu, że „sam proces może znacząco zmienić to, co zostanie wybrane” [Sen 1997, s. 772, tłum. własne].

Podejście do wolności oparte o proces było przedmiotem zainteresowania między innymi F. von Hayeka [Hayek 1973, część 1; Hayek 2006, rozdz. 1, 2, 5]¹⁰². A. Sen pisze nawet: „Analiza wolnego wyboru [w pracach ekonomistów – przypis autora], pomimo jego «procesowego» brzmienia, ostatecznie dotyczy głównie rezultatów, które osiąga decydent. Jednakże F. von Hayek (...) wyraźnie podkreśla niebagatelną rolę procesu” [Sen 2002, s. 11, tłum. własne]¹⁰³. Należy jednak zaznaczyć, że A. Sen uznawał poglądy F. von Hayeka na temat wolności za skrajne [Sen 2002, s. 507], dlatego nie należy definicji wolności A. Sena utożsamiać bezpośrednio z tą proponowaną przez F. von Hayeka, jak również innych badaczy kontynuujących jego myśl, szczególnie R. Nozicka [Sen 2017, s. 345–348].

Przywołany powyżej F. von Hayek wielokrotnie w swych pracach podkreślał, że kluczowym krokiem w rozwoju zdolności jednostki, szczególnie przydatnym do dokonywania wyborów finansowych, „jest sam proces, gdyż to dzięki niemu, decydent jest w stanie odkrywać nową wiedzę (często metodą prób i błędów)” [Hayek 1973, s. 125, tłum. własne] „i poszerzać dostępne warianty wybo-

¹⁰¹ Należy dodać, że M. Nussbaum, wprowadza jeszcze inne określenie wolności, tzw. wolności znaczącej (ang. *substantial freedom*), która występuje wówczas, gdy jednostka posiada wolność korzystania z własnych zdolności, a ponadto nie są one ograniczone przez wpływ determinant społecznych, środowiskowych i kulturowych [Nussbaum 2011, s. 20]. Termin ten nie będzie przedmiotem analizy, gdyż nie wnosi zbyt wiele dodatkowych treści ponad te opisane przez autora niniejszej monografii.

¹⁰² Nie należy także zapominać o tak wpływowych opracowaniach, jak: R. Nozicka *Anarchia, państwo i utopia*, jak również R. Sudgena *The Economics of Rights. Co-operation and Welfare*, które podkreślają rolę wolności zarówno z perspektywy etyki, jak i filozofii i ekonomii politycznej [zob. Nozick 2010; Sudgen 1986]. Wybór poglądów F. von Hayeka wynika z faktu, że jego koncepcja wolności jest ściśle związana z ewolucyjnym i adaptacyjnym podejściem do problemu podnoszenia wiedzy, pośrednio – z racjonalnością adaptacyjną [Smith 2009, s. 37], które stanowią centralną teorię proponowaną przez autora niniejszej monografii do opisanego wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Można również znaleźć kilka podobieństw pomiędzy wskazanym powyżej podejściem procesowym do wolności a koncepcją transgresyjną J. Kozielskiego, który pisał, że „transgresja to zrealizowana wolność indywidualna, a wolność indywidualna to potencjalna transgresja” [Kozielski 1987, s. 249–250] oraz dalej: „Głównym źródłem tych osobliwości [dylematów wolności – przypis autora] są ograniczone możliwości poznawcze człowieka i jego niepełna wiedza o świecie” [Kozielski 1987, s. 251]. Istnieje także szereg innych istotnych prac, które omawiają rolę wolności w procesach gospodarowania z perspektywy ekonomicznej [zob. Knight 1947; Balcerowicz (red.) 2012; Wilkin 2016].

¹⁰³ Zob. Sen 2002, s. 503–507, 2017, roz. A3.

ru” (Hayek 1980, s. 51, tłum. własne], a to w konsekwencji czyni go bardziej wolnym. W tym rozumieniu sam proces wpływa na osiągnięty rezultat działań, gdyż często ma on charakter adaptacyjny. Wskazuje na to sam F. von Hayek, pisząc: „uporządkowanie społeczeństwa, które wyraźnie podnosi poziom efektywności indywidualnych decyzji (...), było w większości przypadków wynikiem procesu określanego najpierw jako wzrost, a następnie jako ewolucja [Hayek 1973, s. 9, tłum. własne]. Stwierdzenie to ma duże znaczenie w prowadzonej dyskusji, gdyż łączy podejście F. von Hayeka z A. Senem¹⁰⁴, ale również z podejściem adaptacyjnym do dokonywania wyborów finansowych¹⁰⁵.

Rozumienie wolności z perspektywy procesu dokonywania wyborów wymusza wprowadzenie jeszcze dwóch kluczowych terminów, które dotyczą już samych wyników dokonanego wyboru (jego rezultatów):

1. Pierwszy z nich to wynik końcowy (ang. *culmination outcome*) dokonywanych wyborów. W tym przypadku badacz ocenia wybory decydenta jedynie poprzez ich rezultaty. Pomija on analizę wariantów wyborów, którymi dysponował decydent w momencie ich dokonywania.
2. Drugi z nich to wynik pełny (ang. *comprehensive outcome*) dokonywanych wyborów. W tym przypadku badacz analizuje wybory decydenta, oceniając jego wpływ na dokonywane wybory, jak również na sam sposób wyboru danego wariantu wyboru [Sen 2009, s. 230; Sen 2002, s. 587]¹⁰⁶.

Podsumowując, analiza wolności ma nadrzędne znaczenie w analizie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach [Sen 1999, s. 18; Sen 2009, s. 230]. Jak wskazuje S. Alkire, łącząc koncepcję możliwości wyboru z powyższą argumentacją dotyczącą wolności, „możliwości wyboru odnoszą się do wolności osoby lub grupy osób w promowaniu lub osiąganiu wartościowego życia” [Alkire 2002, s. 6, tłum. własne]. Z wolnością wyboru nierozdzielnie wiąże się odpowiedzialność za to, co robią członkowie gospodarstwa domowego. Odpowiedzialność ta odnosi się do własnego postępowania oraz jego skutków. F. Knight wskazywał wręcz, że „jeśli pogląd na wolność ma związek z etyką, to wywodzi się on z norm moralnych” [Knight 1947, s. 7, tłum. własne]. Konstytutywne znaczenie wolności w wyborach finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach wynika także z tego, że niski dochód „osłabia (...) nie tylko wzięcie na siebie odpowiedzialności za swoje życie, ale także dowodzi braku odpowiedzialności tych, którzy ubóstwu [w sensie niskiego dochodu – przypis autora] się nie przeciwstawiają” [Filek 2003, s. 59]. W podobnym tonie łączy odpowiedzialność z problemami gospodarstw o niskich do-

¹⁰⁴ Zob. Sen 2002, rozdz. 1, 17, 21.

¹⁰⁵ Zob. Smith 2009; Simon 1957, 1979.

¹⁰⁶ Por. Sen 1988, 1993; Alkire 2002, s. XX.

chodach C. Sunstein. Autor ten, cytując E. Duflo, wskazuje, że niski dochód zmusza gospodarstwa domowe do wzięcia pełnej odpowiedzialności za swoje wybory finansowe, w odróżnieniu od gospodarstw lepiej sytuowanych finansowych, w których większość wyborów może być dokonywana w naszym imieniu przez szereg instytucji [Sunstein 2014a, s. 131–133, tłum. własne]. Z kolei w opinii A. Sena zależność wolności i odpowiedzialności ma charakter dwukierunkowy: „argument wsparcia społecznego w rozszerzaniu ludzkiej wolności (...) powinien być argumentem dla odpowiedzialności indywidualnej, a nie przeciwko niej. Bez wolności jednostka nie może być odpowiedzialna za swoje czyny. Z drugiej strony posiadanie wolności oraz zestawu możliwości nakłada na jednostkę niejako odpowiedzialność za dokonywanie wyboru (...). W tym sensie wolność jest jednocześnie konieczna i wystarczająca dla przyjęcia na siebie odpowiedzialności” [Sen 1999, s. 284, tłum. własne]¹⁰⁷.

2.4. Wykorzystanie koncepcji możliwości wyboru do analizy wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach¹⁰⁸

W literaturze poświęconej finansom gospodarstw domowych coraz częściej wskazuje się na rosnącą rolę tzw. możliwości wyborów finansowych (ang. *financial capabilities*) [Atkinson i in. 2006; Sherraden 2013; Sherraden i Grinstein-Weiss 2015; Świecka (red.) 2014; Potocki 2016a]. Zgodnie z przyjętą przez autora niniejszej monografii definicją wyboru finansowego, stanowią one jeden z trzech kluczowych jego komponentów. Dzieje się tak dlatego, że wpływają one przede wszystkim na liczbę wariantów wyborów finansowych, którymi dysponują członkowie gospodarstw domowych, warunkując tym samym wolność wyboru, a następnie decydując o samym akcie wyboru. Słuszność osadzenia możliwości wyborów finansowych na kanwie koncepcji możliwości wyboru podkreślają C. Arndt i J. Volkert, wskazując, że są one jednym z kluczowych jej wymiarów. Z tego powodu należy uwzględniać je w badaniach empirycznych nad samą koncepcją możliwości wyboru [Arndt i Volkert 2007, s. 8]. Ponadto brak lub ograniczone możliwości wyborów finansowych, ze względu na brak dostępu do wartościowych wariantów wyboru, zmniejszają szanse, szczególnie gospodarstw domowych o niskich dochodach, na wyjście z pułapki dochodowej, a tym, którym się to udało, ponownie zagrażają znalezieniem się w jej zasięgu.

¹⁰⁷ Por. Sen 2009, s. 19 i nast.

¹⁰⁸ W podrozdziale wykorzystano fragmenty następujących publikacji autora: Potocki 2016a, 2016b, 2017, 2018c.

W świetle powyższych uwag możliwości wyborów finansowych stają się jednym z najważniejszych komponentów wyboru finansowego, szczególnie w odniesieniu do gospodarstw domowych o niskich dochodach. Wynika to z tego, że sposób, w jaki członek gospodarstwa domowego lub całe gospodarstwo domowe korzysta z wolności wyboru, jak również samego aktu wyboru, zależą od posiadanej liczby wariantów wyboru finansowego, czyli tzw. możliwości wyboru finansowego. Ponadto istotne jest zrozumienie, w jaki sposób te możliwości wyboru finansowego są tworzone dla gospodarstw domowych. W rozwiązaniu tego problemu badawczego pomocne jest przede wszystkim zdefiniowanie samego terminu możliwości wyboru finansowego, a następnie analiza najważniejszych determinant mogących wpływać na ich ograniczanie lub poszerzanie¹⁰⁹.

Definiowanie możliwości wyborów finansowych jest zadaniem metodologicznie trudnym. Wynika to głównie z tego, że próby definiowania dokonuje się na styku różnych, choć komplementarnych, dyscyplin naukowych. Są one bowiem częścią dyskusji w ramach ekonomii behawioralnej, teorii zachowań konsumenckich, finansów gospodarstw domowych, ale również – jak wskazano powyżej – teorii ubóstwa, szczególnie koncepcji możliwości wyboru [Anand i Lea 2011, s. 285]. Wymaga to od badaczy tworzenia nowych lub modyfikacji istniejących, dominujących w danej dyscyplinie naukowej, standardów badawczych, szczególnie w zakresie definiowania, sposobów i narzędzi pomiaru możliwości wyborów finansowych. W takich sytuacjach często – jak wskazują J. Miller i S. Page – „pewne kluczowe pytania pozostają bez odpowiedzi. [...] Dzieje się tak dlatego, że zalicza się je do innej dyscypliny nauki, albo dlatego, że mieszczą się na styku dwóch dyscyplin i giną w obu odrębnych dyskusjach poświęconych danemu problemowi. [...] Najczęściej jednak ze względu na trudność problemu jest on uznawany za niemożliwy do rozwiązania albo też ignorowany. Jest to wynikiem dostosowania problemu do dostępnych narzędzi, a nie odwrotnie” [Miller i Page 2007, s. 26–27, tłum. własne].

Wskazane problemy w definiowaniu możliwości wyborów finansowych wiadać w szeregu opracowań polskich i zagranicznych badaczy zajmujących się tą problematyką. W pierwszej kolejności, autor niniejszej monografii, dokona krytycznego przeglądu polskich opracowań, a w następnej kolejności prac zagranicznych badaczy.

¹⁰⁹ W niniejszej monografii autor korzysta głównie z dorobku racjonalności adaptacyjnej i koncepcji możliwości wyboru do określenia determinant wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach [zob. Gigerenzer 2008; Gigerenzer i in. 1999, 2011; Sen 1999, 2009; Robeyns 2005, 2017]. Należy jednak podkreślić, że w literaturze polskiej równie obszerny zakres determinant wpływających na wybory, także finansowe, przedstawili m.in.: C. Bywalec (2009, s. 105–122), M. Zdanowska (2011, s. 77–92), T. Zalega (2012, s. 93–95) oraz B. Świecka (2014, s. 33–58).

Prace polskich badaczy w gruncie rzeczy nie analizują możliwości wyborów finansowych, a jedynie analizują szereg determinant na nie wpływające. W szczególności przedmiotem zainteresowania tych prac są determinanty indywidualne (szczególnie indywidualnych predyspozycji jednostki w zakresie wiedzy i umiejętności finansowych oraz aspektów psychologicznych i motywacyjnych). Ponadto w pracach tych używa się głównie terminu „świadomości”¹¹⁰ finansowej lub ekonomicznej¹¹¹. Powszechne wykorzystanie terminu „świadomości finan-

¹¹⁰ Należy podkreślić, że znaczenie świadomości w działaniach ekonomiczno-społecznych było i jest przedmiotem zainteresowań socjologów już od czasów F. Znanieckiego, M. Webera, S. Osowskiego, jak również prac historyków, m.in. J. Topolskiego. Ciekawe studium gospodarki chłopskiej łączącej dorobek socjologii, historii i ekonomii przedstawił J. Kochanowicz [Kochanowicz 1992].

¹¹¹ Kolejnym interesującym metodologicznie wątkiem badawczym są związki możliwości wyborów finansowych z piramidą zachowań finansowych (połączenie dorobku koncepcji możliwości wyboru z dorobkiem teorii badań konsumenckich) w odniesieniu do gospodarstw domowych o niskich dochodach zamieszkujących obszary wiejskie i peryferyjne. Sama analiza piramidy zachowań finansowych jest częstym tematem dyskusji w polskiej literaturze, szczególnie finansów gospodarstw domowych i zachowań konsumenta na rynkach finansowych [zob. Rószkiewicz 2004; Bogacka-Kisiel (red.) 2012; Owsiak 2002; Świecka (red.) 2014; Smyczek 2007, 2013; Białowas 2013; Antonides i van Raaij 2004; Warneryd 2004; Atkinson i in. 2006; Kempson 2009; Harasim 2010; Białowas 2014; Kuchciak i in. 2014]. Natomiast jej związkom z problemem niskich dochodów i pułapką dochodową (szczególnie ograniczeniom jej uniwersalności) nie poświęca się, w opinii autora niniejszej monografii, należytej uwagi [zob. Potocki i Opolski 2016]. Zastosowanie wskazanej piramidy może być niewystarczające ze względu na dwie grupy determinant – zewnętrznych i indywidualnych. Wśród determinant o charakterze zewnętrznym, „deformujących” jej kształt, można przykładowo wskazać różnice w ustrojach politycznych krajów. Zachowania finansowe wymagane na danym poziomie hierarchii potrzeb mogą być inne, aniżeli miało to miejsce w Szwecji i Holandii, gdzie pierwotnie ją stworzono, szczególnie gdy weźmie się pod uwagę upośledzenie krajów socjalistycznych pod względem dostępu do wartościowych wariantów wyborów finansowych. Drugą grupę determinant indywidualnych „deformujących” może stanowić już sam poziom dochodów gospodarstw domowych. Z analizy prowadzonej przez J. Bucklanda wynika, że nie odnotowuje się znaczących różnic (w zależności od poziomu dochodu) w zakresie wymiarów zachowań finansowych wymaganych do efektywnego zarządzania budżetem oraz gotówką (motyw płynnościowy i transakcyjny) [zob. Buckland 2011]. Natomiast notuje się znaczące różnice dla wymiarów zachowań finansowych w zakresie motywów celowościowych (szczególnie finansowania dużych wydatków) oraz spekulacyjnych (szczególnie planowania emerytury, korzystania z produktów ubezpieczeniowych [*ibidem*]). Tym samym brak pewnych potrzeb (konsekwentnie możliwości wyborów finansowych) może bardziej wynikać z sytuacji chwilowej (brak środków oznacza, że decydent skupia się bardziej na „wiązanu końca z końcem” i monitorowaniu obecnej sytuacji finansowej, czyli działaniach krótkoterminowych – motywach transakcyjnych i płynnościowych), skutkującej brakiem motywacji do korzystania z innych możliwości wyborów finansowych [zob. Murray 2011; Schreiner i Sherraden 2007]. Jeszcze inną grupę determinant zewnętrznych „deformujących” może stanowić zamieszkiwanie terenów wiejskich i peryferyjnych. Kempson i inni dokonali pomiaru możliwości wyborów finansowych w dziesięciu krajach o niskim poziomie PKB *per capita* (według metodologii OECD). W ich opinii, stosując analizę czynnikową na podstawie zestawu danych pochodzących z wywiadów kwestionariuszowych, nie moż-

sowej” [Iwanicz-Drozdowska (red.) 2011, s. 9, 15–16, 18] wywodzi się głównie z terminologii S. Flejterskiego, stworzonej na potrzeby definiowania płytkiej i głębokiej świadomości ekonomicznej [Flejterski 2007, s. 100]. Przyjęta przez niego definicja świadomości finansowej (określana także jako świadomość i kultura ekonomiczna) stała się punktem wyjścia dla innych badaczy w Polsce [Świecka (red.) 2008; Świecka (red.) 2014; Smyczek 2005, 2013; Iwanicz-Drozdowska (red.) 2011; Kuchciak i in. 2014; Potocki 2015d; Potocki i Opolski 2016]. Niestety, brak wyraźnego rozdzielenia pojęć „wiedzy”, „umiejętności finansowych”, „postaw finansowych” od samego pojęcia „świadomości finansowej”, spowodowało, że w wielu opracowaniach istniała i wciąż istnieje duża niespójność zarówno na poziomie definiowania świadomości finansowej, jak i określania jej zakresu, a w konsekwencji – doboru narzędzi do jej pomiaru.

Dzięki pracom innych autorów, głównie z ośrodka szczecińskiego, sytuacja ta uległa pewnym zmianom. W opinii badaczy z Uniwersytetu Szczecińskiego termin „świadomości finansowej” ma znaczenie dominujące, a w jego skład wchodzi szereg zmiennych, takich jak: wiedza, umiejętności i zachowania finansowe [Zdanowska 2012; Musiał 2014; Świecka (red.) 2014]. W opinii autora niniejszej monografii podejście to jest uzasadnione, ale tylko wówczas, gdy jedynym punktem wyjścia w badaniach z zakresu finansów gospodarstw domowych jest dorobek ekonomii behawioralnej i teorii zachowań konsumenckich¹¹². Natomiast proponowana przez tych badaczy definicja świadomości finansowej nie jest wystarczającym punktem wyjścia, gdy dorobek finansów gospodarstw domowych łączy się z koncepcją możliwości wyboru¹¹³. Istnieje szereg argumentów wskazujących na potrzebę tej zmiany, z których warto w tym miejscu wskazać cztery najważniejsze.

na było bezpośrednio porównać wyników dla analizowanych możliwości wyborów finansowych (a w konsekwencji także dla potrzeb i zachowań finansowych) [Kempson i in. 2013, s. XX]. Do podobnych wniosków dochodzą Holzmann i inni [por. Holzmann i in. 2013]. Wskazują oni, że w przeprowadzonych badaniach w ośmiu krajach o niskim lub średnim poziomie PKB *per capita* dominują wybory finansowe związane głównie z zarządzaniem budżetem i gotówką, a także planowaniem zakupów (głównie małych) [Holzmann i in. 2013, s. XIX]. Pozostałe wymiary piramidy finansowej nie mają odzwierciedlenia w wyborach finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach. Prezentowane wyniki mogą stać się argumentem badawczym sugerującym, że w przypadku badań gospodarstw domowych o niskich dochodach, szczególnie zamieszkujących obszary wiejskie i peryferyjne, należy zaadaptować tradycyjną hierarchię potrzeb finansowych do praktyki życia społeczno-ekonomicznego. Skutkowałoby to ograniczeniem hierarchii potrzeb finansowych jedynie do dwóch wymiarów, tj. budżetu i zarządzania gotówką oraz finansowania małych zakupów w połączeniu z tworzeniem oszczędności buforowych.

¹¹² Zob. pkt 1–6 w tabeli 3.

¹¹³ Zob. pkt 7–8 w tabeli 3.

Po pierwsze, samo pojęcie „świadomości” jest niezwykle trudne do zdefiniowania, gdyż było – jak pisze T. Tomaszewski – „w historii filozofii i w historii psychologii przedmiotem licznych sporów” [Tomaszewski 1975, s. 171]. Dużo łatwiej jest mierzyć zdolności, które – jak wskazuje w tej samej publikacji Z. Pietrusiński – są traktowane jako „instrumentalne, podmiotowe czynniki sprawności, jako (...) nawyki, umiejętności itp.” [Pietrusiński 1975, s. 748–749]. W przypadku zdolności zainteresowanie problematyką wywodzi się głównie z potrzeb edukacji i szkolnictwa. Należy jednak podkreślić, że oba terminy nie są tożsame z analizowaną koncepcją możliwości wyboru¹¹⁴, ale drugi z nich, choć uboższy znaczeniowo, wydaje się jej bliższy (stanowi grupę determinant indywidualnych).

Po drugie, świadomość może być pojęciem zbyt wąskim w kontekście definicji możliwości wyboru. Jak wskazują autorzy *Sprawozdania w sprawie ochrony konsumenta. Poprawa edukacji konsumenckiej i wiedzy na temat kredytów i finansów*: „odpowiedzialność finansowa zależy głównie od nastawienia; zdolność rozumienia mechanizmów finansowych to więcej niż świadomość tego, jak należy postąpić [dokonać adaptacyjnego wyboru finansowego – przypis autora]” [Parlament Europejski 2008, s. 8–9, tłum. własne]. Na dodatek eksperci Banku Światowego uwzględniają świadomość finansową w znacznie węższym zakresie, odnosząc ją tylko do samej wiedzy decydenta [The World Bank 2013, s. 18].

Po trzecie, świadomość wcale nie musi determinować podejmowanego działania przez gospodarstwo domowe lub jego członka (np. zaciągania pożyczek o bardzo wysokim oprocentowaniu w parabankach celem zaspokojenia zbędnych aspiracji konsumpcyjnych). Można być świadomym wysokich kosztów pożyczki, ale z powodu ograniczeń poznawczych lub braku samokontroli wciąż decydować się na taką ofertę [Prelec i Loewenstein 1998; Ameriks i in. 2003; Disney i Gatherhood 2011; Gatherhood i Weber 2014]. Z kolei patrząc na ten sam problem wyboru z perspektywy doradcy bankowego, można być świadomym wprowadzania klienta w błąd, ale z powodu konfliktu interesu pomiędzy „dobrą radą” a „wykonaniem planu sprzedażowego” kierować się nieetyczną motywacją sprzedażową [Shiller 2005; Gigerenzer 2015a; Akerlof i Shiller 2015]. To ograniczenie nie występuje w „koncepcji możliwości wyboru”, ponieważ „możliwości wyborów finansowych” zależą zarówno od zdolności do dokonywania wyborów finansowych (m.in. wiedzy finansowej członka gospodarstwa domowego), jak i odpowiednio funkcjonujących instytucji (m.in. właściwych narzędzi finansowych minimalizujących poziom nadużyć).

¹¹⁴ W tym przypadku „świadomość” wywodzi się od angielskiego słowa *awareness*, a „zdolności” od słowa *abilities*.

Po czwarte, jednym z kluczowych efektów socjalizacji ekonomicznej oraz edukacji ekonomicznej jest wyrabianie odpowiednich nawyków finansowych. Mimo że pozostają one nieuświadomione, to bardzo często decydują najpierw o sposobie korzystania z możliwości wyborów finansowych, następnie wpływają na sam akt wyboru, aby finalnie oddziaływać na skutki wyborów finansowych [Kruglanski i Gigerenzer 2011].

Z tego powodu w niniejszej monografii istnieje potrzeba zmiany terminu „świadomości finansowej” na tzw. zdolność do dokonywania wyborów finansowych¹¹⁵, jak również podkreślenia większej roli determinant zewnętrznych. Takie działanie jest uzasadnione zwłaszcza wtedy, gdy punktem wyjścia staje się właśnie dorobek finansów gospodarstw domowych i koncepcja możliwości wyboru.

Analizując prace zagranicznych badaczy, można dojść do wniosku, że problem definiowania możliwości wyborów finansowych jest głównie wynikiem złożoności angielskiego terminu *capabilities* oraz brak istnienia jej odpowiednika w różnych językach. Może to powodować sytuację, w której determinanty wyboru będą utożsamiane z samym wyborem finansowym. Jeśli punktem wyjścia jest znaczenie słownikowe tego słowa, to *capabilities* w języku angielskim (na podstawie słownika *Webster's New Collegiate Dictionary* oraz *Oxford Collocations Dictionary*) oznaczać mogą kompetencje i umiejętności (ang. *abilities*, *competences*), szanse (ang. *opportunity*), ale również wrodzone zdolności (ang. *intellectual capacity*) [Dubois i Rousseau 2008, s. 422 i nast.; por. z Robeyns 2017, s. 106]. Jeśli natomiast punktem wyjścia jest znaczenie słowa *capabilities* zaczerpnięte z koncepcji możliwości wyboru, to oznacza ono dostępne warianty wyborów finansowych, ale także wolność skorzystania z tych wariantów.

W przypadku próby zdefiniowania zdolności do dokonywania wyborów finansowych jako *financial capabilities* (co najczęściej ma miejsce w pracach badaczy) generuje jeden zasadniczy problem. Związany jest on z ich pomiarem, szczególnie tych zdolności, które nie mają odzwierciedlenia w skutkach wyborów gospodarstw domowych (jednostka dysponuje wariantami wyboru, ale z nich nie korzysta). Już kiedyś na problem ten zwrócił uwagę J. Kozielec-ki, dowodząc, że „wiedza nie określa bezpośrednio wyboru, ale dostarcza przesłanek, na których się opiera” [Kozielecki 1986, s. 436]. Zdolność do dokonywania wyborów finansowych jest właśnie tą przesłanką, tzw. determinantą indywidualną, stanowiącą zasoby (ang. *capability resources*) dla poszerzania możliwości wyborów finansowych i samego aktu dokonania wyboru finansowego. Na tę subtelną, aczkolwiek znaczącą różnicę, wskazywała również

¹¹⁵ Należy podkreślić, że M. Zdanowska w podobny sposób zdefiniowała ten termin, określając go jako „zdolność zarządzania finansami osobistymi” [Zdanowska 2012].

I. Robeyns, wyraźnie rozróżniając zdolność do dokonania wyboru od możliwości posiadania tego wyboru (dostępu do wariantów wyboru) [Robeyns 2005, s. 98; 2017, s. 107 i nast., tłum. własne].

Definicje zdolności do dokonywania wyborów finansowych, jak również szerszego pojęcia, definiowanego przez badaczy jako możliwości wyborów finansowych, autor niniejszej monografii prezentuje w punktach 1–6 tabeli 3. Należy wyraźnie podkreślić, że definicja ta wywodzi się głównie z dorobku ekonomii behawioralnej i teorii badań konsumenckich. Natomiast gdy punktem wyjścia staje się dorobek koncepcji możliwości wyboru, definicja możliwości wyborów finansowych nie ma zastosowania dla punktów 1–6, a tylko częściowo jest przywołana w punktach 7–8 tej samej tabeli.

Tabela 3. Krytyczny przegląd definicji możliwości wyborów finansowych

Autorzy propozycji	Poziom 1	Poziom 2	Poziom 3
1. Kempson i in. 2005, s. 14. 2. Arrowsmith i Pignal 2010, s. 10.	Wiedza – wiedza i rozumienie terminów oraz mechanizmów finansowych.	Umiejętności – zastosowanie nabytej wiedzy finansowej w dokonywanych wyborach finansowych.	Postawa – chęć, motywacja i gotowość do wykorzystania posiadanej wiedzy i umiejętności do przyjmowania odpowiedzialnej postawy finansowej.
3. FSA i BSA 2002.	Wiedza i rozumienie terminologii oraz mechanizmów finansowych pozwalające na dokonywanie właściwych, powtarzalnych wyborów finansowych w określonych uwarunkowaniach zewnętrznych.	Umiejętności i kompetencje finansowe – umiejętności zastosowania wiedzy i nabytych umiejętności do dokonywania powtarzalnych i nieprzewidywalnych wyborów, a także umiejętność radzenia sobie z nieoczekiwanymi wstrząsami finansowymi.	Odpowiedzialność finansowa – umiejętność zrozumienia, doceniania roli i wagi wyborów finansowych na poziomie materialnego dobrobytu jednostki, gospodarstwa domowego i społeczności lokalnej, a także praw i obowiązków konsumenta na rynku finansowym.
4. Parlament Europejski 2008.	Wiedza z zakresu finansów i zrozumienie mechanizmów finansowych – znajomość podstawowej terminologii finansowej, jak również w pewnym stopniu związane z finansami zagadnienia techniczne, prawnicze i matematyczne.	Umiejętności i kompetencje w obszarze finansów pozwalające na wykorzystanie wiedzy w praktyce (m.in. porównanie produktów, gromadzenie informacji).	Odpowiedzialność finansowa – oznacza chęć i gotowość do wykorzystywania wiedzy i umiejętności finansowych; to zdolność do rozumienia mechanizmów finansowych.

5. Hoelzl i Kapteyn 2011, s. 543.	Wiedza finansowa – głównie odnosząca się do rozumienia zagadnień finansowych i wiedzy o produktach i usługach finansowych.	Postawa i pewność działania – podkreślają rolę wyborów finansowych wraz ze szczególną rolą wpływu determinant zewnętrznych.
6. HM Treasury 2007, s. 19.	Wiedza i umiejętności finansowe – jako rozumienie własnej sytuacji finansowej.	Motywacja do działania – uwzględnia szereg kompetencji finansowych, w tym planowanie, korzystanie z informacji finansowych, poszukiwanie porad finansowych, prowadzących do pogłębionej inkluzji finansowej.
7. Kempson i in. 2013, s. 15–16.	Wewnętrzne zdolności – definiowane jako zestaw wiedzy i cech poznawczych (obserwowalnych czynników psychologicznych).	Zachowanie finansowe – definiowane jako skutek wyboru będący wynikiem interakcji pomiędzy wpływem czynników indywidualnych i zewnętrznych.
8. Sherraden 2013, s. 3.	Zdolność do dokonywania wyborów finansowych – uwzględnia wiedzę finansową, umiejętności finansowe, pewność w działaniu i motywację do dokonywania wyborów finansowych.	Perspektywa działania – jako możliwość wyborów finansowych ze względu na istnienie właściwie zaprojektowanego środowiska instytucjonalnego (głównie możliwości dostępu do usług finansowych).

Źródło: opracowanie własne.

Zaproponowana przez E. Kempson i innych, a następnie wykorzystana w pracy S. Arrowsmitha i J. Pignala (pozycja 1 i 2 w tabeli 3), definicja możliwości wyborów finansowych należy do najczęściej cytowanych w literaturze światowej. E. Kempson i in. dowodzą empirycznie, że możliwości wyborów finansowych składają się z trzech komponentów. Dwa pierwsze z nich (poziom 1 i 2) odnoszą się przede wszystkim do posiadanej wiedzy i umiejętności finansowych, poszerzonych o poziom trzeci, reprezentowany przez postawy finansowe (poziom 3) [Kempson i in. 2005, s. 14]. Z kolei w *Adult Financial Capability Framework* (pozycja 3 w tabeli 4) istnieją także trzy poziomy możliwości wyborów finansowych, ale definiowanych w nieco odmienny sposób. Podejście trze-

cie nie różni się znacząco od podejścia E. Kempson i innych dla poziomu 1 i 2, natomiast jest dużo szersze dla poziomu 3. Poziom ten związany jest z tzw. odpowiedzialnością finansową, zagadnieniem dużo bardziej złożonym, związanym z poczuciem odpowiedzialności i celowości w dokonywanych wyborach finansowych [FSA i BSA 2002, s. 4]. Piąte z analizowanych podejść, rekomendowane przez Unię Europejską, zaproponowane zostało w ramach *Sprawozdania w sprawie ochrony konsumenta. Poprawa edukacji konsumenckiej i wiedzy na temat kredytów i finansów* wydane go przez Komisję Rynku Wewnętrznego i Ochrony Konsumentów Parlamentu Europejskiego. W ujęciu tym możliwości wyborów finansowych definiuje się bardzo podobnie do badaczy z ośrodka szczecińskiego, tzn. jako „zdolności do zrozumienia mechanizmów finansowych” [Parlament Europejski 2008, s. 8–9]. Podobnie jak w przypadku poprzednich trzech definicji możliwości wyborów finansowych, także tutaj *prima facie* definiuje się je z perspektywy trzech poziomów – takich samych, jak to ma miejsce w przypadku *The Adult Financial Capability Framework*. Jednakże po analizie treści poziomu 3., w opinii autora niniejszej monografii, wydaje się ona bliższa opisowi E. Kempson i in.

Próbę precyzyjniejszego określenia terminu możliwości wyborów finansowych podjęli E. Hoelzl i A. Kapteyn (pozycja 5 w tabeli 3), definiując i określając ich poziom we wprowadzeniu do specjalnego wydania prestiżowego „Journal of Economic Psychology” poświęconego w całości problematyce wyborów finansowych. Autorzy ci, bazując głównie na dorobku ekonomii behawioralnej, podzielili możliwości wyborów finansowych na dwa komponenty:

- 1) wiedzę finansową¹¹⁶ (ang. *financial literacy*) – odnoszącą się głównie „do rozumienia mechanizmów i pojęć finansowych (procent składany, podstawy arytmetyki finansowej) oraz instrumentów finansowych (w tym jednostek funduszy inwestycyjnych, akcji, obligacji)”;
- 2) możliwości wyboru finansowego (ang. *financial capabilities*) – „uwytłumiających rolę decyzji [wyborów – przypis autora] i zachowań osób indywidualnych [skutków wyborów – przypis autora], składających się głównie z umiejętności, doświadczenia i odpowiednich predyspozycji psychologicznych” [Hoelzl i Kapteyn 2011, s. 54, tłum. własne].

W opinii E. Hoelzl i A. Kapteyn pojęcie możliwości wyboru finansowego jest dużo szersze niż sama wiedza finansowa, gdyż uwzględnia ono dodatkowo aspekty psychologiczne członka gospodarstwa domowego (poznawcze, beha-

¹¹⁶ Z powodu złożoności omawianej tematyki autor niniejszego opracowania pomija aspekty metodologiczne definiowania wiedzy finansowej. Szczegółową analizę tego zagadnienia można znaleźć w pracy: Potocki 2017; por. Lusardi i Mitchell 2006; Huston 2010; Hung i in. 2009; Atkinson i Messy 2012.

wioralne oraz emocjonalne), bardzo często decydując o samych możliwościach wyboru finansowego [Hoelzl i Kapteyn 2011, s. 543]. Podobne założenia przyjęto w opracowaniu HM Treasury (pozycja 6 w tabeli 3), dzieląc zdolność do działania na wiedzę oraz motywację do działania, która w opinii jej twórców, stanowi główny komponent psychologiczny determinujący możliwości wyborów finansowych [HM Treasury 2007, s. 19].

Zaprezentowany powyżej podział, bazujący na dorobku teorii badań konsumenckich i ekonomii behawioralnej, nie jest zbyt precyzyjny, a poszczególne poziomy bardzo często przenikają się wzajemnie. W ramach rekomendacji przygotowanej dla kanadyjskich władz S. Arrowsmith i J. Pignal używają wręcz stwierdzenia, że poziomy te są „poplątane” [Arrowsmith i Pignal 2010, s. 11, tłum. własne]. Poza tym ci sami autorzy podkreślają, że takie zdefiniowanie możliwości wyborów finansowych wyraźnie łączy je jedynie z determinantami indywidualnymi [Arrowsmith i Pignal 2010, s. 10]. Powoduje to w ich przekonaniu sytuację, w której „pomiar wiedzy i umiejętności finansowych, jak również związanych z nimi skutków wyborów finansowych nie są jednoznaczne, z tego powodu nie ma «właściwego» podejścia wówczas, gdy są one analizowane” [Arrowsmith i Pignal 2010, s. 11, tłum. własne]. Ponadto przywołane definicje koncentrują się, co należy po raz kolejny podkreślić, na grupie indywidualnych determinant, a nie na możliwościach wyborów finansowych *per se*. I. Robeyns nazywa ją zasobami jednostki, które pozwalają jej tworzyć, poszerzać lub ewentualnie ograniczać możliwości wyborów finansowych (ang. *capability inputs, resources to that are needed to generale capabilities*) [Robeyns 2017, s. 81].

W badaniach naukowych na świecie poświęconych możliwościom wyboru finansowego pojawiają się próby definiowania terminu bazujące na dorobku koncepcji możliwości wyboru (pkt 8 i częściowo 7 w tabeli 3). W pracach tych, wykorzystuje się jednak głównie typologię zaproponowaną przez M. Nussbaum i jej podział możliwości wyboru na: podstawowe, wewnętrzne oraz łączne [Johnson i Sherraden 2007; Sherraden 2013]. Rekomenduje ją m.in. M. Sherraden (pozycja 8 w tabeli 3), która jako jedna z pierwszych zdefiniowała pojęcie możliwości wyborów finansowych na kanwie koncepcji możliwości wyboru, ale nie tej stworzonej przez A. Sena, tylko tej zaproponowanej przez M. Nussbaum. Autorka argumentuje, że „brak zdolności do dokonania wyboru [w tym wiedzy i umiejętności finansowych – przypis autora] skutkuje brakiem podjęcia działania [ang. *ability to act* – przypis autora], natomiast brak właściwych uwarunkowań instytucjonalnych [możliwości wykorzystania wiedzy i umiejętności w praktyce – przypis autora] skutkuje brakiem perspektyw do wykorzystania zdolności do działania w praktyce [ang. *opportunity to act* – przypis autora]” [Sherraden 2013, s. 43, tłum. własne]. Pamiętając jednak przywołane ograniczenia w terminologii M. Nussbaum, szczególnie w odniesieniu do możliwości

wewnętrznych, M. S. Sherraden definiuje i określa zakres determinant (ang. *determinants of financial capabilities*) mających wpływ na zakres możliwości wyborów finansowych, którymi dysponuje gospodarstwo domowe lub jego członek, ale nie definiuje możliwości wyborów finansowych *sensu stricto*. Na podobny problem, ale w odniesieniu do wyborów proekologicznych wskazuje I. Robeyns. Autorka ta wyraźnie neguje podejścia badaczy, którzy uwarunkowania zewnętrzne (w analizowanym przypadku – ekosystem) traktują jako składową możliwości wyboru, pisząc: „uwarunkowania zewnętrzne nie stanowią możliwości wyboru (...). Uwarunkowania zewnętrzne (...) stanowią podstawę życia jednostki (...), ale w ten sposób conceptualnie nie zyskują statusu możliwości wyborów” [Robeyns 2017, s. 170–171]. Autor niniejszej monografii uważa podobnie i z tego powodu uwarunkowania zewnętrzne traktuje jako grupę determinant mających wpływ na ograniczanie lub poszerzanie możliwości wyborów finansowych, a nie jako ich składową.

Natomiast słuszny wydaje się trend, zgodnie z którym w najnowszych badaniach poświęconych definiowaniu możliwości wyborów finansowych rozszerza się głównie zakres determinant, które mogą wpływać na dostępne warianty wyboru. Jak słusznie zauważają inni badacze, to właśnie uwarunkowania zewnętrzne w pewnym stopniu „tworzą” lub „redukują” dodatkowe warianty wyboru finansowego (możliwości wyborów finansowych *sensu stricto*). Ponadto tylko w procesie interakcji z nimi same zdolności do dokonywania wyborów finansowych mają szansę rozwijać się poprzez nabywanie doświadczeń życiowych [Sherraden 2013; Kempson i in. 2013]. Ewolucję takiego podejścia widać na przykładzie opracowań Kempson i innych (pozycja 1 i 7 w tabeli 3), w których nacisk, początkowo położony na indywidualne aspekty zdolnościowe jednostki, z czasem został rozszerzony na oddziaływanie determinant zewnętrznych.

Podsumowując dokonany przegląd krytyczny najważniejszych definicji możliwości wyborów finansowych, jak również najbardziej znaczących ich determinant, należałoby sformułować jednolite określenie możliwości wyborów finansowych. Bazując na przedstawionych założeniach teoretycznych koncepcji możliwości wyboru z rozdziału drugiego, jak również na ich krytycznej weryfikacji w odniesieniu do wyboru finansowego, można stwierdzić, że są one dostępnymi wariantami wyborów finansowych dla członka gospodarstwa domowego, które wpływają na sposób korzystania przez niego z wolności wyboru oraz na prawidłowości w procesie dokonywania wyborów finansowych (sam akt wyboru), jak również mogą decydować o samych skutkach wyborów finansowych. Terminem ściśle powiązanim z możliwościami wyborów finansowych jest wolność wyboru, która w odniesieniu do wyborów finansowych jest rodzajem pozytywnej wolności, w której proces, poprzez który jednostka ocenia dostępne warianty wyborów, sam w sobie jest istotny i wartościowy. Ten rodzaj

wolności nabiera szczególnej wagi w sytuacji, gdy jednostka przedkłada osobisty wkład w dokonywanie wyboru ponad przyjęcie wyboru narzuconego przez innych (instytucje, jednostki).

Wnioski końcowe

Przedstawiony w tym rozdziale krytyczny przegląd koncepcji możliwości wyboru i perspektyw jej wykorzystania do analizowania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach prowadzi do sześciu kluczowych wniosków.

Po pierwsze, sytuację gospodarstw domowych o niskich dochodach należy analizować nie tylko z perspektywy ekonomicznej (m.in. dochodów, zasobności materialnej), ale także poprzez analizę determinant indywidualnych i zewnętrznych, które mogą mieć wpływ na zakres dostępnych wariantów wyborów oraz sam akt wyboru. Powoduje to konieczność opisywania wyborów w tych gospodarstwach domowych, także z punktu widzenia teorii dokonywania wyborów, gdyż te dwa nurty badawcze – jak dowodzą P. Anand i S. Lea – „choć bazujące na innym rodowodzie intelektualnym, mogą być wysoce komplementarne podczas poszukiwania rozwiązania problemów: ubóstwa, wykluczenia społecznego i deprywacji możliwości wyborów gospodarstw domowych” [Anand i Lea 2011, s. 285, tłum. własne]. Akt wyboru ma znaczenie fundamentalne w koncepcji możliwości wyboru, gdyż determinuje przejście z dostępnych możliwości wyboru do ich skutków (osiągnięć gospodarstwa domowego). Na potrzebę łączenia dorobku koncepcji możliwości wyboru i teorii racjonalnego wyboru wskazuje choćby I. Robeyns. Autorka tę komplementarność opisuje w następujący sposób: „Sugeruję większą systemowość w analizie możliwości wyborów i skutków dokonywanych wyborów, traktowanie tego zagadnienia jako bardziej ogólnej kategorii teorii dokonywania wyboru i podejmowania decyzji, obok podejścia opartego o analizę posiadanych dóbr i poziomu satysfakcji z nich” [Robeyns 2017, s. 213, tłum. własne]. W podobnym tonie wypowiadał się również M. Qizilbash, który wskazywał, że w ramach samej koncepcji możliwości wyboru sposób dokonywania wyborów, szczególnie tych trudnych (ang. *hard choices*), należy uznawać za bardzo wartościowy komponent samej koncepcji [Qizilbash 2008, s. 60–61]. Do podobnych wniosków doszedł również współtwórca racjonalności adaptacyjnej G. Gigerenzer. Pisał on, że racjonalność adaptacyjna poprzez zwrócenie uwagi na rolę procesu dokonywania wyboru w odniesieniu do danych uwarunkowań zewnętrznych wskazuje na istotną rolę wolności wyboru, także podczas tworzenia założeń polityki gospodarczej [Berg i Gigerenzer 2010, s. 24].

Po drugie, poprzez podkreślenie roli determinant w koncepcji możliwości wyboru, szczególnie tych indywidualnych i zewnętrznych, wybory gospodarstw domowych można wyjaśniać w sposób zbliżony do założeń racjonalności adaptacyjnej. Jest tak dlatego, że zrozumienie adaptacyjności łączy się ze zrozumieniem determinant wpływających na dokonywanie wyborów (indywidualnych – m.in. zdolności i predyspozycji psychologicznych jednostki) oraz oddziaływania uwarunkowań zewnętrznych, w których dane wybory są dokonywane (determinanty kulturowe, społeczne i środowiskowe) [Nussbaum 2011, s. 17–26; Alkire 2002, s. 33]. Założenie to jest kluczowe. Wynika z niego, że – zgodnie z definicją racjonalności adaptacyjnej – kluczowym komponentem adaptacyjnych wyborów finansowych jest właśnie zdolność do dokonywania wyborów, szczególnie w odniesieniu do danych uwarunkowań zewnętrznych [Nussbaum 2011, s. 20–21; Johnson i Sherraden 2007, s. 124; Hoelzl i Kapteyn 2011, s. 543]. Znajduje to potwierdzenie w słowach H. Simona: „Zachowanie racjonalnego decydenta jest kształtowane przez nożyce, których dwoma ostrzami są: struktura uwarunkowań zewnętrznych, w których dokonywany jest wybór, oraz predyspozycje psychologiczne i zdolności decydenta do dokonania tego wyboru [*capabilities* – przypis autora]” [Simon 1990, s. 7, tłum. własne; Simon 1996, s. 6; Simon 1956].

Po trzecie, przyjęcie za punkt wyjścia koncepcji możliwości wyboru oznacza uwydatnienie roli wolności w procesie dokonywania wyborów. Wolność ta łączy się nie tylko z wiedzą i umiejętnościami jednostki, ale także z odpowiedzialnością za dokonywane wybory. Należy podkreślić za M. Nussbaum, że „możliwości wyboru nie są tym samym, co umiejętności, które posiada dana jednostka, lecz także wolnością i perspektywami, które są tworzone poprzez kombinację determinant, m.in. cech osobowych, społecznych i środowiskowych” [Nussbaum 2011, s. 20, tłum. własne]. Na ten fakt zwraca uwagę także A. Sen. W jego opinii „racjonalność zależy od wolności. Nie tylko z tego powodu, że bez wolności wyboru sama idea racjonalności wyboru byłaby całkiem bezsensowna, ale także dlatego, że koncepcja racjonalności musi uwzględniać różnorodność przyczyn, które w sposób sensowny wpływają na wybory” [Sen 2002, s. 5, tłum. własne].

Po czwarte, należy zastąpić stosowane w Polsce powszechnie pojęcie „świadomości finansowej” terminem „zdolność do dokonywania wyborów finansowych”, zwłaszcza dla tego, że anglojęzycznym terminem, na który powołują się badacze jest *financial capabilities*. Ponadto nie należy „zdolności do dokonywania wyborów finansowych” utożsamiać z „możliwościami wyborów finansowych”, a jedynie traktować je jako indywidualne determinanty wpływające na ich zakres (ang. *determinants of financial capabilities*). Taka zmiana jest szczególnie istotna, jeśli punktem wyjścia do definiowania dorob-

ku finansów gospodarstw domowych staje się koncepcja możliwości wyboru. Należy także pamiętać, że determinanty możliwości wyborów finansowych tworzone na kanwie ekonomii behawioralnej zawężają je głównie do wewnętrznych zdolności, umiejętności i psychologicznych predyspozycji jednostki, i w ramach tego podejścia to właśnie je traktuje się jako możliwości wyborów finansowych. Podejście to jest niespójne z definicją możliwości wyboru A. Sena, ale z kolei jest najbardziej zbliżone do odpowiedzialnych postaw finansowych opisywanych przez S. Flejterskiego [Flejterski 2007, s. 101, 106]¹¹⁷. Z drugiej strony prace wywodzące się z dorobku teorii zachowań konsumenckich oceniają poziom możliwości wyborów finansowych poprzez skutki wyborów (zachowań finansowych w terminologii tego nurtu badawczego), ewentualnie poprzez analizę postaw finansowych, czyli w gruncie rzeczy skupiają się na efektach działań członków lub gospodarstw domowych i częściowo na determinantach indywidualnych [Xiao i in. 2014, 2015; Xiao i O'Neill 2016]. W tym przypadku założenia koncepcji możliwości wyborów dopuszczają takie uproszczone podejście, ale tylko w sytuacji, gdy badacz nie ma możliwości innego sposobu uzyskania informacji o zestawie możliwości finansowych, którymi dysponuje gospodarstwo domowe lub jego członek lub dostęp do nich jest znacząco utrudniony [Sen 1997, s. 49 i nast.; Sen 1999, s. 131; Comim 2008, s. 174; Robeyns 2017, s. 112]¹¹⁸.

Po piąte, należałoby rozważyć stworzenie listy podstawowych możliwości wyborów finansowych na wzór tej przygotowanej przez M. Nussbaum [Nussbaum 2003, 2011], zwłaszcza dlatego, że – jak wskazywały S. Alkire oraz przywołana M. Nussbaum – istnieje coraz większa potrzeba tworzenia tematycznych zbiorów możliwości wyboru [Alkire 2002, s. 8 i nast.; Nussbaum 2011, s. 18], także tych finansowych. Ten argument wynika z faktu, że pewna grupa determinant odgrywa rolę szczególną w dostępie do możliwości wyborów finansowych, którymi dysponuje gospodarstwo domowe o niskim poziomie dochodów, lub ich ograniczeniu. Niektóre z nich mogą wręcz otwierać szanse na osiągnięcie lub zabezpieczanie innych kluczowych, podstawowych możliwości

¹¹⁷ S. Flejterski wyprowadza definicję świadomości finansowej na podstawie dorobku socjologicznych i psychologicznych uwarunkowań tworzenia postaw [zob. Nowak 1973, rozdz. 1, 3, 9; Reykowski 1986; Obuchowski 1983; Kłosowska 1981]. Opisana w cytowanych pracach wielowymiarowość i złożoność samej teorii postaw wykracza poza ramy niniejszej książki, dlatego nie będzie w dalszej części przedmiotem dyskusji. Ciekawą pracą łączącą postawy finansowe z problemem oszczędzania w polskich gospodarstwach domowych jest książka *Zachowania oszczędnościowe w polskich gospodarstwach domowych: postawy, determinanty, model* S. Białowąsa z 2013 roku oraz *Nowe trendy w zachowaniach konsumentów na rynkach finansowych* S. Smyczka, także z 2013 roku.

¹¹⁸ Jest to jedno z założeń badawczych zastosowanych przez autora niniejszej monografii, które będzie szerzej opisane w rozdziale 4.

wyboru [Wolff i De-Shalit 2007, s. 10]. Przykładowo brak dostępu lub nie-
możność dokonania wyborów finansowych przez gospodarstwa domowe o ni-
skich dochodach w celu zabezpieczenia innych podstawowych potrzeb (m.in.
opłacenia leczenia najbliższych, pokrycia kosztów edukacji dziecka czy decy-
zji o remoncie domu) może skutkować nadmiernym zadłużaniem się
w instytucjach parabankowych, które może w końcu doprowadzić najpierw do
spirali zadłużenia, a następnie do bankructwa tych gospodarstw [Świecka
2009]. Konsekwencje mogą mieć zatem wymiar kulturowy, społeczny, psy-
chologiczny, a nie tylko finansowy i ekonomiczny.

ROZDZIAŁ 3

SPECYFIKA WYBORÓW I DETERMINANT FINANSOWYCH W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH O NISKICH DOCHODACH

Połączenie dokonań koncepcji możliwości wyboru z dorobkiem adaptacyjnej teorii wyboru staje się naturalnym kierunkiem ewolucji w analizie determinant i samych wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Niski dochód bowiem, jak wskazuje szereg światowych badań, ma wpływ zarówno na możliwości wyborów finansowych, jak również na sam akt wyboru (proces jego dokonywania). Niestety jego znaczenie jako programu badawczego wciąż jest marginalne. E. Duflo, współtwórczyni instytucji badawczej J-PAL oraz metody randomizowanych eksperymentów terenowych, wskazując na to, pisze: „potrzebujemy nowej teorii opisującej wpływ ubóstwa [niskiego dochodu – przypis autora] na podejmowane decyzje [dokonywane wybory – przypis autora] (...) nie tylko poprzez znoszenie barier w dostępie [do informacji – przypis autora], ale również poprzez zmianę procesu decyzyjnego [dokonywania wyborów – przypis autora]” [Duflo 2006, s. 377, tłum. własne].

Łączenie dorobku koncepcji możliwości wyboru z wyborami finansowymi gospodarstw domowych występuje bardzo rzadko, nawet w pracach zagranicznych badaczy [Anand i Lea 2011, s. 291; Qizilbash 2008, s. 60–61; Robeyns 2017, s. 212–213]. Trudno też znaleźć pogłębioną i wyczerpującą literaturę w tym zakresie. Do chlubnych wyjątków należą zagraniczne prace P. Ananda i S. Lea, jak również częściowo prace M. Sherraden [Anand i Lea 2011, Sherraden 2013]. Jak wskazuje I. Robeyns prace poświęcone teorii wyboru w samej koncepcji możliwości wyboru stanowią dalszą i naturalną perspektywę jej rozwoju [Robeyns 2017, s. 213], bowiem przy jej wykorzystaniu badacz jest w stanie dużo efektywniej opisywać wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, nie tylko określając obszary ich największej deprivacji, ale także lepiej rozumiejąc sam proces dokonywania wyborów oraz oddziaływanie szeregu determinant, nie tylko tych o charakterze ekonomicznym [Anand i Lea 2011, s. 285].

Kolejną ważną kwestią, którą należy omówić, szczególnie w odniesieniu do grupy gospodarstw domowych o niskich dochodach, jest inny rodzaj proble-

mów, z jakimi mierzą się one w bogatych i biednych częściach świata. Z tego powodu zakres determinant wyborów finansowych będzie inny dla tych gospodarstw w krajach o niskim poziomie rozwoju ekonomicznego, a inny dla tych znajdujących się o wysokim poziomie rozwoju ekonomicznego. Należy zatem poszukiwać teorii i koncepcji, które będą odpowiadały zmieniającym się potrzebom gospodarstw domowych o niskich dochodach. Taką rolę w opinii autora niniejszej monografii może odegrać omówiona wcześniej koncepcja możliwości wyboru. W ramach tego podejścia różne cele polityk gospodarczych mogą być realizowane na podstawie tej samej koncepcji możliwości wyboru. Dzieje się tak dlatego, że – jak wskazuje J. Wilkin – jednym z kluczowych wyzwań krajów Unii Europejskiej w budowaniu dobrobytu jej obywateli jest uwolnienie potencjału (możliwości wyborów) tkwiących w człowieku [Wiklin 2006]. J. Koziński wskazywał kiedyś, że „samowiedza jest środkiem do osiągnięcia celów i wartości, (...) rozszerza zakres możliwości wyboru, (...) rozszerza zakres wolności osobistej” [Koziński 1986, s. 436–437]. Uwolnienie potencjału, który równie dobrze możemy nazwać poszerzeniem możliwości wyboru, jest bardzo istotne w gospodarkach opartych o wiedzę. Jak piszą C. Arandt i J. Volkert: „wiedza i umiejętności (...) są absolutnie podstawowym wymaganiem dla zakresu posiadanych możliwości wyboru [bycia zdolnym do dokonywania wyborów – przypis autora]. W związku z tym ich brak może być interpretowany jako pozbawienie szans na dokonywanie wyborów finansowych realizujących podstawowe potrzeby gospodarstwa domowego; jednocześnie nie może być również oznaką dobrze poinformowanego, adaptacyjnego procesu dokonywania wyborów, wymaga więc interwencji ze strony instytucji rządzących” [Arandt i Volkert 2006, s. 14, tłum. własne]. Możemy zatem, parafrazując S. Alkire (2002, s. 175) i A. Sena (1999, s. 37), stwierdzić, że podobnie jak w krajach o niskim poziomie rozwoju ekonomicznego, bycie piśmiennym jest warunkiem wstępnym do dokonywania podstawowych wyborów i dostępu do innych podstawowych możliwości wyboru, tak w krajach o wysokim poziomie rozwoju ekonomicznego taką funkcję mogą spełniać szczególnie zdolności do dokonywania wyborów finansowych członków gospodarstw domowych (determinanty indywidualne), jak również właściwie oddziałujące uwarunkowania zewnętrzne (determinanty środowiskowe, społeczne i kulturowe).

3.1. Znaczenie pułapki dochodowej w analizie wyborów finansowych

Przez wiele lat zakładano, że wybory finansowe gospodarstw domowych o niskich dochodach są najczęściej nieracjonalne w sensie ekonomicznym, a na dodatek przez to, że mają one tak niewielki potencjał finansowy, nie ma w odnie-

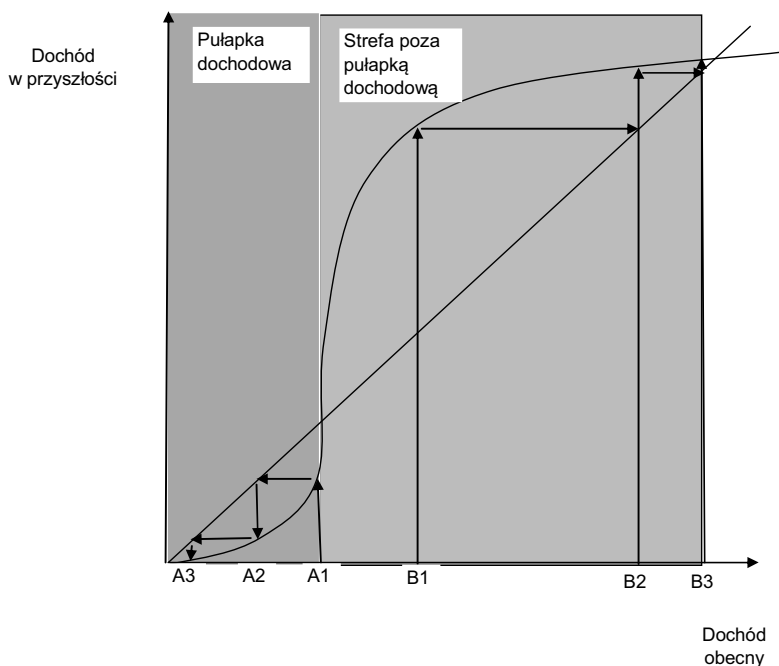
sieniu do tej grupy społecznej zbyt wiele zagadnień do analizowania [Banerjee i Duflo 2011, s. VIII–X; Mullainathan 2007, s. 86]. Przykładem takiego sposobu myślenia mogą być prace G. Beckera, uważanego za ojca „nowej ekonomii rodziny”. Choć noblista ten poruszał tematykę znacznie wykraczającą poza ekonomię (szczególnie socjologię, m.in. analizując problemy alkoholizmu, małżeńskie czy zagadnienie współczucia i altruizmu), to do analizy tych problemów stosował głównie modele hermetyczne, charakteryzujące podejście typowe dla racjonalności ekonomicznej [Sen 2002, 2009]. Błąd takiej metody wynika z założeń stosowanych w racjonalności ekonomicznej, szczególnie podejścia normatywnego [Flejterski 2007, s. 147]. Przykładowo według G. Beckera, jak wskazano uprzednio, im więcej oszczędności posiada dane gospodarstwo domowe, tym bardziej powinno stawać się cierpliwe w ich inwestowaniu i pomnażaniu, m.in. wyobrażając sobie zgromadzony w przyszłości wyimaginowany kapitał [Becker i Mulligan 1997, s. 730 i nast.]. Stosując podejście i pozostałą argumentację proponowaną przez G. Beckera, należałoby w większości przypadków stwierdzić, że wybory finansowe gospodarstw domowych o niskich dochodach są dalekie od założeń racjonalności ekonomicznej [Elster 2000, s. 26 i nast.]¹¹⁹.

Jak dowodzą prace badaczy zajmujących się zagadnieniem wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, bardzo często problem nie tkwi w tym, że gospodarstwa te są mniej racjonalne w sensie ekonomicznym aniżeli osoby lepiej sytuowane, w dokonywanych wyborach finansowych¹²⁰. Problem wynika natomiast głównie z innych determinant wyborów finansowych, szczególnie tych o charakterze zewnętrznym (pośrednio z braku instytucjonalnego wsparcia będącego podstawą albo z ograniczonych możliwości wyborów finansowych, albo ewentualnie ze zbyt uproszczonego procesu do-

¹¹⁹ Należy podkreślić, że G. Becker nie odrzucał dorobku przedstawicieli innych nauk społecznych. Wręcz odwrotnie: „Chociaż uważam, że podejście ekonomiczne dostarcza konstrukcji myślowych przydatnych do zrozumienia wszelkich zachowań ludzkich, to wcale nie staram się pomniejszać wagi dorobku przedstawicieli innych nauk społecznych ani sugerować, że zdobycze ekonomii są najważniejsze. (...) Oczywiście dla przewidywania i zrozumienia zachowań istotne znaczenie ma to, w jaki sposób preferencje przybierają taki kształt, jaki mają, oraz jak przebiega, powolna zapewne, ich ewolucja w czasie” [Becker 1976, s. 38]. Jednak należy także dodać, że zarówno w przytoczonej powyżej książce, jak i kolejnej – *Accounting for Tastes* [Becker 1996], trudno, poza rozszerzeniem czynników kształtujących preferencje jednostki o te o charakterze nie-egoistycznym (ang. *non-self-centered*), odnaleźć odmienne podejście do analizowanych przez G. Beckera problemów społeczno-ekonomicznych od tych uwzględniających założenia racjonalności ekonomicznej, szczególnie optymalizacji oczekiwanej użyteczności, spójności preferencji i pełnego korzystania z dostępnych informacji przez decydentów [por. Kochanowicz 1990, s. 22–25; Elster 2000, s. 26–27; Sen 1999, s. 347–348; Kochanowicz i in. 2006, s. 60; Sen 2002, s. 31–34; Sen 2009, s. 189–190; Wilkin 2016, s. 68 i nast.; Flejterski 2007, s. 94–96; Potocki 2014a, s. 128–132].

¹²⁰ Jak pokazuje szereg badań obie grupy są podatne na dokładnie tego samego rodzaju błędy w procesie dokonywania wyborów [zob. Banerjee i Duflo 2011, Mullainathan i Shafir 2013].

konywania wyborów finansowych). Determinanty wyboru, które wynikają z różnych uwarunkowań społecznych, historycznych i kulturowych dla tych gospodarstw domowych, konsekwentnie różnicują dostęp do właściwych informacji, na podstawie których tworzone są możliwości wyborów finansowych, a następnie dokonywany jest dany akt wyboru finansowego. Wobec tego, że – jak wskazywał A. Sen – „wybory człowieka są ostatecznie uwarunkowane społecznie, myśląc w kategoriach tego, co powinniśmy zrobić, albo jaka powinna być strategia naszych działań, możemy uwzględniać pewien rodzaj społecznej tożsamości, biorąc pod uwagę cele innych osób oraz wzajemne zależności pomiędzy nimi” [Sen 1987, s. 85, tłum. własne; Akerlof i Kranton 2000¹²¹].



Rysunek 5. Problem pułapki dochodowej w wyborach finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach

Źródło: Banerjee i Duflo 2011, s. 12.

¹²¹ Poczucie tożsamości, jak wskazują G. Akerlof i R. Kranton, może mieć wręcz kluczowe znaczenie dla wszelkich wyborów ekonomicznych, także finansowych. W opinii tych samych autorów istnieje wręcz potrzeba stworzenia nowej subdyscypliny ekonomii, tzw. ekonomii tożsamości (ang. *identity economics*) [zob. Akerlof i Kranton 2001, 2010]. Z punktu widzenia R. Shillera argumenty przytaczane przez G. Akerlof i R. Kranton mogą mieć poważne implikacje dla wyborów finansowych, szczególnie w relacji z instytucjami finansowymi [Shiller 2012, s. 185].

Wobec powyższych ustaleń analiza wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskim poziomie dochodów powinna być dokonywana najpierw z perspektywy koncepcji możliwości wyboru (poprzez określenie możliwości wyborów finansowych, jakimi dysponuje gospodarstwo domowe), a następnie z perspektywy racjonalności adaptacyjnej (poprzez określenie, w jaki sposób dokonywany jest wybór). Dzięki temu badacz może analizować, jakie determinanty wpływają na wybór finansowy w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.

Ten punkt widzenia pozwala bowiem – jak raz jeszcze wskazuje A. Sen – „nie tylko wpływać na reguły postępowania, których nieświadomie przestrzega decydent, ale także kształtować preferencje psychologiczne związane z wyborami” [Sen 2002, s. 164, tłum. własne]. Ponadto A. Banerjee i E. Duflo uważają, że właśnie determinanty zewnętrzne (społeczne i kulturowe), tworzące bariery w dostępie do informacji, odgrywają kluczową rolę w niemożności wydostania się przez gospodarstwa domowe o niskich dochodach ze strefy tzw. pułapki dochodowej (ang. *poverty trap zone*)¹²² [Banerjee i Duflo 2011, s. 12]. Widać to wyraźnie na rysunku 5.

Autorzy tej koncepcji uważają, że kształt krzywej dochodów, którymi dysponują gospodarstwa domowe o niskich dochodach, przypomina literę S. To, w ich opinii, jest pierwszym i najważniejszym źródłem pułapki dochodowej, w którą wpadają [Banerjee i Duflo 2011, s. 11]. Powoduje to bowiem sytuację, w której ze względu na konieczność zaspokajania bieżących, podstawowych potrzeb, przyszły dochód ma dla tych gospodarstw domowych o wiele mniejsze znaczenie aniżeli obecny. Ponadto, jeśli już decydują się oszczędzać, to – jak wskazuje J. Collins – „gospodarstwa domowe o niskich dochodach, aby oszczędzać bardzo często zmuszone są do cięcia wydatków, ale tych znaczących dla zaspokojenia potrzeb podstawowych” [Collins 2015b, s. 4].

Kształt krzywej dochodów jest więc sprzeczny z klasycznymi założeniami ekonomicznymi (kształtem krzywej dyskontowej), czerpiącymi z dokonań P. Samuelsona, szczególnie odnoszącymi się do problemu stabilności preferencji w czasie [Samuelson 1937]¹²³. Określenie typu „tu i teraz” wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach powoduje, że ich członkowie stają się jeszcze ubożsi w sensie monetarnym, nie mogąc wydostać się z pułapki dochodowej, co na rysunku zostało oznaczone linią prowadzącą od punktu A₁ do punktu A₃ [Banerjee i Duflo 2011, s. 11]. Odwrotną sytuację, zgodną z założeniami klasycznych prac P. Samuelsona, obserwować można poza granicami pułapki dochodowej. Dla

¹²² Termin ten należałoby przetłumaczyć jako „pułapka ubóstwa”. Jednakże z powodu tego, że odnosi się on do sytuacji dochodowej gospodarstwa domowego, adekwatniejszym tłumaczeniem jest właśnie „pułapka dochodowa”.

¹²³ Por. Ainslie 1975; Thaler i Shefrin 1981; Loewenstein i Prelec 1992.

lepiej sytuowanych ekonomicznie gospodarstw domowych przyszły dochód ma większe znaczenie niż obecny. Nie muszą one bowiem permanentnie martwić się bieżącymi wydatkami i niezaspokojonymi potrzebami podstawowymi. To właśnie te gospodarstwa domowe stają się z czasem coraz bogatsze w sensie monetarnym, co oznaczone zostało linią prowadzącą od punktu B_1 do punktu B_3 [Banerjee i Duflo 2011, s. 11].

Jak słusznie, w opinii autora niniejszej książki, dowodzą A. Banerjee i E. Duflo, prace badaczy, szczególnie neoklasycznych ekonomistów, przez wiele lat koncentrowały się jedynie na obszarze poza pułapką dochodową (obszar na rys. 5 określony jako „strefa poza pułapką dochodową”). Jednakże ostatnie kilkanaście lat, zwłaszcza od publikacji wyników badań przez M. Bertrand, S. Mullainathana oraz E. Shafira na łamach „American Economics Review”, powstałych na bazie projektu badawczego sfinansowanego przez Russell Sage Foundation, rozpoczęło nowy etap i zainicjowało nową subdyscyplinę naukową, zwaną „decyzjami w obliczu ubóstwa” (ang. *decisions under poverty*)¹²⁴. To program badawczy, który szczególnie interesuje się wyborami gospodarstw domowych o niskich dochodach. Bogactwo interdyscyplinarnych wniosków płynących z badań wstępnych prowadzonych przez autora niniejszej monografii pokazuje, jak niezwykle owocna badawczo może być koncentracja na tej grupie społecznej [Potocki 2015, 2016a, 2016b, 2017, 2018a, 2018b, 2018c; por. Bertrand i in. 2004; Mullainathan 2007].

Wyjście z pułapki dochodowej jest trudniejsze, jeśli rozważy się szereg determinant o charakterze indywidualnym i zewnętrznym (zob. tabela 5.). Większość powoduje bowiem, że ich wpływ na wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach jest dużo bardziej istotny aniżeli w przypadku lepiej sytuowanych gospodarstw domowych. Dzieje się tak nie dlatego, że gospodarstwa te wpadają w jakieś szczególne pułapki psychologiczne (jako wpływ szeregu determinant indywidualnych). Gospodarstwa domowe o niskich dochodach, jak wskazano powyżej, popełniają bardzo podobne błędy w procesach wyboru, co gospodarstwa lepiej sytuowane [Mullainathan 2007, s. 86], z tą jednak różnicą, że w ich przypadku margines błędu jest znacznie mniejszy. Ten mniejszy margines błędu powoduje, że każdy, nawet najmniejszy błąd w procesie wyboru, szczególnie w obliczu ograniczonych możliwości wyboru, może zagrażać realizacji podstawowych potrzeb gospodarstwa domowego (związanych m.in. ze zdrowiem fizycznym i psychicznym, z relacjami społecznymi, wiedzą i edukacją).

Gospodarstwa domowe o niskich dochodach, wbrew założeniom racjonalności ekonomicznej i psychologicznej, opisującej decydenta jako pełnego awer-

¹²⁴ Prace tych badaczy koncentrują się głównie na osobach indywidualnych i gospodarstwach domowych, które posiadają bardzo niski poziom dochodu. Z tej perspektywy należałoby ten program badawczy nazywać wyborami finansowymi w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.

sji do ryzyka i unikającego niepewności, zmuszane są do ciągłego zmagania się z ryzykiem wyborów w dużo większym stopniu aniżeli lepiej sytuowane [Shiller 2012, s. 139]. To szczególnie trudne położenie, w jakim znajdują się gospodarstwa domowe o niskich dochodach, gdyż wnioski z licznych badań wyraźnie pokazują, że to one właśnie prezentują najwyższy poziom awersji do ryzyka [Dercon 2004, 2009]. Myślenie to wydaje się intuicyjnie poprawne. W życiu tych gospodarstw pojawia się bowiem o wiele więcej sytuacji, które mogą pogorszyć ich warunki bytowe w porównaniu z ilością zdarzeń, które mogą tę sytuację polepszyć. Poza tym percepcja ryzyka finansowego w gospodarstwach domowych o niskim poziomie dochodów może podlegać odmiennemu wpływowi determinant zewnętrznych niż w lepiej sytuowanych grupach gospodarstw¹²⁵.

3.2. Istotne determinanty wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach

Badania poświęcone determinantom wyborów finansowych w gospodarstwach domowych realizowane są najczęściej trójwymiarowo. Badania bazujące na koncepcji możliwości wyboru (wywodzące się często z badań nad teorią ubóstwa, nierówności dochodowych i sprawiedliwości społecznej) koncentrują się na poszukiwaniu głównych determinant ubóstwa (tzw. deprywacji ograniczających możliwość i wolność dokonywania wyborów, także tych finansowych) [Alkire 2002; Sen 2009, 2017; Robeyns 2017]. Natomiast te wywodzące się z ekonomii behawioralnej i ewolucyjnej skupiają się na zrozumieniu tego, w jaki sposób dane gospodarstwo domowe jego członek lub dokonują wyborów finansowych (poprzez analizę procesu dokonywania wyborów finansowych oraz skłonności poznawczych, motywacyjnych i emocjonalnych), a także tego, w jaki sposób można zwiększyć adaptacyjność procesu wyboru [Sen 2002; Gigerenzer 2008; Hoelzl i Kapteyn 2011; Anand i Lea 2011]. Z kolei badania wywodzące się z teorii zachowań konsumenckich analizują wybory finansowe głównie poprzez analizę ich skutków (zachowań finansowych używając terminologii tego nurtu badawczego) oraz szeregu postaw finansowych, mogących mieć na nie wpływ [Rytłewska i Kłopocka 2006; Smyczek 2007, 2013; Białowąs 2013; Rószkiewicz 2004, 2014; Xiao i in. 2014, 2015; Xiao i O'Neill 2016]. Te trzy nurty badawcze, ale szczególnie ostatnie dwa, stają się inspiracją dla badaczy zajmujących się problematyką finansów gospodarstw domowych [Bywalec 2009; Rytłewska 2009, 2010; Świecka 2009, (red.) 2008, 2014; Bogacka-Kisiel (red.) 2012].

¹²⁵ Zob. i por. Zaleśkiewicz 2004, s. 92–96.

W opinii autora niniejszej monografii obszarem badawczym analizowanym w najmniejszym stopniu jest ten łączący dorobek koncepcji możliwości wyboru z finansami gospodarstw domowych. Jego znaczenie staje się priorytetowe wówczas, gdy problem dotyczy gospodarstw domowych o niskich dochodach. Taką argumentację można znaleźć również w pracach innych autorów zajmujących się głównie problematyką ubóstwa. Zagadnienie to porusza T. Panek, pisząc: „podatność na ubóstwo może wpływać na zachowania [wybory – przypis autora], przede wszystkim finansowe, gospodarstw domowych, a tym samym stanowić ważną przesłankę formułowania polityk nakierowanych na przeciwdziałanie ubóstwu” [Panek 2011, s. 157]. Coraz częściej szczególną wagę w analizie sytuacji finansowej gospodarstw domowych w Unii Europejskiej C. Arndt i J. Volkert przypisują potencjałowi gospodarstw domowych, decydującemu o odporności na tzw. wstrząsy (z ang. *shocks*)¹²⁶ dochodowe i kredytowe [Arndt i Volkert 2006, s. 7]. Pisał o tym także A. Sen, podkreślając, że „Dostęp i inkluzja finansowa mogą mieć kluczowe znaczenie dla sytuacji ekonomicznej, którą jednostka chce zabezpieczyć (...). Wstrząs kredytowy, przykładowo, może radykalnie naruszyć sytuację ekonomiczną tych, którzy go doświadczają” [Sen 1999, s. 3, tłum. własne]. Oznacza to, że nie jest w możliwa poprawna analiza wyborów finansowych w odniesieniu do gospodarstw domowych o niskich dochodach bez podejścia interdyscyplinarnego, uwzględniającego wskazane powyżej kierunki. W ten bowiem sposób badacz może znacząco rozszerzyć zakres determinant, które mogą mieć wpływ, w pierwszej kolejności na możliwości wyborów finansowych, następnie na sam akt dokonania wyboru oraz finalnie – na skutki wyborów finansowych. Przede wszystkim zbyt ograniczone badawczo wydaje się podejście oparte jedynie o analizę determinant ekonomicznych i demograficznych, w którym niewielka liczba możliwych wyborów finansowych, konsekwentnie – skutki samych wyborów, utożsamiana jest z np. niskim dochodem i *vice versa*. Niski dochód może stanowić ważną determinantę samej adaptacyjności wyborów finansowych, ale nie może być on z nimi mylony. Jak pisze M. Taylor: „niskie możliwości wyborów finansowych są pojęciowo czymś innym aniżeli niski poziom dochodu (...). Osoby mające szansę dokonania wielu wyborów finansowych mogą posiadać niski poziom dochodu i być zakwalifikowane jako zdeprywowane przy użyciu innych wskaźników, podczas gdy w tym samym czasie osoby o wysokim poziomie dochodów, żyjące na wysokim poziomie materialnym, mogą w niewielkim stopniu korzystać z możliwości wyborów finansowych. Tym samym istotna jest również rola wolności do dokonywania wyborów finansowych związana z aktem wyboru finansowego” [Taylor

¹²⁶ W *Słowniku poprawnej polszczyzny* słowo *shocks* w odniesieniu do problematyki finansów tłumaczy się jako „wstrząs” [Markowski (red.) 2009, s. 1332; por. Potocki 2018b].

2011, s. 298, tłum. własne]. Z tego powodu należy w pierwszej kolejności zwerfikować determinanty wpływające na możliwości wyborów finansowych, następnie sam akt wyboru i jego skutki, szczególnie wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach.

Przeprowadzona przez autora niniejszej monografii analiza istotnych determinant wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach jest oparta o wnioskowanie teoretyczne (analizę literatury przedmiotu) oraz badania empiryczne (wnioski płynące z badań wstępnych). W ich wyniku zostały wyselekcjonowane istotne, wybrane determinanty, których wpływ na wybory finansowe w tych gospodarstwach domowych może być znaczący. Wyszczególnione poniżej determinanty nie wyczerpują pełnej listy, a ich wybór wynika głównie z roli, jaką mogą odgrywać przy tworzeniu możliwości wyborów finansowych, a następnie tego, jak mogą wpływać na sam akt wyborów finansowych¹²⁷.

Porównanie przyjętego podziału determinant z klasyfikacjami innych badaczy zajmujących się zwłaszcza problematyką finansów gospodarstw domowych znajduje się w tabeli 4. Należy zaznaczyć jednak, że oprócz C. Bywaleca klasyfikacje przygotowane przez M. Zdanowską i rozszerzone przez B. Świecką zastosowano głównie do oceny efektywności zarządzania finansami gospodarstwa domowego, a w przypadku T. Zalegi – do kształtowania się potrzeb i zachowań gospodarstw domowych.

Tabela 4. Przegląd klasyfikacji determinant proponowanych w pracach poświęconych finansom gospodarstw domowych

Podział determinant¹²⁸	Założenia autora	M. Zdanowska (2011, s. 77–92)	B. Świecka (2014, s. 39)	C. Bywalec (2009, s. 105–119)	T. Zalega (2012, s. 93–95)
1	2	3	4	5	6
Determinanty zewnętrzne	Społeczne Kulturowe Środowiskowe	Społeczne	Ekonomiczno-gospodarcze	Społeczne Kulturowe	Biologiczne Psychospołeczne

¹²⁷ Tak prowadzona argumentacja jest wynikiem próby zastosowania koncepcji możliwości wyboru do zdefiniowania możliwości wyborów finansowych, jak również do określenia najważniejszych ich determinant. Nie wyklucza to stosowania innych, znacznie szerszych klasyfikacji determinant [por. Bywalec 2009; Zdanowska 2011; Zalega 2011; Smyczek 2013; Świecka (red.) 2014]. W opinii autora jest wręcz odwrotnie, pozwala to bowiem na poszukiwanie pewnych prawidłowości, szczególnie istotnych dla specyfiki wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, które niekoniecznie pozwalają się „uśrednić” w badaniach [por. Roebens 2017].

¹²⁸ W literaturze spotyka się także podział na determinanty w skali mikro i makro, wewnętrzne i zewnętrzne, a także endogeniczne i egzogeniczne [Zalega 2012, s. 93–95; por. Świecka (red.) 2014, s. 38; Antonides i van Raaij 2003, s. 201, 295].

1	2	3	4	5	6
	Ekonomiczne ¹²⁹		Społeczno- -kulturowe Demograficzne Techno- logiczno- informacyjne		
Determinanty indywidualne	Demograficzne Ekonomiczne Psychologiczne	Behawioralne Prakseologiczne Systemowe	Psychospołeczne Demograficzne Ekonomiczne Społeczno- -zawodowe	Biologiczne i ekologiczne Ekonomiczne Społeczne ¹³⁰	Demograficzne Ekonomiczne Społeczno- -zawodowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bywalec 2009, s. 93–95; Świecka (red.) 2014, s. 36–39; M. Zdanowska 2012, s. 77–92; Zalega 2012, s. 93–95; Robeyns 2017, s. 45–47.

Z analizowanych typologii wynika wyraźnie, że ta proponowana w ramach koncepcji możliwości wyboru, na której podział opiera autor niniejszej monografii, jest bardzo zbliżona pod względem grup determinant analizowanych przez innych autorów zajmujących się problematyką finansów gospodarstw domowych. Porównując te determinanty z przeglądem dokonany przez T. Zalegę (2012, s. 93–95), nie obserwuje się znaczących różnic. Najbliższą zaproponowanej w niniejszej monografii klasyfikacją jest ta przedstawiona przez K. Żelazną, która wyróżniła dwie grupy determinant: mikro i makro, a czynniki w ramach tego podziału są bardzo zbliżone do wskazanych w niniejszej monografii [*ibidem*].

W ramach wyróżnionej grupy determinant istnieje szereg czynników, które mogą mieć istotny wpływ na wybory finansowe gospodarstw domowych o niskich dochodach. Zostały one przedstawione w tabeli 5. Sposób ich prezentacji jest uproszczony, jednakże należy pamiętać, że ich wpływ w wielu miejscach się kumuluje i potęguje, powodując *sui generis* negatywny efekt mnożnikowy (ang. *multiplier effect*). Ponadto analiza tych determinant jest istotna z punktu widzenia zaprezentowanej w poprzednim rozdziale koncepcji możliwości finansowych oraz przyjętych w kolejnym rozdziale założeń badawczych, jak również sposobu doboru narzędzi badawczych.

Analizując przedstawione w tabeli 5 wybrane determinanty wyborów finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach, można wyciągnąć kilka interesujących wniosków.

¹²⁹ Determinanty ekonomiczne zależą zarówno od czynników zewnętrznych, jak i wewnętrznych (np. potencjał finansowy). Stąd ich obecność w obu wskazanych grupach determinant.

¹³⁰ Ze względu na dwoistość tych determinant (indywidualne jako np. skład gospodarstwa domowego, zewnętrzne jako np. więzi gospodarstwa z otoczeniem) w niniejszej monografii zostały wpisane w obu wierszach.

Tabela 5. Istotne determinanty wyborów finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach¹³¹

Lp.	Nazwa	Opis	Rodzaj determinant
1	2	3	4
1.	Asymetria informacji	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach mają dostęp do zawężonych i gorszej jakości informacji na temat narzędzi finansowych. Wynika to z uwarunkowań zewnętrznych, szczególnie środowiskowych (niski poziom dostępności usług finansowych), jak również ze specyfiki uwarunkowań społecznych, kulturowych i historycznych, w których żyją, ale także z wpływu szeregu determinant indywidualnych (niskiego poziomu wiedzy finansowej, awersji do najnowszych technologii), co w konsekwencji wpływa na brak lub ograniczone możliwości wyborów finansowych oraz sam akt dokonania wyboru.	Zewnętrzne, indywidualne
2.	Koszt finansowania	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach ponoszą wyższe koszty finansowania przy zakupie produktów kredytowych. Wynika to z tzw. efektu mnożnikowego, który dodatkowo zwiększa koszty kredytu dla tych gospodarstw.	Zewnętrzne, ekonomiczne
3.	Poziom oszczędności	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach posiadają niski poziom oszczędności, także tych buforowych. Wynika to m.in. z tego, że oszczędzanie dla tych gospodarstw jest mało atrakcyjne (korzyść wydaje się zbyt odległa), szczególnie jako wynik preferencji teraźniejszości, czyli koncentracji typu „tu i teraz”.	Zewnętrzne, indywidualne, ekonomiczne
4.	Stała praca	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach, nie posiadając stałych dochodów lub mierząc się z ryzykiem utraty stałych dochodów, wybierają stabilność (przejawiają awersję do ryzyka) kosztem rozwoju osobistego i wyższych dochodów (unikają ryzyka).	Zewnętrzne, indywidualne, ekonomiczne
5.	Ubezpieczenia	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach w dużo mniejszym stopniu zabezpieczają się przed ryzykiem, nie kupując różnego typu ubezpieczeń. Wynika to z braku przezorności i zdawania się na „szczęśliwy traf losu”.	Indywidualne

¹³¹ W podrozdziale wykorzystano fragmenty publikacji: Potocki 2018a.

1	2	3	4
6.	Poziom samokontroli	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach koncentrują się na tym, co „tu i teraz”; to, co odległe, nie ma dla nich znaczenia. Wynika to ze specyfiki pułapki dochodowej i często stosowanej maksymy życiowej: „byle do końca miesiąca”. Powoduje to, że te gospodarstwa są permanentnie niecierpliwe.	Indywidualne
7.	Motywacja	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach są zdemotywowane, gdyż wszystko, co istotne w sferze finansów, komfortowego życia, wydaje się nieosiągalne lub bardzo odległe.	Zewnętrzne, indywidualne
8.	Zaufanie do systemu finansowego	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach nie ufają bankom. Powodem tego stanu rzeczy jest brak rozumienia ich potrzeb, brak prezentowania ofert w sposób zrozumiały dla odbiorcy, częste poczucie upokorzenia i wstydu odczuwane przez członków gospodarstw odwiedzających oddziały bankowe.	Zewnętrzne, indywidualne
9.	Awersja do ryzyka	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach tak panicznie boją się utracić aktywa i dochód finansowy, że wykazują bardzo wysoki poziom awersji do jakichkolwiek ryzykownych wyborów finansowych.	Indywidualne, ekonomiczne
10.	Wstrząsy finansowe	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach cały czas muszą zmagać się z wysoce ryzykownymi wyborami finansowymi. Jest to szczególnie trudne w obliczu małego, dopuszczalnego marginesu błędu, który skutkuje wyższą częstotliwością i natężeniem wstrząsów finansowych, jakim podlegają.	Zewnętrzne, indywidualne, ekonomiczne
11.	Postawy względem pieniądza	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach postrzegają pieniądze nie przez pryzmat bezpieczeństwa, lecz statusu społeczny lub wręcz wyznacznika szczęścia. Z tego powodu mogą nawet wprowadzić się w dodatkowe problemy finansowe.	Indywidualne
12.	Żal poddecyzyjny	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach, które zbyt często żałują, że nie podjęły ryzyka (szczególnie w porównaniu do innych osób lepiej sytuowanych), mogą pod wpływem żalu poddecyzyjnego dokonywać nieprzemyślanych wyborów finansowych w przyszłości, skutkujących zbyt dużą ekspozycją na ryzyko (celem szybkiego zmniejszenia dystansu finansowego do innych, którzy takie ryzyko wcześniej podjęli).	Indywidualne

1	2	3	4
13.	Zdolność do dokonywania wyborów finansowych	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach posiadają niski poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych; brak im także doświadczenia z narzędziami finansowymi, co skutkuje brakiem umiejętności korzystania z nich w zależności od sytuacji dochodowej gospodarstwa domowego.	Indywidualne
14.	Kult gotówki	Gospodarstwa domowe o niskich dochodach preferują gotówkowe formy płatności. Wpływa to na sposób korzystania z usług bankowych (niski zasięg inkluzji finansowej).	Zewnętrzne, indywidualne

Źródło: opracowanie własne.

Po pierwsze, gospodarstwa domowe o niskich dochodach nie mają dostępu do informacji, nie potrafią ich analizować lub po prostu nie chcą wierzyć dostępnym informacjom (czynnik 1). W ich podejściu bardzo często dominuje myślenie potoczne, pełne przesądów i uprzedzeń, które zastępuje brak wiedzy finansowej (czynnik 13). Trafnie tę metodę rozumowania definiuje T. Hołówka, twierdząc, że jest „jakąś bliżej niesprecyzowaną odmianą konformizmu – akceptowania bez buntu i zbytecznego namysłu norm i przepisów obowiązujących w danej społeczności, środowisku czy kulturze” [Hołówka 1986, s. 14]¹³². Ten sposób myślenia J. Topolski nazywał „świadomością nomotetyczną”, którą człowiek poznaje w toku codziennej praktyki życiowej, a nie budując i stosując abstrakcyjne modele [Topolski 1978, s. 91–92]. Z tego także powodu agresywny, manipulacyjny marketing bankowy, wykorzystujący tę lukę informacyjną, powoduje, że członkowie gospodarstw domowych o niskich dochodach nie tylko nie zaspokajają swoich podstawowych potrzeb, ale jeszcze bardziej mogą pograć się w pułapce dochodowej. Przykładem tego typu działań mogą być skutki korzystania przez te gospodarstwa z kredytów hipotecznych ze zmienną stopą oprocentowania w Stanach Zjednoczonych (ang. *adjustable rate mortgage*) lub kredytów denominowanych we frankach szwajcarskich w Polsce. A. Banerjee i E. Duflo, opierając się na wynikach eksperymentów terenowych (ang. *field experiments*), które prowadzili w Afryce i Azji, twierdzą, że wystarczy prze-

¹³² A. Sen, powołując się na dorobek J. Rawlsa, jak również J. Elsera, proponuje wręcz, żeby w tego typu sytuacjach zmieniać pojęcie „racjonalności ekonomicznej” (ang. *rationality*) na znacznie bardziej praktyczne pojęcie „zdrowego rozsądku” (ang. *reasonable*) [Sen 2009, s. 63, 79; por. Elster 2009]. Pisał o tym także J. Kornai, ale w jego opinii należałoby używać pojęcia „racjonalnych” właśnie dla wyborów rozsądnych, natomiast „konsekwentnych dla tych” optymalizacyjnych [Kornai 1973, s. 177]. Jednakże, aby nie komplikować prowadzonej argumentacji, autor pozostanie przy terminie adaptacyjności, dla stosowania którego argumentację przedstawiono we wprowadzeniu oraz rozdziale pierwszym.

strzeżać trzech kluczowych wytycznych, aby znacząco zmniejszać wskazaną lukę informacyjną. Należą do nich:

- 1) informowanie o tym, czego ludzie nie wiedzą;
- 2) przedstawianie informacji w sposób prosty i atrakcyjny;
- 3) podkreślanie wiarygodnego źródła informacji [Banerjee i Duflo 2011, s. 268].

Należy jednak pamiętać, że w taki właśnie sposób sprzedają swoje oferty także banki.

Po drugie, gospodarstwa domowe o niskich dochodach bardzo często polegają na nieformalnych źródłach finansowania, korzystając z ofert instytucji parabankowych (czynnik 2). Wzrost popytu na pożyczki wśród tych gospodarstw powoduje, że stają się one jeszcze droższe. Prowadzi to bowiem – jak wskazują Banerjee i Duflo – do przywołanego już wcześniej efektu mnożnikowego, czyli sytuacji, w której rosnące stopy procentowe pożyczki wymuszają na instytucji parabankowej jeszcze wyższe koszty operacyjne monitorowania jej spłacalności, a to z kolei prowadzi do jeszcze wyższych stóp procentowych [Banerjee i Duflo 2011, s. 160–163]. Bariera dostępu do źródeł finansowania może mieć także wymiar społeczny i wiązać się z brakiem zaufania do banków (czynnik 8.) oraz „kultem gotówki” (czynnik 14.). R. Shiller wskazuje na ten pierwszy problem, pisząc: „Niepiśmienny farmer z odległej, małej miejscowości odczuwa duży dyskomfort, wchodząc do oddziału bankowego w dużym mieście. Stanowi to poważną barierę w dostępie do kapitału, a literatura przedmiotu pokazuje istotne różnice w kosztach kredytu ponoszonych przez takie osoby w zależności od regionu i kategorii produktu” [Shiller 2012, s. 5, tłum. własne]. Poczucie wstydu wynikające z niezrozumienia języka finansowego, brak chęci zrozumienia potrzeb gospodarstwa domowego o niskich dochodach przez banki powodują, że bardzo często członkowie tych gospodarstw przestają ufać bankom i wolą korzystać z nieformalnych lub pozabankowych źródeł finansowania. Dzieje się tak zwłaszcza dlatego, że – jak wskazuje G. Gigerenzer – poczucie zaufania pomiędzy pracownikiem banku a klientem jest budowane głównie na podstawie wskazówek pozornych (ang. *surface clues*), m.in. gestów, słuchania klienta, uśmiechu czy utrzymywania kontaktu wzrokowego [Gigerenzer 2015a, s. 102]. Wzmacnia to w pracowniku banku pokusę nadużycia ze względu na wyraźną dysproporcję wiedzy finansowej pomiędzy stronami. G. Akerlof i R. Shiller wprowadzili dla takiej sytuacji pojęcie *phishing for phools*, wywodzące się z terminologii informatycznej, czyli sytuacji, w której „manipuluje się [ang. *phish* – przypis autora] niedoinformowanym odbiorcą [ang. *phool* – przypis autora], aby zrobić to, co jest w interesie manipulującego, a nie w interesie klienta (czynnik 13.). Odbiorcą manipulacji jest osoba, która ze względu na aspekty informacyjne i psychologiczne została z sukcesem zmanipulowana” [Akerlof i Shiller 2015, s. XI, tłum. własne; por. Deaton 1991, 1992].

Ponadto posiadanie konta bankowego, czyli podleganie tzw. płytkiej inkluzji finansowej, także nie pozwala na analizę pełnej dostępności usług finansowych, tak ważnych w obliczu nieoczekiwanych wstrząsów finansowych (czynnik 10.). Jak pokazuje wiele badań, gospodarstwa domowe o niskich dochodach, szczególnie te zamieszkujące obszary wiejskie, peryferyjne, wciąż preferują gotówkowy sposób płatności, co pokazuje rolę „kultu gotówki” wyniesionego z czasów gospodarki centralnie planowanej [World Bank 2014, s. 42]. Taka sytuacja w dłuższej perspektywie dodatkowo osłabia – już i tak niski – poziom zaufania do sektora bankowego tej grupy społecznej.

Po trzecie, gospodarstwa domowe o niskich dochodach mają duży problem z kumulacją oszczędności (czynnik 3.). Jest to zjawisko, które przez wiele lat było uznawane przez badaczy za anomalię i nie poświęcano mu zbyt wiele uwagi [Beverly i Sherraden 1999, s. 463]. Brak akumulacji oszczędności nie wynika z braku wyborów oszczędnościowych w tych gospodarstwach, ale głównie z wpływu determinant indywidualnych i zewnętrznych. A. Deaton wskazywał kiedyś, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach dokonują wyborów oszczędnościowych z dużą częstotliwością (ang. *high frequency savings*), ale niezliczona ilość nieoczekiwanych wydatków finansowych nie pozwala na ich kumulację w dłuższej perspektywie [Deaton 1991; por. Collins (red.) 2015a]. Ponadto uwzględnianie w coraz większym stopniu determinant indywidualnych, szczególnie psychologicznych, pozwala lepiej zrozumieć mechanizm oszczędzania lub braku oszczędzania w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Pokazują to prowadzone w Polsce badania S. Białowąsa, którego model konfirmacyjny zachowań oszczędnościowych składa się głównie z komponentów psychologicznych, takich jak: wstrzemięźliwość, motywacja, przekonanie, optymizm, kontrola, a także z wiedzy [Białowas 2013, s. 119¹³³]. Jak wskazują Bertrand i inni brak oszczędności wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach jest ściśle związany z problemem samokontroli i brakiem motywacji do oszczędzania [Bertrand i in. 2006, s. 15]¹³⁴. Przykładowo, nawet jeśli gospodarstwa domowe o niskich dochodach mają dostęp do buforowych produktów oszczędnościowych, będących jednym z ważniejszych sposobów stabilizacji finansów i wyjścia z pułapki dochodowej, to nie będą z nich korzystać, nie widząc szybkich efektów oszczędzania [Mullainathan 2007; Banerjee i Mullainathan 2010].

¹³³ Badania poświęcone determinantom zachowań oszczędnościowych w polskich gospodarstwach domowych są niezwykle bogate, wyczerpujące i wartościowe [zob. Liberda 2000; Korenik 2003; Rytłewska 2005; Rószkiewicz 2008, 2014; Rytłewska i Kłopocka 2010; Harasim 2007, 2010; Białowas 2013].

¹³⁴ Istotną rolę w przezwyciężaniu tych ograniczeń psychologicznych odgrywają odpowiednie zaprojektowane rozwiązania instytucjonalne, które zostaną omówione dokładnie w rozdziale 6 niniejszej pracy.

Wynika to z dominującej w społeczności ubogich tzw. krótkowzroczności czasowej, czyli orientacji na to, co dzieje się tu i teraz, a nie na to, co będzie w nawet niedalekiej przyszłości [Kochanowicz i in. 2007, s. 37]¹³⁵.

Oszczędzanie jednak wydaje się szczególnie istotne w przypadku braku stałych i stabilnych dochodów (czynnik 4.), jak również braku zabezpieczenia na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń poprzez nabywanie ubezpieczeń (czynnik 5.). Problem braku ubezpieczania się był dokładnie opisywany przez R. M. Townsenda i łączony z zagadnieniem wysokiej awersji do ryzyka [Deaton 1991; Townsend 1995]. Innym, równie ciekawym, powodem niskich oszczędności jest sytuacja ekonomiczna najbliższego otoczenia, w którym dane gospodarstwo domowe egzystuje. Bertrand i inni piszą: „badania etnograficzne osób o niskich dochodach wskazują, że inne czynniki ograniczające oszczędzanie odgrywają znaczącą rolę, przykładowo potrzeba pomocy finansowej najbliższej rodzinie i znajomym, bardzo często popadających w kłopoty finansowe. [...] W tego typu sytuacjach pożyczanie środków jest najczęściej najbezpieczniejszym sposobem ich oszczędzania” [Bertrand i in. 2006, s. 15, tłum. własne].

Po czwarte, niski dochód i niemożność zaspokajania podstawowych potrzeb może czynić gospodarstwa domowe o niskich dochodach permanentnie niecierpliwymi (czynnik 6) [Banerjee 2000; Bertrand i in. 2004; Mullainathan i Shafir 2014]. Preferencja czasu teraźniejszego, znana pod pojęciem hiperbolicznego dyskontowania¹³⁶, jest dla gospodarstw domowych o niskich dochodach formą adaptacji do uwarunkowań, w których żyją. Pisze o tym J. Elster, wskazując, że „osoby o niskich dochodach mogą przewartościowywać teraźniejszość w stosunku do przyszłości, co w obliczu ich sytuacji jest jak najbardziej racjonalne jako wynik ich ubóstwa [niskiego dochodu – przypis autora]” [Elster 1983, s. 119, tłum. własne]. A. Sen nazywa stan preferencji czasu teraźniejszego określeniem z języka starogreckiego *akrasia*, opisując brak wystarczająco silnej woli, aby dokonywać wyborów, które decydent chciałby podjąć [Sen 2009, s. 176]. Może to być częściowo wynikiem tego, że członkowie gospodarstw domowych o niskich dochodach (podobnie jak osoby o wyższych dochodach, ale w znacznie większym natężeniu), ze względu na to, że posiadają dużo mniejszy potencjał finansowy, są ciągle wystawiani na wszelkiego typu pokusy. Najbardziej podatni na te zmiany mogą być i często są mieszkańcy wsi, czyli grupa społeczna egzogenicznie najbardziej zagrożona deprawacją możliwości wybo-

¹³⁵ Por. Kochanowicz 1992; Goszczyńska 2010; Potocki 2015d.

¹³⁶ Z problemem samokontroli wiąże się istotnie problem emocji. Ze względu na złożoność omawianych zagadnień związek i wzajemne zależności między tymi zagadnieniami nie będą tutaj omawiane. Problem ten przedstawia z perspektywy teorii racjonalności ekonomicznej i behawioralnej choćby Damasio [zob. Damasio 1994; Laibson 1997; O'Donoghue i Rabin 1999; por. Opolski i Potocki 2013; Potocki i Opolski 2014].

rów finansowych. Jak pokazują wyniki badań, wśród tej grupy społecznej zostały bowiem w największym stopniu rozbudzone materialne cele i aspiracje gospodarstw domowych, a – jak wskazuje S. Michalska – „dążenie do posiadania i pragnienie kumulacji dóbr zaczęło być postrzegane jako coś pożądanego” [Michalska 2006, s. 222]. Istnieje zatem poważne niebezpieczeństwo, że wypełnianiu luki aspiracyjnej będzie towarzyszyła utrata samokontroli, skutkująca nieodpowiedzialnym korzystaniem z usług i produktów sektora finansowego i pozafinansowego.

Problem samokontroli to zatem wyzwanie instytucjonalne, którego rozwiązanie nie nastąpi jedynie przez dostarczanie projektów edukacji finansowej, ale może być realizowane głównie poprzez odpowiedni wpływ determinant zewnętrznych, które oddziałują na wybór finansowy. Na problem ten wskazują S. Meier i C. Springer, którzy sprawdzali, w jaki sposób poziom samokontroli wpływa na uczestnictwo w programach edukacji finansowej [Meier i Springer 2013]. Wyniki ich badań pokazały, że im wyższy poziom samokontroli ma dana osoba, tym lepiej i efektywniej pozyskuje informacje (zmniejsza asymetrię informacji) potrzebne jej do dokonania wyboru finansowego, korzystając między innymi z projektów edukacji finansowej czy doradztwa [*ibidem*, s. 160] (czynniki 1.). Dodatkowo ci sami autorzy wskazali, że im niższy poziom samokontroli ma dana osoba, tym mniejszy jest jej poziom wiedzy finansowej [*ibidem*] (czynniki 13.). Problem ten ma jeszcze większe znaczenie, jeśli analiza objęłaby jedynie gospodarstwa domowe o niskich dochodach. Takiego przeglądu literatury dokonali D. Bernheim i inni, konkludując, że właśnie „niskie dochody *per se* mogą zniszczyć samokontrolę” [Bernheim i in. 2013, s. 3, tłum. własne].

W polskiej literaturze przedmiotu problem samokontroli podejmuje J. Hoser i M. Doszyń, pisząc: „w procesie gospodarowania postawy czy skłonności można zmieniać u ludzi przez odpowiednie systemy korzyści” [Hoser i Doszyń 2004, s. 57]. E. Bogacka-Kisiel, cytując E. Wójcik, stwierdza nawet, że problem samokontroli w wyborach finansowych jest typowy dla profilu psychologicznego polskiego społeczeństwa: „Profil (...) oparty na impulsywności i niechęci do myślenia perspektywicznego, planowania strategicznego czy odroczenia zadowolenia z tego, co tu i teraz, na rzecz satysfakcji w przyszłości, nie sprzyja zarządzaniu ryzykiem w finansach gospodarstw domowych” [Bogacka-Kisiel (red.) 2012, s. 13]¹³⁷.

¹³⁷ Należy także wyraźnie podkreślić, że istnieje coraz więcej badań wskazujących na to, że niska adaptacyjność wyborów finansowych to nie wynik niewielkiego poziomu wiedzy finansowej, ale głównie problem samokontroli [zob. De Meza i in. 2008, s. 4; Gathergood i Weber 2014, s. 456; zob. szerzej: Elster 1983, 2009]. Jak pisał P. Bernstein „obecnie podejmowanie decyzji [dokonywanie wyboru – przypis autora] wymaga połączenia instynktu i pomiaru” [Bernstein 1997, s. 4]. Ponadto od wielu lat istnieje grupa wybitnych ekonomistów, między innymi R. Thaler czy

Po piąte, gospodarstwa domowe o niskich dochodach nie mają wiele bodźców zewnętrznych (szczególnie instytucjonalnych), aby inwestować lub oszczędzać (czynnik 7.). Jak słusznie pisał J. Elster: „jeśli ludzie nie mają motywacji, to nie mogą być motywowani, aby ją zdobywać” [Elster 2000, s. 28, tłum. własne; por. z: Deaton 1991, 1992]. Znakomitym przykładem jest tutaj, wskazywana w rozdziale pierwszym, edukacja dzieci uznawana za jeden z najbardziej efektywnych sposobów wydostania się z „pułapki dochodowej”. Jeśli bowiem nawet gospodarstwa domowe o niskich dochodach mają dostęp do powszechnej edukacji, to nie będą z niej korzystać, nie widząc szybkich efektów, jakie ona przyniesie ich członkom [Jarosz 2008; Banerjee i Mullainathan 2010; Anand i Lea 2011]. Trudno winić członków gospodarstw domowych o niskich dochodach za ten sposób myślenia. Wybory finansowe tych gospodarstw domowych bardzo często dokonywane są na podstawie tego, co dla tych osób ma sens w danym momencie (wybory adaptacyjne). W powyższym przykładzie właściwym rozwiązaniem byłby kolejny członek w gospodarstwie domowym, który otrzymywałby stałe wynagrodzenie zamiast przez kolejnych kilka lat znajdować się na utrzymaniu rodziny (należałoby to zrobić, aby wybór był racjonalny ekonomicznie w dłuższej perspektywie czasowej) [Sen 2002, s. 47; Elster 1983, 2009; Sen 2009].

Po szóste, jednym z istotnych czynników, który ma wpływ na podnoszenie poziomu dochodów w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, jest wysoki poziom awersji do ryzyka (czynnik 9.), znaczniejszych w stosunku do gospodarstw o wyższych dochodach [Lipton 1968; Deaton 1992; Binswanger 1980; Guido i Paiella 2006; Dercon 2004, 2009]. Nadmierna awersja do ryzyka wynika z tego, że posiadając mało, gospodarstwa domowe o niskich dochodach walczą głównie o to, aby nie stracić tego, co już mają (strategia maksymalizacji bezpieczeństwa poprzez unikanie ryzyka). Bardzo rzadko decydują się na odwagę inwestowania, ryzykując niski, lecz stabilny poziom dochodów (jeśli już takowy mają), i podejmując próbę podniesienia dochodów w przyszłości (wybory obarczone wysokim ryzykiem, ale też wysoką stopą zwrotu), szczególnie gdy nie dysponują zdolnościami do dokonywania wyborów finansowych (czynnik 13.). Istnieje wiele eksperymentów i badań, które dowodzą istnienia przywołanej relacji, która nie pozwala osobom o niskich dochodach wydostać się z pułapki dochodowej [Bertrand i in. 2004; Bertrand i in. 2006; Banerjee i Duflo 2011; Mullainathan i Szafir 2014]. W literaturze polskiej wysoką awersję do ryzyka

T. Shelling, którzy uważają, że potrzebna jest nowa subdyscyplina w ekonomii, tzw. ekonomia samokontroli (ang. *the theory of self-command, economic theory of self-control*) [zob. Thaler i Shefrin 1981; Shelling 1984, roz. 2–4]. Subdyscyplina ta byłaby szczególnie przydatna w analizie wyborów finansowych wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach.

przypisywano często chłopom, wręcz odnosząc tę cechę do specyfiki i tożsamości chłopskiej odróżniającej tę grupę społeczną od innych [Kochanowicz 1992, s. 92, 133, 194].

Po siódme, proces nadmiernej awersji do ryzyka jest pogłębiony przez niewielki margines błędu wyboru, na jaki może sobie pozwolić gospodarstwo domowe o niskich dochodach (czynnik 10.)¹³⁸. Dzieje się tak dlatego, że zwiększa on już i tak wysoką podatność na wstrząsy finansowe, długi czas odczuwania ich konsekwencji, jak również ich potencjalną częstotliwość.

Po ósme, postrzeganie pieniędzy przez jednostkę wpływa na sposób, w jaki są one przez dane gospodarstwo domowe wydatkowane (czynnik 11.) [Maison 2013a, rozdz. 2]. Jest to szczególnie istotne, gdyż – jak pokazuje część badań – postrzeganie pieniądza nie zależy od czynników indywidualnych (demograficznych, szczególnie poziomu wykształcenia) oraz ekonomicznych (dochód) [Stumm i in. 2013, s. 348]. Oznacza to, że postawy finansowe są i mogą być zmieniane w procesach socjalizacji i edukacji ekonomicznej (pod wpływem determinant zewnętrznych). Szczególnej interwencji wymagają postawy tzw. materializmu terminalnego, gdy głównym celem staje się konsumpcja sama w sobie, dla wzbudzania podziwu i zazdrości u innych [Maison 2013a, s. 39¹³⁹].

Po dziewiąte, wybory finansowe gospodarstw domowych o niskich dochodach może paraliżować występowanie tzw. żalu poddecyzyjnego, który jest ściśle związany z myśleniem kontrfaktycznym [Tyszka 2011, s. 139]. Decydenci porównują to, co osiągnęli, z tym, co mogliby osiągnąć w danych warunkach. Prowadzi to, jak pokazuje szereg badań, do skrajnych strategii inwestycyjnych (małej lub nadmiernej aktywności w inwestycje obarczone ryzykiem) [De Meza i in. 2008, s. 38–39], a szczególnego znaczenia nabiera w sytuacji, gdy konsekwencją danego wyboru mogą być wysokie negatywne skutki, np. potencjalne wstrząsy finansowe¹⁴⁰.

Po dziesiąte, wspomniany już kult gotówki (czynnik 14.) w gospodarstwach domowych o niskich dochodach może wynikać głównie z wpływu uwarunkowań zewnętrznych (funkcjonowanie instytucji formalnych i nieformalnych), zwłaszcza w byłych gospodarkach centralnie planowanych [Potocki 2015d]. Dotyczy to tych gospodarstw, w których – jak pisze M. Goszczyńska – „strefa świadomościowa okazała się najbardziej oporna na przekształcenia” [Goszczyńska 2010, s. 17]. Właśnie ta sfera może stanowić jedną z najważniejszych barier

¹³⁸ Zob. Stumm i in. 2013; Gloede i in. 2015.

¹³⁹ Por. Smyczek 2007, 2013; Białowas 2013.

¹⁴⁰ Utracona możliwość, bo tak formalnie nazywana jest różnica pomiędzy rezultatem podjętej a niepodjętej decyzji, pozwala obliczyć współczynnik żalu, który jest jednym z założeń Teorii Oczekiwanego Żalu zaproponowanej przez G. Loomes i R. Sudgena w 1982 roku [Loomes i Sudgen 1982].

w pełnym rozwoju zdolności do dokonywania wyborów finansowych. Wiele gospodarstw domowych do tej pory wybiera strategię bierności i bezradności w swoich wyborach finansowych, czyli tzw. strategię jeża [Bukraba-Rylska 2013, s. 359], pozostając pod wpływem determinant społecznych i kulturowych kształtujących predyspozycje psychologiczne członków gospodarstw domowych (czynnik 7.). Wynika to między innymi z zakorzenionej w polskiej świadomości, odziedziczonej po byłym systemie gospodarczym, potrzeby pewności (ang. *the quest for certainty*) (czynnik 9.). Wskazuje na to w swojej ostatniej książce G. Gigerenzer, pisząc, że „potrzeba pewności stanowi największą przeszkodę w radzeniu sobie z ryzykiem w dokonywanych wyborach. Są bowiem sytuacje, które rozumiemy, te, których powinniśmy się nauczyć, a także te, których nie możemy zrozumieć” [Gigerenzer 2015a, s. 21, tłum. własne].

Przedstawione w tabeli 5 wybrane determinanty wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskim poziomie dochodów można umiejscowić na rysunku przedstawiającym opisany w rozdziale drugim mechanizm dokonywania wyborów przez te gospodarstwa. Poszczególne determinanty utrudniają wyjście z pułapki dochodowej albo podnoszą niebezpieczeństwo powrotu do niej. Determinanty, które w największym stopniu mają wpływ na wybory dokonywane przez gospodarstwa domowe o niskich dochodach, to te o charakterze indywidualnym (czynniki: 1., 3.–14. z tabeli 5), w następnej kolejności zewnętrzne (czynniki: 1.–4., 7.–8., 10., 14. z tabeli 5) oraz ekonomiczne (czynniki: 2.–4., 10. z tabeli 5).

3.3. Koncepcja modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach¹⁴¹

Zarówno możliwości wyboru finansowego, jak i wolność do jego dokonania oraz sam akt wyboru znajdują się pod wpływem szeregu determinant, które powodują ułatwienia lub nakładają bariery (ograniczenia) w dostępie do wariantów wyboru lub wpływając na sam akt wyboru. Determinanty te, jak wskazano powyżej, są wynikiem interakcji szeregu czynników o charakterze:

- ekonomicznym: posiadane dobra materialne i niematerialne (π) – obecny poziom dochodu i sposoby ich pozyskiwania, poziom i ceny nabywanych dóbr, podaż dóbr i sposoby jego dystrybucji, zasoby majątkowe gospodarstwa, rodzaj i stopień aktywności członków gospodarstwa, dobra niematerialne;
- indywidualnym: zdolności do dokonywania wyborów (ζ) – predyspozycji fizyczne, osobowościowe i psychologiczne, posiadana wiedza, umiejętności i kompetencje, budowane w procesach socjalizacyjnych i edukacyjnych;

¹⁴¹ W podrozdziale wykorzystano fragmenty publikacji autora [Potocki 2014b; Potocki i Opolski 2017a].

- zewnętrznym: wpływ determinant zewnętrznych (ϕ) – adaptacja stosowanych heurystyk do formalnych i nieformalnych norm i reguł funkcjonowania danej społeczności lokalnej, które bardzo często wzmacnia uwzględnianie pewnych cech uwarunkowań (szczególnie społecznych, kulturowych i historycznych) w stosowanych heurystykach decyzyjnych kosztem innych (co często skutkuje tym, że niektóre normy postępowania funkcjonują jak heurystyki decyzyjne, nawet nie będąc najbardziej adaptacyjnym sposobem dokonywania wyborów finansowych);

które modyfikują wybory finansowe w procesach:

- nabywania doświadczeń osobistych (η) – weryfikacji posiadanej wiedzy poprzez pogłębianie doświadczenia praktycznego, panowanie nad własnymi emocjami i skłonnościami poznawczymi, w procesach ciągłej interakcji z uwarunkowaniami zewnętrznymi (np. poprzez korzystanie z narzędzi finansowych);
- korzystania z informacji zwrotnej (ξ) – procesach adaptacyjnych jednostki (modyfikowanych pod wpływem szeregu determinant indywidualnych i zewnętrznych) na podstawie informacji zwrotnej (popołnione błędy i sposoby ich ograniczenia lub eliminacji w przyszłych wyborach finansowych).

Trzy opisane źródła i ich interakcja „zasila” gospodarstwo domowe w możliwości wyborów finansowych, dostarczając jednocześnie „narzędzia” pozwalające na dokonywanie coraz bardziej adaptowalnych wyborów finansowych (głównie poprzez rozszerzanie zakresu możliwości wyborów finansowych, którymi dysponują, sposób dokonywania wyborów poprzez stosowanie coraz bardziej adaptowalnych heurystyk decyzyjnych), a poprzez ciągłą interakcję tych czynników ze sobą (χ , ζ , ξ , ϕ , η) zapewniają długofalowość i ciągłość wyborów adaptacyjnych. Mogą one również tworzyć nowe normy adaptacyjnych wyborów danego gospodarstwa domowego lub danej społeczności lokalnej ($d(H)$):

$$W_i [\chi_i, \zeta_i, \xi_i, \phi_i, \eta_i, (\chi_i, \zeta_i, \xi_i, \phi_i, \eta_i)] \rightarrow d(H)$$

W szczególności istniejące ułatwienia lub bariery mają swoje źródło w grupie determinant indywidualnych, czyli tzw. predyspozycjach poznawczych jednostki (zdolności do dokonywania wyborów finansowych), jak również w szeregu determinant zewnętrznych (zestawie formalnych i nieformalnych reguł postępowania, cechach środowiskowych), obok najczęściej przywoływanych w badaniach determinant ekonomicznych (posiadane dobra materialne i dochód) i demograficznych¹⁴².

Z krytycznego przeglądu literatury dokonanego w rozdziale drugim wynika, że determinanty indywidualne, definiowane jako zdolność do dokonywania wybo-

¹⁴² Zob. rysunek 4.

rów finansowych, mogą być mierzone głównie jako ocena wiedzy finansowej (poziom 1. i 2. dla pozycji 1–4 z tabeli 3)¹⁴³, jak również predyspozycje psychologiczne (np. poziom samokontroli)¹⁴⁴, które odzwierciedlają wpływ szeregu determinant o charakterze psychologicznym (poziom 2. dla pozycji 5–6 z tabeli 3). Ponadto w grupie determinant ekonomicznych, szczególnie w odniesieniu do gospodarstw domowych o niskich dochodach, kluczowy wydaje się pomiar tzw. potencjału finansowego (poziom 3. dla pozycji 1–4 z tabeli 3). Natomiast wpływ determinant zewnętrznych może być mierzony poprzez analizę zakresu inkluzji finansowej, jakiej podlega członek gospodarstwa domowego, ewentualnie gospodarstwo domowe (poziom 2. dla pozycji 7–8 z tabeli 3). Dodatkowo istotna w procesie badawczym wydaje się analiza skutków wyborów finansowych (decyzji finansowych), będących wynikiem aktu wyboru spośród dostępnych wariantów wyboru dokonywanego pod wpływem determinant indywidualnych i zewnętrznych (poziom 2. dla pozycji 7–8 z tabeli 3).

Rozdzielnie możliwości wyborów finansowych od grupy determinant, zwłaszcza tych o charakterze indywidualnym, jest szczególnie istotne w przypadku badania gospodarstw domowych o niskich dochodach. W takiej sytuacji można rozważać, czy wybory są konsekwencją posiadanych zdolności do dokonywania wyborów finansowych, czy też są wynikiem wpływu innych determinant, np. zakresu inkluzji finansowej. Kontynuując hipotetyczny przykład, jeśli gospodarstwo domowe o niskich dochodach nie może pokryć niespodziewanych i dużych wydatków finansowych, to niezależnie od tego, jak wysoki ma poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych, bez dostępu do usług finansowych (możliwości korzystania z produktów kredytowych) lub bez odpowiedniego poziomu potencjału finansowego (sposobu korzystania i generowania dochodów, korzystania z oszczędności buforowych) nie będzie możliwe korzystanie z nich. Konsekwentnie definicja przyjęta przez autora niniejszej monografii obejmuje także wskazany już potencjał finansowy, który jest znacznie szerszym pojęciem od samego poziomu dochodu lub posiadanych oszczędności przez gospodarstwo domowe [Deaton 1991; Adams i in. 2009;

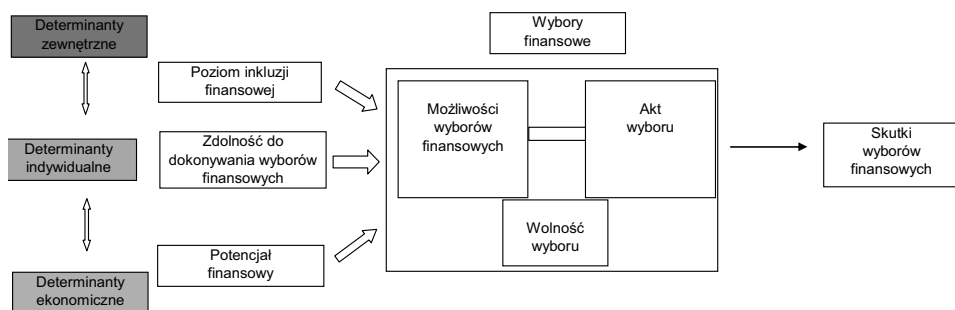
¹⁴³ W ramach pomiaru zdolności do dokonywania wyborów finansowych istotne jest uwzględnienie pytań, które będą pozwalały ocenić poziom wiedzy we wszystkich najważniejszych wyborach finansowych (szczególnie konsumpcyjnych, oszczędnościowych, inwestycyjnych oraz tych związanych z zarządzaniem ryzykiem) [Flejterski 2007, s. 93–94; Świecka 2009, s. 35]. Tylko wówczas pomiar zdolności do dokonywania wyborów finansowych będzie odnosił się do całokształtu wyborów finansowych dokonywanych przez gospodarstwa domowe o niskich dochodach.

¹⁴⁴ W opinii niektórych badaczy, szczególnie opierających się o teorię dysonansu poznawczego L. Festingera, nie tylko predyspozycje psychologiczne wpływają na skutki wyboru, ale bardzo często skutki wyboru wpływają na kształtowanie predyspozycji psychologicznych [Halpern 2015, s. 21].

Lusardi i in. 2011; Potocki 2018a]. Jest on uzupełniony o zestaw indywidualnych umiejętności radzenia sobie przez członków gospodarstw domowych z nieoczekiwanymi wstrząsami finansowymi, których nie są w stanie pokryć z bieżących dochodów ani z oszczędności buforowych [Lusardi i in. 2011]. Z tego powodu potencjał finansowy może spełniać rolę tzw. bufora stabilności finansowej gospodarstwa domowego o niskich dochodach, zmniejszając jego podatność na wstrząsy finansowe i konsekwentnie – podatność na ubóstwo (ang. *vulnerability*) [Dubois i Rousseau 2008]. Ta grupa determinant (indywidualnych i ekonomicznych) wyrażona w formie potencjału finansowego ma olbrzymie znaczenie dla gospodarstw domowych o niskich dochodach, szczególnie z perspektywy deprywacji możliwości wyboru finansowego (braku dostępu do wartościowych wariantów wyboru). C. Arandt i J. Volkert uważają wręcz, że potencjał finansowy powinien zostać dodany do oddzielnej grupy głównych determinant tworzących koncepcję możliwości wyboru [Arandt i Volkert 2007, s. 4–5].

Tak zdefiniowane główne determinanty wpisują się w założenia koncepcji możliwości wyboru, szczególnie terminologii stosowanej przez A. Sena (zob. rys. 4). W przypadku terminologii stosowanej przez A. Sena potencjał finansowy jest częścią determinant ekonomicznych (dobra rynkowe i nierynkowe) oraz częścią szerszego zbioru indywidualnych czynników konwersji, natomiast ich praktyczne wykorzystanie (interakcja z grupą determinant zewnętrznych) sytuje się w społecznych czynnikach konwersji (społeczne, kulturowe i środowiskowe determinanty wyborów). Na podstawie powyższego rozróżnienia, pozostając na kanwie koncepcji A. Sena, można stwierdzić, że większość badań wywodzących się z finansów gospodarstw domowych tylko *prima facie* mierzy możliwości wyborów finansowych, gdyż w istocie rzeczy mierzy albo wybrane determinanty indywidualne, takie jak wiedza i umiejętności, albo ewentualnie predyspozycje psychologiczne w połączeniu ze skutkami wyborów finansowych (patrz rysunek 6)¹⁴⁵. W niniejszej monografii poświęca się tym różnicom szczególną uwagę, gdyż mogą one prowadzić (i często w badaniach polskich i światowych – prowadzą) do dobrania nieadekwatnych narzędzi pomiaru, a w konsekwencji – do budowania nieskutecznych programów poszerzania możliwości wyborów finansowych.

¹⁴⁵ Mapując je z terminologią zaproponowaną przez M. Nussbaum, można stwierdzić, że zdolności do dokonywania wyborów finansowych są tylko jednym komponentem, który można potraktować jako *sensu stricto* tzw. wewnętrzne możliwości wyboru, a razem z wpływem determinant zewnętrznych jako *sensu largo* tzw. łączne możliwości wyborów finansowych. Jednakże ze względu na fakt, że punktem wyjścia w niniejszej pracy jest koncepcja możliwości wyboru stworzona przez A. Sena, to głównie na podstawie jej terminologii została przygotowana autorska koncepcja możliwości wyborów finansowych.



Rysunek 6. Główne determinanty wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach

Źródło: opracowanie własne.

Ponadto, jak pokazują badania z obszaru ekonomii behawioralnej, wpływ szeregu determinant, szczególnie tych psychologicznych, wywołuje wśród decydentów stres, obniża poczucie pewności siebie, a nawet prowadzi do depresji i samobójstw. Finanse penetrują ludzką psychikę, ograniczając produktywność i jakość życia wielu członków gospodarstw domowych o niskich dochodach. Rosnący wpływ analizowanych determinant na wybory finansowe gospodarstw domowych o niskich dochodach wynika, oprócz specyfiki samej pułapki dochodowej, także z postępujących zmian na rynkach finansowych¹⁴⁶. Wywołują one modyfikację postaw finansowych członków gospodarstw domowych w stosunku do tych rynków. S. Flejterski, powołując się na stwierdzenia E. Lorenza, obrazowo pisze, że „finanse przypominają żywy organizm wirujący nad krawędzią chaosu” [Flejterski 2007, s. 60], potwierdzając tylko tworzenie się tzw. finansów wysokiej niepewności i strachu [Flejterski 2007, s. 60]. Z. Polański twierdzi wręcz, że „kruchota i skłonność [systemu finansowego – przyp. aut.] do niestabilności jest naturalną konsekwencją, gdyż koncentruje się na obrocie instrumentami finansowymi” [Polański 2012, s. 30]. Podkreśla to także K. Arrow: „nasza wiedza o zachowaniu wszelkich rzeczy, w przyrodzie bądź w społeczeństwie, owiana jest mgłą niepewności. Wiara w pewność prowadzi do katastrofalnych następstw”¹⁴⁷.

Można więc powiedzieć, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach są karane podwójnie. Z jednej strony dlatego, że znalazły się w pułapce dochodowej, z drugiej natomiast – ze względu na globalny trend postępującej finansjalizacji¹⁴⁸. W obliczu tych zmian poszerzanie możliwości wyborów finansowych wydaje

¹⁴⁶ Por. Czekał i Owsiał (red.) 2014.

¹⁴⁷ Podają za: Bernstein 1997, s. XIX.

¹⁴⁸ Często określanego także jako finansyzacja gospodarki [zob. Ratajczak 2012, 2014; por. z Potocki 2014b, 2015c, 2018b; Potocki i Opolski 2017a; Opolski i Gemzik-Salwach (red.) 2017].

się kluczowym kierunkiem przeobrażeń uwarunkowań zewnętrznych, w których wyborów finansowych dokonują gospodarstwa domowe o niskich dochodach. Dziać się tak będzie dlatego, że w opinii R. Shillera coraz wyraźniejszy jest i będzie trend, zgodnie z którym gospodarstwa domowe stają się i będą się stawały niezależnymi podmiotami ekonomicznymi (ang. *economics entity*), które w coraz mniejszym stopniu będą polegać na pracodawcach i państwowych systemach emerytalnych, a coraz bardziej na sobie (poprzez inwestowanie na rynkach finansowych) [Shiller 2005, s. 34]. Taki proces powoduje już znaczący wzrost możliwości wyborów finansowych, w których trudno jest odnaleźć się nawet osobom z dużym doświadczeniem w inwestowaniu na rynkach. Wskazywał na to niejednokrotnie A. Sen, pisząc, że rosnąca liczba wyborów *per se* nie zwiększa samej wolności wyboru, gdyż część z nowych wariantów może nie być wartościowa albo po prostu trudno jest się odnaleźć w niezliczonej liczbie wyborów [Sen 1997, s. 59–63; Sen 1993, s. 34; Alkire 2002, s. 7].

Nieunikniony wydaje się zatem proces „zmiany indywidualnych zachowań, relacji w stosunku do finansów, prawdopodobnie także formułowanych oczekiwań i aspiracji jednostki” [Finlayson 2009, s. 402]. Stanie się tak dlatego, że rynki finansowe zaczęły wręcz kształtować wybory indywidualne [Froud i in. 2002, s. 120]. Na podobny mechanizm zwraca uwagę M. Ratajczak, zwracając uwagę na „ryzyko rozprzestrzeniania się postaw czy zachowań rentierskich” [Ratajczak 2012, s. 298; Ratajczak 2014]. Postawy te deprecjonują dochody uzyskiwane z tytułu pracy względem inwestycji na rynkach finansowych. W opinii autora niniejszej monografii w przypadku gospodarstw domowych o niskich dochodach taki trend mógłby doprowadzić do katastrofalnych skutków ze względu na niski poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych oraz wpływ determinant psychologicznych omówionych w tabeli 6.

Tabela 6. Koncepcja modelu wyboru finansowego a istotne determinanty wyborów finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach

Lp.	Komponent koncepcji modelu wyborów finansowych	Wybrane determinanty wyborów finansowych
1	2	3
1.	Zdolność do dokonywania wyborów finansowych	Asymetria informacji Ubezpieczenia Awersja do ryzyka Poziom samokontroli Motywacja Zaufanie do systemu finansowego Postawy względem pieniądza Żal poddecyzyjny Wiedza finansowa

1	2	3
2.	Zakres inkluzji finansowej	Asymetria informacji Koszt finansowania Ubezpieczenia Motywacja Zaufanie do systemu finansowego Wstrząsy finansowe Kult gotówki Wiedza finansowa
3.	Potencjał finansowy	Koszt finansowania Poziom oszczędności Stać praca Ubezpieczenia Wstrząsy finansowe Kult gotówki Wiedza finansowa

Źródło: opracowanie własne.

Powyższa tabela pokazuje, w jaki sposób wybrane determinanty wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach łączą się z poszczególnymi grupami determinant w proponowanej przez autora koncepcji wyborów finansowych.

Analizując informacje z tabeli 6, można wnioskować, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach nie radzą sobie z dokonywaniem wyborów finansowych, dlatego że nie mają odpowiednich zdolności do dokonywania wyborów finansowych (obecność ośmiu czynników), konsekwentnie – nie radzą sobie psychologicznie z wyborami finansowymi (problem ma charakter idiosynkratyczny), a także dlatego, że funkcjonują w uwarunkowaniach zewnętrznych, które nie są zaprojektowane, aby wspierać je w rozwijaniu swoich predyspozycji psychologicznych, konsekwentnie – w realizacji, często bardzo odległych, celów finansowych. W sytuacji, w której – jak wskazują A. Banerjee i E. Duflo – „wszystko wygląda jak nieprawdopodobnie odległa perspektywa” [Banerjee i Duflo 2011, s. 204], trudno pozostać zmotywowanym, cechować się wysokim stopniem samokontroli, myśleć perspektywicznie czy wykazywać się skłonnością do ryzyka. A. Sen stworzył dla takich okoliczności określenie „refleksyjnej irracjonalności”, czyli położenia, w którym decydent zrobił wszystko jak należy i co mógł, aby dokonać najlepszego dla siebie wyboru, ale ze względu na brak odpowiedniego oddziaływania determinant zewnętrznych lub indywidualnych, nie udało mu się [Sen 2002, s. 229, tłum. własne].

Argumentacja ta dowodzi także, że w proponowanej klasyfikacji determinant wyborów finansowych uwzględnienie – oprócz determinant indywidualnych – także wpływu determinant zewnętrznych, opisanych przez zakres inkluzji

finansowej, jak również ekonomicznych, uwzględniających nie tylko dochód, ale szerzej – poziom potencjału finansowego, pozwoli na pełniejsze zrozumienie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Wobec rosnącej roli finansjalizacji, coraz częściej ważne staje się właśnie połączenie zdolności do dokonywania wyborów finansowych z właściwie oddziałującymi determinantami społecznymi i kulturowymi (instytucje), które ograniczają negatywny wpływ determinant indywidualnych o charakterze psychologicznym [Thaler i Sunstein 2003, 2008; Opolski i Potocki 2012].

Wnioski końcowe

Przeprowadzony w niniejszym rozdziale krytyczny przegląd literatury skłania do dwóch ważnych wniosków.

Po pierwsze, oceniając adaptacyjność wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, należy czynić to tego z uwzględnieniem uwarunkowań zewnętrznych, w których wybory finansowe są dokonywane [Sen 1993, s. 38–39; Sen 1999, s. 74–77; Sen 2009, s. 235–238]. Uzależnienie wyboru finansowego od pewnych norm społecznych i kulturowych ma miejsce wtedy, gdy członkowie gospodarstw domowych o niskich dochodach dokonują wyborów finansowych, nie posiadając żadnych lub posiadając ograniczone zdolności do dokonywania wyborów finansowych, jak również nie posiadają przeszłych doświadczeń w interakcji z instytucjami finansowymi (ograniczony zakres inkluzji finansowej i preferowanie gotówkowych form płatności). W tej sytuacji wybory finansowe muszą być oparte na pewnej formie konformizmu społeczno-kulturowego. Na ważną rolę tego procesu wskazywał A. Sen, pisząc: „ewolucyjne badania reguł dokonywania wyborów (...) mogą być kluczowe dla zrozumienia społeczeństw” [Sen 2002, s. 164, tłum. własne], szczególnie dlatego, że „procesy ewolucyjne mogą wpływać na reguły postępowania (...), jak również preferencje psychologiczne” [Sen 2002, s. 164, tłum. własne].

Po drugie, w przypadku gospodarstw domowych o niskich dochodach należy analizować szczególnie determinanty indywidualne: poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych oraz potencjał finansowy, jak również te zewnętrzne: poziom dostępu do usług finansowych, obok najczęściej stosowanych determinant demograficznych i ekonomicznych. Taki podział stanowi punkt wyjścia do proponowanej metodyki badania możliwości wyborów finansowych przez autora niniejszej monografii, jak również do próby przedstawienia autorskiej propozycji systemowego podejścia do poszerzania wolności wyborów finansowych.

Po trzecie, należy wnikliwiej przeprowadzać analizę wybranych determinant i ich wpływu na możliwości wyborów finansowych, wolność wyboru oraz sam

akt wyboru wśród gospodarstw domowych o niskim poziomie dochodów, szczególnie uwzględniając specyfikę tzw. pułapki dochodowej. Niektórzy badacze, jak wskazano we wstępie do niniejszej książki, nazywają gospodarstwa domowe o niskich dochodach „managerami funduszy typu *hedge*”, którzy przez większość czasu działają na bardzo wysokiej dźwigni finansowej [Banerjee i Duflo 2011, tłum. własne]. Sytuacja ta powoduje, że każdy wstrząs finansowy drastycznie obniża szanse gospodarstw domowych o niskich dochodach na wyjście z pułapki dochodowej, a dodatkowo tym, którym się udało z niej wyjść, zagraża ponownym znalezieniem się w jej zasięgu [Banerjee i Duflo 2011, s. 134; por. Potocki 2018b]. Ponadto koszty błędnych wyborów finansowych mogą mieć wręcz „destrukcyjny charakter aksjologiczny” [Kot i in. (red.) 2004, s. 36]. Z jednej strony wystawiają na ryzyko możliwość zaspokajania podstawowych potrzeb gospodarstwa domowego, z drugiej strony powodują niemożność zabezpieczenia ich dalszej realizacji (m.in. finansowania edukacji, leczenia chorób przewlekłych, aktywnego uczestnictwa w życiu społeczno-kulturalnym). Ponadto w sytuacjach granicznych wstrząs finansowy wywołany błędnym wyborem finansowym może wręcz zagrażać realizacji podstawowych potrzeb biologicznych, skutkując drastycznym obniżeniem jakości życia lub wręcz wykluczeniem społecznym członków lub całego gospodarstwa domowego.

Po czwarte, uwzględnienie w analizie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach kombinacji różnych determinant (ekonomicznych, psychologicznych, kulturowych, społecznych oraz środowiskowych) w dłuższej perspektywie wymagać będzie coraz intensywniejszego „dialogu” pomiędzy różnymi dyscyplinami naukowymi, takimi jak: ekonomia, socjologia, antropologia, historia czy też kulturoznawstwo, bowiem tylko w ten sposób – jak wskazuje I. Robeyns – uda się wzbogacić zakres informacji potrzebnych do zrozumienia wyborów ludzkich, szczególnie w odniesieniu do jednowymiarowego ujęcia o charakterze dochodowym [Robeyns 2017, s. 147, tłum. własne].

ROZDZIAŁ 4

WERYFIKACJA EMPIRYCZNA KONCEPCJI MODELU WYBORÓW FINANSOWYCH W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH O NISKICH DOCHODACH

W niniejszym rozdziale autor niniejszej monografii dokonał empirycznej weryfikacji zaproponowanej koncepcji modelu teoretycznego wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Rozdział ten posłużył przede wszystkim do weryfikacji postawionego celu głównego i hipotezy głównej. Opis prowadzonych badań rozpocznie się od przedstawienia procedury badawczej uwzględniającej wyniki badań wstępnych. Posłużyły one do przygotowania narzędzi badawczych – kwestionariusza wywiadu i ankiety badawczej – służących do zebrania materiału empirycznego, jak również do wyboru statystycznych metod ich analizy. Następnie autor niniejszej pracy prezentacje wyników badań własnych, które pozwoliły na empiryczną weryfikację proponowanej w rozdziale czwartym koncepcji modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Weryfikacja modelu, postawionych celów i hipotez pozwoliła na sformułowanie wniosków końcowych, które stały się punktem wyjścia do propozycji systemowego podejścia do wsparcia wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, którego autor dokonuje w rozdziale piątym.

4.1. Narzędzia badawcze wykorzystane w badaniu własnym

W badaniu własnym do zebrania materiału empirycznego autor niniejszej pracy wykorzystał kwestionariusz wywiadu oraz ankietę badawczą. Natomiast jego analiza statystyczna oparta była o trzy najczęściej stosowane w literaturze metody oceny wpływu determinant na wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Przygotowanie końcowej wersji kwestionariusza wywiadu oraz ankiety badawczej składało się z pięciu wstępnych etapów badawczych, stanowiących etapy przygotowawcze dla badania właściwego (tab. 7). Procedura badawcza wykorzystana przez autora niniejszej monografii jest zgodna z rekomendacją pomiaru wykorzystywaną w badaniach nad rozwojem i empiryczną weryfi-

kacją koncepcji możliwości wyboru [Comim 2008, s. 189 i nast.]. Ponadto metody te służyły wielu autorom do analizy wyborów finansowych dokonywanych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, szczególnie tych zamieszkujących kraje o niskim poziomie rozwoju lub peryferyjne regiony krajów o wysokim poziomie rozwoju [Kempson i in. 2013, s. X i nast.].

Wyniki badań wstępnych stanowiły także podstawę dla formułowanych celów i hipotez badawczych w niniejszej monografii. Ponadto pozwoliły one na sprawdzenie jakości i kulturowej adaptowalności kwestionariusza wywiadu, a szczególnie jego trafności, rzetelności i skuteczności diagnostycznej w odniesieniu do gospodarstw domowych o niskich dochodach.

Tabela 7. Wyniki badań wstępnych

Etap	Nazwa etapu	Efekt działania	Data realizacji
1.	Analiza narzędzi badawczych i statystycznych metod oceny służących do opisanego szeregu determinant i wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.	Najważniejsze narzędzia badawcze i metody statystycznej oceny determinant i wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.	I–VI 2014
2.	Testowanie pilotażowego kwestionariusza wywiadu i ankiety badawczej na studentach Wydziału Ekonomii UR pochodzących z gospodarstw domowych zamieszkujących tereny wiejskie, peryferyjne województwa podkarpackiego.	Wstępny kwestionariusz wywiadu i ankieta badawcza.	VII–XII 2014
3.	Przeprowadzenie bezpośrednich, pogłębionych wywiadów indywidualnych z ekspertami społecznymi z gospodarstw domowych o niskich dochodach województwa podkarpackiego.	Zweryfikowany pod względem możliwości realizacji (stosowane terminy, adaptowalność kulturowa, poziom trudności stosowanych pojęć, objętość) kwestionariusz wywiadu i ankieta badawcza.	I–III 2015
4.	Przeprowadzenie badań pilotażowych wśród członków gospodarstw domowych o niskich dochodach na obszarach wiejskich (pomiar: pierwotny sondaż pośredni – pocztowy).	Określenie wstępnego zakresu determinant, które mogą mieć znaczący wpływ na wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.	VI–VII 2015
5.	Przeprowadzenie zogniskowanych wywiadów grupowych z ekspertami społecznymi z terenów wiejskich, peryferyjnych (zwanymi także edukatorami).	Pogłębiona analiza determinant zewnętrznych mogących mieć wpływ na wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Modyfikacja i przygotowanie ostatecznej wersji kwestionariusza wywiadu i ankiety badawczej.	XI–XII 2015

Źródło: opracowanie własne.

W pierwszej kolejności został przeprowadzony krytyczny przegląd literatury (badań światowych i polskich) poświęconych metodom, technikom i narzędziom analizy wyborów finansowych w gospodarstwach domowych (szczególnie tych o niskich dochodach). Szczególną uwagę poświęcono tym, w których analizowano wpływ szeregu determinant ekonomicznych, indywidualnych i zewnętrznych na wybory finansowe (najpierw na możliwości wyboru finansowego, następnie na sam akt wyboru oraz finalnie na skutki tych wyborów). Ze względu na złożoność problemu badawczego wykorzystano metodykę stosowaną przez autorów wykorzystujących dorobek koncepcji możliwości wyboru [Comim 2008; Alkire i in. 2015a; Robeyns 2017], jak również badaczy wykorzystujących dorobek teorii zachowań konsumenckich [Xiao 2008; Xiao i in. 2014, 2015; Xiao i O'Neill 2016; Taylor 2011, Kempson i in. 2013; Smyczek 2007, 2013]¹⁴⁹. Przegląd badań został dokonany na podstawie baz naukowych: Ebsco, Scopus, Web of Science, Springer, jak również Science Direct. Dodatkowo autor wykorzystał narzędzia Google Scholar oraz Microsoft Academic Search, a także kontakty naukowe i informacje gromadzone na naukowych portalach społecznościowych Academia oraz ResearchGate [Potocki 2015d, 2017, 2018a, 2018b].

Dokonując krytycznego przeglądu stosowanych narzędzi służących do zebrania materiału empirycznego, należy podkreślić, że najczęściej dokonuje się go na poziomie indywidualnym (członka gospodarstwa domowego). Rekomendowana jest jednostka, która odpowiada za finanse w gospodarstwie domowym [Comim 2008; Kempson 2005, 2009; Kempson i in. 2013; Robeyns 2017]. Badanie przeprowadza się na podstawie kwestionariusza wywiadu lub/i ewentualnie ankiety badawczej (szczególnie przy ocenie poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych). Jedno z pierwszych tego typu badań, służących według jej autorów do oceny możliwości wyborów finansowych, przeprowadzono w Wielkiej Brytanii (*Survey of Financial Capability*). Było ono wynikiem wielu wstępnie prowadzonych konsultacji społecznych, a także licznych badań jakościowych (fokusowych i eksperckich) [Kempson 2005; Atkinson i in. 2006; Xiao i in. 2015]. Należy jednak podkreślić, że pomimo swojej nazwy, sugerującej analizę tylko możliwości wyborów finansowych, w gruncie rzeczy – jak wskazuje Xiao i in. (2014, 2015a) – oceniało całokształt wyborów finansowych

¹⁴⁹ Wynika to z faktu, że narzędzia badawcze stosowane w ekonomii behawioralnej (metody eksperymentalne, głównie te realizowane w warunkach laboratoryjnych) pozwalają jedynie na ocenę wybranych, pojedynczych determinant wyborów finansowych lub wybranych aspektów procesu wyboru. To podejście może być niewystarczające do oceny wpływu szeregu determinant ekonomicznych, indywidualnych i zewnętrznych na wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Podejścia stosowane w koncepcji możliwości wyboru i teorii badań konsumenckich są w wielu miejscach zbliżone i oparte na wykorzystaniu kwestionariuszy wywiadu i/lub ankiety badawczej, jak również pogłębionych wywiadów grupowych i indywidualnych.

(konsumpcyjnych, oszczędnościowych, inwestycyjnych i kredytowych) dokonywanych w gospodarstwach domowych, a zakres zebranych informacji pozwolił autorom na wyodrębnienie najważniejszych determinant opisujących wybory finansowe w gospodarstwach [Kempson 2005; Atkinson i in. 2006; McKay 2011; Holzman i in. 2013; Kempson i in. 2013]. W badaniach tych jednakże w dość ograniczonym zakresie potraktowano ocenę zdolności do dokonywania wyborów finansowych (jako poziom obiektywnej wiedzy finansowej), sprowadzając go do krótkiego quizu finansowego [Kempson i in. 2005; Atkinson i in. 2006; por. Xiao i in. 2015; Xiao i O'Neill 2016]. Inne kraje w większości przypadków zaadaptowały i częściowo zmodyfikowały przyjętą w Wielkiej Brytanii metodykę (przykładowo w Kanadzie – *Canadian Financial Capability Survey*, w Stanach Zjednoczonych – *National Financial Capability Study*, czy w Nowej Zelandii – *Financial Knowledge Survey*)¹⁵⁰. W metodzie przyjętej w Stanach Zjednoczonych zamiast quizu finansowego wprowadzono trzy pytania stworzone do pomiaru wiedzy finansowej [Lusardi i Mitchell 2007, 2014]. Podobne podejście, ale znacznie szersze pod kątem badania *sensu stricto* zdolności do dokonywania wyborów finansowych, zastosował autor niniejszej monografii¹⁵¹. Wykorzystanie kwestionariusza wywiadu jest także najbardziej popularne w badaniach poświęconych koncepcji możliwości wyboru. Jak wskazuje F. Comim i I. Robeyns mogą one stanowić bardzo ważne źródło pomiaru wartościowych możliwości wyboru [Robeyns 2005; Comim 2008].

Materiał empiryczny pochodzący z przywołanych badań został wykorzystany przez wielu badaczy zajmujących się problematyką wyborów finansowych oraz wpływem wybranych determinant ekonomicznych, indywidualnych i zewnętrznych na skutki tych wyborów [McKay 2011; Taylor 2011; Lusardi i in. 2011; Lusardi 2011; Lusardi i Mitchell 2014; Xiao i in. 2014, 2015; Xiao i O'Neill 2016]. U autorów tych spotyka się trzy główne metody statystycznej oceny wpływu determinant na wybory finansowe w gospodarstwach domowych. Pierwsza grupa opiera się na opisowej analizie pojedynczych determinant mogących mieć wpływ na wybory finansowe albo ewentualnie skutki tych wyborów. W szczególności obejmuje ona następujące determinanty wyborów finansowych: analizę poziomu wiedzy finansowej, wybranych predyspozycji psycholo-

¹⁵⁰ W Polsce do tej pory badania na podstawie tej metodyki były prowadzone w ograniczonym zakresie [por. Kuchciak i in. 2014]. Jednakże istnieje duża liczba badań, w których autorzy wykorzystywali pytania ze wskazanych kwestionariuszy, ale głównie w kontekście wykluczenia finansowego, zagrożenia bankructwem, zachowań oszczędnościowych lub nastawienia do obrotu bezgotówkowego [zob. Flejterski 2008; Smyczek 2007, 2013; Iwanicz-Drozdowska 2011; Świecka 2008; Maison 2009, 2010, 2012a, 2012b, 2013a, 2013b; Błędowski i Iwanicz-Drozdowska 2007, 2010; Koźliński 2009, 2013; Maciejasz-Świątkiewicz 2013; Białowas 2013].

¹⁵¹ Por. Potocki 2014.

gicznych, jak również skutki wyborów w ramach danej grupy wyborów: konsumpcyjne, oszczędnościowe, inwestycyjne, a także kredytowe [Kempson i in. 2005; Iwanicz-Drozdowska (red.) 2011; Kuchciak i in. 2015; Potocki 2016b, 2017]. Druga grupa wykorzystuje metody wielowymiarowe w celu wyodrębnienia kluczowych (latentnych) determinant, które mają wpływ na wybory finansowe, wykorzystując do tego głównie eksploracyjną analizę czynnikową [Atkinson i in. 2006; McKay 2011; Kempson 2009; Potocki 2016a]. Trzecia grupa badań konstruuje zagregowany wskaźnik dokonywania wyborów finansowych, korzystając z szeregu determinant, m.in. poziomu wiedzy finansowej, umiejętności finansowych oraz skutków wyborów finansowych, przy zastosowaniu regresyjnych modeli liniowych [Xiao i in. 2014, 2015; Xiao i O'Neill 2016].

Realizacja postawionego celu głównego niniejszej pracy, jak również weryfikacja hipotezy głównej wymaga podejścia przekrojowego, które będzie łączyło w sobie wykorzystanie wszystkich trzech powyżej wskazanych metod. Pierwsza z nich pozwoliła autorowi określić poziom wybranych determinant, które są częścią zaproponowanej koncepcji modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach (realizacja celów szczegółowego – od drugiego do piątego oraz hipotezy częściowej – od drugiej do piątej). Z kolei druga metoda umożliwiła wyselekcjonowanie i określenie siły wpływu latentnych determinant, które nie były bezpośrednio mierzone w procesie badawczym (realizacja celu szczegółowego szóstego oraz hipotezy częściowej szóstej). W ten sposób została określona grupa głównych determinant, które w największym stopniu wyjaśniają wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach (tłumacząc najwięcej wariacji mierzonych determinant). Pozwoliło to na znaczną redukcję ilości determinant, jak również na empiryczną weryfikację zaproponowanej koncepcji modelu wyborów finansowych. Trzecia z metod stała się podstawą do stworzenia zagregowanego wskaźnika wyborów finansowych (realizacja celu szczegółowego siódmego oraz hipotezy częściowej siódmej) [Xiao i O'Neill 2016].

Zebrane dane i materiały posłużyły do stworzenia pierwotnego, wstępnego kwestionariusza wywiadu i ankiety badawczej. Stały się także podstawą do realizacji drugiego etapu badań wstępnych, który polegał na testowaniu kwestionariusza wywiadu i ankiety badawczej, najpierw na studentach Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego, a następnie na gospodarstwach domowych o niskich dochodach zamieszkujących tereny wiejskie województwa podkarpackiego.

Pierwotny kwestionariusz wywiadu składał się z czterech części:

- 1) metryczkowej (47 pytań opisujących cechy demograficzne, społeczne i kulturowe);
- 2) skutki wyborów finansowych i wybrane postawy finansowe (43 pytania wyjaśniające m.in. sposoby dokonywania wyborów finansowych, w tym: zarządzanie budżetem domowym, zadowolenie z sytuacji finansowej, poziom zau-

fania do sektora bankowego, optymizm finansowy, planowanie finansowe, zakres inkluzji finansowej, doświadczenia z produktami finansowymi, subiektywne postrzeganie własnej wiedzy finansowej oraz własnej wiedzy finansowej względem innych);

- 3) obiektywnego testu wiedzy finansowej (20 pytań sprawdzających: poziom wiedzy finansowej, wiedzę nt. funkcjonowania rynku finansowego, produktów oszczędnościowych, inwestycyjnych i kredytowych) wraz z poziomem pewności wskazywanych odpowiedzi;
- 4) sposobów postrzegania ryzyka finansowego (5 pytań badających: preferencje względem różnego rodzaju ryzyk, poziom awersji/skłonności do ryzyka w obliczu zysków i strat, a także test poziomu samokontroli).

Kwestionariusz wywiadu, jego rozumienie, czas wypełnienia były testowane na 183 studentach I i II stopnia studiów ekonomicznych zamieszkujących tereny wiejskie (pomiar – pierwotny sondaż pośredni – audytoryjny).

W dalszej kolejności (trzeci etap badań wstępnych) autor przeprowadził 22 pogłębione wywiady indywidualne z ekspertami społecznymi na terenie województwa podkarpackiego (pracującymi w składnicach rolniczych). Dobór respondentów miał charakter celowy, a zastosowany sondaż był pierwotny i bezpośredni. Metoda została podyktowana potrzebą pogłębiania posiadanych informacji na temat determinant wyborów finansowych, jak również samych wyborów finansowych dokonywanych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Ponadto ten etap wstępny był spowodowany chęcią dotarcia do nieuświadomionych obszarów analizowanego zagadnienia oraz dążeniem do eliminacji barier językowych w stosowanej terminologii. Pozwolił na lepszą adaptację kulturową kwestionariusza wywiadu i ankiety badawczej do gospodarstw domowych o niskich dochodach, a także ukazał szereg interesujących postaw światopoglądowych charakterystycznych dla badanej grupy¹⁵². Uwzględnienie w wywiadach indywidualnych osób pracujących w składnicach rolniczych miało na celu dotarcie do członków gospodarstw domowych, którzy nie tylko mieszkają na terenach wiejskich, peryferyjnych, ale także pracują w otoczeniu osób z tych rejonów i z nimi, a dzięki temu mogą dostarczyć dużo informacji dodatkowych do badania. Etap ten pozwolił na znaczące modyfikacje kwestionariusza wywiadu i lepsze dopasowanie go do zdolności poznawczych członków gospo-

¹⁵² Przykładowo standardowe w wielu badaniach w Polsce i na świecie pytanie: „Czy Pan/Pani posiada budżet domowy?” było całkowicie niezrozumiałe dla osób badanych. Najczęściej prowadziło do odpowiedzi przeczących, pomimo planowania wydatków w gospodarstwach domowych. Podobnie pytanie: „Czy ma Pan/Pani zaufanie do sektora bankowego?” prowadziło do niejednoznacznych odpowiedzi, gdyż okazało się, że większość osób ufa, ale tylko „swoim bankom spółdzielczym”, natomiast nie ma zaufania do banków komercyjnych. W przypadku dochodów netto większość badanych poprawnie utożsamiała je z poborami z pracy najemnej.

darstw domowych. Umożliwił także taką modyfikację narzędzia badawczego, która ogranicza jego zakres, poziom skomplikowania pytań i samej konstrukcji kwestionariusza, co konsekwentnie miało zminimalizować niekompletność jego wypełnienia (ang. *attrition*) badania właściwego.

W etapie czwartym przeprowadzono badania pilotażowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach na terenach wiejskich województwa podkarpackiego wśród osób pomiędzy 18 a 67 rokiem życia (pomiar: pierwotny sondaż pośredni – pocztowy). Miejsce zamieszkania stanowiło tutaj kryterium wspólne i konieczne zarazem¹⁵³ [Potocki 2016a, 2016b, 2017, 2018a, 2018b]. Spośród 500 ankiet, które zostały przekazane 50 studentom Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego zamieszkującym tereny wiejskie, wypełnionych zostało 336 (zwrot na poziomie 67,2%). Do rekrutacji ankietowanych wykorzystano metodę kuli śnieżnej (ang. *snowball sampling*). Ponadto, żeby ograniczyć możliwość obciążenia badanej populacji, każdy ze studentów mógł redystrybuować nie więcej niż 10 ankiet. Etap ten potwierdził wyniki innych badań prowadzonych wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach, wskazując, że poziom wiedzy finansowej i zakres inkluzji finansowej są niskie, natomiast poziom wybranych umiejętności cechuje duży stopień odpowiedzialności i przezorności (nie odbiegając znacząco od wyników badań prowadzonych na gospodarstwach lepiej sytuowanych w Polsce i na świecie). Dodatkowo etap ten podkreślił potrzebę badania dodatkowych determinant wyborów finansowych: tzw. poziomu potencjału finansowego gospodarstw domowych (dodano pytania z tego zakresu do kwestionariusza wywiadu) [Potocki 2018b] oraz pomiaru zdolności do dokonywania wyborów finansowych pytań z arytmetyki i ryzyka [Potocki 2018a]. Etap ten pozwolił także zweryfikować te punkty kwestionariusza, które były niezrozumiałe dla większej części respondentów na poprzednim etapie badań wstępnych.

W etapie piątym autor przeprowadził zogniskowane wywiady grupowe połączone z obserwacją (ang. *FGI*) na tzw. grupie edukatorów. Badaną grupę edukatorów stanowili nauczyciele szkół gimnazjalnych i ponadgimnazjalnych na terenach wiejskich, peryferyjnych województwa podkarpackiego (także zaliczani do grupy ekspertów społecznych). Każdy wywiad grupowy trwał około sześciu godzin i był połączony ze szkoleniem poświęconym zagadnieniom edukacji finansowej [Potocki 2016b]. Etap ten miał charakter etnograficzny i badawczy; pozwolił jeszcze lepiej zrozumieć otoczenie edukacyjne regionów wiejskich, szczególnie peryferyjnych, zbadać poziom wybranych determinant i ich wpływu na dokonywane wybory finansowe (szczególnie poziomu wiedzy i zakresu in-

¹⁵³ Autor skorzystał z pomocy członków sekcji koła naukowego Decyzje Finansowe i Menadżerskie funkcjonującego na Wydziale Ekonomii UR oraz studentów trzeciego roku Ekonomii Usług Biznesowych [por. Iwanicz-Drozdowska (red.) 2011].

kluzji finansowej) wśród edukatorów w tych regionach, a także ostatecznie zmodyfikować kwestionariusz wywiadu. Ze względu na to, że spotkania odbywały się w miejscu pracy edukatorów, zostały uzyskane naturalne warunki testowania, a także lepsze możliwości konfrontacji deklaracji z rzeczywistością. Badania edukatorów są istotne, gdyż – jak wskazuje J. Buckland, powołując się na badania OECD – mają oni największą szansę dotrzeć do grup najbardziej zagrożonych wykluczeniem finansowym, społecznym i ubóstwem [Buckland 2011, s. 38; Wilkin 2010]. Ich rola, zwłaszcza w procesach socjalizacji ekonomicznej, jest kluczowa, gdyż stanowi pierwotne źródło rozwoju wiedzy finansowej i płytkiej inkluzji finansowej [Potocki i Opolski 2016; Potocki 2015d, 2016c; Ronald-Levy 2004; Wąsowicz-Kiryło 2008; Goszczyńska 2010; Zaleśkiewicz 2011; Maison 2013; Kuchciak i in. 2014].

4.2. Materiał empiryczny wykorzystany w badaniu własnym

Na podstawie wyników badań wstępnych zostały stworzone końcowy kwestionariusz wywiadu i ankieta badawcza, które posłużyły do przeprowadzenia badania właściwego, natomiast uzyskane odpowiedzi stanowiły materiał empiryczny do analiz statystycznych. W celu zachowania staranności metodologicznej i zapewnienia komparatywności osiągniętych wyników autor wykorzystał istniejące wzorce stosowane na świecie do badania determinant wyborów finansowych w postaci rekomendacji, standardów i wytycznych postępowania. Do stworzenia ostatecznych wersji kwestionariusza wywiadu i ankiety badawczej wykorzystano materiały źródłowe przedstawione w tabeli 8.

Dodatkowo dobór pytań do kwestionariusza wywiadu był podyktowany interdyscyplinarną dyrektywą metodologiczną, pozwalającą na wielowymiarowe spojrzenie na prawidłowości wpływu determinant na wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Na taką potrzebę wskazywał S. Flejterski, pisząc, że badania kwestionariuszowe nie pozwalają na pełną i obiektywną diagnozę stanu świadomości ekonomicznej respondentów [Flejterski 2007, s. 107]. W opinii autora niniejszej monografii przydatne w tym celu mogą być, oprócz metod kwestionariuszowych i ankietowych, zastosowane w badaniach wstępnych wywiady pogłębione, metody monograficzne czy też sondaże diagnostyczne. Przykładowo poprzez zdefiniowanie homogenicznej grupy docelowej przez autora metodą ustalania faktów historycznych (gospodarstwa domowe o niskich dochodach, zamieszkujące tereny wiejskie, peryferyjne, często popegeerowskie), następnie określenie zakresu determinant wpływających na dokonywanie wyborów finansowych, można w kolejnym kroku testować je, przeprowadzając badania kwestionariuszowe. Jak wskazuje M. Nussbaum, „badacze zainteresowani kon-

cepcją możliwości wyboru, powinni korzystać z metod eksperymentalnych typowych dla psychologii, ale także z metod historycznych, m.in. analizy biografii, autobiografii, przypadków psychologicznych – wszystkiego, co przyczyni się do lepszego zrozumienia człowieka” [Nussbaum 2011, s. 184, tłum. własne].

Tabela 8. Przegląd literatury wykorzystanej do przygotowania kwestionariusza wywiadu i ankiety badawczej

Wymiar	Nazwa wymiaru	Literatura
1.	Zdolność do dokonywania wyborów finansowych ¹⁵⁴	Frederick 2005; Lusardi i Mitchell 2006, 2011; Lusardi i Tufano 2009; van Rooij i in. 2011, 2012; Cokely i in. 2013; Atkinson i Messy 2012; Maison 2013
2.	Inkluzja finansowa	Kempson i in. 2013; World Bank 2014; Kempson i in. 2005; Arrowsmith i Pignal 2010; Maison 2013; Demircuc-Kunt i in. 2015; OECD 2016
3.	Skutki wyborów finansowych ¹⁵⁵ i postawy finansowe	FSA and BSA 2002; Kempson i in. 2005; Atkinson i in. 2006; Atkinson i Messy 2012; Kempson i in. 2013; Panek i Czapiński 2015; OECD 2016
4.	Potencjał finansowy	Kempson i in. 2005; Arrowsmith i Pignal 2010; Lusardi i in. 2011; Stumm i in. 2013; World Bank 2014

Źródło: opracowanie własne.

Metody wywiadów pogłębionych i sondażu diagnostycznego zostały wykorzystane przez autora w badaniach wstępnych. Krok ten pozwolił na zweryfikowanie problemu adaptowalności kulturowej testów do uwarunkowań i specyfiki gospodarstw domowych o niskich dochodach [Brzeziński 2005, rozdz. 20]¹⁵⁶, a także umożliwił badanie wzajemnych zależności pomiędzy szeregiem determinant wyborów finansowych (w szczególności poziomu wiedzy finansowej, zakresu inkluzji finansowej) a samymi skutkami wyborów finansowych, co do tej pory, szczególnie w warunkach polskich, miało miejsce rzadko¹⁵⁷.

Idealną sytuacją byłby stan równoważności pojęciowej, w którym nie ma konieczności rekonstrukcji kwestionariusza, a konieczna jest jedynie jego (lub jego elementów) tawestacja lub parafraza. Wówczas badacze byliby w stanie dokony-

¹⁵⁴ Szczegółowy przegląd badań dla tego wymiaru znajduje się w załączniku nr 6.

¹⁵⁵ Szczegółowy przegląd badań dla tego wymiaru znajduje się w załączniku nr 7.

¹⁵⁶ W Polsce wielokrotnie wskazywano na potrzebę tworzenia własnych narzędzi, m.in. oceny postaw (np. problem adaptacji kwestionariusza Skala postaw wobec Pieniędzy po nieudanej adaptacji testu *Money Attitudes Scale*) [zob. Goszczyńska 2010, s. 64–70; por. Smyczek 2013; Białowas 2013].

¹⁵⁷ Interesującą próbę w odniesieniu do grupy gospodarstw tworzącej tzw. *silver economy* przeprowadzili: Kuchciak i in. 2014.

wać porównań międzynarodowych i międzykulturowych. Niestety, takie sytuacje zdarzają się bardzo rzadko. W rzeczywistości adaptacji kulturowej wymagają szczególnie gospodarstwa domowe o niskich dochodach, których wybory finansowe są kształtowane przez zestaw odmiennych determinant, m.in. zewnętrznych (m.in. tereny wiejskie a tereny miejskie), ekonomicznych (m.in. poziom dochodu), czy też społecznych (m.in. aspiracje finansowe członków gospodarstw domowych) oraz indywidualnych (m.in. poziom wiedzy). Dzieje się tak dlatego, że czynniki te mogą inaczej kształtować wybory finansowe w tych gospodarstwach domowych. Dowiedli tego Kempson i in. (2013, s. XX), którzy wykazali, że w grupie badanych gospodarstw domowych o niskich dochodach z dziesięciu różnych krajów tylko w niewielkim zakresie było możliwe wskazanie wspólnych determinant opisujących wybory finansowe gospodarstw w analizowanych krajach.

Po przeprowadzeniu badań wstępnych struktura kwestionariusza wywiadu oraz ankiety badawczej składała się z części szczegółowo opisanych w tabeli 9.

Tabela 9. Końcowa struktura kwestionariusza wywiadu i ankiety badawczej

Rodzaj narzędzia badawczego	Nazwa wymiaru	Opis i sposób pomiaru
1	2	3
Ankieta badawcza	Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych	Pomiar dokonany metodą ankietową, prezentowany binarnie niski/wysoki (dzielony medianą wyników dla badanej populacji) na podstawie sumarycznego wyniku z obiektywnego testu wiedzy (20 pytań otwartych i zamkniętych, badających poziom wiedzy z zakresu: podstaw arytmetyki (3 pytania), ryzyka i rachunku prawdopodobieństwa (3 pytania), finansów (3 pytania), inwestowania (5 pytań), kredytowania (3 pytania) oraz testu samokontroli (3 pytania zamknięte)).
Kwestionariusz wywiadu	Rodzaj i typ wybranych wyborów finansowych i ich skutków	Pomiar dokonany metodą sondażu diagnostycznego (kwestionariusz wywiadu), prezentowany metodą rangowania, mierzony na podstawie odpowiedzi na pytania otwarte i zamknięte w kwestionariuszu wywiadu, jak również na podstawie informacji dodatkowych uzyskanych w trakcie wywiadów (18 pytań otwartych i zamkniętych typu ranking, badających rodzaj i typu wyborów finansowych oraz ich skutków z zakresu: planowania wydatków, zarządzania budżetem domowym, oszczędzania, inwestowania, finansowania zakupów oraz zarządzania majątkiem).
Kwestionariusz wywiadu	Zakres inkluzji finansowej	Pomiar dokonany metodą sondażu diagnostycznego (kwestionariusz wywiadu), prezentowany metodą rangowania, mierzony na podstawie odpowiedzi na pytania otwarte i zamknięte w kwestionariuszu wywiadu (14 pytań otwartych

1	2	3
		i zamkniętych typu ranking, badających poziom inkluzji płytkiej i głębokiej wśród badanych gospodarstw domowych, doświadczenia w korzystaniu z produktów finansowych, oszczędnościowych, inwestycyjnych i kredytowych, jak również informacje i ich źródła wykorzystywane w procesie dokonywania wyborów finansowych).
Kwestionariusz wywiadu	Potencjał finansowy gospodarstw domowych	Pomiar dokonany metodą sondażu diagnostycznego (kwestionariusz wywiadu), prezentowany metodą rangowania, mierzony na podstawie odpowiedzi na pytania otwarte i zamknięte w kwestionariuszu wywiadu (11 pytań mierzących poziom obiektywnego i subiektywnego postrzegania sytuacji finansowej gospodarstwa domowego, sposoby radzenia sobie z nieprzewidzianymi wydatkami finansowymi, jak również oczekiwany poziom zabezpieczeń finansowych).
Kwestionariusz wywiadu	Postawy finansowe	Pomiar dokonany metodą sondażu diagnostycznego (kwestionariusz wywiadu), prezentowany na 7-stopniowej skali Likerta (od „zdecydowanie się nie zgadzam” do „zdecydowanie się zgadzam”), mierzony na podstawie odpowiedzi na pytania uzyskane w trakcie wywiadów (12 pytań badających orientację na przyszłość, optymizm finansowy, subiektywne postrzeganie swojej wiedzy i ryzyka finansowego, poziom aspiracji finansowych, odczuwaną satysfakcję finansową, motywację do zdobywania wiedzy finansowej, postawy względem pieniądza, poziom materializmu, poziom zaufania do banków).
Kwestionariusz wywiadu	Cechy demograficzne i ekonomiczne	Pomiar dokonany metodą sondażu diagnostycznego (kwestionariusz wywiadu), prezentowanego ze względu na strukturę kohort, na podstawie odpowiedzi na pytania metryczkowe (12 pytań metryczkowych badających głównie strukturę demograficzną gospodarstwa domowego, jak również jego sytuację ekonomiczną i finansową).

Źródło: opracowanie własne.

4.3. Główne założenia badawcze i dobór próby badawczej

Weryfikacja teoretycznego modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach wymagała przyjęcia sześciu kluczowych założeń badawczych.

Po pierwsze, autor założył, że gospodarstwo domowe o niskich dochodach podlega tzw. skumulowanej deprywacji monetarnej [Bradshaw and Finch 2003, s. 514; por. Wolff i De-Shalit 2007]. Oznacza to, że dane gospodarstwo domowe mieszka na terenach, na których nasycenie gospodarstwami domowymi o niskich dochodach jest największe, jak również poziom dochodów badanych go-

spodarstw domowych jest niski [Czapiński i Panek 2005–2015; GUS 2013d; Panek 2011]. Ze względu na to, że najwyższy poziom skumulowanej deprywacji monetarnej występuje na terenach wiejskich, szczególnie wśród gmin peryferyjnych, to właśnie tam została rozlosowana próba do badań¹⁵⁸.

Po drugie, wybór wskazanych gospodarstw domowych o niskich dochodach podyktowany był również wciąż wyraźnym ich zacofaniem edukacyjnym (odpowiednio niskim poziomem zdolności do dokonywania wyborów finansowych) [Jarosz (red.) 2004, 2008]. Oznacza to, że w gospodarstwach domowych o niskich dochodach z terenów wiejskich wpływ determinant zewnętrznych może być dużo większy na dokonywane wybory finansowe aniżeli czynników ekonomicznych oraz tych o charakterze indywidualnym.

Po trzecie, wybór ankierów do przeprowadzenia badania został dokonany zgodnie z kryterium proponowanym przez E. Kempson i R. Holzmann, aby wywiad przeprowadzała osoba związana ze środowiskiem społecznym i kulturowym, z którego pochodzą respondenci lub wywodząca się z niego [Kempson 2009; Holzmann 2010; Holzmann i in. 2012]. Dlatego wywiady wykonali ankierzy Urzędu Statystycznego w Rzeszowie. Wybrane osoby uczestniczyły wcześniej w Spisie Rolnym, a obecnie cyklicznie biorą udział w badaniach „Diagnoza Społeczna” i „Badanie budżetów gospodarstw domowych”.

Po czwarte, w pracach empirycznych wykorzystujących dorobek koncepcji możliwości wyboru bardzo często analizuje się skutki dokonywanych wyborów jako przybliżenie wolności wyboru oraz samego aktu wyboru [Comim 2008, s. 162; Robeyns 2017, s. 112]. Sam A. Sen pisał: „przejście (...) od skutków wyboru do samych możliwości wyborów (...) nie jest znaczącym uproszczeniem badawczym (...), ocena faktycznych możliwości wyboru, może być dokonana na podstawie skutków tych wyborów [Sen 1999, s. 131]. Zatem badacze stosujący koncepcję możliwości wyboru dopuszczają takie podejście, ale tylko w przypadku, gdy nie mają innego sposobu uzyskania informacji o akcie wyboru finansowego, którego dokonuje członek lub gospodarstwo domowe lub dostęp do niego jest znacząco utrudniony [Sen 1997, s. 49 i nast.; Sen 1999, s. 131; Comim 2008, s. 174; Robeyns 2017, s. 112]. Z tego właśnie powodu w badaniach własnych autor określa skutek wyboru finansowego jako przybliżenie wyboru finansowego. Poprzez analizę determinant indywidualnych, jak również szeregu czynników ekonomicznych i zewnętrznych wyborów finansowych (częściowo analizę procesu dokonywania wyborów finansowych w gospodarstwie domowym), możliwe było rozstrzygnięcie, czy o efekcie wyboru decydują głównie determinanty indywidualne (zdolności do dokonywania wyborów finansowych), czy też uwarunkowania zewnętrzne i ekonomiczne (zakres inkluzji finansowej

¹⁵⁸ Por. Golinowska (red.) 1996; Panek i in. 1999; Topińska (red.) 2006; Szopa (red.) 2012.

i potencjał finansowy) [Sen 2009, s. 230; Sen 2002, s. 587; Sen 1988, 1993; Alkire 2002, s. XX]¹⁵⁹.

Po piąte, do weryfikacji koncepcji modelu autor niniejszej monografii wykorzystuje w głównej mierze zestaw determinant proponowanych w ramach dwóch filarów teoretycznych: koncepcji możliwości wyboru oraz – częściowo – racjonalności adaptacyjnej (szczególnie w zakresie zestawu determinant) [Gigerenzer 2008; Gigerenzer i in. 1999, 2011; Sen 1999, 2009; Robeyns 2005, 2017], natomiast sam zakres analizowanych wyborów finansowych oparty jest o kwestionariusz wywiadu wykorzystywany szczególnie przez badaczy w Wielkiej Brytanii i Kanadzie. Należy jednak podkreślić, że w literaturze polskiej równie obszerny zakres determinant wpływających na wybory, także finansowe, przedstawili: C. Bywalec (2009, s. 105–122), M. Zdanowska (2011, s. 77–92), T. Zalega (2012, s. 93–95), S. Smyczek (2013, s. 24–33) oraz B. Świecka (2014, s. 33–58), opierając się na nieco innym dorobku teoretycznym.

Po szóste, zakłada się, że w analizie wyborów finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych będzie określony przez pięć komponentów wiedzy oraz test predyspozycji psychologicznych, natomiast zakres inkluzji finansowej poprzez analizę sposobów i częstotliwości korzystania z narzędzi finansowych [Potocki i Opolski 2015; Simon 1978; Sen 2002; Sherraden 2013; Potocki 2016a]. Nie wyczerpuje to jednak zakresu wskazanych pojęć, jak również możliwych do analizy determinant, ewentualnie zakresu samej oceny wyborów finansowych w tym względzie¹⁶⁰.

Na podstawie przyjętych założeń zostały wylosowane (przez Urząd Statystyczny w Rzeszowie) 54 gminy wiejskie i peryferyjne¹⁶¹ (poziom LAU 2) z terenów województwa podkarpackiego. Wszystkie wybrane w ten sposób gminy zostały zakwalifikowane przez taksonomię G. Ślusarza do terenów o najwyższym wskaźniku marginalizacji społecznej [Ślusarz 2005; Czudec 2009, 2013]. Takie podejście jest zgodne z metodyką stosowaną w badaniach nad koncepcją możliwości wyboru, w której podkreśla się wagę badań w ujęciu mikro (ang. *micro-studies*) oraz specyfikę próby badawczej (ang. *unit of analysis*) [Comim 2008, s. 182].

¹⁵⁹ Podobną procedurę badawczą wykorzystał w swoich badaniach M. Marmot, który za cel postawił sobie wyodrębnienie kluczowych determinant, które mogą mieć wpływ na poziom zdrowia (ang. *being healthy*) [Marmot 2005; Marmot 2016].

¹⁶⁰ Por. S. Smyczek (2007, 2013) dla zachowań finansowych ogółem; S. Białowas (2013) dla zachowań oszczędnościowych; D. Maison (2012a, 2012b, 2013), T. Koźliński (2009, 2013) dla postaw względem obrotu bezgotówkowego; P. Błędowski i M. Iwanicz-Drozdowska (2007, 2010), M. Maciejasz-Świątkiewicz (2013) dla problemu wykluczenia finansowego; S. Flejterski (2008), M. Iwanicz-Drozdowska (red.) 2011, Kochciak i in. (2014) dla oceny wiedzy finansowej; G. Wałęsa (2013) dla kredytowania gospodarstw domowych oraz B. Świecka (2007, 2008) dla zagrożenia bankructwem w gospodarstwach domowych.

¹⁶¹ Lista gmin znajduje się w załączniku 8.

W ten sposób wybrano 384 gospodarstwa domowe¹⁶² do przeprowadzenia badania. Losowanie odbyło się według schematu ze zwracaniem. Efektywna wielkość próby wyniosła 296 gospodarstw. Przy takiej wielkości maksymalny błąd szacunku wyniósł 5,53%. Celem skutecznej realizacji badania dokonane zostało wiązkanie próby. Liczebność wiązki wynosiła od N=1 do N=12 (w zależności od klasy wielkości gminy). Badanie odbyło się obligatoryjnie we wszystkich wskazanych gminach wiejskich. Wielkości rozlosowanej próby jest zgodna z rekomendacjami międzynarodowymi. W większości opracowań poświęconych badaniom wyborów finansowych w gospodarstwach domowych wykorzystano losowy dobór próby z najczęstszą liczbą tysięcy osób (w 11 na 17 przypadków), a w pozostałych przypadkach stosowano dobór celowy kwotowy, w którym kryterium stanowiła głównie lokalizacja, ewentualnie podgrupy o podobnej specyfice społeczno-kulturowej [Kempson 2009, s. 17–18; Atkinson i Messy 2011, s. 7; World Bank 2013, s. 42]. W takim przypadku minimalna liczba osób rekomendowana wynosi około 300 osób [Ibidem, s. 18]¹⁶³.

Pojedynczy wywiad był przeprowadzany z każdego punktu startowego (nowy punkt ponawiany po skutecznym przeprowadzeniu wywiadu). W badaniu wykorzystano metodę ustalonej ścieżki (ang. *random route*), którą stosował ankieter aż do momentu możliwości uzyskania efektywnego wywiadu. Natomiast cykl dla jednej wiązki kończył się wówczas, gdy zebrano jej odpowiednią liczebność [Kuchciak i in. 2014, s. 201 i nast.; Maison 2010, 2012a, 2012b]. Badanie zostało przeprowadzone metodą indywidualnego wywiadu osobistego w domu respondenta (metoda PAPI i CAWI)¹⁶⁴. Zastosowano w nim wystanda-

¹⁶² Wielkość prób dla tego badania (384 gospodarstw domowych) została wyznaczona poprzez przyjęcie *ex ante* maksymalnego błędu – 5% i przedziału ufności – 0,95%. W przeprowadzonym badaniu stwierdzono braki odpowiedzi lub niekompletne kwestionariusze, które ograniczyły efektywną próbę do 296 gospodarstw. To z kolei spowodowało zmianę poziomu maksymalnego błędu *ex ante* do 5,53%. Oszacowany *ex post* błąd próby dla każdej zmiennej mieścił się w przedziale od 0,6% do 5,52%. Do dalszej analizy wzięto tylko te zmienne, które spełniły zakładane kryterium błędu.

¹⁶³ Jednakże, jak wskazują eksperci z Banku Światowego, istnieją znaczące różnice w liczbie próby będącej przedmiotem badania (głównie jako wynik przyjętej metodyki badań jakościowych), tzn. od trzydziestu dwóch osób do ponad dwudziestu dwóch tysięcy osób [The World Bank 2013, s. 40]. W badaniach polskich najczęściej dobór ma charakter kwotowy lub losowy i oscyluje w granicach od pięćset do tysiąca osób.

¹⁶⁴ W badaniu zrezygnowano z popularnej w Polsce metody CAPI ze względu na wciąż obowiązującą w społecznościach wiejskich, szczególnie peryferyjnych, lukę technologiczną – brak umiejętności obsługi komputera oraz awersję do nowoczesnych technologii [por. Maison 2013a; Goszczyńska 2010]. Problem ten może występować, gdy badane są gospodarstwa domowe o niskich dochodach, zamieszkujące gminy wiejskie, zlokalizowane na peryferiach województwa. Należy także podkreślić, że w niektórych wynikach badań zakres korzystania z kont internetowych jest taki sam dla mieszkańców wsi, jak i dużych miast [Maison 2013b, s. 17]. Otwiera to szansę na wykorzystanie metody CAPI w przyszłości.

ryzowaną technikę w postaci wywiadu kwestionariuszowego. Narzędziami badawczymi były kwestionariusz wywiadu oraz ankieta badawcza. Kwestionariusz był wypełniany przez ankietę na podstawie odpowiedzi udzielonych przez respondentów. Wyjątek stanowiły pytania mierzące poziom wiedzy finansowej (ankieta badawcza), którą respondenci wypełniali sami w obecności ankietę.

Ankietę prowadzili wywiady z osobami indywidualnymi, które są pracujące i pełnią funkcję tzw. głowy gospodarstwa domowego. Pomimo to, że wywiady odbyły się z osobami deklarującymi, że są odpowiedzialne za finanse w gospodarstwie domowym, to na pytania dotyczące odpowiedzialności za bieżące rachunki i zobowiązania finansowe, jak również za większe wydatki i inwestycje finansowe, osoby te deklarowały wyłącznie swoją odpowiedzialność tylko w 55,59% (162 osoby z ogółu populacji), łączną – 33,44% (103 osoby z ogółu populacji). W pierwszym przypadku w 18,5% (57 respondentów z ogółu populacji) wskazywały współmałżonka/partnera, w 16,23% (50 respondentów z ogółu populacji) deklarowały wspólną odpowiedzialność za ten obszar finansów gospodarstwa. W drugim przypadku jedynie w 11,03% (34 z ogółu populacji) wskazywały współmałżonka/partnera, natomiast aż w 41,23% deklarowały współodpowiedzialność (127 z ogółu populacji)¹⁶⁵.

Dokładną strukturę dla wybranych zmiennych demograficznych i ekonomicznych badanej populacji przedstawia tabela 10.

Tabela 10. Tabele częstości dla wybranych zmiennych demograficznych i ekonomicznych

Zmienne demograficzne	Liczba	Skumulowana liczba	Procent ważnych	Skumulowany procent ważnych
1	2	3	4	5
Płeć				
Mężczyzna	105	105	35,47297	35,4730
Kobieta	191	296	64,52703	100,0000
Przeważające miejsce zamieszkania do 18. roku życia				
Miasto powyżej 200 tys. mieszkańców	1	1	0,33784	0,3378
Miasto 20–200 tys. mieszkańców	12	13	4,05405	4,3919

¹⁶⁵ Widać zatem, że bardzo trudno jest jednoznacznie określić odpowiedzialność za finanse w gospodarstwie domowym i w przyszłości należałoby wywiady przeprowadzać ze wszystkimi dorosłymi członkami gospodarstwa domowego. Mogłoby to bowiem dostarczyć ciekawych wniosków na temat wewnętrznych współzależności pomiędzy generowanymi dochodami, zdolnościami do dokonywania wyborów finansowych a poziomem adaptacyjności w dokonywanych wyborach finansowych.

1	2	3	4	5
Miasto poniżej 20 tys. mieszkańców	49	62	16,55405	20,9459
Wieś	234	296	79,05405	100,0000
Wykształcenie				
Podstawowe	29	29	9,79730	9,7973
Zasadnicze zawodowe	69	98	23,31081	33,1081
Zawodowe licealne	13	111	4,39189	37,5000
Średnie	94	205	31,75676	69,2568
Wyższe	91	296	30,74324	100,0000
Wiek				
18 – 25	13	13	4,39189	4,3919
26 – 35	56	69	18,91892	23,3108
36 – 45	70	139	23,64865	46,9595
46 – 55	73	212	24,66216	71,6216
56 – 65	49	261	16,55405	88,1757
66 –	35	296	11,82432	100,0000
Stan cywilny				
Panna/kawaler	51	51	17,22973	17,2297
Mężatka/zamężny	213	264	71,95946	89,1892
W separacji/po rozwodzie	9	273	3,04054	92,2297
Wdowa/wdowiec	23	296	7,77027	100,0000
Dochód netto gospodarstwa				
Do 1000	11	11	3,71622	3,7162
1 001 – 2 000	77	88	26,01351	29,7297
2 001 – 3 000	75	163	25,33784	55,0676
3 001 – 4 000	60	223	20,27027	75,3378
4 001 – 5 000	37	260	12,50000	87,8378
5 001 – 7 000	23	283	7,77027	95,6081
Powyżej 7 001	13	296	4,39189	100,0000
Staż pracy				
do 1 roku	6	6	2,02703	2,0270
Pomiędzy 2 – 5 lat	29	35	9,79730	11,8243
Pomiędzy 6 – 10 lat	39	74	13,17568	25,0000
Pomiędzy 11 – 20 lat	69	143	23,31081	48,3108
Powyżej 20 lat	122	265	41,21622	89,5270
Braki	31	296	10,47297	100,0000

1	2	3	4	5
Miejsce wychowania				
Miasto powyżej 201 tys.	1	1	0,33784	0,3378
Miasto pomiędzy 21 a 200 tys.	12	13	4,05405	4,3919
Miasto do 20 tys.	49	62	16,55405	20,9459
Wieś	234	296	79,05405	100,0000
Liczba osób w gospodarstwie				
1 osoba	34	34	11,48649	11,4865
2 osoby	67	101	22,63514	34,1216
3 osoby	72	173	24,32432	58,4459
4 osoby	57	230	19,25676	77,7027
5 osób	40	270	13,51351	91,2162
6 osób	17	287	5,74324	96,9595
7 i więcej osób	9	296	3,04054	100,0000

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Zdecydowana większość respondentów wychowała się na terenach wiejskich (234 osoby, co stanowi 79% ogółu populacji). Nasycenie badanej grupy osobami wywodzącymi się z terenów wiejskich, peryferyjnych było jednym z kryteriów głównych doboru badanej populacji. Autorowi niniejszej monografii zależało na tym, aby ankietowani byli „osobami lokalnymi”, których wybory finansowe są kształtowane pod wpływem podobnych determinant zewnętrznych. W wylosowanej próbie dominują kobiety (64,52%). W badaniach wstępnych (głównie pogłębiane wywiady indywidualne i grupowe) wiele kobiet wskazywało, że „mężczyzna odpowiada za przynoszenie pieniędzy do domu”, a one „odpowiadają za ich właściwe wydatkowanie”. W próbie przeciętnie (mediana 4, średnia wyniku 3,74) osoby legitymowały się wykształceniem średnim (ogólnokształcącym lub zawodowym), w drugiej kolejności wykształceniem wyższym, a następnie wykształceniem zasadniczym zawodowym. W pierwszym przypadku grupa ta liczyła 94 osoby (31,75% ogółu), w drugim była nieznacznie niższa i wyniosła 91 osób (30,74% ogółu), natomiast w trzecim przypadku 69 osób (22,31% ogółu). W sumie te trzy grupy stanowiły prawie 85% całej populacji. Jeśli chodzi natomiast o wiek respondentów, to przeciętny mieścił się w przedziale 46–55 lat (mediana równa 4), a liczebność tej podgrupy wyniosła 73 osoby¹⁶⁶. Zdecydowana większość respondentów pozostawała w związkach małżeńskich (prawie 72% całej populacji), a ich staż pracy przeciętnie waha się „pomiędzy 11 a 20 lat” z podgrupą o liczebności 69 osób (modalna jest inna „powyżej 20 lat” z liczebnością równą 122 osoby, czyli

¹⁶⁶ Zob. tabela 1 w załączniku 9.

ponad 40% badanej populacji). Przeciętna wielkość gospodarstwa domowego wynosi 3 osoby, a dodatkowo należy podkreślić, że w zdecydowanej większości gospodarstw zarobkowo pracuje tylko jedna osoba (95 osób, co stanowi 35,09% badanej populacji). Mediana dochodu netto gospodarstwa domowego dla badanej populacji wyniosła „pomiędzy 2 000 a 3 000 złotych”. Należy także podkreślić, że nie różniła się znacząco od dochodu badanej osoby, która także mieściła się w przedziale „pomiędzy 2 000 a 3 000 złotych”. Ponadto dokładna analiza struktury demograficznej gospodarstwa domowego w połączeniu z dochodem, liczbą osób pracujących zarobkowo, pozwoliła wyodrębnić 194 gospodarstwa domowe, które według kryterium Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych żyją poniżej minimum socjalnego. Pośród nich dodatkowo 109 uważa się dodatkowo za ubogie (subiektywny poziom ubóstwa)¹⁶⁷. Taka struktura próby umożliwiła dalsze wnioskowanie statystyczne oparte o szereg metod wielowymiarowych.

4.4. Ocena wybranych determinant wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach

4.4.1. Ocena poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych

W większości badań polskich i międzynarodowych przyjmuje się założenie, że zdolności do dokonywania wyborów finansowych są jedną z najważniejszych determinant wyborów finansowych [Lusardi i Mitchell 2006, 2011; Lusardi 2013; Atkinson i Messy 2012; van Rooij i in. 2011; Świecka (red.) 2008, 2014; Iwonicz-Drozdowska (red.) 2011; Bogacka-Kisiel (red.) 2012; Potocki 2016b, 2017; Kuchciak i in. 2014; OECD 2016]. Przykładowo B. Świecka wskazuje, że kondycja ekonomiczna gospodarstw domowych zależy od trzech głównych grup czynników: budżetu, warunków i stylu życia oraz wiedzy i świadomości finansowej [Świecka (red.) 2008, s. 41]. Aspekt świadomościowy, szczególnie w odniesieniu do gospodarstw domowych o niskich dochodach, podkreśla H. Domański, argumentując, że „konstytutywnym elementem członkostwa w *underclass* (grupie gospodarstw o niskich dochodach – przypis autora) są czynniki obiektywne i świadomościowe” [Domański 2002, s. 85].

Zatem w pierwszej kolejności ocenie poddano poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych „głowy” gospodarstwa domowego o niskich dochodach, jak również dokonano weryfikacji wpływu wybranych cech demograficznych, ekonomicznych i indywidualnych na niego. Opisowe wyniki testu

¹⁶⁷ Szczegółowa analiza prowadzona na przykładzie grupy gospodarstw domowych żyjących poniżej minimum socjalnego została przeprowadzona przez autora niniejszej monografii w publikacji, która ukazała się na łamach czasopisma „Argumenta Oeconomica” [zob. Potocki 2018c].

wiedzy finansowej¹⁶⁸ mierzące poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych dla badanej populacji zaprezentowane zostały w tabeli 11.

Tabela 11. Statystyki opisowe dla poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych i jego składowych

Zmienne demograficzne	Arytmetyka	Ryzyko	Finanse	Kredytowanie	Inwestowanie	Test samokontroli	Wynik całkowity
Ważne	296	296	296	296	296	296	296
Średnia	1,459459	0,614865	1,871622	0,631757	1,665541	0,824324	6,243243
Mediana	2,000000	0,000000	2,000000	0,000000	1,500000	1,000000	6,000000
Minimum	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maksimum	3,00000	3,00000	4,00000	3,00000	5,00000	3,00000	16,00000
Dolny kwartyl (25)	1,000000	0,000000	1,000000	0,000000	0,000000	0,000000	3,000000
Górny kwartyl (75)	2,000000	1,000000	3,000000	1,000000	3,000000	1,000000	9,000000
Odchylenie standardowe	1,037457	0,867677	1,211697	0,774294	1,375190	0,747572	3,930104
Współczynnik zmienności	71,0850	141,1167	64,7405	122,5620	82,5672	90,6891	62,9497
Skośność	-0,019450	1,178233	-0,200595	0,920212	0,320002	0,445148	0,153192
Błąd standardowy skośności	0,141659	0,141659	0,141659	0,141659	0,141659	0,141659	0,141659
Kurtoza	-1,16631	0,27277	-0,99998	-0,14310	-1,06996	-0,62183	-0,66310
Błąd standardowy kurtozy	0,282389	0,282389	0,282389	0,282389	0,282389	0,282389	0,282389

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Z analizy statystyk opisowych można wyprowadzić kilka wstępnych wniosków. Po pierwsze, zarówno całkowity wynik oceniający poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych, jak i jego składowe są bardzo niskie. Przykładowo, dla wiedzy z zakresu ryzyka i kredytowania się mediana odpowiedzi wynosi 0 (w obu przypadkach na 3 możliwe poprawne odpowiedzi). Równie źle wygląda sytuacja w przypadku wiedzy z zakresu podstaw finansów

¹⁶⁸ Pełny test wiedzy finansowej w podziale na jej wymiary znajduje się w pkt 2 załącznika 10.

(mediana 2 na 4) oraz inwestowania (1,5 na 5)¹⁶⁹. Najlepszy wynik badani uzyskali dla komponentu arytmetyka, osiągając medianę odpowiedzi 2 na 3. Tak niskie przeciętne wyniki odpowiedzi dla poszczególnych komponentów przekładają się na bardzo niską medianę wyniku całkowitego poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych. Wyniosła ona jedynie 6 na 18 możliwych odpowiedzi. Poza tym górny kwartył wyniósł jedynie 9. Dodatkowo najwyższą zmienność odpowiedzi (najwyższy poziom zróżnicowania odpowiedzi względem wartości swojej średniej) dla poszczególnych komponentów zdolności do dokonywania wyborów finansowych, wyrażoną wartością współczynnika zmienności, uzyskano właśnie dla wiedzy z zakresu ryzyka i kredytowania. Z kolei najniższy jego poziom – dla wiedzy z finansów i arytmetyki. Porównując wartość współczynnika zmienności dla ryzyka i kredytowania względem wiedzy finansowej i arytmetyki, można wnioskować, że wyniki dla tych ostatnich dwóch komponentów są ponad dwa razy bardziej skupione wokół średniej aniżeli tych pierwszych. Na podstawie przedstawionych wyników można wstępnie stwierdzić, że poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach jest na bardzo niskim poziomie. Wyniki badań autora znajdują częściowe potwierdzenie w pracach innych autorów. I. Kuchciak i in. wskazali, że najwyższym poziomem wiedzy finansowej (teoretycznej) cechują się właśnie mieszkańcy obszarów wiejskich i wielkomiejskich oraz badani, którzy deklarowali miesięczny dochód w przedziale 1 001–1 730 zł [Kuchciak i in. 2014, s. 232–235]. Podobnie jednoznacznej tendencji nie zaobserwowano jednak już dla drugiego badanego komponentu – wiedzy finansowej, czyli aspektu praktycznego [*ibidem*, s. 235]. Z kolei w innych badaniach poziom wiedzy mieszkańców miast, lepiej zarabiających, lepiej wykształconych był znacząco wyższy aniżeli gospodarstw domowych o niskich dochodach, gorzej wykształconych i zamieszkujących obszary wiejskie [Maison 2013a, s. 189 i nast.; por. Maison 2013b]. Wyniki badań potwierdzają zatem w większości wnioski badawcze innych autorów zajmujących się problematyką wiedzy finansowej.

¹⁶⁹ Dodatkowo w tabeli 11 przedstawiono wynik testu *Cognitive Reflection Test* S. Fredericka oraz wyniki testów wiedzy z zakresu ryzyka i arytmetyki wykorzystywane w *Berlin Risk Literacy Test* w Instytucie Maxa Plancka w Berlinie. Nie są one uwzględniane w większości testów oceniających poziom wiedzy finansowej, ale mogą dostarczać dodatkowych wniosków na temat rzeczywistego poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych (m.in. tego, w jakim stopniu respondenci są w stanie unikać pułapek psychologicznych w analizie prostych zadań arytmetycznych, które są wynikiem testu S. Fredericka, zwanego także testem samokontroli, predyspozycji psychologicznych, lub w jaki sposób są w stanie ocenić potencjalne ryzyko narzędzi finansowych poprzez ocenę wyników z zakresu ryzyka) [por. Kempson i in. 2013, s. 2]. Mediana wyników w obu przypadkach jest bardzo niska, co może oznaczać, że poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych w badanej populacji jest na bardzo niskim poziomie.

Uzupełnieniem powyższej analizy statystyk odpowiedzi może być procentowy udział poprawnych odpowiedzi dla wszystkich pytań testu wiedzy przedstawiony w tabeli 12.

Tabela 12. Procentowy udział poprawnych odpowiedzi na poszczególne pytania mierzące poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych

Zmienne demograficzne ¹⁷⁰	Liczba poprawnych odpowiedzi	Procent poprawnych odpowiedzi
Pytanie 1.	160	51,94805
Pytanie 2.	195	63,31169
Pytanie 3.	45	14,61039
Pytanie 4.	117	37,98701
Pytanie 5.	163	52,92208
Pytanie 6.	10	3,24675
Pytanie 7.	208	67,53247
Pytanie 8.	72	23,37662
Pytanie 9.	77	25,00000
Pytanie 10.	105	34,09091
Pytanie 11.	153	49,67532
Pytanie 12.	63	20,45455
Pytanie 13.	30	9,74026
Pytanie 14.	131	42,53247
Pytanie 15.	150	48,70130
Pytanie 16.	99	32,14286
Pytanie 17.	38	12,33766
Pytanie 18.	32	10,38961

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Najwyższy procent poprawnych odpowiedzi został uzyskany dla pytań: siódmego (finanse)¹⁷¹ i drugiego (arytmetyka)¹⁷², odpowiednio 67,53% i 63,31% respondentów poprawnie nie odpowiedziało. Najniższy procent został osią-

¹⁷⁰ Numer pytania w tabeli nie odpowiada numerowi pytania w załączniku 10. Wynika to z faktu, że numery pytań były dobierane losowo przed ich wstawieniem do ankiety badawczej. W treści monografii jest dokładnie wskazane, o które pytanie chodzi [zob. kolejne przypisy].

¹⁷¹ Proszę sobie wyobrazić, że ma Pan(i) 100 zł na rachunku oszczędnościowym, który jest oprocentowany 2% w skali roku. Nigdy nie wybierał(a) Pan(i) pieniędzy ani odsetek. Jaką kwotę zgromadzi Pan(i) po 5 latach? 1) Więcej niż 102 zł, 2) Dokładnie 102 zł, 3) Mniej niż 102 zł, 4) Nie wiem.

¹⁷² Podczas przyjmowania leku A, istnieje 1% zagrożenia, że wywoła on reakcję alergiczną. Jeśli 1 000 osób bierze lek A, ile z nich może spodziewać się reakcji alergicznej? 1) ... osób spośród 1000, 2) Nie wiem.

gnięty dla pytań: szóstego (kredytowanie)¹⁷³ i trzynastego (inwestowanie)¹⁷⁴, odpowiednio 3,26% i 9,74% respondentów. Bardzo trudno bezpośrednio porównywać wyniki autora z innymi badaczami, gdyż zarówno formuła pytań, jak i dopuszczalne formy odpowiedzi znacząco się różniły¹⁷⁵. Należy zatem zachować duży poziom ostrożności, szczególnie dlatego, że – jak wskazują E. Kempson i in. w zależności od pytań można obserwować zarówno istotną i wysoce dodatnią korelację, jak i istotną i wysoce ujemną korelację ze skutkami badanych wyborów finansowych [Kempson i in. 2013, s. XXII].

Jednakże analiza poszczególnych pytań umożliwia częściowe zestawienie procentu poprawnych odpowiedzi dla pytań z zakresu wartości pieniądza w czasie, kalkulacji zadłużenia, dywersyfikacji ryzyka, inflacji oraz ryzyka. W porównaniu z badaniami A. Atkinson i F. Messy (2012) oraz I. Kuchciak (2014) gospodarstwa domowe o niskich dochodach osiągnęły dużo niższy poziom dla pytań z kalkulacji kredytu (3,2% względem 84,3% i 60% odpowiednio), inflacji (48,7% względem 80% w obu przypadkach) oraz dywersyfikacji (23,37% względem 46,4% i 55% odpowiednio), a także bardzo podobny dla pytań o wartość pieniądza w czasie (67,53% względem 46,4% i 77% odpowiednio) oraz z analizy ryzyka (49,7% względem 60,8% i 48% odpowiednio). Takiego porównania, ze względu na zakres pytań i formułę odpowiedzi (prawda/fałsz), nie można dokonać w przypadku testu pracowników Banku CitiHandlowego, wykorzystanego choćby w badaniach D. Maison (2013a).

W kolejnym kroku autor dokonał interpretacji całkowitego poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych, grupując go ze względu na wybrane cechy demograficzne, m.in. płeć, poziom wykształcenia, wiek, dochód netto gospodarstwa domowego oraz kwalifikacją do grupy żyjących poniżej progu ubóstwa.

Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych wśród mężczyzn jest nieznacznie wyższy aniżeli wśród kobiet (mediana wynosi dla obu grup 6, średnia arytmetyczna odpowiednio 6,50 i 6,09). Poziom wykształcenia natomiast ma wyraźny wpływ na osiągnięty całkowity poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych. Mediana odpowiedzi dla osób z wykształceniem najwyższym podstawowym wynosi 2, dla osób ze średnim wykształceniem – 6, natomiast

¹⁷³ Pana(i) zobowiązanie w postaci kredytu gotówkowego wynosi 3 000 złotych. Płaci Pan(i) miesięcznie ratę kredytową w wysokości 30 złotych. Roczne oprocentowanie kredytu wynosi 12%. Ile lat zajmie spłata tego kredytu? 1) Do 5 lat, 2) 6–10 lat, 3) 11–15 lat, 4) Więcej niż 15 lat, 5) Nigdy, 6) Nie wiem.

¹⁷⁴ Kto ubezpiecza akcje na Giełdzie Papierów Wartościowych SA w Warszawie? 1) Komisja Nadzoru Finansowego, 2) Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych, 3) Giełda Papierów Wartościowych SA w Warszawie, 4) Narodowy Bank Polski, 5) Nikt, 6) Nie wiem.

¹⁷⁵ Patrz krytyczny przegląd metod do badania poziomu wiedzy finansowej w artykule z 2016 roku [Potocki 2016].

dla osób z wyższym wykształceniem – 9. Można zatem stwierdzić, że członkowie gospodarstw domowych z wyższym wykształceniem osiągają ponad 4-krotnie wyższy poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych względem członków gospodarstw domowych z wykształceniem najwyżej podstawowym. Niestety wynik ten wciąż stanowi jedynie 50% maksymalnego, możliwego do uzyskania, co pokazuje, że nawet w tej grupie poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych pozostaje niski. Bardzo interesująco przedstawia się natomiast mediana wyniku ze względu na kohorty wieku. W czterech grupach wiekowych¹⁷⁶ nie obserwuje się prawie żadnych różnic w całkowitym poziomie zdolności do dokonywania wyborów finansowych (odpowiednio mediana dla kohort: 7, 7, 6,5, 7). Natomiast przekroczenie 56. roku życia znacząco obniża ten wynik (mediana dla 5. grupy wiekowej wynosi 5, natomiast dla 6. grupy wiekowej jedynie 2). Z tego powodu bardzo istotne stają się badania skupione wyłącznie na tej grupie wiekowej [Kuchciak i in. 2014].

Równie interesująco prezentują się wyniki, gdy podstawą grupowania jest dochód netto gospodarstwa domowego. Najniższy poziom wiedzy obserwuje się dla najniższego poziomu dochodu¹⁷⁷ – mediana wyniku wynosi zaledwie 4. Pomiedzy dwoma kolejnymi (drugi i trzeci) nie obserwuje się znaczących różnic (w obu przypadkach mediana wynosi 5). Natomiast wartość wyniku rośnie wraz z przekroczeniem kolejnego progu dochodowego (poziom 4. – ponad 3 000 zł netto), osiągając kolejno medianę 7 i stabilizując się na tym poziomie niezależnie od dalszego wzrostu dochodu netto (7 – dla progu czwartego, siódmego i ósmego, 8 – dla progu piątego). Ostatnią zmienną grupującą, którą uwzględniono w analizie, był próg ubóstwa gospodarstwa domowego w sensie dochodowym. Wyniki odpowiedzi podzielono ze względu na zmienną binarną (1 – gospodarstwo żyje poniżej granicy ubóstwa socjalnego, 0 – gospodarstwo żyje powyżej granicy ubóstwa socjalnego). Okazuje się, że pozostawanie ubogim ma minimalnie lepszy, lecz pozytywny wpływ na średni poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych, gdyż mediana wyniku wynosi 6,5 względem 6.

Kolejnym krokiem w analizie statystyk opisowych dla poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych była interpretacja wyników korelacji pomiędzy poszczególnymi jego składowymi (tabela 13), składowymi zdolności do dokonywania wyborów finansowych a doświadczeniem w korzystaniu z analogicznej grupy produktów finansowych (tabela 14), jak również relacji statystycznej pomiędzy poziomem zdolności do dokonywania wyborów finansowych a wybranymi postawami finansowymi (tabela 15) oraz finalnie – z subiektyw-

¹⁷⁶ Zob. podział z tabeli 1 w załączniku 9.

¹⁷⁷ Zob. podział z tabeli 1 w załączniku 9.

nym, postrzeganym poziomem zdolności do dokonywania wyborów finansowych (tabela 16)¹⁷⁸.

Tabela 13. Korelacje pomiędzy poszczególnymi składowymi zdolności do dokonywania wyborów finansowych (korelacje R Spearmana)

Para zmiennych 1	N ważnych 2	R Spearman 3	T(N-2) 4	p 5
Kredytowanie i poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych	296	0,582417	12,28503	0,000000*
Kredytowanie i inwestowanie	296	0,386346	7,18212	0,000000*
Kredytowanie i finanse	296	0,312874	5,64824	0,000000*
Kredytowanie i ryzyko	296	0,312236	5,63548	0,000000*
Kredytowanie i arytmetyka	296	0,398303	7,44557	0,000000*
Finanse i poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych	296	0,763733	20,28603	0,000000*
Finanse i kredytowanie	296	0,312874	5,64824	0,000000*
Finanse i inwestowanie	296	0,503623	9,99548	0,000000*
Finanse i ryzyko	296	0,480983	9,40671	0,000000*
Finanse i arytmetyka	296	0,474219	9,23568	0,000000*
Inwestowanie i poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych	296	0,801183	22,95617	0,000000*
Inwestowanie i kredytowanie	296	0,386346	7,18212	0,000000*
Inwestowanie i finanse	296	0,503623	9,99548	0,000000*
Inwestowanie i ryzyko	296	0,416159	7,84748	0,000000*
Inwestowanie i arytmetyka	296	0,472294	9,18740	0,000000*
Ryzyko i całkowity wynik wiedzy	296	0,722543	17,92068	0,000000*
Ryzyko i kredytowanie	296	0,312236	5,63548	0,000000*
Ryzyko i inwestowanie	296	0,416159	7,84748	0,000000*
Ryzyko i finanse	296	0,480983	9,40671	0,000000*
Ryzyko i arytmetyka	296	0,591991	12,59458	0,000000*
Liczenie i poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych	296	0,778996	21,30203	0,000000*
Arytmetyka i kredytowanie	296	0,398303	7,44557	0,000000*
Arytmetyka i inwestowanie	296	0,472294	9,18740	0,000000*
Arytmetyka i finanse	296	0,474219	9,23568	0,000000*
Arytmetyka i ryzyko	296	0,591991	12,59458	0,000000*

¹⁷⁸ Legenda do pytań z tabel 14–16 znajduje się w punkcie 1 w załączniku 10.

1	2	3	4	5
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i kredytowanie	296	0,582417	12,28503	0,000000*
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i inwestowanie	296	0,801183	22,95617	0,000000*
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i finanse	296	0,763733	20,28603	0,000000*
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i ryzyko	296	0,722543	17,92068	0,000000*
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i arytmetyka	296	0,778996	21,30203	0,000000*

(*) korelacja jest istotna na poziomie 0,01.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Wszystkie korelacje są istotne na poziomie istotności 0,01. Najwyższy poziom korelacji dla składowych poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych obserwuje się pomiędzy wiedzą z arytmetyki a wiedzą z ryzyka (59,19%), a najniższy pomiędzy wiedzą z kredytowania a wiedzą z finansów oraz ryzyka (odpowiednio 31,28% i 31,22%). Nie jest to wynik zaskakujący, gdyż pytania z arytmetyki oraz ryzyka są do siebie zbliżone [por. Cokely i in. 2012]. Natomiast biorąc pod uwagę na pozostałe komponenty zdolności do dokonywania wyborów finansowych, widać, że poziom statystycznych korelacji pomiędzy jej składowymi może wskazywać na różne źródła jej pochodzenia. Patrząc na poziom korelacji całkowitego poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych z poszczególnymi jej składowymi, to poza składową „kredytowanie” wszystkie są wysokie i dość zbliżone poziomem (od 72,25% dla ryzyka do 80,11% dla inwestowania).

W dalszej części została poddana analizie współzależność pomiędzy poziomem zdolności do dokonywania wyborów finansowych dla wybranych komponentów a doświadczeniem w korzystaniu z danej grupy produktów (m.in. wiedza z kredytowania się a ilość posiadanych obecnie lub w przeszłości produktów kredytowych). Poziom doświadczenia był mierzony w sposób uproszczony, jako ilość posiadanych obecnie lub w przeszłości produktów finansowych w badanej populacji [Kempson i in. 2005, 2013]. Z tabeli korelacji (15) wynika, że choć wszystkie korelacje są istotne (na poziomie 0,01 dwustronnie), to ich poziom nie jest wysoki. Najwyższą współzależność obserwuje się dla wymiaru finanse (33,77%), a najniższy dla kredytowania (13,78%). Wyniki te częściowo potwierdzają inne polskie badania, z których wynika, że poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych może wpływać na doświadczenia z produktami finansowymi [Kuchciak i in. 2014, s. 261; Maison 2013, s. 199].

Tabela 14. Korelacje pomiędzy poszczególnymi składowymi poziomami zdolności do dokonywania wyborów finansowych a doświadczeniem w korzystaniu z produktów finansowych (korelacje R Spearmana)

Para zmiennych	N ważnych	R Spearman	T(N-2)	p
Finanse i produkty finansowe	296	0,337773	6,153232	0,000000*
Kredyt i produkty kredytowe	296	0,137863	2,386650	0,017635*
Inwestycje i produkty inwestycyjne	296	0,153136	2,657070	0,008313*

(*) korelacja jest istotna na poziomie 0,01.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Tabela 15. Korelacje pomiędzy całkowitym poziomem zdolności do dokonywania wyborów finansowych a wybranymi postawami finansowymi (korelacje R Spearmana)

Para zmiennych	N ważnych	R Spearman	T(N-2)	p
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i skłonność do ryzyka (Likerta)	219	-0,176295	-2,63831	0,008936*
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i preferencja teraźniejszości (Likerta)	274	0,069095	1,14228	0,254344
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i materializm (Likerta)	278	0,113554	1,89879	0,058635***
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i zasięg inkluzji finansowej (Likerta)	252	0,232017	3,77143	0,000203*
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i konsumeryzm (Likerta)	271	0,017625	0,28911	0,772718
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i subiektywny dobrostan psychiczny (Likerta)	274	-0,097293	-1,61224	0,108069
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i poczucie kontroli (Likerta)	296	0,204743	3,58660	0,000392*

(*) korelacja jest istotna na poziomie 0,01.

(***) korelacja jest istotna na poziomie 0,1.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Analiza współzależności pomiędzy poziomem zdolności do dokonywania wyborów finansowych pozwoliła także na lepsze zrozumienie postaw finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach [por. Atkinson i Messy 2012; Kuchciak i in. 2013; Maison 2013; OECD 2016]¹⁷⁹. Okazuje się bowiem, że poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych jest istotnie skorelowany ze skłonnością do ryzyka (samoocena na skali Likerta), poczuciem samokontroli (samoocena na skali Likerta) oraz zakresem inkluzji finansowej (częstotliwość korzystania z usług bankowych) na poziomie 0,01, a także z postawami materialistycznymi (samoocena na skali Likerta) na poziomie istotności 0,1. Brak wysokich wartości korelacji potwierdza odporność stosowanego testu na zestaw wybranych postaw finansowych. Dodatkowo, jak pokazują inni autorzy, w gospodarstwach domowych o niskich dochodach bardzo często o poziomie posiadanych zdolności mogą decydować zarówno determinanty indywidualne (szczególnie te psychologiczne: poziom samokontroli, krótkowzroczność, poziom zaufania), jak również determinanty zewnętrzne (relacje z instytucjami finansowymi) [Kempson in. 2013, s. 2].

Tabela 16. Korelacje pomiędzy obiektywnymi a subiektywnymi miarami zdolności do dokonywania wyborów finansowych (korelacje R Spearmana)

Para zmiennych	N ważnych	R Spearman	T(N-2)	P
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i jej znaczenie (Likerta)	259	0,183099	2,985773	0,003102 *
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i jej zdolności na tle innych (Likerta)	211	0,392454	6,168527	0,000000 *
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i subiektywne ich postrzeganie (Likerta)	234	0,390091	6,452910	0,000000 *
Poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i subiektywny poziom umiejętności gospodarowania finansami (Likerta)	265	0,183046	3,019524	0,002781 *

(*) korelacja jest istotna na poziomie 0,01.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Ostatnim krokiem w analizie poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych była inspekcja współzależności pomiędzy obiektywnymi a subiektywnymi jej miarami. Wszystkie korelacje są istotne, a najwyższą dodatnią

¹⁷⁹ Analiza poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych z wybranymi postawami finansowymi została przeprowadzona także w celu weryfikacji odporności skali na czynniki psychologiczne (szczególnie pomiar tzw. trafności dyskryminacyjnej) [Cokley i in. 2012, s. 32].

zaobserwowano z subiektywną oceną poziomu zdolności (39,00%) oraz subiektywną oceną tych zdolności na tle innych (39,24%). Ponadto należy wskazać, że choć większość respondentów uważa, że zdolności do dokonywania wyborów finansowych w dzisiejszych czasach są bardzo istotne, aby godnie żyć, to jedynie 18,24% badanej populacji w ostatnich 5 latach uczestniczyło w jakichkolwiek kursach podnoszących ich poziom. Jak widać, poza składaniem deklaracji, respondenci raczej niewiele robią, aby podnosić bardzo niski poziom posiadanych zdolności do dokonywania wyborów finansowych, ewentualnie ich podnoszenie ma miejsce poza tradycyjnymi formami jej przekazywania. Innym wytłumaczeniem tego zjawiska może być prywatny charakter wiedzy finansowej i konsekwentnie brak dostępu do programów edukacji finansowej w grupie tych gospodarstw. Wyniki te są zgodne z badaniami D. Maison, która wskazała, że szczególnie osoby o niskim wykształceniu chcą poszerzać wiedzę finansową, ale niewiele robią w tym zakresie [Maison 2013a, s. 193; por. Maison 2013b, s. 71].

Podsumowując przeprowadzoną analizę dla komponentu zdolności do dokonywania wyborów finansowych, można zauważyć, że ich poziom jest niski (szczególnie wiedzy z ryzyka i kredytowania), a duże znaczenie w ich kształtowaniu odgrywają cechy demograficzne, takie jak: wykształcenie, wiek, natomiast w mniejszym stopniu – płeć oraz dochód. Respondenci są świadomi niskiego poziomu własnych zdolności do dokonywania wyborów finansowych lub ich braków zarówno w odniesieniu do własnej osoby, jak i najbliższej społeczności, w której żyją. Rozumieją oni także ważną rolę, jaką zdolności finansowe odgrywają w dzisiejszych czasach, ale nie szukają lub nie mają dostępu do projektów edukacji finansowej. Może właśnie dlatego same zdolności do dokonywania wyborów finansowych nie wpływają znacząco na doświadczenia respondentów na rynkach finansowych (w postaci doświadczeń obecnych i przeszłych w korzystaniu z wybranych produktów finansowych), a o tym fakcie mogą decydować zewnętrzne uwarunkowania dokonywania wyborów finansowych.

4.4.2. Ocena zakresu inkluzji finansowej

Drugim istotnym komponentem w proponowanej koncepcji modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach jest zakres inkluzji finansowej. W literaturze polskiej i zagranicznej dominuje założenie, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach, szczególnie te z obszarów wiejskich, peryferyjnych, są w dużo mniejszym stopniu aktywne na rynkach finansowych względem lepiej sytuowanych finansowo gospodarstw, zwłaszcza z obszarów miejskich [Maison 2009, 2013; Maciejasz-Świątkiewicz 2013; Potocki 2015c; Błędowski i Iwanicz-Drozdowska 2007; Koźliński 2009, 2013; Kuchciak i in. 2014; Demircuc-Kunt i in. 2015].

Tabela 17. Statystyki opisowe dla wybranych miar inkluzji finansowej

Zmienne demograficzne	Posiadanie rachunku bankowego	Częstotliwość wykonywania transakcji bankowych	Częstotliwość sprawowania rządu banku bankowego	Doświadczenia z produktami finansowymi	Doświadczenia z produktami kredytowymi	Doświadczenia z produktami inwestycyjnymi	Sposób płatności za drobne codzienne zakupy	Sposób płatności za rachunki
Ważne	296	252	253	296	296	296	294	277
Średnia	0,854730	1,698413	3,814229	1,993243	0,770270	0,192568	1,622449	2,602888
Mediana	1,000000	2,000000	3,000000	2,000000	1,000000	0,000000	1,000000	2,000000
Minimum	0,000000	0,000000	1,000000	0,00	0,00	0,00	1,000000	1,000000
Maksimum	1,000000	4,000000	6,000000	4,000000	3,000000	3,000000	5,000000	6,000000
Dolny kwartyl (25)	1,000000	1,000000	3,000000	1,000000	0,000000	0,000000	1,000000	1,000000
Górny kwartyl (75)	1,000000	2,000000	5,000000	3,000000	1,000000	0,000000	1,000000	4,000000
Odczylenie standardowe	0,352970	1,151959	1,269716	1,131950	0,732718	0,480196	1,218587	1,469888
Współczynnik zmienności	41,29608	67,82562	33,28892	56,7893	95,1248	249,3652	75,10790	56,47143
Skośność	-2,02365	0,54715	-0,06831	0,027442	0,648445	2,699693	1,47293	0,39964
Błąd standardowy skośności	0,141659	0,153395	0,153096	0,141659	0,141659	0,141659	0,142135	0,146387
Kurtoza	2,10935	-0,38675	-0,57095	-0,539613	-0,009712	7,639030	0,20803	-1,15986
Błąd standardowy kurtozy	0,282389	0,305614	0,305021	0,282389	0,282389	0,282389	0,283332	0,291749

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Celem weryfikacji tych założeń w pierwszej kolejności autor niniejszej monografii prześledził wyniki statystyk opisowych dla zestawu pytań opisujących zakres inkluzji finansowej (tabela 17)¹⁸⁰. Większość gospodarstw domowych o niskich dochodach podlega tzw. płytkiej inkluzji finansowej (dokładnie jej poziomowi I) – jest posiadaczem lub współposiadaczem konta bankowego (świadczy o tym mediana 1 w tabeli 16, a także częstość odpowiedzi wynosząca 85,47% w tabeli 3 załącznika 9). Wynik ten jest wyższy aniżeli w badaniach I. Kuchciak (77%) (2014, s. 2018), M. Maciejasz-Świątkiewicz (61%) (2013, s. 95), D. Maison na zlecenie Fundacji Kronenberga (51,2%¹⁸¹) [Maison 2013a, s. 81, 98], Narodowego Banku Polskiego (59%, 72%¹⁸²) (Kozłiński 2013, s. 7), P. Błędowskiego i M. Iwonicz-Drozdowskiej (2009, s. 6) dla mieszkańców wsi (59,5%) oraz osób o najniższych dochodach (58,7%), jak również ekspertów Banku Światowego (71%)¹⁸³ (A. Demirguc-Kunt i in. 2015, s. 84)¹⁸⁴. Jest natomiast zbliżony do tego uzyskanego przez D. Maison w badaniach prowadzonych na zlecenie Narodowego Banku Polskiego, w których wyniósł on 87% – dla ogółu próby, 79% – dla mieszkańców wsi oraz 74% – dla osób o najniższych dochodach [Maison 2013b, s. 7, 21]. Ponadto w badaniach I. Kuchciak i in., T. Kozłińskiego, P. Błędowskiego i M. Iwonicz-Drozdowskiej oraz M. Maciejasz-Świątkiewicz zamieszkiwanie na terenach wiejskich oraz niski dochód wskazywane są jako główne determinanty wykluczenia finansowego, natomiast w przypadku badań D. Maison prowadzonych na zlecenie Fundacji Kronenberga dochód jest czynnikiem statystycznie nieistotnym [Maison 2013a]. Należy jednak podkreślić, że w innych analizach tej samej autorki na brak posiadania rachunku bankowego (odpowiedź „mam zbyt małe dochody, aby zakładać konto”) wskazywano bardzo często [Maison 2013b, s. 22]. Ta różnorodność w wynikach innych autorów podkreśla potrzebę badań wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach, zwłaszcza gdy zamieszkują wiejskie, peryferyjne obszary województw. W wielu ogólnych opiniach niski dochód jest jedną z kluczowych determinant wykluczenia finansowego¹⁸⁵. Ponadto na podstawie wyników badań prowadzonych na zlecenie Narodowego Banku Polskiego D. Maison wskazuje,

¹⁸⁰ Legenda do pytań z tabeli 17 znajduje się w punkcie 1 załącznika 10.

¹⁸¹ Dla osób z najniższym dochodem (poniżej 750 zł). Jednakże nawet dla osób z dochodem powyżej 1340 zł wynik ten jest dużo niższy i wynosi 61,4% [Maison 2013a, s. 81].

¹⁸² Pierwsza wartość odnosi się do osób o najniższych dochodach, a druga do mieszkańców wsi [Kozłiński 2013, s. 25–26].

¹⁸³ Ogółem w badaniach Banku Światowego 78% respondentów deklarowało, że jest posiadaczem lub współposiadaczem rachunku bankowego, natomiast 71% odnosi się do grupy 40% najuboższych gospodarstw domowych objętych badaniem [A. Demirguc-Kunt i in. 2015, s. 84].

¹⁸⁴ Wszystkie wyniki są znacząco wyższe w porównaniu z badaniami prowadzonymi przed 2010 rokiem [por. Maciejasz-Świątkiewicz 2013].

¹⁸⁵ Por. Maciejasz-Świątkiewicz 2013, s. 65–72.

że zacierają się różnice w zakresie inkluzji finansowej pomiędzy obszarami miejskimi a wiejskimi, ale to wciąż mieszkańcy wsi podlegają w najmniejszym zakresie inkluzji finansowej [Maison 2013b, s. 15].

Posiadanie konta bankowego (tzw. płytki zakres inkluzji) w badaniach autora niniejszej monografii nie przekłada się na częstotliwość korzystania z usług bankowych oraz doświadczenie (obecne i przeszłe) w korzystaniu z produktów finansowych. Najczęściej członkowie badanych gospodarstw domowych wykonują 2–3 transakcje bankowe w tygodniu (mediana równa 2), a najliczniejszą grupę stanowią te wykonujące nie więcej niż 1 transakcję (liczność 31,08% próby). Wyniki uzyskane przez autora niniejszej monografii znajdują potwierdzenie w badaniach prowadzonych przez P. Błędowskiego i M. Iwanicz-Drozdowską, z których wynika, że największą grupę z badanej populacji stanowią osoby, które wykonują mniej niż 1 operację na miesiąc (34,3%) [Błędowski i Iwanicz-Drozdowska 2007, s. 15].

Podobnie rozkładają się odpowiedzi na pytanie dotyczące częstotliwości sprawdzania rachunku bankowego. Najliczniejsza grupa gospodarstw sprawdza stan rachunku bankowego w trybie dwutygodniowym (mediana równa 2, liczność 38,17% próby). W przypadku badań Narodowego Banku Polskiego najliczniejsza grupa sprawdzała stan rachunku bankowego do 3 razy w tygodniu (liczność 24% próby), natomiast badani pochodzący z terenów wiejskich nawet 4–5 razy w tygodniu (liczność 25% podgrupy), a w grupie najmniej zarabiających również do 3 razy w tygodniu (liczność 30% podgrupy) [Kozłiński 2013, s. 104, 106]. Wyniki autora są zatem dużo niższe od tych uzyskanych przez NBP, ale należy mieć na uwadze, że grupa gospodarstw z terenów wiejskich stanowiła w badaniach Narodowego Banku Polskiego jedynie 116 osób, natomiast grupa najmniej zarabiających była wyższa (226 osób) [*ibidem*, s. 17, 21]. Można te wyniki interpretować w taki sposób, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach na obszarach wiejskich podlegają głównie płytkiej inkluzji finansowej. Płytki jej zakres może przekładać się także na doświadczenia respondentów w korzystaniu z produktów i usług bankowych oraz preferowane formy płatności za drobne codzienne zakupy, a także rachunki i opłaty. Przedkładanie form gotówkowych może wynikać także z ograniczeń narzuconych przez uwarunkowania zewnętrzne wyborów finansowych wśród tych gospodarstw domowych (jak konsekwencja mniejszej dostępności bankomatów lub punktów, w których można płacić kartą).

Badane gospodarstwa korzystają lub korzystały najczęściej z dwóch produktów finansowych (mediana 2, częstość 40,20% próby), jednego kredytowego (mediana 1, częstość 46,28% próby) oraz nie posiadają lub nie posiadały żadnych produktów inwestycyjnych (mediana 0, częstość 84,12% próby). Spośród produktów finansowych najczęściej deklarowane odpowiedzi były dla konta osobistego (256 osób, częstość 86,48% próby) i karty płatniczej (154 osoby,

częstość 52,02% próby), a spośród produktów kredytowych był to kredyt konsumencki (148 osób, częstość 50,00% próby)¹⁸⁶. Wyniki te są znacząco wyższe od tych deklarowanych przez mieszkańców wsi i gospodarstw domowych o niskich dochodach w badaniach I. Kuchciak i in. dla produktów finansowych, z których badana populacja korzystała w ostatnich dwóch latach (odpowiednio dla mieszkańców wsi: 32%, 28,6%, 26,2% oraz osób o najniższych dochodach: 18,5%, 10,1%, 14,3%). W przypadku badań prowadzonych przez M. Maciejasz-Świątkiewicz ilość wskazań dla kart wynosiła 41% [Maciejasz-Świątkiewicz 2013, s. 103], P. Błędowskiego i M. Iwanicz-Drozdowskiej dla mieszkańców wsi wyniosła 39%, a dla badanych o najniższych dochodach – 49% [Błędowski i Iwanicz-Drozdowska 2009, s. 13–14]. Z kolei w badaniach Narodowego Banku Polskiego była wyższa i wyniosła 76% dla mieszkańców wsi oraz 67% dla osób najmniej zarabiających [Kozłiński 2013, s. 66, 68], natomiast w badaniach OECD dla produktów kredytowych – jedynie 17% [OECD 2016, s. 82]. Widać zatem, że należy być bardzo ostrożnym w interpretacji wyników odpowiedzi, gdyż ze względu na sytuację finansową gospodarstw domowych o niskich dochodach, zakres posiadanych w danym momencie produktów finansowych może znacząco różnić się od doświadczeń z tymi produktami w dłuższym okresie. Ponadto uwarunkowania zewnętrzne mogą w znaczący sposób wpływać na poziom doświadczeń w tych gospodarstwach domowych. Z tego powodu istotna staje się analiza potencjału finansowego, dzięki której badacz może zrozumieć sposoby, poprzez które gospodarstwa domowe o niskich dochodach radzą sobie z nieoczekiwanymi wydatkami oraz to, w jakim stopniu korzystają z produktów i usług sektora bankowego.

Przeciętną formą płatności wybieraną przez respondentów za drobne zakupy oraz za rachunki i opłaty była gotówka (mediana odpowiednio: 1 i 2). Najczęstszą formą płatności były: w przypadku zakupów – gotówka (78,37% próby), w przypadku płatności za rachunki i opłaty – przelew bankowy (30,40% próby), w oddziałach bankowych – gotówka (29,72%), a także gotówka na pocztę lub w innych punktach (25,55%). Wyniki znajdują potwierdzenie w badaniach Narodowego Banku Polskiego, które pokazały, że aż 82% płatności jest dokonywanych gotówką [Kozłiński 2013, s. 9]. Autor raportu podkreśla problem dostępności terminali płatniczych w sklepach jako główną barierę, ale wskazuje także na rolę innych czynników, które mogą na to wpływać. Wyniki badań mają także częściowe potwierdzenie w pracach D. Maison wykonanych na zlecenie Narodowego Banku Polskiego, w których w przypadku zakupów w 49% prefe-

¹⁸⁶ Wskazane wartości dotyczą całej badanej populacji, a nie członków gospodarstw domowych, które posiadają konto bankowe. Możliwa jest bowiem sytuacja, w której ktoś korzystał kiedyś z rachunku bankowego, ale obecnie go nie posiada.

rowana jest gotówka, natomiast przypadku płatności za rachunki i opłaty – najczęstszą formą są przelewy bankowe (55% próby), w oddziałach bankowych – gotówka (51%), a także przy kasie sklepowej (gotówka – 34%) [Maison 2013b, s. 34, 47]. W badaniach P. Błędowskiego i M. Iwanicz-Drozdowskiej w przypadku płatności za rachunki i opłaty najczęściej wskazywaną formą była gotówka: na pocztę (65,3%, dla obszarów wiejskich – 73,7%), w oddziale banku (44,2%, dla obszarów wiejskich – 47,5%); natomiast transakcje internetowe obejmowały jedynie 11,6% płatności (dla obszarów wiejskich – 5%) [Błędowski i Iwanicz-Drozdowska 2009, s. 19]. Należy jednak podkreślić, że te ostatnie badania były jednymi z pierwszych przeprowadzonych w Polsce i od tego czasu zakres inkluzji finansowej uległ znaczącym zmianom¹⁸⁷.

W opinii autora niniejszej monografii to oprócz barier podaźowych, co może istotnie wpływać na wybór gotówkowych form płatności wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach, może być wynikiem wpływu determinant indywidualnych (m.in. barier psychologicznych, „kultu gotówki” wyniesionego z czasów komunizmu lub wręcz wygody w korzystaniu z gotówkowych form płatności) [Goszczyńska 2010, Maison 2013a, 2013b, Wąsowicz-Kiryło 2008, World Bank 2014]. Takie opinie padały podczas wywiadów indywidualnych pogłębionych oraz wywiadów grupowych w ramach badań wstępnych. Ustalenia autora niniejszej pracy znajdują zatem jedynie częściowe potwierdzenie we wnioskach innych badaczy, którzy podkreślają, że do najważniejszych determinant wykluczenia finansowego należą niski poziom wykształcenia, niskie dochody oraz miejsce zamieszkania (tereny wiejskie) [Maciejusz-Świątkiewicz 2013, s. 104; por. z: Błędowski i Iwanicz-Drozdowska 2009, 2010; Koźliński 2010]. Natomiast do podobnych wniosków, co autor niniejszej monografii, dochodzi D. Maison w badaniach prowadzonych na zlecenie Narodowego Banku Polskiego, która czynniki psychologiczne wskazuje jako jedne z głównych barier w poszerzaniu zakresu inkluzji finansowej (szczególnie tej głębokiej) [Maison 2013a, s. 98–99; Maison 2013b, s. 14, 28]. Zatem, jak wskazuje D. Maison w innej publikacji (napisanej na zlecenie Fundacji Kronenberga), wyznawany „kult gotówki” może „silnie blokować posługiwanie się obrotem bezgotówkowym oraz powodować odmienne postrzeganie na poziomie emocjonalnym tych dwóch form pieniądza mimo ich identyczności z ekonomicznego punktu widzenia” [Maison 2013a, s. 85].

Analizując poszczególne aspekty płytkiej i głębokiej inkluzji finansowej, można spodziewać się ich współzależności z wybranymi cechami demograficznymi. Tabela 18 przedstawia korelację wyróżnionych aspektów z cechami demograficznymi.

¹⁸⁷ Por. z: Maison 2013b; Koźliński 2013.

Tabela 18. Korelacje pomiędzy wybranymi miarami inkluzji finansowej a wybranymi cechami demograficznymi (korelacje R Spearmana)

Para zmiennych	N ważnych	R Spearman	T(N-2)	p
1	2	3	4	5
Poziom wykształcenia i posiadanie rachunku bankowego	296	0,295763	5,30880	0,000000*
Poziom wykształcenia i częstotliwość wykonywania transakcji na rachunku bankowym	252	0,489470	8,87503	0,000000*
Poziom wykształcenia i częstotliwość sprawdzania rachunku bankowego	253	0,439843	7,75930	0,000000*
Poziom wykształcenia i sposób płatności za drobne codzienne zakupy	294	0,418160	7,86629	0,000000*
Poziom wykształcenia i sposób płatności za rachunki	277	0,505248	9,70897	0,000000*
Wiek i posiadanie rachunku bankowego	296	-0,181228	-3,15974	0,001744*
Wiek i częstotliwość wykonywania transakcji na rachunku bankowym	252	-0,394150	-6,78101	0,000000*
Wiek i częstotliwość sprawdzania rachunku bankowego	253	-0,485977	-8,80958	0,000000*
Wiek i sposób płatności za drobne codzienne zakupy	294	-0,278701	-4,95894	0,000001*
Wiek i sposób płatności za rachunki	277	-0,279833	-4,83362	0,000002*
Poziom dochodu i posiadanie rachunku bankowego	296	0,203084	3,55627	0,000438*
Poziom dochodu i częstotliwość wykonywania transakcji na rachunku bankowym	252	0,168536	2,70345	0,007333*
Poziom dochodu i częstotliwość sprawdzania rachunku bankowego	253	0,197992	3,20014	0,001551*
Poziom dochodu i sposób płatności za drobne codzienne zakupy	294	0,156695	2,71110	0,007103*
Poziom dochodu i sposób płatności za rachunki	277	0,238987	4,08142	0,000059*

1	2	3	4	5
Staż pracy i posiadanie rachunku bankowego	265	-0,133868	-2,19070	0,029351*
Staż pracy i częstotliwość wykonywania transakcji na rachunku bankowym	231	-0,281092	-4,43240	0,000014*
Staż pracy i częstotliwość sprawdzania rachunku bankowego	231	-0,377510	-6,16925	0,000000*
Staż pracy i częstotliwość sprawdzania rachunku bankowego	264	-0,215755	-3,57654	0,000415*
Staż pracy i sposób płatności za drobne codzienne zakupy	250	-0,236742	-3,83731	0,000158*
Płeć i posiadanie rachunku bankowego	296	0,014962	0,25657	0,797689

(*) korelacja jest istotna na poziomie 0,01.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Poziom wykształcenia, wiek, poziom dochodu oraz staż pracy są istotnie skorelowane z wybranymi miarami zasięgu inkluzji finansowej (wszystkie na poziomie istotności 0,01). Staż pracy oraz wiek są ujemnie skorelowane ze wszystkimi miarami inkluzji finansowej, natomiast wykształcenie i poziom dochodu pozostają skorelowane dodatnio. Oznacza to, że przywołany wcześniej „kult gotówki” może szczególnie dotyczyć starszych członków badanych gospodarstw domowych (jednocześnie tych o największym stażu pracy).

Podsumowując przeprowadzoną analizę dla zakresu inkluzji finansowej, można zauważyć, że płytki zakres inkluzji finansowej przekłada się na słabą aktywność respondentów na rynku produktów i usług finansowych (zarówno w formie doświadczeń z różnymi produktami finansowymi, jak i w formie częstotliwości korzystania z produktów i usług bankowych oraz preferowanych form płatności). Istniejące bariery o charakterze indywidualnym powodują, że samo zapewnienie dostępu do produktów i usług finansowych może być zatem niewystarczające. Inną interpretacją może być fakt istnienia przyczyn innych aniżeli ekonomiczne, z powodu których znacząca część gospodarstw domowych o niskich dochodach może rezygnować z aktywnego korzystania z usług bankowych. Z tego powodu, aby w pełni zrozumieć problem barier w dostępie do usług bankowych, należy uwzględnić podejście adaptacyjne do analizy determinant wyborów finansowych, które obejmują swoim zakresem szczególnie czynniki zewnętrzne (zwłaszcza te o charakterze społecznym i kulturowym) [Marody 1990; Kochanowicz i in. 2007; Sztompka 2007; Wilkin 2016].

4.4.3. Ocena potencjału finansowego

Szczególnie istotnym wymiarem w proponowanej koncepcji modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach jest ocena ich potencjału finansowego. Potencjał finansowy, jak pokazano w rozdziale trzecim, nie odnosi się jedynie do dochodu netto gospodarstwa domowego, ale również do umiejętności, wyrażonych w sposobach, jakimi gospodarstwo domowe mierzy się z nieoczekiwanymi wstrząsami finansowymi przy wsparciu narzędzi finansowych [Deaton 1991; Walker 1996; Adams i in. 2009; Lusardi i in. 2011; Le Blanc 2015; Potocki 2016a, 2018a]. To, w jaki sposób gospodarstwa domowe o niskich dochodach konwertują dochód i oszczędności na skutki dokonanych wyborów, może być odzwierciedlone w ocenie poziomu potencjału finansowego.

W tabeli 19 znajdują się liczności odpowiedzi respondentów dla poszczególnych strategii radzenia sobie ze wstrząsami finansowymi. W odróżnieniu od badań A. Lusardi i in., respondentom zadano trzy pytania: pierwsze bez wskazania konkretnej kwoty nagłego wydatku, drugie z wartością 1 500 zł, trzecie z wartością 15 000 zł. Podejście to stosowane jest w badaniach brytyjskich i kanadyjskich [FSA and BSA 2002; Arrowsmith i Pignal 2010]¹⁸⁸.

Taka konstrukcja pytań pozwala zaobserwować wiele ciekawych zależności, które są przedmiotem analizy w tym podrozdziale.

Tabela 19. Procentowy udział odpowiedzi z poszczególnych pytań opisujących reakcję na wstrząsy finansowe

Pytanie	Liczba	Procent ważnych
1	2	3
1. Skąd bierzesz środki, gdy kończy się gotówka w trakcie miesiąca? (5 najczęstszych odpowiedzi)		
Ograniczam wydatki	82	27,70270
Nigdy nie brakuje mi gotówki	58	19,59459
Pożyczam od rodziny i przyjaciół	51	17,22973
Korzystam z oszczędności	33	11,14865
Korzystam z kredytu/debetu w koncie	11	3,71622
2. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1 500 zł w trakcie miesiąca? (5 najczęstszych odpowiedzi)		
Korzystam z oszczędności	129	43,58108

¹⁸⁸ Szczegółowy przegląd metodyk znajduje się w artykule autora z 2018 roku [Potocki 2018b].

1	2	3
Pożyczam od rodziny i przyjaciół	98	33,10811
Korzystam z kredytu/debetu w koncie	17	5,74324
Korzystam z ofert banków i biorę kredyt	9	3,04054
Korzystam z karty kredytowej	6	2,02703
Nie był(a)bym w stanie pokryć takiego wydatku	6	2,02703
3. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca? (5 najczęstszych odpowiedzi)		
Nie był(a)bym w stanie pokryć takiego wydatku	71	23,98649
Korzystam z ofert banków i biorę kredyt	59	19,93243
Korzystam z oszczędności	47	15,87838
Pożyczam od rodziny i przyjaciół	29	9,79730
Korzystam z kredytu/debetu w koncie	21	7,09459

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

W pierwszej kolejności autor niniejszej monografii dokonał oceny najczęstszych strategii wybieranych przez respondentów w trzech różnych wariantach nieoczekiwanego wstrząsu finansowego. Jak widać w powyższej tabeli, w pierwszym przypadku (brak wskazanej kwoty) respondenci wybierają strategie, które są najbardziej odpowiedzialne („ograniczam wydatki” – 27,70% próby, „pożyczam od rodziny i przyjaciół” – 17,23% próby). Poza tym duża część badanej próby deklaruje, że „nigdy nie brakuje jej gotówki” lub ewentualnie, jeśli już taka sytuacja ma miejsce, „korzysta z oszczędności” (odpowiednio: 19,59% i 11,15%). Do podobnych wniosków dochodzą I. Kuchciak i in., którzy wskazali, że strategia „ograniczam wydatki”, na podstawie zebranego materiału empirycznego, była wskazywana w 75,2% przypadków, natomiast „pożyczam od rodziny i przyjaciół” w 39,8% przypadków [Kuchciak i in. 2014, s. 213].

Obraz ten ulega pewnym zmianom, gdy wydatek zostaje określony i wynosi 1 500 złotych. Okazuje się, że odpowiedzi zdominowane są przez dwie strategie: korzystanie z oszczędności (43,58% próby) oraz pożyczanie od rodziny i przyjaciół (33,10% próby). Jednakże najważniejszą informacją oceny potencjału finansowego w badanych gospodarstwach domowych można uzyskać dopiero podczas analizy odpowiedzi na trzecie pytanie (kwota wydatku wynosi 15 000 zł). Najczęstszą odpowiedzią jest „nie był(a)bym w stanie pokryć takiego wydatku” (23,98% próby). Wynika z niej, że pomimo dużej deklarowanej adaptacyjności w poprzednich odpowiedziach, poziom zabezpieczeń finansowych (oszczędności buforowych) jest bardzo niski i zmusza respondentów w pierwszej kolejności do szukania wsparcia finansowego w bankach (19,93% próby). Analiza tabel liczności pozwala argumentować, że pomimo chęci zaadaptowania się do sytuacji finansowej, gospodarstwa domowe o niskich dochodach w wielu przypadkach nie są

w stanie tego osiągnąć przy większych wydatkach finansowych. Wyniki pokazują, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach deklaratywnie chcą dokonywać wyborów adaptacyjnych. Jednakże w przypadku najwyższej kwoty wstrząsu finansowego i nagłej potrzeby jego pokrycia może to powodować sytuację, w której wybór kredytu będzie zależny od „potrzeby chwili”, a nie dokładnej kalkulacji kosztów, co przy uwzględnieniu bardzo niskiego poziomu zdolności z zakresu kredytowania, niskiego poziomu doświadczeń z produktami kredytowymi, może stanowić duże zagrożenie dla stabilności finansowej tych gospodarstw.

Wyniki autora znajdują częściowe potwierdzenie w innych badaniach. Przykładowo A. Lusardi i in. (2011) wskazali, że we wszystkich ośmiu analizowanych krajach strategia „Korzystam z oszczędności” była wymieniana najczęściej (przy liczności wskazań od 49,2% w Portugalii do 88,8% w Holandii), natomiast strategia „Pożyczam od rodziny i przyjaciół” była drugą najczęściej wskazywaną (przy liczności wskazań od 10,3% w Holandii do 35,9% w Niemczech) [Lusardi i in. 2011, s. 6–7]. Do podobnych wniosków doszli Le Blanc i in. (2015), którzy sprawdzili sposoby pokrywania nieoczekiwanych wydatków w 15 krajach strefy euro na podstawie danych z Household Finance and Consumption Survey (HFCS). Z analizy tych autorów wynika, że oprócz Grecji (pierwszym wyborem jest pomoc uzyskiwania od rodziny) i Cypru (pierwszym wyborem jest branie kredytu) w pozostałych krajach głównym sposobem radzenia sobie z nieoczekiwanymi wydatkami jest strategia „Korzystam z oszczędności” [Le Blanc i in. 2015, s. 11, 30]. Należy jednak podkreślić, że brak rozdzielenia kwoty nieoczekiwanego wstrząsu finansowego w obu powyżej przywołanych badaniach nie pozwala na bezpośrednie porównanie wyników z przedstawianymi w niniejszej monografii. Potwierdza natomiast rolę zarówno oszczędności, jak i nieformalnych źródeł finansowania dla pokrywania tych wydatków, szczególnie w przypadku badań Le Blanc i in (2015, s. 19), którzy wykazali, że im wyższy poziom dochodu gospodarstwa domowego, tym większe prawdopodobieństwo zaciągania kredytu na nieoczekiwane wydatki, a mniejsze – korzystania z pomocy rodziny. W gospodarstwach domowych o niskich dochodach, jak wskazują E. Kempson i in (2013, s. 26), potrzeba odwzajemnienia pomocy i postawy altruistycznej mogą mieć szczególne znaczenie w wyjaśnianiu korzystania z pomocy najbliższej rodziny w sytuacji nieoczekiwanego wstrząsu finansowego. Wyniki badań autora niniejszej monografii znajdują za to wyraźne potwierdzenie w odpowiedziach gospodarstw domowych badanych w ramach Diagnozy Społecznej¹⁸⁹. Wynika to z faktu, że można porównać strategię realizowaną przez gospodarstwa domowe o różnej skali trudności finansowej, z którymi się mierzą w danym momencie. Z tych analiz wynika, że gospodarstwa domowe, które najtrudniej radzą sobie z obecną sytuacją dochodową, najczęściej wskazują na tzw.

¹⁸⁹ Zob. tabelę 6 i 7 w załączniku 9.

metody bezkosztowe, tzn. ograniczanie potrzeb (89,3% i 90% spośród gospodarstw domowych wskazujących na „wielkie trudności” oraz „trudności” w „wiązanu końca z końcem”), korzystanie z pomocy krewnych (odpowiednio 42,6% i 28,2%). W bardzo niewielkim stopniu korzystają natomiast z oszczędności (odpowiednio 8,7% i 16,7%). Korzystanie z pomocy rodziny lub najbliższych przyjaciół jest strategią, która spotykana jest w literaturze niezależnie od tego, w jakim kraju przeprowadza się badanie [*ibidem*, s. 47]. Może to oznaczać, że w obliczu niskiego zakresu inkluzji finansowej (braku płynności), braku posiadania oszczędności, gospodarstwa domowe o niskich dochodach mają bardzo ograniczone możliwości wyboru [Collins 2015b, s. 15].

Widać zatem, że istotne staje się przekrojowe spojrzenie na sytuację finansową gospodarstw domowych (szczególnie sposoby oszczędzania), gdyż tylko wówczas badacz jest w stanie dostrzec różnice w radzeniu sobie z nieoczekiwanymi wstrząsami finansowymi pomiędzy gospodarstwami o wysokich i o niskich dochodach.

Jeszcze pełniejszy obraz sytuacji można uzyskać, analizując statystyki opisowe (tabela 20) i korelaty pomiędzy strategiami finansowymi (tabela 21), jak również wybranymi cechami demograficznymi (tabela 22). Aby umożliwić niniejszą analizę, jak również przygotować dane do analizy czynnikowej, w tym kroku odpowiedzi respondentów zostały uporządkowane od strategii najmniej adaptacyjnych (przykładowo: „pożyczam pieniądze w instytucjach parabankowych”, „sprzedaję posiadane dobra, m.in. dom, ziemię”), do najbardziej adaptacyjnych („ograniczam wydatki”, „pożyczam od rodziny i przyjaciół”, jak również „korzystam z oszczędności”).

W tabeli 20 przedstawiono statystyki opisowe dla trzech analizowanych wcześniej pytań, ale z uwzględnieniem dwóch zmiennych grupujących – poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych i zakwalifikowania gospodarstwa do ubogich w sensie monetarnym (poniżej minimum socjalnego). W obu przypadkach badaną populację podzielono na dwie grupy (w pierwszym – ze względu na medianę odpowiedzi, a w drugim – uwzględniając próg minimum socjalnego). W przypadku zmiennej grupującej minimum socjalne nie zaobserwowano różnic dla częstości (mediana) wybieranych strategii radzenia sobie z wstrząsami finansowymi. Natomiast w przypadku zdolności do dokonywania wyborów finansowych (co prezentuje tabela 20) takie różnice występują, ale tylko dla trzeciego pytania, w którym wartość nieoczekiwanego wydatku wynosi 15 000 złotych. W tym przypadku członkowie gospodarstw domowych posiadających ponadprzeciętny względem badanej populacji poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych wybierają dużo bardziej adaptacyjne strategie radzenia sobie ze wstrząsem finansowym „pożyczam od rodziny i przyjaciół” zamiast „biorę kredyt w banku” Współczynnik zmienności jest także wyższy w przypadku gospo-

Tabela 20. Statystyki opisowe dla sposobów radzenia sobie ze wstrząsami finansowymi ze względu na zmienną grupującą poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych¹⁹⁰

Zmienne demograficzne	1. Skład bieżesz środków, gdy kończy się gotówka w trakcie miesiąca?	2. Skład bieżesz środków, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1 500 zł w trakcie miesiąca?	3. Skład bieżesz środków, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca?	1. Skład bieżesz środków, gdy kończy się gotówka w trakcie miesiąca?	2. Skład bieżesz środków, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1 500 zł w trakcie miesiąca?	3. Skład bieżesz środków, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca?
Zmienna grupująca	Poniżej przeciętnej	Poniżej przeciętnej	Poniżej przeciętnej	Powyżej przeciętnej	Powyżej przeciętnej	Powyżej przeciętnej
Ważne	100	123	123	153	173	173
Średnia	3,430000	4,032520	2,585366	3,359477	4,693642	3,531792
Mediana	4,000000	5,000000	2,000000	4,000000	5,000000	4,000000
Minimum	0,000000	1,000000	1,000000	0,000000	1,000000	1,000000
Maksimum	5,000000	5,000000	5,000000	5,000000	5,000000	5,000000
Dolny kwartyl (25)	2,000000	4,000000	1,000000	2,000000	5,000000	2,000000
Górny kwartyl (75)	4,000000	5,000000	4,000000	4,000000	5,000000	5,000000
Odechylenie standardowe	1,320047	1,530750	1,453807	1,335814	0,936231	1,484562
Współczynnik zmienności	38,48535	37,96014	56,23215	39,76256	19,94680	42,03425
Skośność	-0,59816	-1,26811	0,44611	-0,36526	-3,39358	-0,60186
Błąd standardowy skośności	0,241380	0,218232	0,218232	0,196125	0,184643	0,184643
Kurtozą	-0,72568	-0,12838	-1,30540	-1,01831	10,52171	-1,17517
Błąd standardowy kurtozy	0,478331	0,433156	0,433156	0,389825	0,367255	0,367255

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

¹⁹⁰ Podobną analizę przeprowadzono, wykorzystując jako zmienną grupującą poziom minimum socjalnego (gospodarstwo domowe poniżej lub powyżej tego minimum). Okazało się jednak, że nie ma różnic w strategiach radzenia sobie ze wstrząsem finansowym pomiędzy respondentami z gospodarstw domowych żyjących powyżej i poniżej minimum socjalnego.

darstw domowych o niższym aniżeli przeciętnym poziomie zdolności do dokonywania wyborów finansowych (56,23% względem 42,03%), wskazując na większą zmienność wybieranych strategii, szczególnie w odniesieniu do średniej odpowiedzi. Nieco odmiennych interpretacji dostarcza analiza skośności, gdyż dla gospodarstw domowych z ponadprzeciętnym poziomem zdolności do dokonywania wyborów finansowych jest ona dodatnio skośna, a dla gospodarstw domowych z poniżej przeciętnym poziomem – ujemno skośna. Oznacza to, że w pierwszym przypadku większość odpowiedzi jest poniżej średniej, a w drugim – powyżej średniej. Potwierdza to wyniki badań Le Blanc i in. (2015, s. 16), którzy wskazali istnienie pozytywnej i statystycznej korelacji pomiędzy poziomem zdolności do dokonywania wyborów finansowych a adaptacyjnością strategii radzenia sobie z nieoczekiwanymi wstrząsami finansowymi.

Tabela 21. Korelacje pomiędzy trzema strategiami radzenia sobie ze wstrząsami finansowymi (korelacje R Spearmana)

Para zmiennych (jako numery)	N ważnych	R Spearman	T(N-2)	P
1. Skąd bierzesz środki, gdy kończy się gotówka w trakcie miesiąca? i 2. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1 500 zł w trakcie miesiąca?	253	0,190301	3,071057	0,002368*
1. Skąd bierzesz środki, gdy kończy się gotówka w trakcie miesiąca? i 3. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca?	253	0,048416	0,767957	0,443235
2. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1 500 zł w trakcie miesiąca? i 3. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca?	296	0,319253	5,776322	0,000000*

(*) korelacja jest istotna na poziomie 0,01.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Analizując współzależność pomiędzy poszczególnymi strategiami radzenia sobie z wstrząsami finansowymi w tabeli 21 widać, że korelacje są istotne i dodatnie dla par odpowiedzi: 1. Skąd bierzesz środki, gdy kończy się gotówka

w trakcie miesiąca? i 2. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1 500 zł w trakcie miesiąca? oraz 2. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1 500 zł w trakcie miesiąca? i 3. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca; natomiast nie są istotne dla pary odpowiedzi: 1. Skąd bierzesz środki, gdy kończy się gotówka w trakcie miesiąca? i 3. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca? Najwyższy poziom korelacji zaobserwowano dla pary: 2. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1 500 zł w trakcie miesiąca? i 3. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca? Widać zatem, że uwzględnienie kwoty w analizie radzenia sobie ze wstrząsami finansowymi znacząco zwiększa moc informacyjną analizowanych odpowiedzi.

Tabela 22. Korelacje pomiędzy trzema strategiami radzenia sobie ze wstrząsami finansowymi a cechami demograficznymi (korelacje R Spearmana)

Para zmiennych (strategie jako numery)	N ważnych	R Spearman	T(N-2)	P
1	2	3	4	5
Wykształcenie i 1. Skąd bierzesz środki, gdy kończy się gotówka w trakcie miesiąca?	253	-0,084369	-1,34144	0,180990**
Wykształcenie i 2. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1 500 zł w trakcie miesiąca?	296	0,180971	3,15510	0,001771*
Wykształcenie i 3. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca?	296	0,375849	6,95436	0,000000*
Wiek i 1. Skąd bierzesz środki, gdy kończy się gotówka w trakcie miesiąca?	253	0,132611	2,11968	0,035015**
Wiek i 2. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1 500 zł w trakcie miesiąca?	296	-0,063376	-1,08887	0,277105
Wiek i 3. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca?	296	-0,155709	-2,70282	0,007275*

1	2	3	4	5
Dochód i 1. Skąd bierzesz środki, gdy kończy się gotówka w trakcie miesiąca?	253	0,029282	0,46412	0,642964
Dochód i 2. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1 500 zł w trakcie miesiąca?	296	0,188757	3,29575	0,001102*
Dochód i 3. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca?	296	0,263137	4,67667	0,000004*
Staż pracy i 1. Skąd bierzesz środki, gdy kończy się gotówka w trakcie miesiąca?	228	0,022015	0,33104	0,740918
Staż pracy i 2. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1 500 zł w trakcie miesiąca?	265	-0,040170	-0,65198	0,514984
Staż pracy i 3. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca?	265	-0,052016	-0,84470	0,399048

(*) korelacja jest istotna na poziomie 0,01.

(**) korelacja jest istotna na poziomie 0,05.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Interpretując korelaty pomiędzy poszczególnymi pytaniami opisującymi strategię radzenia sobie ze wstrząsami finansowymi i cechami demograficznymi respondentów, można wyprowadzić kilka wniosków. Najsilniejsze korelacje obserwuje się dla wykształcenia (wszystkie trzy pytania są istotne: 1. Skąd bierzesz środki, gdy kończy się gotówka w trakcie miesiąca? – na poziomie 0,1, a kolejne dwa – na poziomie 0,01), następnie dla dochodu (2. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1 500 zł w trakcie miesiąca? i 3. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca – istotne na poziomie 0,01), jak również dla wieku (1. i 3. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca – istotne na poziomach odpowiednio: 0,1 oraz 0,01). W przypadku stażu pracy nie zaobserwowano żadnych znaczących korelacji. Dla najważniejszego pytania czyli 3. Skąd bierzesz środki, gdy pojawia się nieoczekiwany wydatek w wysokości 15 000 zł w trakcie miesiąca, kierunek korelacji dla istotnych współzależności w większości jest dodatni dla

wykształcenia i dochodu, a ujemny dla wieku respondentów. Oznacza to, że poziom dochodu, poziom wykształcenia oraz wiek mają wpływ na poziom adaptacyjności wybieranych strategii radzenia sobie ze wstrząsami finansowymi, co potwierdzają wyniki badań innych autorów w tym zakresie [Lusardi i in. 2011, Le Blanc i in. 2015].

W kolejnym kroku oceny potencjału finansowego dokonano analizy aspiracji dochodowych i deklarowanego poziomu zabezpieczenia na wypadek nieprzewidzianych okoliczności związanych z utratą dochodu (tabela 23)¹⁹¹.

Tabela 23. Statystyki opisowe dla aspiracji dochodowych i poziomu zabezpieczenia finansowego (wartości oczekiwane)

Zmienne	Poziom aspiracji finansowych (dla osób, które wybrały wartość wyższą aniżeli obecna)	Poziom zabezpieczenia finansowego na wypadek nieprzewidzianych okoliczności związanych z utratą dochodu lub nagłym, dużym wydatkiem (dla osób, które wskazały wartość)
Ważne	140	140
Średnia	3918,57	91052,14
Mediana	3500,00	20000,00
Minimum	1300,000	2000,000
Maksimum	10000	1000000
Dolny kwartył (25)	2750,000	8000,000
Górny kwartył (75)	5000,00	65000,00
Odchylenie standardowe	1770,7	200144,6
Współczynnik zmienności	45,1881	219,8132
Skośność	1,557045	3,493265
Błąd standardowy skośności	0,204847	0,204847
Kurtoza	3,12127	12,10737
Błąd standardowy kurtozy	0,406942	0,406942

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

W obu przypadkach niespełna połowa respondentów (47,29% próby) oczekuje wyższego aniżeli obecny poziomu dochodu oraz jest w stanie wskazać satysfakcjonującą go kwotę zabezpieczenia. Wśród tych członków gospodarstw,

¹⁹¹ Legenda do pytań z tabeli 22 znajduje się w punkcie 1 załącznika 10.

którzy byli w stanie wskazać jakiejkolwiek wartości, średni poziom dochodu wyniósł 3 918 złotych (mediana 3 500 złotych), natomiast wartość zabezpieczenia 91 052 złotych (mediana 20 000 złotych). Wartości te są niewielkie, ale trudno na ich podstawie wskazać, czy wybory finansowe gospodarstw domowych o niskich dochodach są adaptacyjne czy też nie. Aby lepiej zrozumieć ich poziom adaptacyjności, wartość oczekiwanego zabezpieczenia przeliczono względem obecnego poziomu dochodu netto gospodarstwa domowego (tabela 24). Najwięcej członków badanych gospodarstw wskazało wartość zabezpieczenia odpowiadającą rocznemu poziomowi dochodu netto gospodarstwa domowego (15,87% próby), następnie powyżej 20 lat (12,5%) oraz pomiędzy 11 a 20 latami obecnego poziomu dochodów (11,48%). Widać zatem, że członkowie gospodarstw domowych o niskich dochodach, które są w stanie wskazać wartość zabezpieczenia na wypadek nieprzewidzianych okoliczności związanych z utratą dochodu, najczęściej wskazują kwoty, które są znaczące z perspektywy obecnych dochodów netto gospodarstwa domowego. Dla tak skorygowanego oczekiwanego poziomu zabezpieczenia nie ma istotnych korelacji z wybranymi cechami demograficznymi oraz analizowanymi postawami finansowymi. Wyjątek stanowią odpowiedzi respondentów na pytanie dotyczące wpływu, jaki ma dany członek gospodarstwa domowego na swoje życie. W tym bowiem przypadku korelacja jest dodatnia (im większy wpływ, tym wyższy poziom oczekiwanych zabezpieczeń) i istotna (kształtuje się na poziomie 0,01).

Tabela 24. Procentowy udział odpowiedzi z poszczególnych pytań opisujących wskaźnik zabezpieczenia finansowego

Zabezpieczenie w latach	Liczba	Skumulowana liczba	Procent ważnych	Skumulowany procent ważnych
Brak wskazania wielkości zabezpieczenia	118	118	39,86486	39,8649
Do 1 roku	47	165	15,87838	55,7432
Pomiędzy 2 a 5 lat	24	189	8,10811	63,8514
Pomiędzy 6 a 10 lat	27	216	9,12162	72,9730
Pomiędzy 11 a 20 lat	34	250	11,48649	84,4595
Więcej niż 20 lat	37	287	12,50000	96,9595
Braki	9	296	3,04054	100,0000

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Podsumowując przeprowadzoną analizę dla potencjału finansowego, można wskazać, że znaczna część respondentów deklaratorywnie wykazuje adaptacyjne sposoby radzenia sobie z potencjalnymi, nieoczekiwanymi wstrząsami finansowymi. Jednakże w przypadku analizy odpowiedzi dla wartości 15 000 złotych

obserwuje się, że ten poziom zabezpieczeń jest bardzo niski. Oznacza to, że – jak wskazuje O. Gorbachev – autorzy powinni w większym stopniu koncentrować się na badaniu różnej wysokości i częstotliwości wstrząsów finansowych, które dotyczą sfery wydatków, a nie – jak ma to miejsce do tej pory – głównie sfery dochodów [Gorbachev 2011, s. 2269].

Pomimo tego faktu większość respondentów nie jest w stanie wskazać satysfakcjonującego poziomu takich zabezpieczeń, co przy niskim poziomie aspiracji dochodowych może zwiększać negatywne konsekwencje nieoczekiwanego wstrząsu finansowego. Jeśli jednak już członek gospodarstwa domowego wskazuje taki poziom zabezpieczeń, to jest on na wysokim poziomie adaptacyjności względem obecnej sytuacji finansowej. Istotną rolę dla respondentów odegrałoby podniesienie zdolności do dokonywania wyborów finansowych, gdyż członkowie gospodarstw domowych z jej wysokim poziomem dużo adaptacyjniej zareagowaliby na nieoczekiwany wstrząs finansowy.

Warto ponadto zauważyć, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach w pierwszej kolejności chcą skorzystać z pomocy finansowej najbliższej rodziny. Taka forma radzenia sobie z trudnościami finansowymi jest spotykana bardzo często w badaniach innych autorów. Przykładowo A. Boersch-Supan i A. Lusardi wskazują, że poleganie na nieformalnych sposobach pożyczania pieniędzy może całkowicie zastąpić strategię tworzenia oszczędności buforowych¹⁹². Do podobnych wniosków dochodzą autorzy artykułu, który ukazał się na łamach gazety „Rzeczpospolita” (na podstawie wyników badań ARC). Wskazują oni, że „Mieszkańcy Polski południowej częściej niż inni badani podkreślają element silnego wsparcia rodziny, a także częściej nie wyobrażają sobie sytuacji, że kredytu nie spłaca. (...) Na ich stosunek do kredytów mogą wpływać wychowanie i wartości wyniesione z domu, zasady etyczne, możliwość polegania na rodzinie w trudnych sytuacjach” [„Rzeczpospolita” 2018]. Po raz kolejny widać, jak ważną rolę w dokonywaniu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach mogą odgrywać uwarunkowania zewnętrzne (szczególnie normy społeczne i kulturowe) odzwierciedlone w postawach finansowych.

4.4.4. Ocena wybranych skutków wyborów finansowych

Ostatnim bardzo ważnym elementem empirycznej weryfikacji koncepcji modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach jest sam proces dokonywania wyborów finansowych, czyli korzystania z wolności wyborów finansowych. Zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi analiza odpowiedzi oceniających skutki dokonanych wyborów może stanowić dobre przybliżenie dokonywanych wyborów finansowych w tych gospodarstwach.

¹⁹² Por. Boersch-Supan i Lusardi (2003).

Oceny tego poziomu dokonano z perspektywy skutków wyborów wpływających na adaptacyjność gospodarowania budżetem domowym (najniższy poziom hierarchii potrzeb finansowych), a następnie charakterystycznych głównie dla kumulacji oszczędności, jak również zabezpieczania emerytalnego (wyższe poziomy hierarchii potrzeb finansowych) [Owsiak 2002; Rószkiewicz 2004; Smyczek 2007, 2013; Harasim (red.) 2010; Bogacka-Kisiel (red.) 2012; Białowąs 2013]. Taka forma interpretacji materiału empirycznego jest istotna w opinii D. Maison, która wskazuje, że poziom dochodu, zakres inkluzji finansowej i zdolności do dokonywania wyborów finansowych znacząco wpływają na wybory finansowe [Maison 2013, s. 104]. W badaniach autora niniejszej monografii wszystkie trzy wskazane determinanty wyborów są na bardzo niskim poziomie.

Tabela 25. Statystyki opisowe dla zmiennych opisujących adaptacyjność zarządzania budżetem domowym

Zmienne	1. Czy w ostatnich 12 miesiącach Pana(i) gospodarstwo domowe...	2. Jak często udaje się Panu(i) zmieścić z wydatkami w typowym miesiącu?	3. Które ze stwierdzeń najlepiej oddaje sytuację Pana(i) gospodarstwa domowego, kiedy myśli Pan(i) o ostatnich 12 miesiącach?
Ważne	296	285	296
Średnia	3,141892	4,992982	3,523649
Mediana	3,000000	5,000000	4,000000
Minimum	1,000000	1,000000	1,000000
Maksimum	4,000000	6,000000	4,000000
Dolny kwartył (25)	3,000000	4,000000	3,000000
Górny kwartył (75)	4,000000	6,000000	4,000000
Odchylenie standardowe	0,894504	1,071372	0,758756
Współczynnik zmienności	28,47024	21,45756	21,53324
Skośność	-1,02675	-1,02404	-1,86186
Błąd standardowy skośności	0,141659	0,144339	0,141659
Kurtoza	0,468482	0,974894	3,403782
Błąd standardowy kurtozy	0,282389	0,287696	0,282389

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Statystyki opisowe i tabele licznosci (25 i 26) dla trzech pytań opisujących adaptacyjność gospodarowania wśród respondentów wskazują, że przeciętnie i najliczniej gospodarstwa domowe wydają wszystko to, co zarobią (mediana 4, 44,59% próby), zawsze udaje im się zdążyć z płatnościami za rachunki (mediana 5, 39,52%) i nie zalegały z nimi w ostatnich 12 miesiącach (mediana 4, 63,85%). W każdym z analizowanych przypadków skośność jest ujemna, co świadczy o lewostronnej asymetrii rozkładu i informuje o tym, że większość wyników sytuuje się powyżej średniej. Najbardziej zbliżone wyniki (najwyższa dodatnia wartość kurtozy) obserwuje się dla pytania 3. Oznacza to, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach dobrze radzą sobie z planowaniem i wydatkowaniem swoich niewielkich środków finansowych. Wyniki badań autora niniejszej książki są zbieżne z tymi uzystanymi przez I. Kuchciak i in. [2014, s. 211], w których wartość ta wynosiła 59%, oraz nieco niższe od wyników badań prowadzonych przez OECD [2016, s. 8], w których wskazano, że w Polsce 78% respondentów płaci rachunki na czas, a 81% kontroluje swoje finanse. Wyniki zaprezentowane w niniejszej monografii znajdują również potwierdzenie w badaniach Le Blanc i in. [2015, s. 19], którzy wykazali, że im wyższy dochód, tym wyższe prawdopodobieństwo niepłacenia rachunków lub spóźniania się z wydatkami (szczególnie opłatami). Jest to bardzo interesujący wniosek, który potwierdza argumentację z rozdziału drugiego niniejszej monografii. Im niższy dochód mają gospodarstwa domowe, tym w większym stopniu muszą wziąć odpowiedzialność za każdy obszar swojego życia. Wraz ze wzrostem dochodu tych obszarów jest coraz mniej. W podobnym tonie wypowiadają się E. Kempson i in. na podstawie badań prowadzonych na grupie gospodarstw domowych o niskich dochodach, dowiedziono, że im wyższy dochód, tym większe prawdopodobieństwo do wydawania środków ponad obecny jego poziom (ang. *overspend*) [Kempson i in. 2013, s. 82]. Do podobnych wniosków doszli redaktorzy gazety „Rzeczpospolita” na podstawie raportu wydanego przez ARC, którzy uznali, że „mieszkańcy południowych województw częściej niż pozostałych podkreślają rolę oszczędzania, deklarują również, że kredyty biorą tylko wtedy, gdy mają pewność, że je spłacą” [„Rzeczpospolita” 2018].

Gdy zmienną grupującą dla pytania 1. jest minimum socjalne, to mediana odpowiedzi zmienia się z 3 na 4. Oznacza to, że przeciętne gospodarstwo domowe żyjące poniżej minimum socjalnego wydaje wszystko to, co zarobi, a to żyjące powyżej tego progu, więcej zarabia aniżeli wydaje. Natomiast minimum socjalne nie ma znaczenia dla systematyczności regulowania rachunków, co wyraża się mieszczaniem się z wydatkami w typowym miesiącu. W przypadku, gdy zmiennymi grupującymi są zarówno minimum socjalne, jak i poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych, to dla gospodarstw domowych o ponadprzeciętnym poziomie zdolności do dokonywania wyborów finansowych

względem badanych i żyjących powyżej progu minimum socjalnego zaobserwowano maksymalne wartości we wszystkich trzech pytaniach. Po raz kolejny widać, że poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych ma znaczenie nie tylko dla potencjału finansowego, ale również dla skutków wyborów finansowych, szczególnie tych dotyczących adaptacyjności gospodarowania budżetem domowym.

Tabela 26. Procentowy udział odpowiedzi z poszczególnych pytań opisujących adaptacyjność zarządzania budżetem domowym

Pytanie	Liczba	Skumulowana liczba	Procent	Skumulowany procent
1. Czy w ostatnich 12 miesiącach Pana(i) gospodarstwo domowe				
Nie wiem	26	26	8,78378	8,7838
Więcej wydało niż zarobiło	22	48	7,43243	16,2162
Wydało wszystko, co zarobiło	132	180	44,59459	60,8108
Więcej zarobiło niż wydało	116	296	39,18919	100,0000
2. Jak często udaje się Panu(i) zmieścić z wydatkami w typowym miesiącu?				
Nigdy	3	3	1,01351	1,0135
Rzadko	3	6	1,01351	2,0270
Raczej rzadko	18	24	6,08108	8,1081
Raczej często	62	86	20,94595	29,0541
Często	82	168	27,70270	56,7568
Zawsze	117	285	39,52703	96,2838
Braki	11	296	3,71622	100,0000
3. Które ze stwierdzeń najlepiej oddaje sytuację Pana(i) gospodarstwa domowego, kiedy myśli Pan(i) o ostatnich 12 miesiącach?				
Nie wiem, nie pamiętam	14	14	4,72973	4,7297
Mieliśmy duże problemy z regulowaniem rachunków i opłat (np. czynsz, gaz, prąd, woda, telefon)	6	20	2,02703	6,7568
Czasem spóźnialiśmy się, ale nie zalegaliśmy z rachunkami i opłatami (np. czynsz, gaz, prąd, woda, telefon)	87	107	29,39189	36,1486
Nie spóźnialiśmy się i nie zalegaliśmy z rachunkami i opłatami (np. czynsz, gaz, prąd, woda, telefon)	189	296	63,85135	100,0000

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Pomiędzy trzema pytaniami opisującymi adaptacyjność gospodarowania budżetem domowym obserwuje się istotną (na poziomie 0,01) dodatnią korelację (tab. 27). Natomiast analiza współzależności (korelacje R Spearmana) pomiędzy adaptacyjnością gospodarowania a wybranymi postawami finansowymi wykazała, że tylko jeden rodzaj postaw jest istotny i dodatni ze wszystkimi trzema pytaniami (na poziomie istotności 0,01). Jest to poczucie wpływu, jaki ma dany członek gospodarstwa na swoje życie. Co ciekawe, pytanie to – jak wskazano uprzednio – jako jedyne było statystycznie istotne ze skorygowanym o dochód poziomem zabezpieczenia finansowego.

Tabela 27. Korelacje pomiędzy trzema zmiennymi opisującymi adaptacyjność zarządzania budżetem domowym (korelacje R Spearmana)

Para zmiennych (strategie jako numery)	N ważnych	R Spearman	T(N-2)	P
1. Czy w ostatnich 12 miesiącach Pana(i) gospodarstwo domowe... i jak często udaje się Panu(i) zmieścić z wydatkami w typowym miesiącu?	285	0,332806	5,937098	0,000000*
Jak często udaje się Panu(i) zmieścić z wydatkami w typowym miesiącu? i Które ze stwierdzeń najlepiej oddaje sytuację Pana(i) gospodarstwa domowego, kiedy myśli Pan(i) o ostatnich 12 miesiącach?	285	0,311616	5,516898	0,000000*
Czy w ostatnich 12 miesiącach Pana(i) gospodarstwo domowe... i które ze stwierdzeń najlepiej oddaje sytuację Pana(i) gospodarstwa domowego, kiedy myśli Pan(i) o ostatnich 12 miesiącach?	296	0,222480	3,912804	0,000113*

(*) korelacja jest istotna na poziomie 0,01.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Bardzo interesująco prezentują się wyniki badań dla wybranego zestawu skutków i wyborów finansowych respondentów oraz prezentowanych postaw finansowych (tabela 28 i 4 w załączniku 9)¹⁹³. Większość spośród badanych nie planuje wydatków (mediana 0, 62,5% próby), ale za to znaczna część deklaruje

¹⁹³ Legenda do pytań z tabeli 27 znajduje się w punkcie 1 załącznika 10.

posiadanie oszczędności (mediana 1, 65,87% próby). Wyniki te są wyższe aniżeli w badaniach. T. Zalegi, który wykazał, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach są najbardziej narażone na brak oszczędności, a w badanej populacji brak oszczędności deklarowało aż 80,4% badanych [Zalega 2008, s. 83] oraz w przeglądzie dokonany przez M. Maciejasz-Świątkiewicz [Maciejasz-Świątkiewicz 2013, s. 108]. W badaniach prowadzonych przez OECD procentowa liczba wskazań dla grupy gospodarstw nieplanujących wydatków jest niższa i wyniosła 46%, natomiast dla posiadania oszczędności jest dużo niższa i wyniosła zaledwie 34% [OECD 2016, s. 8, 73]¹⁹⁴. Z kolei w badaniach I. Kuchciak i in. jest jeszcze niższa i wyniosła 40,9% [Kuchciak i in. 2014, s. 2016], natomiast najniższa została zaobserwowana w badaniach TNS Polska i wyniosła jedynie 32% [TNS Polska 2013, s. 8]. Ponadto w badaniach P. Błędowskiego i M. Iwanicz-Drozdowskiej liczba osób oszczędzających w bankach wynosi dla obszarów wiejskich 31,7%, a dla grupy mniej zarabiających – 25,1% [Błędowski i Iwanicz-Drozdowska 2009, s. 24]. Wyniki badań mogą potwierdzać przypuszczenie, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach planują wydatki, opierając się o tzw. systemy kopertowe lub słoikowe (bardzo często wskazywane w pogłębionych wywiadach indywidualnych i grupowych badaniach wstępnych autora niniejszej monografii) oraz nie traktują ich jako formy planowania, a jedynie wydatkowania środków.

Gospodarstwa deklarujące posiadanie oszczędności jako cel główny ich gromadzenia podają najczęściej tzw. czarną godzinę (34,79% próby). Oszczędzanie na tzw. czarną godzinę jest najistotniejszym motywem oszczędnościowym we wszystkich krajach strefy euro [Le Blanc i in. 2015, s. 19] oraz w badaniach prowadzonych w Polsce (41%) [Maison 2013, s. 116; por. NBP 2018]. Równie istotne, ale już znacznie rzadsze motywy, to hobby i zainteresowania (14,86%), które są wskazywane częściej aniżeli choćby remont domu. W innych badaniach także 14% wskazań dotyczyło tego celu [*ibidem*, s. 117].

Większość spośród respondentów nie oszczędza na emeryturę (mediana 0, 81,08% próby)¹⁹⁵, choć zdecydowana większość uważa się za współodpowiedzialną za poziom wypłaconej emerytury (mediana 2, 58,78% próby), a na dodatek liczy się z tym, że po zakończeniu aktywności zawodowej poziom jej życia się obniży (mediana 4, 42,56% próby). Wyniki te mają częściowe potwierdzenie w innych badaniach. D. Maison wykazuje, że aż 49% populacji

¹⁹⁴ Pytanie w badaniach realizowanych przez OECD odnosiło się do okresu ostatnich 12 miesięcy, w związku z tym może to znacząco zaniżać wynik.

¹⁹⁵ Nie jest to sytuacja dramatyczna, gdyż w badaniach D. Maison jedynie 5% respondentów wskazało za cel oszczędzania właśnie emeryturę [Maison 2013, s. 136], a w badaniach OECD jedynie 32% odpowiedziało, że ma długoterminowe cele finansowe [OECD 2016, s. 40].

podejmuje działania prewencyjne w zakresie przyszłej emerytury, a liczba osób mających poczucie współodpowiedzialności za emeryturę wynosi 50%, natomiast w grupie osób o trudnej sytuacji finansowej nieco mniej (46%) [Maison 2013, s. 147, 158]. Widać zatem, że badane dla celów niniejszej monografii gospodarstwa domowe o niskich dochodach są dużo bardziej pasywne w tym zakresie, aczkolwiek poziom świadomości tych gospodarstw jest na podobnym poziomie jak dla ogółu populacji z innych badań. Jeśli już któryś z respondentów deklaruje oszczędzanie na emeryturę, to gromadzi środki finansowe głównie w trzecim filarze (23 osoby), Pracowniczym Programie Emerytalnym (10 osób) lub zakładając lokaty w banku (11 osób).

Przeciętnie gospodarstwo domowe posiada dwa ubezpieczenia (mediana 2, 35,81% próby), na które najczęściej składają się: OC (67,90% próby), następnie ubezpieczenie na życie (44,59% próby), ubezpieczenie nieruchomości (59,45% próby). Wyniki te są dużo wyższe aniżeli w innych badaniach prowadzonych na reprezentatywnych w skali kraju próbach badawczych (odpowiednio: 36%, 28% oraz 27% dla poszczególnych typów ubezpieczeń) [Maison 2013, s. 136], porównywalne dla osób o najniższych dochodach z badań P. Błędowskiego i M. Iwanicz-Drozdowskiej (ubezpieczenie na życie: dla obszarów wiejskich – 36,7%, a dla grupy osób mniej zarabiających – 43,9%; ubezpieczenie nieruchomości: dla obszarów wiejskich – 59,5%, a dla grupy osób mniej zarabiających – 42,2%) [Błędowski i Iwanicz-Drozdowska 2009, s. 27], a także dla grupy osób zagrożonych wykluczeniem finansowym (odpowiednio dla dwóch ostatnich: 35,9%, 28,5%) [Maciejasz-Świątkiewicz 2013, s. 125]. Pomimo różnorodnego zabezpieczenia się przez te gospodarstwa domowe, wciąż liczna grupa pośród nich nie dywersyfikuje posiadanych ubezpieczeń (44,25% próby). Ponadto znacząca większość (mediana 0, 87,16% próby) nie korzystała w ostatnich dwóch latach z porady finansowej, choć to źródło informacji dla dokonywania adaptacyjnych wyborów finansowych jest wskazywane przez respondentów dość często (22,29% wskazań), obok pism i czasopism ekonomicznych (32,09% wskazań), wiedzy własnej (23,98%) oraz porady u sąsiada lub znajomego (30,06%). Te wyniki badań nie znajdują potwierdzenia w innych badaniach, z których wynika, że programy informacyjne TV stanowią najważniejsze źródło takiej wiedzy [Maison 2009, s. 110]¹⁹⁶. Natomiast badania prowadzone przez OECD potwierdzają niską skłonność Polaków do korzystania z porad finansowych (10% wskazań w badanej populacji) [OECD 2016, s. 76].

Jeśli chodzi o czytanie zapisów umów, to nieliczna grupa respondentów robi to zawsze (17,22% próby), a wartością przeciętną dla populacji jest odpowiedź „rzadko” (mediana 3, 25,67% próby).

¹⁹⁶ W badaniach autora jedynie 18,9% badanej populacji wskazało na to źródło informacji.

Tabela 28. Statystyki opisowe dla zmiennych opisujących wybrane wybory finansowe

	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		Czy ma Pan(i) oszczędności?	Czy kiedykolwiek li- czył(a) Pan(i), jaka otrzyma emeryturę („na rękę”)?	Czy oszczędza Pan(i) na emeryturę poza Zakładem Ubezpieczeń Społecznych i II filarem (Otwarty Fundusz Emerytalny)?	Jakiego poziomu życia oczekuje Pan(i) na emeryturze?	Kto powinien odpowiadać za sytuację finansową ludzi po przejściu na emeryturę?	Czy w ostat- nich 2 latach korzystał(a) Pan(i) z pro- fesjonalnej porady finansowej (płatnej bądź bezpłatnej) w poniższych tematach?	Ilość posia- danych ubezpieczeń (skumulowa- ne wartości)	Czy w przy- padku wybo- ru produktów finansowych porównuje Pan(i) warunki i zapisy umowy?
Ważne	296	296	296	296	296	283	293	290	245
Średnia	0,375000	0,658784	0,280405	0,189189	3,402027	1,939929	0,119454	2,158621	2,987755
Mediana	0,000000	1,000000	0,000000	0,000000	4,000000	2,000000	0,000000	2,000000	3,000000
Minimum	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	1,000000	1,000000	0,000000	0,000000	1,000000
Maksimum	1,000000	1,000000	1,000000	1,000000	6,000000	3,000000	1,000000	6,000000	4,000000
Dolny Kwartyl (25)	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	3,000000	2,000000	0,000000	1,000000	2,000000
Górný Kwartyl (75)	1,000000	1,000000	1,000000	0,000000	4,000000	2,000000	0,000000	3,000000	4,000000
Odczylenie standardowe	0,484943	0,474921	0,449958	0,392322	1,446397	0,618792	0,324877	1,229262	1,018202
Współczynnik zmienności	129,3181	72,0905	160,4670	207,3703	42,5157	31,8977	271,9683	56,9466	34,0792

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Skóśność	0,519032	-0,673224	0,982707	1,595246	-0,483380	0,037990	2,358811	0,200765	-0,632991
Błąd standardowy skóśności	0,141659	0,141659	0,141659	0,141659	0,141659	0,144843	0,142375	0,143102	0,155545
Kurtoza	-1,74243	-1,55734	-1,04137	0,54847	-0,73221	-0,38205	3,58844	-0,23103	-0,76727
Błąd standardowy kurtozy	0,282389	0,282389	0,282389	0,282389	0,282389	0,288693	0,283807	0,285247	0,309865

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Pomiędzy odpowiedziami na pytania dotyczącymi planowania wydatków, posiadaniem oszczędności, liczenia, ile się otrzyma na emeryturze oraz oszczędzaniem na emeryturę istnieje dodatnia, istotna korelacja (na poziomie 0,01). Najwyższy poziom korelacji zaobserwowano pomiędzy planowaniem wydatków a posiadaniem oszczędności (42,49%). Ponadto pomiędzy planowaniem wydatków i posiadaniem oszczędności a zestawem trzech pytań opisujących strategię radzenia sobie ze wstrząsami finansowymi występują dodatnie i istotne korelacje (na poziomie 0,01).

Wiele interesujących wniosków pojawia się, gdy statystyki opisowe są pogrupowane ze względu na dwie zmienne grupujące – poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i minimum socjalne. Gospodarstwa domowe posiadające wysoki poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i żyjące powyżej progu minimum socjalnego dużo częściej deklarują oszczędzanie (80% względem jedynie 30% odpowiedzi respondentów), dużo częściej planują wydatki (50% względem jedynie 26% odpowiedzi respondentów) oraz kiedykolwiek liczyły, ile otrzymają emerytury (43% względem jedynie 13% odpowiedzi respondentów). Po raz kolejny posiadanie ponadprzeciętnych zdolności do dokonywania wyborów finansowych względem badanej populacji, nawet na niskim poziomie (osoby zakwalifikowane do grupy „wysoki poziom wiedzy” odpowiedziały jedynie na więcej niż 6 pytań z 18 możliwych) przyczynia się do wyższej adaptacyjności wyborów finansowych w badanych gospodarstwach domowych.

Podsumowując analizę wybranych wyborów finansowych i ich skutków w zestawieniu z wybranymi postawami finansowymi i cechami demograficznymi, można stwierdzić, że w strategii respondentów widać wysoki poziom adaptacyjności, ale głównie jako konsekwencji dominującej tendencji życiowej obliczonej na „tu i teraz”. Adaptacyjność gospodarowania w większości przypadków jest bardzo wysoka, ale nie wpływa znacząco na myślenie perspektywiczne wyrażające się planowaniem, głównie emerytury. Oznacza to, że gospodarstwa domowe dość dobrze adaptują się do pułapki dochodowej, w której się znalazły. Wnioski te mają odzwierciedlenie w badaniach P. Błędowskiego i M. Iwanicz-Drozdowskiej, z których wynika, że osoby najmniej zarabiające oraz zamieszkujące tereny wiejskie najrzadziej korzystają z narzędzi inwestycyjnych (kupując jednostki uczestnictwa TFI, akcje oraz obligacje) [Błędowski i Iwanicz-Drozdowska 2009, s. 31 i nast.]. Dominująca perspektywa krótkoterminowa w badanych gospodarstwach domowych o niskich dochodach wpływa również na przewidywanie gorszego standardu życia na emeryturze przez respondentów. Natomiast bardzo interesująco wygląda aktywność gospodarstw domowych na rynku ubezpieczeń. W większości analizowanych odpowiedzi posiadanie wysokiego poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych na tle badanej

populacji wpływa korzystnie na adaptacyjność dokonywanych wyborów finansowych w tym zakresie.

Brak myślenia perspektywicznego może być wynikiem wpływu determinant zewnętrznych na wybory finansowe w tych gospodarstwach (braku wsparcia instytucjonalnego). Stąd istotne jest zaproponowanie rozwiązań instytucjonalnych, które mogą stanowić wsparcie zewnętrzne dla długoterminowych wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Taka propozycja znajduje się w rozdziale piątym niniejszej monografii.

4.5. Determinanty ukryte wpływające na wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach

Analiza statystyk opisowych dla komponentów koncepcji modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach wykazała szereg charakterystycznych zmiennych decydujących o adaptacyjności wyborów finansowych w tych gospodarstwach. Jednakże znaczna ilość zmiennych (wyrażonych w formie pytań i stwierdzeń w kwestionariuszu wywiadu i ankiecie badawczej) nie pozwala na jednoznaczne zweryfikowanie kluczowych determinant, które można byłoby uznać za istotne w wyborach finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach. Jest to szczególnie ważne w analizie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Wskazuje na to choćby E. Kempson i in., pisząc „ocena wyborów finansowych¹⁹⁷ w odróżnieniu od innych abstrakcyjnych pojęć, takich jak inteligencja czy wybrane cechy osobowościowe, nie może być mierzona bezpośrednio, ale dokonywana jest przez pomiar szeregu wybranych ich komponentów” [Kempson i in. 2013, s. XIV; por. McKay 2011]. Wyodrębnienie takich ukrytych determinant może być istotne w określeniu tzw. listy finansowych możliwości wyborów, których rola została wskazana przez autora niniejszej monografii w rozdziale trzecim.

Na podstawie interpretacji statystyk opisowych należałoby wstępnie uznać za dwie najważniejsze grupy zmiennych zdolność do dokonywania wyborów finansowych i zasięg inkluzji finansowej, a w następnej kolejności potencjał finansowy oraz adaptacyjność gospodarowania budżetem domowym. Przydatnym narzędziem, pozwalającym na redukcję liczby zmiennych do mniejszej grupy tzw. czynników, może być analiza czynnikowa [Atkinson i in. 2006; Smyczek 2007, 2012; McKay 2011; Białowąs 2013; Maison 2013]. Pozwala ona na podstawie ob-

¹⁹⁷ Autorzy piszą o możliwościach wyborów finansowych (ang. *financial capabilities*), ale biorąc pod uwagę zakres prowadzonych badań, dotyczyły one przede wszystkim wyborów finansowych *sensu stricto* i ich skutków [por. Xiao i in. 2015, Xiao i O'Neill 2016].

serwowanych współzależności i odrębności pomiędzy zmiennymi przyporządkować określone spośród nich do danego ukrytego czynnika. Ponadto w przypadku niniejszego badania wykorzystanie analizy czynnikowej pozwoliło na statystyczną weryfikację teoretycznego modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach [Sagan 2003; Hornowska 2007].

Analiza statystyk opisowych opierała się na wynikach pełnego kwestionariusza wywiadu, składającego się z 87 pytań. Celem zapewnienia spójności wewnętrznej skali części pytań nie uwzględniono w dalszych badaniach opartych o analizę czynnikową (na podstawie analizy dyspersji otrzymanych odpowiedzi, testów rozumienia pytań lub stwierdzeń czy stosowanej skali). Dodatkowo przeprowadzono transformację i przeskalowanie otrzymanych wyników wraz z porządkowaniem zmiennych. Wymagało to odwrócenia kodowania wielu zmiennych, połączenia wyników dla zestawów zmiennych prezentowanych na skali binarnej w celu uzyskania przejrzystej skali porządkowej, rosnącej.

W ten sposób zredukowano liczbę zmiennych do 45 pozycji, które następnie zostały uszeregowane na skali porządkowej (od trzech do ośmiu wariantów odpowiedzi). Zanim jednak przystąpiono do analizy czynnikowej, przeprowadzono analizę istotności korelacji pomiędzy wybranymi zmiennymi, a następnie wykonano testy rzetelności przygotowanej skali (Alfa Cronbacha) (tabela 5 w załączniku 9). Ponadto oceniono zasadność stosowania analizy czynnikowej na podstawie testów sferyczności Bartela i współczynnika Kaisera–Mayera–Olkina (KMO) (tabela 6 w załączniku 9).

Dzięki tym działaniom do ostatecznej budowy skali użyto 21 pozycji z kwestionariusza wywiadu i ankiety badawczej, dla których analiza rzetelności i adekwatności potwierdziła zasadność przeprowadzenia dalszych kroków procedury badawczej. Wyniki standaryzowane Alfa Cronbacha dla całej skali wyniosły 0,7437 (nie spadły poniżej 0,7000 dla żadnej z pozycji, a współczynnik KMO wyniósł 0,791). Wartości te kwalifikują skalę do dalszych analiz.

Jako kryterium wyboru wykorzystano kilka rozwiązań, w tym: kryterium Cattela (poprzez analizę wykresu osypiska), kryterium Kaisera (uwzględniając czynniki z wartościami własnymi przekraczającymi 1, a także skumulowany procent wyjaśnianej wariancji). Uwzględniając logikę interpretacji dla powyższych trzech rozwiązań, autor zdecydował się na rozwiązanie siedmioczynnikowe. Analizę przeprowadzono metodą głównych składowych, wykorzystując strategię Varimax z normalizacją Kaisera dla rotacji czynników. Do wyodrębnienia ostatecznych ładunków czynnikowych potrzebne było siedemnaście iteracji.

Wyodrębniona przestrzeń siedmioczynnikowa wyjaśnia 63,27% wariancji wspólnej, w tym pierwszy ładunek czynnikowy wyjaśnia 12,372%, drugi – 11,814%, trzeci – 9,792%, czwarty, piąty, szósty i siódmy odpowiednio: 7,947%, 7,643%, 7,328% i 6,374% (tabela 29).

Tabela 29. Całkowita wyjaśniona wariancja dla ukrytych determinant wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach

Wymiar	Wstępne wartości własne				Uzyskane elementy				Odwrócone elementy			
	Wartość własna	% ogółu wariancji	Skumulowany %		Wartość własna	% ogółu wariancji	Skumulowany %		Wartość własna	% ogółu wariancji	Skumulowany %	
Wymiar 1.	4,245	20,212	20,212		4,245	20,212	20,212		2,598	12,372	12,372	
Wymiar 2.	2,194	10,447	30,659		2,194	10,447	30,659		2,481	11,814	24,185	
Wymiar 3.	1,856	8,836	39,495		1,856	8,836	39,495		2,056	9,792	33,977	
Wymiar 4.	1,473	7,013	46,508		1,473	7,013	46,508		1,669	7,947	41,924	
Wymiar 5.	1,315	6,26	52,768		1,315	6,26	52,768		1,605	7,643	49,567	
Wymiar 6.	1,157	5,511	58,279		1,157	5,511	58,279		1,539	7,328	56,896	
Wymiar 7.	1,048	4,991	63,27		1,048	4,991	63,27		1,339	6,374	63,27	
Wymiar 8.	0,874	4,162	67,432									
Wymiar 9.	0,808	3,848	71,28									
Wymiar 10.	0,771	3,67	74,95									
Wymiar 11.	0,683	3,254	78,204									
Wymiar 12.	0,649	3,092	81,296									
Wymiar 13.	0,595	2,832	84,128									
Wymiar 14.	0,579	2,756	86,884									
Wymiar 15.	0,535	2,549	89,433									
Wymiar 16.	0,515	2,451	91,884									
Wymiar 17.	0,429	2,043	93,927									
Wymiar 18.	0,381	1,812	95,739									
Wymiar 19.	0,351	1,673	97,412									
Wymiar 20.	0,312	1,485	98,896									
Wymiar 21.	0,232	1,104	100									

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Uzyskane determinanty (czynniki) zostały nazwane przez autora (tabela 29)¹⁹⁸ jako:

- 1) zdolność do dokonywania wyborów finansowych – 6 zmiennych będących sumarycznym wynikiem w obiektywnym teście wiedzy z arytmetyki, ryzyka, arytmetyki finansowej, kredytowania się i inwestowania, jak również wynik testu samokontroli;
- 2) zakres inkluzji finansowej – 4 zmienne opisujące sposób płatności za drobne zakupy, rachunki i opłaty, a także częstotliwość wykonywania płatności bankowych i ilość posiadanych produktów bankowych;
- 3) adaptacyjność gospodarowania – 4 zmienne opisujące zestaw wyborów finansowych związanych z sytuacją materialną gospodarstwa domowego, zarządzaniem budżetem finansowym, ubezpieczeniem się oraz radzeniem sobie z niewielkimi wstrząsami finansowymi;
- 4) dochód gospodarstwa domowego – 2 zmienne określające poziom dochodu netto gospodarstwa domowego oraz ilość członków gospodarstwa domowego pracującą zarobkowo;
- 5) subiektywna ocena finansowa gospodarstwa domowego – 2 zmienne opisujące subiektywną ocenę własnych umiejętności gospodarowania oraz ocenę sytuacji ekonomicznej gospodarstwa domowego;
- 6) planowanie finansowe – 2 zmienne opisujące sposoby planowania finansowego;
- 7) aktywność informacyjna – 1 zmienna opisująca ilość wykorzystywanych informacji (dywersyfikację wiedzy) przy dokonywaniu wyborów finansowych w gospodarstwie domowym o niskich dochodach.

**Tabela 30. Ukryte determinanty wyborów finansowych
(uzyskane w analizie czynnikowej)**

Zmienne	Wymiar 1.	Wymiar 2.	Wymiar 3.	Wymiar 4.	Wymiar 5.	Wymiar 6.	Wymiar 7.
1	2	3	4	5	6	7	8
Wiedza – arytmetyka	0,784*	0,142	0,02	0,022	-0,047	0,069	-0,043
Wiedza – ryzyko	0,696*	0,13	-0,062	0,162	-0,01	0,186	0,062
Wiedza – finanse	0,686*	0,007	0,135	0,023	-0,035	0,169	0,289
Wiedza – kredyt	0,596*	0,1	0,048	-0,119	0,238	-0,332	-0,232
Wiedza – inwestowanie	0,591*	0,195	0,061	0,117	0,215	-0,077	0,199
Test – samokontrola	0,527*	-0,093	0,092	0,317	0,23	-0,132	-0,052
Sposób płatności za rachunki (m.in. czynsz, prąd, gaz, woda)	0,182	0,775*	0,05	0,134	0,081	-0,042	-0,079

¹⁹⁸ Legenda do pytań z tabeli 29 znajduje się dla wymiaru 1 w punkcie 2 załącznika 10, natomiast dla pozostałych wymiarów w punkcie 1 załącznika 10.

1	2	3	4	5	6	7	8
Częstotliwość wykonywania transakcji bankowych	0,084	0,773*	0,136	-0,012	-0,076	0,074	-0,068
Sposób płatności za drobne codzienne zakupy	0,028	0,762*	-0,02	0,038	0,03	0,092	0,087
Doświadczenia z produktami finansowymi	0,163	0,63*	0,348	-0,083	0,105	0,003	0,378
Sytuacja finansowa gospodarstwa domowego	-0,03	-0,006	0,732*	0,146	0,032	0,077	-0,061
Zestaw wyborów związanych z planowaniem wydatków i oszczędzaniem	0,052	0,221	0,581*	-0,181	0,312	0,161	0,178
Ilość posiadanych ubezpieczeń (skumulowane wartości)	0,115	0,215	0,537*	0,216	0,089	-0,218	0,152
Strategie radzenia sobie z wstrząsami finansowymi (kwota 1 500 złotych)	0,33	0,09	0,49*	0,007	-0,42	0,259	-0,249
Liczba osób pracujących zarobkowo (otrzymujących dochód) w gospodarstwie domowym	0,163	0,017	-0,047	0,839*	-0,089	0,025	0,005
Suma przeciętnego dochodu netto gospodarstwa domowego w ostatnim roku	0,1	0,108	0,289	0,8*	0,112	0,068	-0,022
Subiektywna ocena poziomu gospodarowania pieniędzmi w domu	0,19	0,026	0,066	-0,037	0,691*	0,082	-0,125
Subiektywna ocena ekonomiczna własnego gospodarstwa domowego	0,023	-0,3	-0,349	-0,302	-0,477*	-0,254	-0,181
Adaptacyjność zarządzania budżetem domowym	0,063	0,144	0,027	0,028	0,101	0,806*	-0,07
Planowanie wydatków	0,116	-0,08	0,304	0,089	0,48	0,506*	0,159
Ilość źródeł informacji wykorzystywanych do podejmowania decyzji finansowych (wartości skumulowane)	0,126	0,034	0,041	-0,011	-0,033	-0,022	0,856*

(*) wartości równe lub przekraczające 0,4 zakwalifikowane do danego wymiaru

(**) metoda wyodrębnienia czynników – metoda składowych głównych, wyodrębniono 7 czynników, 17 iteracji wymagano, rotacja czynników – varimax z normalizacją Kaisera

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

W kolejnym etapie oceniono raz jeszcze rzetelność uzyskanej skali poprzez obliczenie wskaźnika Alfa Cronbacha dla poszczególnych wyodrębnionych ładunków czynnikowych (tabela 31)¹⁹⁹.

Tabela 31. Alfa Cronbacha dla kluczowych zdolności uzyskanych w analizie czynnikowej

Wymiary²⁰⁰	Alfa Cronbacha
Wymiar 1.	0,794512
Wymiar 2.	0,767229
Wymiar 3.	0,540993
Wymiar 4.	0,707582
Wymiar 5.	0,693720
Wymiar 6.	0,503699

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Jak widać w powyższej tabeli najwyższy poziom Alfa Cronbacha uzyskano dla wymiarów: zdolność do dokonywania wyborów finansowych i zakres inkluzji finansowej (wymiar 1 i 2), nieco niższy dla dochodu gospodarstwa (wymiar 4) oraz subiektywnej oceny sytuacji finansowej (wymiar 5). Najniższe wartości, ale wciąż przekraczające 0,5000, uzyskano dla adaptacyjności gospodarowania i planowania finansowego (czynnik 3 i 6), jednakże głównym powodem jest niewielka liczba elementów składających się na dany ładunek czynnikowy.

Uzyskane dane potwierdzają wyniki statystyk opisowych, według których kluczową rolę w opisywaniu i analizie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach mają poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i zakres poziomu inkluzji finansowej. Te dwa czynniki mają największy udział w wyjaśnianej wariancji wspólnej. Także rzetelność skali mierzona Alfa Cronbacha jest najwyższa. Pomimo to, że sam poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i zakres inkluzji finansowej jest niski wśród badanej grupy gospodarstw domowych, to nawet niewielki wzrost wiedzy i zmiana sposobów dokonywania wyborów finansowych (wzrost stosowanych metod bezgotówkowych) może przyczynić się do znacznego podniesienia adaptacyjności wyborów finansowych wśród tych gospodarstw. Pozostałe ładunki

¹⁹⁹ Należy zauważyć, że analiza trafności skali uwzględniająca trafność treściową, kryterialną i teoretyczną będzie przedmiotem kolejnych badań i pozwoli głównie na weryfikację powtarzalności uzyskanych danych i poprawności skali z punktu widzenia pomiaru opisywanych konstruktów [por. Cronbach 1990; Białowas 2013; Cokely i in. 2012; Potocki 2017].

²⁰⁰ W analizie rzetelności wymiarów uwzględniono tylko te, które składały się z minimum dwóch zmiennych.

czynnikowe (czynniki 3–7) są związane głównie z adaptacyjnością gospodarowania finansami (czynnik 3, 6 i 7), dochodem netto gospodarstwa domowego (czynnik 5), a także – co stoi w sprzeczności z intuicją badawczą – zależą od subiektywnego postrzegania zarówno sytuacji finansowej, jak i właśnie adaptacyjności gospodarowania (czynnik 4).

W funkcjonowaniu finansów gospodarstw domowych o niskich dochodach ten ostatni czynnik może odgrywać szczególną rolę [Collins i in. 2009; Collins (red.) 2015a]. Został on wyodrębniony jako kluczowy w badaniach D. Maison, która opisała go jako gospodarność [Maison 2013, s. 62] oraz w badaniach E. Kempson i in., którzy określili go – obok aktywności informacyjnej i planowania – jako jeden z najważniejszych w życiu finansowym gospodarstw domowych o niskich dochodach (we wszystkich badanych siedmiu krajach o niskim poziomie rozwoju). Został opisany trzema wyodrębnionymi czynnikami: „budżetowaniem”, „wiązanym końca z końcem” oraz „kontrolą wydatków”²⁰¹ [Kempson i in. 2013, s. 73 i nast., s. 111–113]. Do podobnych wniosków doszli A. B. Atkinson i in., którzy w ramach tzw. skuteczności gospodarowania wyodrębnili dwa czynniki: „wiązaną końca z końcem” oraz „kontrolę i monitorowanie dochodów”, natomiast w ramach zdolności do dokonywania wyborów finansowych i aktywności informacyjnej wyodrębnili jeden czynnik – „pozostawianie poinformowanym finansowo” [Atkinson i in. 2006; por. Murray 2011; McKay 2011].

Ponadto wydaje się, że także aspekty subiektywne (np. postawy finansowe respondentów) mogą mieć istotne znaczenie dla adaptacyjności dokonywanych wyborów finansowych w tych gospodarstwach [Maison 2013, s. 62; Białowas 2013, s. 112; Smyczek 2007, s. 86–87; Smyczek 2012, s. 219], szczególnie jako wynik oddziaływania na nie determinant zewnętrznych (zwłaszcza tych społecznych i kulturowych). Wskazują na to E. Kempson i in. (2013, s. 75), którzy w tym obrębie wskazali aż trzy czynniki: „niebucie impulsywnym”, „orientację na osiągnięcia” oraz „postawy względem przyszłości”.

4.6. Zagregowany wskaźnik wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach

Ostatnim etapem empirycznej weryfikacji koncepcji modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskim poziomie dochodów była budowa zagregowanego wskaźnika wyborów finansowych, jak również określenie wpływu szeregu determinant demograficznych, ekonomicznych oraz indywidualnych na jego poziom. Budowa zagregowanego wskaźnika wyborów

²⁰¹ Lista krajów obejmowała: Armenię, Kolumbię, Liban, Meksyk, Nigerię, Turcję, Urugwaj.

finansowych jest najrzadziej spotykaną metodą oceny wpływu determinant na wybory finansowe. Tworzenie takich wskaźników stało się przedmiotem długoletniej dyskusji metodologicznej w literaturze poświęconej koncepcji możliwości wyboru [Alkire i in. 2015a, 2015b]. Natomiast w przypadku prac zajmujących się problematyką finansów gospodarstw domowych (szczególnie zachowań konsumentów na rynkach finansowych), oprócz propozycji J. Xiao realizowanej z różnymi zespołami badawczymi [Xiao i in. 2014, 2015; Xiao i O'Neill 2016], takich opracowań jest niewiele²⁰². Dlatego w przypadku budowy wskaźnika zdecydowano się na wykorzystanie metody zaproponowanej przez J. Xiao.

Zastosowanie zagregowanych, wystandaryzowanych wskaźników może pomóc badaczowi w jednoczesnej analizie wielu wybranych lub statystycznie wyodrębnionych determinant wyborów finansowych oraz skutków tych wyborów [Xiao i O'Neill 2016, s. 713; Xiao i in. 2015, s. 387]. Dzieje się tak dlatego, że autor może zestawić badanych ze względu na jedną zagregowaną wartość wskaźnika, która uwzględnia szereg różnych elementów go współtworzących. Dzięki temu można porównywać ze sobą różne próby badawcze, co w przypadku stosowania dwóch wcześniejszych metod jest znacząco utrudnione. Zakres cech uwzględnianych przy tworzeniu zagregowanych wskaźników ulegał w ostatnich latach wyraźnej ewolucji: od analizy wyborów i ich skutków [Taylor 2011], poprzez bardziej złożony zestaw cech uwzględniających także zdolności do dokonywania wyborów finansowych (zarówno tych mierzonych obiektywnym testem wiedzy, jak i subiektywnym postrzeganiem tej wiedzy), aż po adaptacyjność gospodarowania budżetem domowym (ocenianą przede wszystkim jako subiektywne jej postrzeganie) [Xiao i in. 2014, s. 420; Xiao i in. 2015, s. 390; Xiao i O'Neill 2016, s. 715].

Metodyka zaproponowana przez J. Xiao opiera się na technice standaryzacji danych z wykorzystaniem wskaźnika z-score. W przypadku takiej standaryzacji od pierwotnej wartości zmiennej odejmuje się jej średnią i dzieli przez odchylenie standardowe. W ten sposób uzyskuje się wartości, które mogą być zagregowane w ramach danej grupy zmiennych, tworząc wskaźnik dokonywania wyborów finansowych [Xiao i O'Neill 2016, s. 715]. Najważniejszym wyzwaniem w budowie takiego wskaźnika jest w pierwszej kolejności uwzględnienie wymiarów, a w drugiej – wybór zmiennych, które zostaną poddane standaryzacji w ramach danego wymiaru.

W przypadku badań prowadzonych pod kierunkiem J. Xiao wybór wymiaru oraz zestawu zmiennych był wynikiem decyzji eksperckiej twórców. Jako wymiary w analizie możliwości wyborów finansowych uwzględniono:

²⁰² Zob. Kempson i in. 2013.

- wiedzę finansową (obiektywną) – mierzoną poprawnymi odpowiedziami na pięć pytań z zakresu podstaw finansów typu prawda/fałsz;
- wiedzę finansową (subiektywną) – mierzoną subiektywną oceną wiedzy (siedmiostopniowa skala Likerta);
- zestaw dwudziestu pożądanych (ang. *desirable*) wyborów finansowych – mierzony sumą odpowiedzi „tak” na zadane pytanie;
- subiektywne postrzeganie własnych umiejętności w zakresie gospodarowania finansami – mierzone subiektywną oceną własnych umiejętności gospodarowania (siedmiostopniowa skala Likerta) [Xiao i O'Neill 2016, s. 715; por. Xiao i in. 2014, 2015]²⁰³.

Należy wskazać, że dobór wymiarów zaproponowany przez J. Xiao jest dużo szerszy w stosunku do wcześniej prowadzonych prac badawczych nad determinantami wyborów finansowych. Inne opracowania uwzględniały jedynie analizę skutków wyborów finansowych przez pryzmat wpływu szeregu determinant demograficznych i ekonomicznych [Taylor 2011].

W odniesieniu do zaproponowanej przez autora niniejszej pracy koncepcji modelu teoretycznego wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach podejście to wymaga uzupełnień. Brakuje w nim bowiem poszerzonej oceny zdolności do dokonywania wyborów finansowych (przynajmniej o zakres wiedzy z ryzyka, kredytowania oraz testu samokontroli) [Potocki 2017], analizy zakresu inkluzji finansowej [Potocki 2018c], a także uwzględnienia dodatkowego wymiaru oceniającego adaptacyjność gospodarowania (jak w podejściu J. Xiao), ale przez pryzmat zestawu pytań, które zostały wyodrębnione przez analizę czynnikową, a nie jako samoocena tego wymiaru [Potocki 2018].

Podejście autora niniejszej monografii, choć oparte o założenia J. Xiao, różni się od tamtego w dwóch aspektach. Po pierwsze, uwzględnia przede wszystkim dorobek koncepcji możliwości wyboru, co powoduje konieczność rozszerzenia zakresu uwzględnionych wymiarów. Po drugie, w budowie samego zagregowanego wskaźnika autor tej pracy, restrykcyjnie statystycznie podchodzi zarówno do wyboru wymiarów, jak i zestawu zmiennych, które są standaryzowane w ramach danego wymiaru. Punktem wyjścia w niniejszej monografii są wyniki analizy czynnikowej²⁰⁴.

²⁰³ Zob. Xiao i in. 2014, 2015.

²⁰⁴ Takie podejście ma również pewne ograniczenia, gdyż w przypadku zakresu inkluzji finansowej część respondentów, która nie posiada konta bankowego, w pytaniu trzecim może mieć najniższą wartość obliczoną wskaźnikiem z-score (legenda do pytań, które były podstawą tworzenia zagregowanego wskaźnika wyborów finansowych znajduje się w punkcie 1 załącznika 10). Symulacja przeprowadzona przez autora niniejszej monografii z tym pytaniem i bez niego nie wykazała znaczących różnic w analizach statystycznych. Dlatego zachowano pierwotną grupę pytań wyodrębnioną w analizie czynnikowej.

Tym samym do głównych komponentów zagregowanego wskaźnika w pierwszej kolejności zostały zaliczone: poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych oraz zakres inkluzji finansowej. Następnie, uwzględniając podejście proponowane przez J. Xiao, zakres komponentów rozszerzono o subiektywny poziom postrzegania własnych zdolności do dokonywania wyborów finansowych, skutki wyborów finansowych oraz adaptacyjność gospodarowania budżetem domowym. Ponadto do wyboru zmiennych w ramach każdego wymiaru (oprócz pierwszego komponentu) nie wybrano zmiennych ekspercko, tak jak w przypadku J. Xiao, ale jedynie te, które zostały wyodrębnione w procedurze analizy czynnikowej (zostały one wybrane do ostatniego etapu analizy czynnikowej i współtworzyły siedem zmiennych latentnych w tabeli 30)²⁰⁵. Następnie, podobnie jak w przypadku badania J. Xiao i B. O'Neill, zagregowane wartości zmiennych standaryzowanych stworzyły zmienne objaśniające, jak również główne składowe wskaźnika, które były sumą z-score dla wszystkich wymiarów [Xiao i O'Neill 2016]. Jako zmienne objaśniające w modelu regresji uwzględniono zestaw determinant ekonomicznych, indywidualnych i zewnętrznych, bazując na podejściu doboru zmiennych przez J. Xiao²⁰⁶. W tabeli 31 zaprezentowano główne statystyki dla wyników regresji wielorakiej opartej o estymację KMNK.

Skorygowany współczynnik determinacji R-kwadrat waha się pomiędzy 0,2088772 a 0,529691, osiągając najwyższą wartość właśnie dla zagregowanego wskaźnika dokonywania wyborów finansowych. Widać więc, że pełen zestaw komponentów tego wskaźnika pozwala na dużo adekwatniejszy opis rzeczywistych wyborów finansowych w gospodarstwach domowych (jako suma wyjaśnionej zmienności przez zestaw determinant demograficznych, ekonomicznych i indywidualnych).

Wyniki te wskazują na to, że wskazane cechy tłumaczą 0,549691 zmienności wskaźnika. Jest to więcej niż w badaniach J. Xiao i B. O'Neill, zarówno dla zagregowanego wskaźnika, jak i dla jego komponentów opisujących poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych w ujęciu obiektywnym i subiektywnym. Co istotne, agregacja wymiarów pomogła w lepszym wyjaśnieniu wpływu zmiennych względem wszystkich wymiarów wskaźnika. W najmniejszym stopniu dotyczyło to zdolności do dokonywania wyborów finansowych (różnica 0,064166), a w największym – subiektywnej oceny tych zdolności (różnica 0,320919).

²⁰⁵ Legenda do pytań, które były podstawą tworzenia zagregowanego wskaźnika wyborów finansowych, znajduje się w punkcie 1 załącznika 10.

²⁰⁶ Autor starał się w pierwszej kolejności wybrać te same pytania, które zostały wybrane przez J. Xiao, a następnie – w przypadku braku takiego odpowiednika – znaleźć pytanie bliskoznaczne.

Tabela 32. Wybrane statystyki regresji (Estymacja KMNK) dla składowych i zagregowanego wskaźnika wyborów finansowych

Zmienne	Wymiar zakresu inkluzji finansowej	Wymiar zdolności do dokonywania wyborów finansowych (obiektynwna)	Wymiar zdolności do dokonywania wyborów finansowych (subiektywna)	Wymiar adaptacyjność gospodarowania	Wymiar wybory finansowe	Zagregowany wskaźnik wyborów finansowych
Ważne	296	296	296	296	296	296
Suma kwadratów reszt	148,5513	218,1295	219,9132	180,4180	153,9543	1747,026
Współczynnik determinacji R-kwadrat	0,498137	0,263076	0,257050	0,390480	0,479884	0,558388
F(18, 277)	15,27466	5,493709	5,324338	9,858651	14,19853	19,45818
Logarytm wiarygodności	-317,9703	-374,8258	-376,0311	-346,7335	-323,2577	-682,7518
Bayesowskie kryterium informacyjne Schwarza	744,0575	857,7684	860,1789	801,5839	754,6322	1473,620
Odczylenia standardowe zmiennej zależnej	1,001693	1,001693	1,001693	1,001693	1,001693	3,661999
Błąd standardowy reszt	0,732316	0,887396	0,891016	0,807049	0,745514	2,511365
Skorygowany R-kwadrat	0,465525	0,215189	0,208772	0,350872	0,446086	0,529691
Wartość p dla testu F	5,92e-32	5,12e-11	1,32e-10	4,27e-21	6,21e-30	2,95e-39
Kryterium informacyjne Akaike'a	673,9406	787,6516	790,0621	731,4671	684,5154	1403,504
Kryterium informacyjne Hannana-Quinna	702,0140	815,7250	818,1355	759,5404	712,5888	1431,577

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

W kolejnym etapie określono wpływ poszczególnych zmiennych objaśniających na zmienną objaśnianą stworzonego zagregowanego wskaźnika. Wyniki tej analizy prezentuje tabela 33.

Tabela 33. Estymacja KMNK dla zagregowanego wskaźnika wyborów finansowych

Zmienna	Współczynnik	Błąd stand.	t-Studenta	Wartość p
1	2	3	4	5
Stała	-4,92532	1,6936	-2,9082	0,0039*
Płeć	-0,272779	0,320241	-0,8518	0,3951
Poziom wykształcenia	-0,431069	0,287284	-1,5005	0,1346
Wiek	-0,508327	0,152745	-3,3279	0,0010*
Stan cywilny	0,2713	0,171708	1,5800	0,1152
Osoba bezrobotna w gospodarstwie domowym	0,430233	0,34628	1,2424	0,2151
Liczba osób pracujących zarobkowo (otrzymujących dochód) w gospodarstwie domowym ^x	0,0656789	0,197187	0,3331	0,7393
Suma przeciętnego dochodu netto gospodarstwa domowego w ostatnim roku ^x	0,0826019	0,127029	0,6503	0,5161
Staż pracy	0,225869	0,110183	2,0499	0,0413**
Subiektywna ocena ekonomiczna swojego gospodarstwa domowego ^x	-0,493634	0,163756	-3,0145	0,0028*
Materializm	0,00327709	0,0973788	0,0337	0,9732
Posiadanie konta bankowego	2,88683	0,479377	6,0220	<0,0001*
Konsumeryzm	0,192849	0,0941323	2,0487	0,0414
Subiektywny dobrostan psychiczny	-0,00237142	0,101767	-0,0233	0,9814
Poziom aspiracji dochodowych	0,352183	0,184547	1,9084	0,0574
Planowanie wydatków ^x	0,46101	0,119868	3,8460	0,0001*

1	2	3	4	5
Oczekiwany poziom życia na emeryturze	0,232062	0,109795	2,1136	0,0354
Skłonność do ryzyka	0,189853	0,106012	1,7909	0,0744
Częstość sprawdzania zapisów umów bankowych	0,556588	0,118584	4,6936	<0,0001*

(*) istotny na poziomie 0,01

(**) istotny na poziomie 0,05

(*) Zmienne te nie zostały uwzględnione w budowie wskaźnika dokonywania wyborów finansowych, choć wynik analizy czynnikowej mógłby na to pozwalać. Jest to podyktowane chęcią oceny kluczowych cech demograficznych (dwie pierwsze zmienne stanowiące wymiar czwarty z analizy czynnikowej) i postaw finansowych (dwie kolejne zmienne, pierwsza z wymiaru piątego, a druga z wymiaru szóstego z analizy czynnikowej) na wybory finansowe dokonywane w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Wśród wybranych zmiennych jedynie pięć jest istotnych na poziomie istotności 0,01, a trzy na poziomie istotności 0,05. Wśród pierwszej grupy znajdują się: wiek respondentów, subiektywna ocena sytuacji finansowej gospodarstwa domowego, posiadanie konta bankowego (płytki poziom inkluzji finansowej – pierwszy poziom), planowania wydatków, częstość sprawdzania umów bankowych przed ich podpisaniem oraz wyraz wolny modelu. Dodatnie współczynniki regresji (posiadanie konta bankowego, planowanie wydatków oraz częstość sprawdzania umów bankowych przed ich podpisaniem) informują o dodatnim oddziaływaniu tych zmiennych na zagregowany wskaźnik wyborów finansowych, natomiast ujemne współczynniki regresji (wiek, subiektywna ocena sytuacji ekonomicznej) wskazują na negatywny wpływ tych zmiennych na analizowany wskaźnik. W drugiej grupie wszystkie współczynniki mają znak dodatni, informując o pozytywnym wpływie na poziom zmiennej objaśnianej. Najwyższą wartość wśród istotnych współczynników regresji (oprócz wyrazu wolnego) ma fakt posiadania konta bankowego. Oznacza to, że już sam fakt posiadania konta bankowego ma znaczący wpływ (dwukrotny) na zagregowany wskaźnik wyborów finansowych. Jeśli dodamy do tego rolę drugiego ładunku czynnikowego w tabeli 34, to po raz kolejny należy podkreślić, że jest to – obok zdolności do dokonywania wyborów finansowych – druga najważniejsza determinanta opisująca wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.

W kolejnym kroku wykonano podobne analizy regresji wielorakiej dla poszczególnych wymiarów, które po zagregowaniu utworzyły zagregowany wskaźnik wyborów finansowych. Wyniki tych analiz znajdują się w tabeli 34.

Tabela 34. Estymacja KMNK dla wymiarów wskaźnika dokonywania wyborów finansowych

Zmienna	Wymiar zakresu inkluzji finansowej		Wymiar zdolności do dokonywania wyborów finansowych (obiektywna)		Wymiar zdolności do dokonywania wyborów finansowych (subiektywna)		Wymiar adaptacyjność gospodarowania		Wymiar wybory finansowe	
	Współczynnik	p	Współczynnik	p	Współczynnik	p	Współczynnik	p	Współczynnik	p
1										
Stała										
Płeć	0,194235		-0,972216		-1,44038	**	-1,72804	*	-0,97892	***
Poziom wykształcenia	-0,0149252		-0,0483895		-0,129171		-0,0104666		-0,0698265	
Wiek	-0,151073	*	0,0755239		-0,206332	**	-0,0282969		-0,12089	
Stan cywilny	-0,203747	*	-0,19743		-0,00457478		-0,0593272		-0,0432482	
Osoba bezrobotna w gospodarstwie domowym	0,0617969		0,0294839	*	0,0647213		0,0359706		0,079327	
Liczba osób pracujących zarobkowo (otrzymujących dochód) w gospodarstwie domowym ^x	0,112033		0,0194872		0,159218		-0,049988		0,189483	***
Suma przeciętnego dochodu netto gospodarstwa domowego w ostatnim roku ^x	-0,0182309		0,0949304		0,0247253		0,00591551		-0,0416614	
Staż pracy	0,00505341		0,0540446		0,0428167		0,0166648		-0,0359776	
Subiektywna ocena ekonomiczna własnego gospodarstwa domowego ^x	0,0340613		0,0829187		-0,0165956		0,05328		0,0722049	**

1	2		3		4		5		6	
Materializm	-0,147169	*	-0,0494485	**	0,0368677		-0,125777	**	-0,208108	*
Posiadanie konta bankowego	0,0499016	***	0,0414602		-0,0620165	***	-0,0207385		-0,0053297	
Konsumeryzm	1,17999	*	0,344454		0,277589		0,311096	**	0,773697	*
Subiektywny dobrostan psychiczny	-0,00258149		0,0022983	**	0,0757961	**	0,0438065		0,0735293	*
Poziom aspiracji dochodowych	-0,00186209		-0,0931047		0,071819	**	0,0316041		-0,0108277	
Planowanie wydatków ^x	-0,00132222		0,0655576	**	0,0394347		0,262151	*	-0,0136386	
Oczekiwany poziom życia na emeryturze	-0,0178013		0,0706203		0,0979193	**	0,190251	*	0,120021	*
Skłonność do ryzyka	0,0219003		0,0226687	***	0,0767466	**	0,0437137		0,0670326	**
Częstość sprawdzania zapisów umów bankowych	-0,0117507		0,0234385		0,0328714		0,0680229	**	0,0772709	**
Stała	0,0880704	**	0,105142		0,168851	*	0,0828964	**	0,111629	*

(*) istotny na poziomie 0,01

(**) istotny na poziomie 0,05

(***) istotny na poziomie 0,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Pośród analizowanych zmiennych należy podkreślić brak istotności (na żadnym z trzech poziomów) płci, poziomu dochodu netto gospodarstwa domowego, jak również ilości osób w nich pracujących zarobkowo dla poszczególnych wymiarów wskaźnika. Brak wpływu tych dwóch zmiennych może wynikać z faktu, że jeden z czynników (wymiar 4.) opisujących wybory finansowe badanych gospodarstw domowych był opisany właśnie za pomocą tych zmiennych. Do tych, które mają najczęstszy wpływ wyjaśnianie wyborów finansowych, należy zaliczyć te, które występują czterokrotnie, tj. subiektywną ocenę sytuacji finansowej (trzy poziomy istotności 0,01 i jeden 0,05), częstotliwość sprawdzania zapisów umów bankowych (dwa poziomy istotności 0,01 i dwa 0,05), następnie te, które występują trzykrotnie: posiadanie konta bankowego (trzykrotnie, dwa poziomy istotności 0,01 i jeden 0,05), planowanie wydatków (dwa poziomy istotności 0,01 i dwa 0,05), oczekiwany poziom życia na emeryturze (dwa poziomy istotności 0,05 i jeden 0,1) oraz poziom konsumeryzmu (dwa poziomy istotności 0,05 i jeden 0,01). Patrząc z perspektywy ilości czynników, największa ich liczba występuje dla wyborów finansowych (10 zmiennych), następnie subiektywnego postrzegania własnych zdolności do dokonywania wyborów finansowych (8 zmiennych) oraz skuteczności gospodarowania (7 zmiennych). Najmniejsza liczba wskaźników występuje dla zasięgu głębokiej inkluzji finansowej oraz obiektywnych zdolności do dokonywania wyborów finansowych (odpowiednio 6 i 5 zmiennych).

Podsumowując ostatnią część badań, warto zauważyć, że zestaw dobranych determinant wyjaśnia nieco ponad połowę zmienności zagregowanego wskaźnika wyborów finansowych. W porównaniu z pracami prowadzonymi przez J. Xiao to nieznacznie więcej, co należy traktować optymistycznie. Należy także wskazać ograniczenia stosowanej w niniejszej monografii metody. Choć wybór zmiennych do komponentów wskaźnika był oparty o wyniki analizy czynnikowej, to w przyszłości należałoby uwzględnić więcej zmiennych opisujących choćby poszerzony zakres wyborów finansowych [por. Moulton i in. 2013; Xiao i in. 2014, 2015; Xiao i O'Neill 2016; Murendo i Mutsonziwa 2017].

Ponadto należałoby wykorzystać inny lub rozszerzyć obecny zestaw zmiennych objaśniających, gdyż w przypadku badania dla niniejszej monografii był on podyktowany przede wszystkim zawartością pytań w kwestionariuszu wywiadu [por. Betti in. 2007; Bywalec 2009; Świecka (red.) 2014; Białowas 2013; Taylor 2011; Lusardi i in. 2011; Kempson i in. 2013; Meier i Sprenger 2013; Rószkiewicz 2014]. Warto także zauważyć, że tworzenie wskaźnika dokonywania wyborów finansowych ma sens tylko wówczas, gdy badacz chce porównać jego poziom m.in. w ramach danej populacji lub pomiędzy różnymi populacjami²⁰⁷.

²⁰⁷ Por. Świecka (red.) 2007, 2009; Alińska i Pietrzak (red.) 2012.

Wnioski końcowe

Niniejszy rozdział pozwolił na realizację celu głównego pracy i weryfikację hipotezy głównej monografii. Dzięki wykorzystaniu statystyk opisowych i wielowymiarowych nastąpiła empiryczna weryfikacja teoretycznego modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Wyniki statystyk opisowych wykazały, że:

- 1) poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych członków gospodarstw domowych jest niski (szczególnie dla wiedzy z zakresu ryzyka i kredytowania się), ale nie odbiega znacząco od innych badań (pkt 4.4.1.);
- 2) zasięg płytkiej inkluzji finansowej członków gospodarstw domowych jest wysoki, ale nie przekłada się na aktywność na rynku usług finansowych (zarówno w formie doświadczeń z różnymi produktami finansowymi i częstotliwości korzystania z usług bankowych, jak i preferowanych form płatności), co także znajduje potwierdzenie w innych badaniach (pkt 4.4.2.);
- 3) członkowie gospodarstw domowych prezentują adaptacyjne sposoby radzenia sobie z nieoczekiwanymi wstrząsami finansowymi, szczególnie polegając na najbliższej rodzinie. Jednakże w przypadku analizy odpowiedzi dla wartości zbliżonych do około sześciomiesięcznych dochodów netto gospodarstwa domowego obserwuje się, że poziom zabezpieczeń jest płytki i że szybko te sposoby stają się coraz mniej adaptacyjne (pkt 4.4.3.);
- 4) w wyborach finansowych i ich skutkach można zaobserwować dominację tendencji nastawienia na „tu i teraz”, co wyraża się szczególnie brakiem planowania długoterminowego (kumulacji środków na potrzeby emerytury), natomiast, co istotne, krótkowzroczność ta pomaga efektywniej zarządzać budżetem domowym (pkt 4.4.4.)²⁰⁸.

W większości analizowanych odpowiedzi posiadanie wysokiego poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych na tle badanej populacji wpływało korzystnie na adaptacyjność wyborów finansowych. Jednakże aby w pełni zrozumieć problem niskiej zdolności do dokonywania wyborów finansowych i barier w dostępie do usług bankowych, należy uwzględnić podejście adaptacyjne obejmujące swoim zakresem aspekty kulturowe, społeczne, psychologiczne oraz antropologiczne [Kempson i in. 2013, s. 111]. Znajduje to potwierdzenie w słowach E. Duflo i A. Banerjee, którzy analizując wybory w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, uważają wręcz, że to wła-

²⁰⁸ S. Mullainathan i E. Shafir wskazują wręcz, że w wielu sytuacjach życiowych krótkowzroczność osób o niskich dochodach sprzyja wiarygodniejszej ocenie wartości pieniądza, efektywniejszej analizie kosztów utraconych możliwości, jak również mniejszym niespójnościom preferencji [Mullainathan i Shafir 2013, s. 103–104].

śnie determinanty zewnętrzne oraz bariery w dostępie do informacji odgrywają kluczową rolę w niemożności wydostania się przez te gospodarstwa domowe z pułapki dochodowej [Banerjee i Duflo 2011, s. 12]. W podobnym tonie wypowiada się D. de Meza, pisząc, że „tworzenie właściwych uwarunkowań instytucjonalnych dla rozszerzania możliwości do dokonywania wyborów finansowych jest dużo ważniejsze aniżeli same procesy edukacji finansowej” [De Meza i in. 2004, s. 4, tłum. własne]. Jest tak zwłaszcza dlatego, że – jak w dalszej części piszą ci sami autorzy – „kluczowe staje się określenie, czy ludzie dokonują nieodpowiedzialnych wyborów finansowych z powodu braku wiedzy i umiejętności finansowych, czy też te wybory odzwierciedlają jedynie prawdziwą naturę ludzkich zachowań” [De Meza i in. 2004, s. 7, tłum. własne].

Z kolei wyniki analizy czynnikowej (pkt 4.5.) pokazały, że udało się zbudować narzędzie pomiaru, które z jednej strony pomyślnie przeszło testy rzetelności, w ten sposób okazując się dobrym narzędziem opisującym wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, a z drugiej – potwierdziło empirycznie istnienie kilku ważnych determinant wyborów finansowych, z których najważniejsze są te reprezentowane przez poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych, zasięg inkluzji finansowej i adaptacyjność gospodarowania (dwa pierwsze stanowią rdzeń modelu teoretycznego autora niniejszej monografii). Wskazane determinanty mają największy udział w wyjaśnianej wariancji wspólnej, a także przyczyniają się do tego, że rzetelność skali mierzona Alfa Cronbacha jest najwyższa. Mogą zatem stanowić podstawę tworzenia tzw. listy możliwości wyborów finansowych jako odpowiednika listy podstawowych możliwości wyboru M. Nussbaum [Nussbaum 2003, 2011]. W podobnym tonie wypowiada się A. Sen, podkreślając, że „Bycie piśmiennym i posiadanie podstawowych umiejętności do wykonywania prostych obliczeń arytmetycznych pomaga uczestniczyć w procesie ekspansji ekonomicznej” [Sen 1999, s. 144, tłum. własne], choć w jego opinii samo posiadanie wyższego wykształcenia nie zabezpiecza w pełni jednostki przed dokonywaniem wyborów finansowych, które nie są adaptacyjne.

Pomimo to, że wśród badanej grupy gospodarstw domowych poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i zasięg inkluzji finansowej są niskie, to nawet niewielki wzrost poziomu zdolności i pogłębienie zakresu inkluzji finansowej (wzrost stosowanych metod bezgotówkowych) mogą przyczynić się do znaczącego wzrostu adaptacyjnych wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Zatem narzędzie to ma duży potencjał w dalszych badaniach rozwijających obszar finansów gospodarstw domowych. Redukcja pytań w kwestionariuszu wywiadu jest zgodna z założeniami koncepcji możliwości wyboru. Jak wskazuje Clark „ocena sytuacji dochodowej wymaga koncentracji jedynie na kilku, względnie małych wymiarach wyborów” [Clark 2006, s. 36,

tłum. własne]. W podobnym tonie wyraża się A. Sen, wprowadzając pojęcie „podstawowych możliwości wyboru”, których zaspokojenie i analiza powinny odnosić się głównie do tradycyjnych ekonomicznych metod pomiaru ubóstwa opartych o poziom dochodu i sposoby korzystania z niego [Sen 2007, s. 279–281]²⁰⁹.

Wyniki analizy czynnikowej pozwoliły na budowę zagregowanego wskaźnika wyborów finansowych (pkt 4.6.). Dzięki najpierw standaryzacji, a następnie agregacji zmiennych, możliwe stało się jego stworzenie. Jego istotność może wynikać także z różnego wpływu determinant zewnętrznych, którymi charakteryzują się analizowane gospodarstwa domowe, oraz z braku dostępu do wiarygodnych informacji o rzeczywistych determinantach wyborów finansowych na niższych poziomach NUTS, szczególnie LAU [King i Levine 1993]. W Polsce takich badań panelowych do tej pory nie prowadzono. Nie uzupełniono także istniejących badań panelowych o brakujące pytania. Badanie przeprowadzone dla potrzeb niniejszej monografii stanowi próbę wypełnienia tej luki. Dodatkowo stworzenie takiego zagregowanego wskaźnika może pomóc badaczom i praktykom w ocenie skuteczności realizowanych projektów edukacji finansowej oraz działań lokalnych podnoszących adaptacyjność wyborów finansowych, szczególnie w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.

²⁰⁹ Ponadto przeprowadzone analizy statystyczne mogą mieć także wpływ na tradycyjną piramidę potrzeb finansowych. Prezentowane wyniki mogą stać się argumentem badawczym sugerującym, że w przypadku badań wśród osób o niskich dochodach zamieszkujących obszary wiejskie i peryferyjne, a także zagrożonych wykluczeniem społecznym, należy zaadaptować tradycyjną hierarchię potrzeb finansowych do praktyki życia społeczno-ekonomicznego. Skutkowałoby to ograniczeniem hierarchii potrzeb finansowych jedynie do dwóch wymiarów, tj. budżetu i zarządzania gotówką oraz finansowania drobnych zakupów w połączeniu z tworzeniem oszczędności buforowych [Potocki i Opolski 2016].

ROZDZIAŁ 5

SYSTEMOWE WSPARCIE WYBORÓW FINANSOWYCH W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH O NISKICH DOCHODACH

Przedstawiona w rozdziale trzecim koncepcja teoretycznego modelu dokonywania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, który następnie został empirycznie zweryfikowany w rozdziale czwartym, pozwala na wyprowadzenie wniosków w postaci propozycji praktycznych zaleceń i polityk. Celem tych rekomendacji jest przede wszystkim podnoszenie adaptacyjności wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Cennym źródłem dla takich propozycji jest właśnie dorobek racjonalności adaptacyjnej i koncepcji możliwości wyboru analizowany w niniejszej monografii w dwóch pierwszych rozdziałach. Jak wskazują wyniki prowadzonych badań, rozwój i kształtowanie zdolności do dokonywania wyborów finansowych nie są możliwe bez odpowiednio zaprojektowanych uwarunkowań zewnętrznych, w których gospodarstwa domowe o niskich dochodach dokonują wyborów finansowych.

Podmiotami zainteresowanymi proponowanym podejściem systemowym do podnoszenia adaptacyjności wyborów finansowych powinni być głównie edukatorzy (rodzice i nauczyciele), instytucje nadzorcze (zarówno te działające na szczeblu lokalnym, jak i ogólnopolskim), instytucje pozarządowe (zajmujące się tematyką edukacji finansowej), jak również instytucje sektora bankowego. To właśnie działania tych grup interesariuszy w największym stopniu mogą przyczyniać się do tworzenia właściwych uwarunkowań zewnętrznych, a także podnoszenia samych zdolności do dokonywania wyborów finansowych wśród członków gospodarstw domowych o niskich dochodach.

Tworzenie właściwych uwarunkowań zewnętrznych nabiera szczególnego znaczenia w krajach (takich jak Polska), które przeszły proces głębokiej transformacji gospodarczej. Jak wskazano w poprzednim rozdziale, spuścizna socjalizmu wywarła i wciąż wywiera olbrzymi wpływ na sferę świadomościową społeczeństwa polskiego. Z tego powodu problem zdolności do dokonywania wyborów finansowych, szczególnie w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, może być w dużej mierze związany właśnie ze zbyt drastycznymi zmianami uwa-

runkowań zewnętrznych, za którymi nie nadążały procesy dostosowawcze tych gospodarstw (przede wszystkim w zakresie rozwoju wskazanych zdolności) [Goszczyńska 2010, s. 207]²¹⁰.

Kształtowanie zdolności do dokonywania wyborów finansowych, ich rozwój i ochrona przy wsparciu właściwych uwarunkowań zewnętrznych jest kluczowym założeniem propozycji podejścia systemowego w niniejszej monografii. Oznacza ono łączenie trzech procesów wzajemnie się uzupełniających, tzn. socjalizacji ekonomicznej, edukacji finansowej oraz tworzenia odpowiednio zaprojektowanych narzędzi finansowych. Kluczową rolę w procesach wyborów adaptacyjnych winny odgrywać heurystyki decyzyjne ze względu na wysoką skuteczność eksplanacyjną, predyktywną oraz praktyczną. Procesy instytucjonalne kształtujące uwarunkowania zewnętrzne na podstawie heurystyk mogą zatem stanowić bardzo istotny element instytucjonalnego podnoszenia adaptacyjności wyborów finansowych wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach [Mullainathan 2007, s. 109; por. Fałkowski 2015]²¹¹.

5.1. Rola uwarunkowań zewnętrznych wspierających wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach

Koncepcja możliwości wyboru zakłada znaczący wpływ uwarunkowań zewnętrznych (szczególnie instytucji) na kształtowanie adaptacyjnych wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Na ich kluczową rolę w swoim podejściu wskazuje jej twórca, A. Sen, pisząc: „społeczeń-

²¹⁰ Zob. Marody 1990; Kochanowicz i in. 2007; Sztompka 2007; Wilkin 2016.

²¹¹ W literaturze polskiej bardzo dużo uwagi poświęca się zagadnieniu mikrofinansów, mikrokredytów, ewentualnie finansom społecznym, które zajmują się tworzeniem narzędzi finansowych dedykowanych gospodarstwom domowym o niskich dochodach [zob. Alińska 2008; Ostrowska i Ossowski 2009; Adamek 2010; Kurczewska i Mikołajczyk 2011; Maciejasz-Świątkiewicz 2013]. Z perspektywy prowadzonej dyskusji na szczególną uwagę zasługuje praca M. Maciejasz-Świątkiewicz, w której autorka szczegółowo analizuje rozwiązania dedykowane osobom o niskich dochodach, proponując stworzenie subdyscypliny finansów nazwanej „finanse społeczne” [Maciejasz-Świątkiewicz 2013, rozdz. 3, 4]. Niektórzy autorzy uważają wręcz, że problematyka mikrofinansów jest częścią subdyscypliny finansów gospodarstw domowych [Świecka 2009, s. 81]. Ze względu na wyczerpującą dyskusję oraz komplementarność niektórych poruszanych zagadnień przez innych autorów, problematyka mikrofinansów nie będzie bezpośrednio przedmiotem głębszej analizy w niniejszej publikacji. Należy jednak zaznaczyć, że omawiane w podrozdziałach 6.3.2. i 6.3.3. zagadnienia edukacji finansowej oraz cechy narzędzi finansowych wpisują się w nurt badawczy mikrofinansów, ale głównie z perspektywy dokonywanych wyborów finansowych [zob. Banerjee i in. (red.) 2006; Bertnard i in. 2004; Yunus i Jolis 2008; Armendáriz i Mordach 2010; Banerjee i Duflo 2011].

stwa żyją i działają w świecie instytucji. [...] Instytucje nie tylko stanowią o poziomie wolności wyboru, ich rola może być oceniana z perspektywy wpływu, jaki mają na poziom wolności jednostki (...). Patrząc na rozwój społeczno-gospodarczy jako proces rozwoju wolności, tworzymy płaszczyznę dla systemowej oceny jakości instytucji” [Sen 1999, s. 142, tłum. własne]. Ten sam autor wraz z J. Drezem, analizując problemy ubóstwa w Indiach, pisał, że koncepcja możliwości wyboru winna być traktowana jako „instytucjonalnie zintegrowane podejście” [Dreze i Sen 2002, s. 20, tłum. własne]. Podobny pogląd prezentuje I. Robeyns, podkreślając, że: „w koncepcji możliwości wyboru nie tylko postuluje się ewaluację samych wariantów wyboru, ale wręcz nakłania się, aby tej ewaluacji dokonywać z perspektywy kontekstu ekonomicznego i społecznego, jak również uwzględniając okoliczności, które wpływają na ludzkie wybory” [Robeyns 2005, s. 99, tłum. własne]. Ta sama autorka w swojej najnowszej książce wskazuje, że „instytucje społeczne kształtują ludzkie możliwości wyboru i sam akt wyboru” [Robeyns 2017, s. 117, tłum. własne]. Z kolei A. Deaton zauważa wprost, że „problem chronicznej biedy i wolnego tempa rozwoju krajów ubogich to pochodna słabo rozwiniętych instytucji” [Deaton 2013, s. 305, tłum. własne].

W podobny sposób na rolę uwarunkowań zewnętrznych w odniesieniu do koncepcji możliwości wyboru patrzą J. Wolff i A. de-Shalit. Autorzy stoją na stanowisku, że brak wolności wyboru można rozpatrywać ze względu na trzy wzajemnie powiązane determinanty: zasoby wewnętrzne [zdolności do dokonywania wyborów finansowych – przypis autora] (ang. *internal resources*²¹²), zasoby zewnętrzne (ang. *external resources*) oraz struktury społeczne (ang. *social structure*) [łącznie jako determinanty zewnętrzne – przypis autora] [Wolff i de-Shalit 2007, s. 173–174]. W pierwszym przypadku najczęstszą próbą pomocy gospodarstwom domowym o niskich dochodach jest poddanie ich procesom socjalizacji lub edukacji. W drugim przypadku pomoc ta przybiera formę świadczeń społecznych (zarówno w formie pieniężnej, jak i innej materialnej). Trzeci przypadek odnosi się najczęściej do zmiany uwarunkowań zewnętrznych, w których członkowie gospodarstw domowych o niskich dochodach dokonują wyborów finansowych. Może się to odbywać najprościej poprzez zmianę przepisów prawnych, ewentualnie poprzez ułatwianie dostępu do różnego rodzaju usług społecznych czy wręcz kształtowanie sankcji społecznych za nieodpowiedzialne wybory, m.in. finansowych, jak również, co wydaje się najbardziej efektywne, choć jest najbardziej czasochłonne – poprzez zmianę obowiązujących norm moralnych, kulturowych i społecznych [Wolff i de-Shalit 2007, s. 173–174]²¹³.

²¹² Autorzy ci, choć w tym przypadku stosują pojęcie zasobów, odnoszą się jednak do możliwości wyborów (ang. *capabilities*).

²¹³ Por. Alkire 2002, s. 144 i nast.; Sherraden i Grinstein-Weiss 2015, s. 4–9.

Wydaje się, że rozwój możliwości wyborów finansowych jako wariantów, na bazie których zostanie dokonany wybór, a pośrednio kształtowanie adaptacyjnych wyborów finansowych, nie jest i nie będzie możliwe bez efektywnie i skutecznie funkcjonujących uwarunkowań zewnętrznych, zarówno tych formalnych, jak i nieformalnych. J. Wilkin, dokonując przeglądu definicji instytucji finansowych, wyraźnie wskazuje, że współczesne ich określenia dodają do klasycznych pierwowzorów kontekst społeczny [Wilkin 2016, s. 100; Sen 1987, s. 85; Sen 1999, s. 31 i nast.]. Może on bardzo często decydować o powodzeniu działania formalnych instytucji, szczególnie gdy tworzą przepisy prawa zgodne z kulturowo ugruntowanymi sposobami myślenia i postępowania. Ten sam autor wskazuje, że „instytucje formalne, np. prawo (...) finansowe, można stworzyć szybciej, ale przyzwyczajanie ludzi do stosowania tego prawa (internalizacja norm prawnych) wymaga na ogół długiego czasu” [*ibidem*, s. 101]. Na podobnym stanowisku stoi R. Shiller, wskazując, że innowacyjne narzędzia finansowe są bardzo często rezultatem obowiązujących w danym kraju tradycji i norm kulturowych [Shiller 2012, s. 145]. Jako przykład można podać, szczegółowo opisany w rozdziale drugim niniejszej monografii, problem krótkowzroczności wśród członków gospodarstw domowych o niskich dochodach. Uwzględniając pułapkę dochodową, w myśl przywoływanego przez respondentów w badaniach wstępnych przysłowia „lepszy wróbel w garści niż gołąb na dachu”, najpierw należałoby zmienić dominujące wśród społeczności gospodarstw domowych o niskich dochodach normy postępowania, a dopiero później promować usługi finansowe wspierające długoterminowe oszczędzanie [m.in. Potocki 2016a; 2016b, 2018b; Potocki i Opolski 2015; Bertrand i in. 2004; Banerjee i Mullainathan 2010]. Właściwie zaprojektowane uwarunkowania zewnętrzne powinny zatem stanowić przede wszystkim rodzaj „gwaranta” w zakresie kształtowania (lub ochrony) pewnych norm dokonywania wyborów finansowych, a dopiero w dalszej kolejności zapewniać formalne struktury dla ich funkcjonowania (sprawiedliwy dostęp zarówno do wiedzy finansowej, jak i narzędzi finansowych) [Ullmann-Margalit 1977; Ullmann-Margalit i in. (red.) 2017].

Właściwie funkcjonujące instytucje nieformalne stanowią pierwsze, ale również najcenniejsze źródło tworzenia ważnych schematów dokonywania wyborów finansowych (często w postaci reguł wyboru, zwanych również heurystykami), które są kształtowane głównie w procesach socjalizacyjnych. Pisali o tym J. Kochanowicz i in., wskazując, że „wzory zachowań [także finansowych – przypis autora] to zbiór zinternalizowanych norm i nawyków strukturyzujących ludzkie zachowania” [Kochanowicz i in. 2006, s. 19; Kłoskowska 1983, s. 22–28; Ossowski 1962, s. 92 i nast.]. J. Wilkin jest zdania, że „Rodzimy się, rozwijamy i działamy w określonym środowisku instytucjonalnym, które jest rezultatem bardzo długiej ewolucji i skomplikowanych procesów historycznych” [Wil-

kin 2016, s. 103]²¹⁴. Te procesy tworzenia wzorów zachowań, reguł dla dokonywanych wyborów finansowych są szczególnie ważne dla gospodarstw domowych o niskich dochodach, których członkowie nie posiadają wystarczających zdolności do dokonywania wyborów finansowych, a w dodatku w bardzo ograniczonym zakresie korzystają z narzędzi finansowych. Wówczas uzależnienie wyboru finansowego od pewnych norm i nawyków społeczno-kulturowych staje się naturalnym kierunkiem kształtowania tych wyborów przez członków gospodarstw domowych o niskich dochodach. W myśl zasady P. Bergera i T. Luckmana, według której „wiedza jest wytworem społecznym oraz że jest czynnikiem zmiany społecznej” [Berger i Luckman 1983, s. 142; por. z Hayek 2012, s. 99], można wręcz twierdzić, że członkowie gospodarstw domowych o niskich dochodach korzystają z kumulacji doświadczeń finansowych poprzednich pokoleń lub najbliższego otoczenia społecznego, które tworzą ich „świadomość społeczną” [Sztompka 2007, s. 26]. Wybory finansowe nie mogą być przecież dane, ale muszą podlegać niejako procesowi rozwoju. J. Hozer i M. Doszyń, analizując problem ludzkich skłonności, piszą: „osobowość jest tymi nawykami i systemem nawyków, które mają znaczenie społeczne, są stabilne i odporne na zmianę” [Hozer i Doszyń 2004, s. 23]. Z kolei G. Polya dodawał: „szkoda byłoby nie korzystać z poglądowych opisów heurystycznego postępowania, jakie są zawarte w przysłowiaach” [Polya 1993, s. 125]. W podobny sposób wypowiadał się Z. Hockuba, który pisał: „Nieartykułowaną wiedzę ucieleśniają instytucje – te odziedziczone i te tworzone w procesie społecznym” [Hockuba 1993, s. 410]. Na równie ważną rolę tradycji i historii w rozwoju odpowiedzialnych wyborów finansowych wskazywał także A. Sen: „ewolucyjne badanie reguł podejmowania decyzji (...) może być kluczowe dla zrozumienia społeczeństw” [Sen 2002, s. 164, tłum. własne], dlatego że „procesy ewolucyjne mogą wpływać na reguły postępowania (...), jak również na preferencje psychologiczne” [*ibidem*, tłum. własne]. Dzieje się tak, gdyż bardzo często nieprzestrzeganie norm i zasad społeczno-kulturowych staje się dużo kosztowniejsze społecznie i może spotkać się z dezaprobatą lub wręcz agresją ze strony społeczności lokalnej²¹⁵. P. Berger i T. Luckman nawiązywali do tej argumentacji, zauważając, że: „Instytucje poprzez sam fakt swojego istnienia kontrolują także ludzkie postępowanie, narzucając z góry wzory postępowania, które kanalizują je w jednym kierunku” [Berger i Luckman 1983, s. 97].

Drugie źródło rozwoju oraz ochrony ukształtowanych przez instytucje nieformalne zdolności do dokonywania wyborów finansowych stanowią instytucje formalne. Ich celem nadrzędnym jest z jednej strony zapewnienie powszechności dostępu do wiedzy finansowej (w procesach edukacji ustawicznej), a z dru-

²¹⁴ Zob. Ellickson 1994; Ostrom 2015.

²¹⁵ Por. Ullmann-Margalit 1977; Ellickson 1994; Akerlof i Kranton 2000, 2010.

giej – poprzez odpowiednio ukształtowany system finansowy – gwarantowanie etycznego, sprawiedliwego i prostego dostępu do usług finansowych (poszerzanie możliwości wyborów finansowych), a także rozwijanie zdolności do dokonywania wyborów finansowych. Zdolności, które pozwalają także na zmniejszenie i łagodzenie, tak istotnych dla tych gospodarstw domowych, częstotliwości, siły i natężenia wstrząsów dochodowych. R. Townsend, analizując wyniki badań własnych w Tajlandii, pokazał, że właściwie funkcjonujące instytucje formalne zapewniają zmniejszenie o prawie trzydzieści procent wpływu wstrząsów dochodowych na funkcjonowanie gospodarstw domowych o niskich dochodach [Townsend 2006, s. 363 i nast.]. Procesy socjalizacyjne i edukacyjne sprzyjają zatem adaptacyjnym wyborom finansowym, które powinny wspierać odpowiednio zaprojektowane narzędzia finansowe.

Zapewnienie wolności do dokonywania wyborów finansowych nie będzie możliwe, gdy wiedza finansowa wciąż będzie traktowana jako dobro elitarne (ang. *club goods*) lub ewentualnie dobro prywatne (ang. *private goods*). Korzystając z terminologii zaproponowanej przez J. Wiklina, można stwierdzić, że wiedza finansowa powinna być traktowana jako dobro publiczne (ang. *public goods*) [Wilkin 2016, s. 234]. Istnieje bowiem pozytywna relacja pomiędzy poziomem wolności wyborów finansowych a dostępem do wiedzy finansowej przez społeczeństwo [Sen 2002, s. 38]. Im bardziej ta wiedza ma charakter prywatny, tym mniejsza część społeczeństwa ma szansę dysponować wolnością wyborów finansowych. Wydaje się zatem, że wiedza finansowa traktowana jako dobro publiczne to warunek *sine qua non* wzrostu adaptacyjności w dokonywaniu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Członkowie tych gospodarstw z powodu ograniczonych zdolności do dokonywania wyborów finansowych, ale też istniejących barier w uwarunkowaniach zewnętrznych, wydają się z góry skazani na nieadaptacyjne wybory finansowe. Wielu spośród nich chciałoby dokonać innego wyboru w sytuacji tzw. wstrząsu dochodowego, ale brak wariantów wyboru oznacza brak szans na dokonanie wyboru o niższym ładunku potencjalnego zagrożenia dla stabilności finansowej gospodarstwa.

5.2. Instytucjonalizacja procesu wyboru w gospodarstwach domowych o niskich dochodach²¹⁶

Właściwe oddziaływanie instytucji nieformalnych oraz formalnych wspiera rozwój zdolności do dokonywania wyborów finansowych. Ponadto ich wpływ tworzy odpowiednie uwarunkowania zewnętrzne, które dostarczają szereg war-

²¹⁶ W podrozdziale wykorzystano fragmenty następujących publikacji: Potocki 2016c; Potocki i Opolski 2015.

tościowych możliwości wyboru gospodarstwom domowym o niskich dochodach. Jednakże nawet takie wsparcie instytucjonalne może nie przynieść oczekiwanych efektów (w postaci adaptacyjnych wyborów), jeśli sam proces wyboru zostanie „zniekształcony” poprzez niemożność korzystania lub nieodpowiednie korzystanie z dostępnych możliwości wyboru finansowego. W przekonaniu autora niniejszej monografii właściwie przeprowadzony proces wyboru umożliwiający realizację założonych celów finansowych jest możliwy jedynie wtedy, gdy w podejściu systemowym do rozwoju i pogłębiania zdolności do dokonywania wyborów finansowych główny nacisk zostanie położony na formowanie, utrwalanie i ochronę finansowych reguł decyzyjnych – heurystyk. Heurystyk, które modyfikują wybory finansowe na takie, które zapewnią odpowiednią ich adaptacyjność do uwarunkowań zewnętrznych. To, jak ważną rolę w procesie wyboru odgrywają heurystyki, szczególnie w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, zostało opisane w rozdziale pierwszym i czwartym.

$$\begin{array}{l} H_1 \rightarrow W_1 = W'_1 \\ H_2 \rightarrow W_2 = W'_2 \\ \dots\dots\dots [5.1] \\ H_n \rightarrow W_n = W'_n \end{array}$$

$$H_2 \rightarrow W_2 = W'_2$$

..... [5.1]

$$H_n \rightarrow W_n = W'_n$$

Kluczowe w tym podejściu jest wykrycie obecnie stosowanych reguł decyzyjnych (heurystyk) przez członków gospodarstw domowych o niskich dochodach (jeśli warunek ten ma miejsce), a następnie ich transformacja na takie reguły decyzyjne (heurystyki), które zapewniają wyższą adaptacyjność wyborów finansowych względem danych uwarunkowań zewnętrznych. Osiągnięcie wysokiej adaptacyjności wyborów finansowych $W' = [W'_1, W'_2, \dots, W'_n]$ w ciągu wybranego okresu życia decydenta $T = [t_0, t_1]$ powinno być mierzone wzrostem adaptacyjności $d(H)$ stosowanych strategii heurystycznych.

- 1) „szukaj” (s) – opisującej, jakich informacji ma poszukiwać (zakres dostępnych możliwości finansowych);
- 2) „stop” (p) – określającej, jak długo ma przeszukiwać warianty wyboru i cechy je opisujące (zgodność danej lub danych możliwości wyboru finansowego z założonymi celami finansowymi);
- 3) „decyduj” (d) – opisującej, co ma zrobić z informacjami, które znalazł (sposób dokonania wyboru finansowego na podstawie posiadanych możliwości wyboru finansowego) [Gigerenzer 2012, s. 8; Gigerenzer i in. 2011, s. 7].

Każda heurystyka decyzyjna powinna składać się ze wskazanych procedur działania, które w pewnym stopniu definiują wybór finansowy opisany funkcją heurystyki decyzyjnej:

$$H_i = f(s_i, p_i, d_i) \quad [5.2]$$

Większość modeli, jak wskazano w rozdziale pierwszym, bazujących na racjonalności ekonomicznej oraz racjonalności behawioralnej opiera się na założeniu optymalizacji (poprzez pełną dostępność informacji) [Neumann i Morgenstern 1947; Lange 1964; Luce i Reiffa 1964; Kahneman i Tversy 1992]. Nawet gdy modele optymalizacyjne stosują reguły „szukaj” i „stop”, to ich stosowanie jest możliwe w przypadku bardzo prostych problemów z małą liczbą wariantów i cech tych wariantów [Savage 1954; Gigerenzer 2008, 2015a]. W przeciwnym przypadku koszty „szukaj” mogłyby przekroczyć korzyści wynikające z samej optymalizacji. Jako przykład heurystyki posiadającej takie trzy komponenty można podać „wybierz najlepszą” (ang. *take the best*). W heurystyce tej, aby rozstrzygnąć, który z dwóch wariantów jest lepszym wyborem, należy skorzystać z następującej procedury: reguła „szukaj” – przeszukaj cechy wariantów zgodnie z ich ważnością ustaloną przez decydenta; reguła „stop” – zakończ wyszukiwanie wówczas, gdy dana alternatywa jest lepsza dla najważniejszej cechy; reguła „decyduj” – załóż, że alternatywa, która ma wyższą wartość dla najważniejszej cechy, stanowi jednocześnie najlepszy wybór.

Większość spośród modeli ekonomicznych opierających się na optymalizacji poprzez założenie pełnej dostępności informacji pomija takie etapy procesu dokonania wyboru, jak zasady „szukaj” i „stop” [Kozielecki 1977]. Nawet gdy modele optymalizacyjne stosują procedury „szukaj” i „stop”, ich stosowanie jest możliwe w przypadku prostych problemów z małą liczbą wariantów i ich cech. W przeciwnym przypadku koszty „szukaj” mogłyby przekroczyć korzyści wynikające z samej optymalizacji [Gigerenzer i in. 2012, s. 243, 248, 249].

W ten sposób heurystyki stają się integralnym i dopełniającym komponentem wyboru finansowego w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.

Dopełnienie to polega na wsparciu członka gospodarstwa domowego o niskich dochodach w samym akcie wyboru finansowego, co wydaje się szczególnie istotne dlatego, że tworzenie znaczących możliwości wyboru finansowego bez odpowiednich narzędzi może finalnie skutkować wyborem, który przynosi rozczarowanie wynikające z niemożności realizacji założonych celów finansowych [Robeyns 2017, s. 212, tłum. własne]. Przykładowo do wyboru: banku, któremu chcemy powierzyć swoje środki, oferty kredytowej, akcji do portfela inwestycyjnego, ubezpieczyciela możemy skorzystać z szeregu heurystyk wskazywanych przez twórców racjonalności adaptacyjnej (patrz tabela 34)²¹⁷. Heurystyki są efektem już ponad 20 lat badań empirycznych w Max Planck Institute w Berlinie prowadzonych pod kierownictwem G. Gigerenzer oraz R. Hertwiga. W tabeli 35 znajduje się lista przykładowych heurystyk wybranych przez autora niniejszej monografii, które mogą z powodzeniem być stosowane w procesie wyboru przez członków gospodarstw domowych o niskich dochodach.

Tabela 35. Przykłady heurystyk spełniających warunek adaptacyjności

Nazwa heurystyki	Definicja	Adaptacyjna możliwa wówczas, gdy...	Interesujące wyniki badań
1	2	3	4
Heurystyka rozpoznania (ang. <i>recognition</i>)	Jeśli jeden z wariantów został rozpoznany, a drugi nie, załóż, że ma wyższą subiektywną użyteczność.	Ważność $> 0,5$ ²¹⁸ .	Efekt „mniej znaczy więcej” dla $\xi > \beta$ ²¹⁹ .
Heurystyka płynności (ang. <i>fluency</i>)	Jeśli oba warianty zostały rozpoznane, ale jeden szybciej, załóż, że ma ona wyższą subiektywną użyteczność.	Ważność $> 0,5$.	Efekt „mniej znaczy więcej”.

²¹⁷ Więcej informacji o przedstawionych heurystykach, wraz z ich definicją, regułą, informacjami o twórcach, jak również opisami ich normatywnej kwalifikacji, można znaleźć w pracach: Potocki i Opolski 2015; por. Todd i Gigerenzer 2012, s. 17–18; Gigerenzer i Brighton 2011, s. 9–10; Krugalski i Gigerenzer 2011, s. 101.

²¹⁸ Jeśli alternatywa wybrana przez heurystykę rozpoznania w więcej niż 50% przypadków daje pozytywny wynik (prowadzi do właściwego wyboru) [Gigerenzer 2008, s. 25].

²¹⁹ ξ – oznacza, że decydent rozpoznał jedną z alternatyw; B – oznacza, że rozpoznał obie alternatywy; $\xi > \beta$ – oznacza, że brak znajomości jednej z alternatyw prowadzi do lepszej predykcji, czyli posiadanie większej wiedzy zamiast pomagać, przeszkadza we właściwej predykcji (efekt „mniej znaczy więcej”) [Gigerenzer 2008, s. 27 i nast.].

1	2	3	4
Wybierz najlepszą (ang. <i>take the best</i>)	Przeszukaj cechy pod kątem ich subiektywnej wagi; jeśli któraś z nich ma wyższą wartość, wybierz wariant, który reprezentuje.	Ważność cech jest podobna, wysoka korelacja pomiędzy wskaźnikami.	Bardzo często heurystyka ta prognozuje podobnie lub lepiej aniżeli model regresji wielorakiej, modele sieciowe, algorytmy decyzyjne i zaawansowane modele nieliniowe.
Heurystyka równych wag modelu liniowego (ang. <i>tallying</i>)	Nie szacuj wag dla parametrów funkcji regresji, a jedynie zlicz liczbę cech dla danego wariantu.	Ważność cech jest podobna, niska korelacja pomiędzy wskaźnikami.	Bardzo często heurystyka ta prognozuje podobnie lub lepiej aniżeli model regresji wielorakiej.
Heurystyka satysfakcji (ang. <i>satisficing</i>)	Przeszukaj warianty i wybierz pierwszy, który spełnia określony poziom satysfakcji.	Rozkład przeszukiwanych wariantów decyzyjnych, podobnie jak koszty i korzyści wynikające z wyszukiwania informacji, są trudne do oszacowania.	Określenie poziomu aspiracji (nawet arbitralnie) prowadzi do lepszych wyborów aniżeli losowe, obniżenia kosztów wyszukiwania informacji, czasu wyboru i konsekwentnie satysfakcji z podjętej decyzji.
Heurystyka 1/N (ang. <i>naive diversification</i>)	Inwestuj środki finansowe równo dla N alternatyw (aktywów finansowych).	Środowisko jest wysocze nieprzewidywalne, mała próba ucząca i liczba wariantów N bardzo wysoka.	W wielu przypadkach heurystyka ta przewyższa stopą zwrotu z portfela wyszukane strategie optymalizacyjne.
Heurystyka wartości domyślnej (ang. <i>default</i>)	Jeśli w ofercie jest wartość bazowa, wybierz ją.	Wybory decydentów są zgodne z wyborami instytucjonalnymi, natomiast konsekwencje tych wyborów są trudne do oszacowania.	Automatyczne i szybkie zapisanie (ang. <i>Automatic and Quick Enrollment</i>) do PPE wykorzystujące tę heurystykę przynosi wyraźny wzrost uczestnictwa.

Źródło: Todd i Gigerenzer 2012, s. 9–10; Gigerenzer i in. 2011, s. 17.

Dokonując analizy przedstawionych heurystyk decyzyjnych, członek gospodarstwa domowego o niskich dochodach może:

- 1) dokonać wyboru tego samego wariantu, który został ostatnio wybrany, stosując heurystykę wartości domyślnej (ang. *default*) [Thaler i Sunstein 2008];
- 2) wybrać tę strategię wyboru, którą wybierała większość społeczności, z którą się identyfikuje, stosując heurystykę „naśladowanie większości” [Boyd i Richerston 2005];

- 3) wybrać i powierzyć wybór doradcy, stosując heurystykę zaufania [Altman 2012; Shiller 2005];
- 4) wybrać ten wariant, który dał sukces innej osobie podziwianej przez społeczność, z którą się identyfikuje, stosując heurystykę „naśladowy zwycięzców” [Boyd i Richerston 2005];
- 5) wybrać bank na podstawie rozpoznania jednej z nazw, stosując heurystykę rozpoznania [Goldstein i Gigerenzer 2002];
- 6) stosować heurystykę płynności, gdy wszystkie nazwy są rozpoznane [Schooler i Hertwig 2005];
- 7) stosować heurystykę eliminacji przez aspekty [Tversky 1972] lub „wybierz najlepszy”, jeśli decydent dysponuje dodatkowymi informacjami na temat wariantów wyboru [Gigerenzer i Goldstein 1996];
- 8) finalnie dokonać wyboru, stosując heurystykę satysfakcji²²⁰ (ang. *good enough* albo *satisfactory*), gdy osiągnął minimalny zakładany poziom satysfakcji [Simon 1955]²²¹.

Jak wynika z powyższego zestawienia, poprzez rekonfigurację przywołanych kilku heurystyk oraz trzech procedur je tworzących, można modyfikować heurystyki i adaptować je lepiej do danych uwarunkowań zewnętrznych. Wiadać więc, że nawet na podstawie kilkunastu heurystyk można tworzyć setki strategii wyboru, adaptując je do uwarunkowań zewnętrznych, w których dany wybór jest dokonywany. Tą drogą, w sposób pośredni, członek gospodarstwa domowego o niskich dochodach tworzy swoją własną finansową heurystyczną skrzynkę adaptacyjną, której skuteczność zależy od uwarunkowań zewnętrznych, w których jest stosowana. Jeśli następuje ich drastyczna zmiana, to wymagana jest rekonfiguracja: albo poprzez mechanizm prób i błędów, albo poprzez dobrze zaprojektowane uwarunkowania zewnętrzne (ang. *good choice architecture*) [Sunstein 2016, s. 29].

Z tego powodu stosowanie reguł decyzyjnych (heurystyk) przez decydentów jest kluczowe, ale tylko wówczas, gdy poprzez proponowane podejście systemowe następuje proces ich tzw. instytucjonalizacji. Oznacza ona w tym przypadku „łącznie trzy procesy:

²²⁰ Zob. Simon 1995. Należy podkreślić, że zastosowanie poziomu aspiracji jako kryterium wyboru przez H. Simona było także przedmiotem rozległych zainteresowań badawczych J. Kozielskiego [Kozielski 1971].

²²¹ Twórca tego określenia w teorii wyboru, H. Simon, tak opisywał powód wprowadzenia terminu satysfakcjonujący (ang. *satisfactory*): „Wprowadziłem termin «satysfakcjonujący», odnosząc się do procedur [dokonywania wyboru – przypis autora], (...) gdyż nie mogłem znaleźć żadnego angielskiego słowa dla metod wyboru, które poszukują wystarczająco dobrych lub satysfakcjonujących rozwiązań, jak również innych aniżeli optymalne” [Simon 1990, s. 119].

- 1) podzielenie w określonej społeczności przekonania, że pewien typ aktywności spełnia ważną funkcję społeczną;
- 2) istnienie w danej dziedzinie norm postępowania sprzyjających realizacji zamierzonych celów (...);
- 3) przystosowanie norm społecznych regulujących ludzką działalność (...) do norm dotyczących dziedziny podlegającej temu procesowi” [Frieske 1987, s. 37; por. Ullmann-Margalit 1977].

W procesach instytucjonalizacji następuje nie tylko zmiana sposobów dokonywania wyborów finansowych przez gospodarstwa domowe o niskich dochodach lub ich członków, ale także przez całe grupy społeczne, co w konsekwencji prowadzi do sytuacji, w której zmienione procedury dokonywania wyborów, stają się normą postępowania, a nie wyjątkiem dla danej społeczności. W ten sposób analizowane grupy społeczne w procesach dokonywania wyborów, jak wskazuje A. Sen, uwzględniają dwa rodzaje preferencji: indywidualne (ang. *individual process concern*), a także te o charakterze zewnętrznym (ang. *systemic process concern*) [Sen 2002, s. 624].

Instytucjonalizacja w opinii P. Bergera i T. Luckmanna jest ściśle związana z rozwojem myślenia heurystycznego²²² obejmującego dwa opisane przez A. Sena procesy wyboru. Dzieje się tak dlatego, że po pierwsze, tego typu działania „mają charakter znaczący” [Berger i Luckmann 1983, s. 94] w życiu człowieka, a po drugie „w praktyce część przechodzenia ludzkiego działania w nawyk współwystępuje z jego instytucjonalizacją” [*ibidem*, s. 96]. Dodatkową korzyścią wynikającą z procesu instytucjonalizacji jest kontrola społeczna funkcjonowania jednostki [*ibidem*, s. 98]. Przykładowo, regułą postępowania może stać się systematyczne oszczędzanie typu: „każdego miesiąca oszczędzam dziesięć procent moich dochodów netto”, a piętnowanym wyjątkiem od reguły staje się zasada: „korzystam z ofert parabanków zawsze, gdy brakuje mi gotówki na zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych”. W opinii A. Sena podejście oparte o reguły postępowania stosowane w Japonii, wyrażane w literaturze jako „japoński etos” (ang. *japanese ethos*), stanowiło kluczową składową efektywności gospodarowania na poziomie indywidualnym oraz społecznym, przyczyniając się do imponującego wzrostu społeczno-gospodarczego tego kraju w drugiej połowie dwudziestego wieku [Sen 1987, s. XI, 18].

²²² Autorzy ci odnoszą się do działań nawykowych, ale można je także odnieść do decyzji heurystycznych, gdyż – jak piszą – „nawyki przynoszą istotny zysk – ograniczają wybór” [Berger i Luckmann 1983, s. 94]. W innym miejscu odnoszą się już do samych reguł tworzących działania nawykowe [*ibidem*, s. 124]. W opinii twórców racjonalności adaptacyjnej jest to tzw. złota zasada decyzji heurystycznych [zob. Gigerenzer 2008].

5.3. Architektura systemu wsparcia wyborów finansowych²²³

5.3.1. Główne komponenty proponowanego systemu

Instytucjonalizacja wyborów finansowych opartych o heurystyki decyzyjne jest możliwa tylko wówczas, gdy proces budowania, rozwoju i ochrony tych wyborów będzie miał charakter systemowy, gwarantujący efektywne działanie dwukierunkowego mechanizmu koewolucji zdolności do dokonywania wyborów finansowych (m.in. na podstawie heurystyk decyzyjnych) z uwarunkowaniami zewnętrznymi (m.in. wpływ instytucji nieformalnych i formalnych). W przekonaniu autora niniejszej monografii podejście systemowe oznacza łączenie trzech procesów wzajemnie się uzupełniających, tzn. socjalizacji ekonomicznej, edukacji finansowej oraz promowania odpowiednich narzędzi finansowych. Zatem proponowane podejście systemowe (PS) oparte jest o trzy głównie składniki:

$$PS = f(S, E, N) \quad [5.3]$$

Pierwszym z głównych składników podejścia systemowego jest socjalizacja ekonomiczna (S). Od niej bowiem zaczyna się proces kształtowania adaptacyjnych wyborów finansowych na podstawie heurystyk decyzyjnych (krok 1 na rys. 7). Jak wskazują badania światowe, kluczową rolę w tym kroku odgrywają tzw. modele społeczne, czyli podłoże społeczno-kulturowe wychowania dzieci wraz z lokalnym otoczeniem [Roland-Levy 2004]. Braki wiedzy finansowej widoczne są szczególnie u tych z obszarów wiejskich, pochodzących z rodzin o niskich dochodach, znajdujących się w pułapce dochodowej. Dzieci te osiągają wyniki dużo gorsze w badaniach dotyczących wymiany towarowo-pieniężnej i źródeł pochodzenia pieniędzy aniżeli ich rówieśnicy z terenów miejskich [Goszczyńska 2010; Zaleśkiewicz 2011]. Dlatego tereny wiejskie, zwłaszcza peryferyjne, oraz dzieci z gospodarstw domowych o niskich dochodach powinny być obowiązkowo przedmiotem procesów socjalizacji ekonomicznej.

Drugim z głównych składników podejścia systemowego jest edukacja finansowa (E). Wpływa ona na utrwalanie lub rozwój heurystyk decyzyjnych nabytych w procesach socjalizacyjnych (krok 2 na rys. 7). Na etapie tym rozwija się „właściwe nawyki”, które są najpierw utrwalane podczas procesu edukacji finansowej (w gimnazjum i szkole średniej), a następnie poszerzane o pozostałe komponenty zdolności do dokonywania wyborów finansowych i pierwsze próby dokonywania wyborów finansowych poprzez korzystanie z narzędzi finansowych.

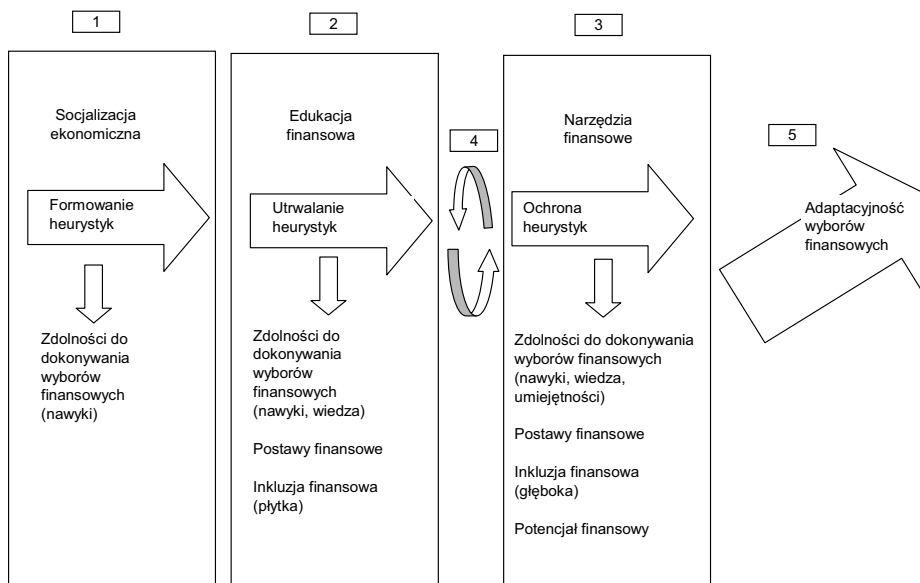
²²³ W podrozdziale wykorzystano fragmenty publikacji autora [Opolski i Potocki 2012; Potocki 2016c; Potocki i Opolski 2016].

wych [Maison 2013a; Kuchciak i in. 2014]. W ten sposób formowane są właściwe nawyki oszczędzania i kredytowania, następnie utrwalane w procesie edukacji jeszcze przed wejściem w dorosłe życie jednostki. Edukacja powinna być dostosowana do grupy odbiorców, zwłaszcza wtedy, gdy stanowią ją członkowie gospodarstw domowych o niskich dochodach, wykazujący niski poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych. Pozytywny efekt edukacji finansowej dla tego typu społeczności, szczególnie afroamerykańskiej, był widoczny w badaniach B. Bernheima i in. [Bernheim i in. 2001, s. 453; Bayer i in. 1996]. Podobne wyniki badań prowadzonych na rolnikach w Chinach opisują A. Lusardi i O. Mitchell, powołując się na przeprowadzony przegląd. Wynika z niego, że ci, którzy przeszli nawet krótkie kursy edukacji finansowej, dużo częściej korzystali z ubezpieczeń rolniczych oraz zaczęli odprowadzać część dochodów na przyszłą emeryturę [Lusardi i Mitchell 2013, s. 42].

Trzecim z głównych składników podejścia systemowego są adekwatne narzędzia finansowe (N). Tworzone, rozwijane i utrwalane heurystyki decyzyjne będą miały szansę „przetrwania” w danych uwarunkowaniach zewnętrznych (krok 3 na rys. 7). Gdy wybory finansowe są chronione, wraz z poszerzającym się zakresem inkluzji finansowej, rozwijane są również zdolności do dokonywania wyborów finansowych (krok 4 na rys. 7). W ten sposób członek gospodarstwa domowego o niskich dochodach zaczyna korzystać z heurystyk decyzyjnych, pomagających w efektywniejszym planowaniu droższych zakupów i zwiększaniu efektywności oszczędzania długoterminowego (motyw celowości i spekulacyjny w piramidzie zachowań finansowych) (krok 5 na rys. 7). Graficzną prezentację proponowanego podejścia prezentuje rysunek 7.

Kluczowym założeniem proponowanego podejścia jest istnienie trzech centralnych składników. Mówiąc potocznie, nie będzie możliwe bądź będzie znacząco utrudnione dokonywanie adaptacyjnych wyborów finansowych, gdy w procesie ich budowania zostanie pominięty etap socjalizacji ekonomicznej (nie będzie możliwe tworzenie właściwych heurystyk decyzyjnych) lub edukacji finansowej (nie będzie możliwe uświadomienie sobie i wartościowanie możliwości wyboru finansowego, jak również utrwalenie wspomnianych heurystyk decyzyjnych), albo też stosowanie właściwych narzędzi finansowych (nie będzie możliwy dostęp do wartościowych możliwości finansowych, nie będzie także możliwa sama ochrona nabytych wcześniej heurystyk decyzyjnych).

Pierwszy komponent modelu, socjalizacja ekonomiczna, odgrywa zasadniczą rolę szczególnie w budowaniu pierwotnych i kulturowo uwarunkowanych nawyków finansowych, *sui generis* podwalin dla zdolności do dokonywania wyborów finansowych. Stanowi także pierwszy moment zetknięcia się dzieci z rynkiem finansowym, kształtując wstępny zakres inkluzji finansowej.



Rys. 7. Systemowe podejście do wzrostu adaptacyjności wyborów finansowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Potocki 2016c; Potocki i Opolski 2016.

Edukacja finansowa rozwija ukształtowane nawyki finansowe poprzez rozbudowę wiedzy, jak również podstawowych zdolności do dokonywania wyborów finansowych, zwłaszcza poprzez dalszy i poszerzający się zakres inkluzji finansowej (m.in. udział w programach typu Bank w Szkole). W tym momencie poszerzają się także możliwości wyboru finansowego, zarówno pod wpływem determinant indywidualnych, jak i zewnętrznych. Tutaj także zaczyna się proces kształtowania adaptacyjnych wyborów finansowych. Pośrednio wpływają to na możliwości wyboru finansowego (dostęp dzieci do kont nadzorowanych przez rodziców). Narzędzia finansowe pozwalają na wykształcenie zdolności do dokonywania wyborów finansowych, a w przyszłości na pełny dostęp do możliwości wyborów finansowych, co wpływa znacząco na kształtowanie wolności tych wyborów, a w konsekwencji – kształtowanie pełnej adaptacyjności dokonywania wyborów finansowych [Sunstein 2016, s. 12].

Zapewnienie dostępu i właściwego korzystania z możliwości wyborów finansowych wymaga podejścia holistycznego, szczególnie jego słabej formy (ang. *weak form*), zgodnie z definicją J. Smutsa cytowaną i dokładnie wyjaśnioną w pracy H. Simona w odniesieniu do heurystycznych strategii decyzyjnych [Simon 1996, s. 170]. Ta forma holizmu definiowana jest jako sytuacja, w której „elementy systemu posiadają wzajemne relacje i nie mogą funkcjonować w odo-

sobnieniu” [Simon 1996, s. 170, tłum. własne]. Oznacza to, że same procesy edukacyjne, będące najbardziej popularną formą wykształcenia zdolności do dokonywania wyborów finansowych, są dalece niewystarczające w rozwoju adaptacyjności wyborów finansowych. Należy podkreślić, że do ich tworzenia nie wystarczą nawet połączone mechanizmy socjalizacji i edukacji finansowej. Przykładowo, jeśli od dzieciństwa promowane są zasady systematycznego oszczędzania (procesy socjalizacyjne), które na kolejnych etapach kształcenia ustawicznego są pogłębiane i rozbudowywane o wsparcie metodyczne i narzędzia heurystyczne (procesy edukacyjne), to brak lub ograniczony dostęp do narzędzi finansowych, jak również działania manipulacyjne marketingu bankowego (poprzez promowanie stylu życia „na kredyt”) mogą zniweczyć długoletni proces kształtowania zdolności do dokonywania wyborów finansowych.

Zapewnienie holizmu daje możliwość osiągnięcia kryterium celowości, czyli wzrostu adaptacyjności wyborów finansowych przy uwzględnieniu kryterium efektywnościowego, czyli znaczącego zmniejszenia kosztów pomocy i ochrony prawnej ponoszonej przez państwo. Ponadto, jak wskazuje I. Robeyns²²⁴, w przypadku zapewnienia warunków do rozwoju najpierw możliwości wyborów finansowych, a następnie samego aktu wyboru finansowego państwo może wręcz zacząć wymagać od obywateli, aby aktywnie rozwijali, chronili i utrzymywali adaptacyjność swoich wyborów finansowych [Robeyns 2017, s. 110]. Idąc jeszcze dalej, taka konstrukcja systemu daje szansę na zmianę społeczną funkcjonowania finansowego. Pisał o tym wielokrotnie P. Sztompka, odnosząc się do zmian struktur społecznych: „Przez formowanie, przekształcanie lub pobudzanie skłonności i zdolności podmiotów działania takie mogą również pośrednio wpływać na struktury, przyczyniając się do zmiany społecznej” [Sztompka 2007, s. 243].

Zatem w systemowym podejściu do podnoszenia adaptacyjności wyborów finansowych kluczowe są dwa główne procesy: socjalizacja ekonomiczna oraz edukacja ekonomiczna, wspierane przez trzeci, tj. narzędzia finansowe czerpiące z dokonań badań nad racjonalnością adaptacyjną i częściowo racjonalnością behawioralną (patrz rysunek 7). Są one także fundamentalnymi elementami koncepcji edukacji finansowej zaproponowanej przez M. Sherradena [Sherraden 2010, Sherraden i Grinstein-Weiss 2015]. Proponowane przez autora monografii podejście jest jednak dużo bardziej złożone od przywoływanych koncepcji. Szczególnie istotne jest w nim właśnie uwzględnienie reguł decyzyjnych (heurystyk) jako tych, które mogą w największym stopniu sprzyjać osiągnięciu wysokiej adaptacyjności dokonywanych wyborów finansowych.

²²⁴ Autorka odnosi się ogólnie do możliwości wyboru, ale można jej stwierdzenie odnosić także do wyborów finansowych.

5.3.2. Socjalizacja ekonomiczna

Socjalizacja ekonomiczna stanowi pierwszy etap wzrostu adaptacyjności wyborów finansowych. to właśnie wtedy w największym stopniu kształtuje się podstawowe nawyki finansowe i wprowadza dzieci w świat rynków finansowych.

Słownik języka polskiego PWN definiuje socjalizację jako „bezwiedny proces przystosowania się człowieka do życia społecznego, polegający na przejmowaniu wartości, norm i wzorów zachowań obowiązujących w danej zbiorowości” [*Słownik języka polskiego online*]. Natomiast socjalizacja ekonomiczna – jak wskazuje C. Roland-Levy – „dotyczy tak zwanej ekonomii dla niefachowców, nazywanej także naiwną ekonomią” [Roland-Levy 2004, s. 277; Zaleśkiewicz 2011, s. 129]. Socjalizacja ekonomiczna w literaturze polskiej definiowana jest przez psychologów ekonomicznych [Wąsowicz-Kiryło 2008; Zaleśkiewicz 2011; Goszczyńska 2010], głównie za C. Roland-Levy jako: „pojęcie odnoszące się do wszystkich procesów, dzięki którym dziecko zdobywa umiejętności otaczającego je świata gospodarki (...), przyswajanej przez nie wiedzy, pojęć, umiejętności, zachowań, opinii, postaw, wartości (...) w kontekście oszczędzania, kredytu, posiadania i własności, bogactwa i biedy, zagadnień pracy i bezrobocia” [Roland-Levy 2004, s. 277–279]. Większość z tych definicji nawiązuje do dorobku słynnego psychologa J. Piageta i jego teorii poznawczo-rozwojowej [Pietrasinski 1961; Zaleśkiewicz 2011; Roland-Levy 2004; Wąsowicz-Kiryło 2008]. Definicje socjalizacji ekonomicznej wskazują, że jej odbiorcą może być każdy, niezależnie od pochodzenia, poziomu dochodów, miejsca zamieszkania czy poziomu wykształcenia, jednakże główny nacisk położony jest na dzieci i młodzież.

Socjalizacja wyrabia wśród dzieci i młodzieży *sui generis* adaptacyjne nawyki finansowe (oparte o heurystyki decyzyjne), które w późniejszych okresach życia jest bardzo trudno budować (w przypadku ich braku) lub bardzo trudno zmienić (w przypadku ich nabycia) [The World Bank 2014, s. 82; Willis 2011, s. 430; Warneryd 2004, s. 543]. Zgodnie z wynikami badań A. Straussa, cytowanymi przez T. Zaleśkiewicza, dzieci już w wieku 4–5 lat rozumieją, że pieniądze służą do kupowania, a w wieku 6–8 lat mają świadomość pieniądza jako środka wymiany [Zaleśkiewicz 2011, s. 132]. Z kolei, jak wskazuje T. Zaleśkiewicz, powołując się na opracowany przegląd badań, brak socjalizacji lub sytuacja, gdy jest ona nieodpowiednia, może prowadzić do zachowań patologicznych w obszarach takich, jak: nieumiejętne zarządzanie dochodami, błędy popełniane w ocenie ryzyka, niechęć do oszczędzania i ubezpieczania się, jak również podatność na populizm ekonomiczny [Zaleśkiewicz 2011, s. 130].

Efekty socjalizacji mogą z czasem zmieniać postrzeganie pewnych norm finansowych. Normalne i powszechnie akceptowane stają się bowiem odpowie-

działne oszczędzanie, a nieakceptowane społecznie „życie na kredyt”. S. Flejterski pisze, że „skuteczne narzędzia edukacyjne to takie, które są w stanie ingerować bezpośrednio w fundamenty osobowości” [Flejterski 2008, s. 100]. Dzięki nim można także chronić osoby indywidualne oraz całe gospodarstwa domowe przed nieadaptacyjnym gospodarowaniem pieniędzmi, m.in. nadmiernym zadłużaniem się, nierównowagą finansową w budżecie domowym [Goszczyńska 2010, s. 235], niedoszacowaniem ryzyka finansowego, niechęcią do oszczędzania i ubezpieczania czy podatnością na populizm ekonomiczny [Zaleśkiewicz 2011, s. 130].

Socjalizacja ekonomiczna ma także istotne znaczenie w samych procesach instytucjonalizacji. Według A. Deatona: „Uwarunkowania instytucjonalne odgrywają istotną rolę w rozwoju nauki, tak samo jak rozwój nauki odgrywa kluczową rolę w rozwoju uwarunkowań instytucjonalnych” [Deaton 2013, s. 100, tłum. własne]. Dzięki tym procesom dzieci i młodzież mają szansę przyswojenia obowiązujących w danej społeczności wzorców, norm i reguł postępowania, także tych w obszarze finansów gospodarstw domowych. P. Berger i T. Luckmann pisali: „Rozwijający się porządek instytucjonalny wytwarza konstrukcję uprawomocnień rozciągającą nad nim osłonę interpretacji, zarówno poznawczych, jak i normatywnych. Nowe pokolenie poznaje te uprawomocnienia w tym samym procesie socjalizacji, dzięki któremu wrasta w dany porządek instytucjonalny” [Berger i Luckmann 1983, s. 107]. Socjalizacja ekonomiczna daje również szansę na budowanie wśród dzieci i młodzieży chęci zdobywania i pogłębiania wiedzy finansowej, motywacji i pasji, bez których trudno oczekiwać w kolejnych etapach życia rozwoju adaptacyjnych wyborów finansowych, zwłaszcza dlatego, że – jak wskazuje F. von Hayek – „Pasja wiedzy jest skłonnością przekazywaną w rodzinie (...). Pasja wiedzy lub niezwykła kombinacja zainteresowań może być ważniejsza niż dostrzegalne talenty i sprawdzone zdolności, a postawy ogólnej wiedzy i zainteresowań czy wielki szacunek do wiedzy wyniesione ze środowiska rodzinnego często bardziej przyczyniają się do osiągnięć niż wrodzony talent” [Hayek 2012, s. 369].

Socjalizacja ekonomiczna ma także szansę wpływu na odpowiedzialny sposób korzystania z wolności dokonywania wyborów finansowych, szczególnie decydujących o późniejszych wyborach finansowych. Wskazywał na to wiele lat temu J. Bruner, głównie w kontekście rozwoju społecznego człowieka, pisząc: „nacisk na osobistą odpowiedzialność i własną inicjatywę jednostki, na niezależność decyzji i działania oraz na samodoskonalenie – wszystko to sprzyja przedłużaniu się poza okres dzieciństwa aż po wiek dojrzały trwałych motywacji kompetencyjnych” [Bruner 1974, s. 170]. W podobnym tonie wypowiadają się J. Hozer i M. Doszyń, argumentując, że ludzkie skłonności są kształtowane przez odpowiednie procesy socjalizacyjne: „właściwy system edukacyjny i wychowawczy

kreuje ludzkie skłonności. Chodzi o to, aby kształtować skłonność do wiedzy, do poznania świata, szacunku dla otoczenia oraz do właściwego zachowania kreatywnego, tolerancyjnego i kulturalnego” [Hozer i Doszyń 2004, s. 22].

Główną rolę w procesach socjalizacji powinni odgrywać rodzice i szkoła na kolejnych etapach edukacji [Lusardi i in. 2009, s. 5]. W pierwszym przypadku to, co liczy się w efektywnych procesach socjalizacji, to zawód wykonywany przez rodziców, przede wszystkim matkę [Roland-Levy, s. 296; Lusardi i in. 2009, s. 6], a także dawane kieszonkowe i zasady jego przyznawania [Wąsowicz-Kiryło 2008, s. 25–28; Zaleśkiewicz 2011, s. 131–132]. W badaniach własnych autora tylko niewiele ponad 5% uczniów szkół gimnazjalnych z terenów wiejskich i peryferyjnych otrzymuje kieszonkowe²²⁵. Jak pisał D. Ray, odnosząc się do formułowanych aspiracji życiowych przez osoby o niskich dochodach: „nie ma doświadczeń tak istotnych, jak doświadczenia wyniesione z własnej rodziny, jak również szerzej – z własnego otoczenia społeczno-ekonomicznego i sąsiedztwa” [Ray 2006, s. 416, tłum. własne]. Dodatkowo dzieci i rodzice, którzy nie mają wykształcenia wyższego ekonomicznego, dysponują wiedzą finansową znacząco niższą od rówieśników, których rodzice mają wykształcenie ekonomiczne lub pokrewne [Lusardi i in. 2009, s. 23]. W przypadku braku takiego wsparcia ze strony rodziców, powinno ono pochodzić z najbliższej rodziny lub ze szkoły.

Procesy socjalizacji ekonomicznej odnoszą się głównie do dzieci i młodzieży – ale jak wskazuje M. Goszczyńska – „można je odnieść także do osób dorosłych, które doświadczyły radykalnych zmian w swoim życiu (...), gdy na skutek nowych zjawisk w sferze społeczno-ekonomicznej zmieniły się ich role życiowe, np. gdy straciły pracę i stały się bezrobotne, kiedy muszą na nowo zdobywać kwalifikacje lub gdy przechodzą na przymusową emeryturę” [Goszczyńska 2010, s. 234]²²⁶. Podobny pogląd wyraża C. Roland-Levy, wskazując, że „można ją odnieść do każdego, kto podlega jakimś zmianom” [Roland-Levy 2004, s. 277]. G. Wąsowicz-Kiryło pisze o tzw. przyspieszonym kursie socjalizacji ekonomicznej, który przeszło dorosłe społeczeństwo polskie na skutek przemian społeczno-ekonomicznych, które nastąpiły po roku 1989 [Wąsowicz-

²²⁵ Badania są w trakcie realizacji i będą zaprezentowane w postaci publikacji naukowych po zakończeniu projektu edukacyjnego „Wzrost wiedzy finansowej wśród uczniów szkół gimnazjalnych z obszarów wiejskich”, którego autor niniejszej monografii jest kierownikiem, realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

²²⁶ Zwana socjalizacją wtórną [zob. Kuchciak i in. 2014; Maison 2014]. Socjalizacja pierwotna jest pierwszą socjalizacją, którą przechodzi jednostka w dzieciństwie, stając się członkiem społeczności. Socjalizacja wtórna to każdy następny proces, który wprowadza jednostkę w życie społeczne [Berger i Luckmann 1983, s. 204]. Dokładną analizę socjalizacji w ujęciu pierwotnym i wtórnym przynosi praca P. Bergera i T. Luckmanna [Berger i Luckmann 1983, s. 202 i nast.].

Kiryło 2008, s. 44]. Konsekwencje braku socjalizacji wśród osób dorosłych może podkreślać przykład pochodzący z Wielkiej Brytanii²²⁷. Jak wskazują D. de Meza i in., powołując się na wyniki badań sondażowych instytucji finansowej Skipton Building Society, zwycięstwo w loteriach pieniężnych typu polskiego Lotto jest jednym z najważniejszych elementów planowania finansowego w jednym na siedem gospodarstw domowych w regionie Yorkshire [D. de Meza i in. 2008, s. 8]. Z całą pewnością wstrząs dochodowy lat dziewięćdziesiątych, malejący protekcyjizm państwowy, obecne procesy finansjalizacji, rosnący konsumeryzm, można zaliczyć do wskazywanych przez C. Roland-Levy radykalnych zmian, którym podlegają zwłaszcza gospodarstwa domowe o niskich dochodach, szczególnie te żyjące na peryferiach kraju. Procesy socjalizacyjne, prowadzone szczególnie w gospodarstwach domowych o niskim poziomie dochodów, powinny obejmować zarówno rodziców, jak i dzieci, gdyż w ten sposób obydwa pokolenia mogą znacznie na tym skorzystać [Lusardi i in. 2009, s. 23]. W badaniach własnych autora niniejszej monografii rodzice są wskazywani przez uczniów gimnazjum jako pierwsze i najważniejsze źródło wiedzy o finansach. Niestety po stronie rodziców takie inicjatywy są bardzo rzadko podejmowane albo przyjmują formę normatywnych nakazów *inter alia*: „nie kupuj tego, bo jest za drogie”, „nie dam ci na to pieniędzy, bo ci jest to niepotrzebne”, „nie wydawaj na głupoty”²²⁸.

Procesy socjalizacyjne łączą się ściśle z procesami edukacyjnymi. I. Kuchciak i in. zauważają, że „Badania nad socjalizacją ekonomiczną pozwalają na zidentyfikowanie dwóch niezmiennie ważnych kwestii. Pierwszą z nich jest problematyka kształtowania się w dzieciństwie nawyków (...). Drugim zaś powodem (...) jest planowanie przez różnorodne instytucje (...) programów edukacji ekonomicznej” [Kuchciak i in. 2014, s. 174]. W ten sposób właśnie procesy socjalizacyjne łączą się rozwojem adaptacyjnych reguł postępowania (heurystyk decyzyjnych), stanowiąc jednocześnie warunek *sine qua non* dla drugiego komponentu systemowego rozwoju adaptacyjnych wyborów finansowych – edukacji finansowej.

5.3.3. Edukacja finansowa

Edukacja członków gospodarstw domowych o niskich dochodach stanowi drugi spośród najważniejszych komponentów systemowego podejścia do rozwoju, głównie zdolności do dokonywania wyborów finansowych, poprzez rozwój

²²⁷ Z całą pewnością podobne absurdy w planowaniu można odnaleźć także w Polsce.

²²⁸ Projekt „Wzrost wiedzy finansowej wśród uczniów szkół gimnazjalnych z obszarów wiejskich” realizowany z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

wiedzy, umiejętności, kształtowanie postaw i dalsze poszerzanie zakresu inkluzji finansowej. W opinii I. Robeyns „edukacja jest rozwojem ludzkich możliwości wyboru” [Robeyns 2017, s. 33, tłum. własne].

Edukacja stanowi także najważniejszy priorytet walki z ubóstwem na świecie sformułowany w ramach tzw. Millennium Development Goals oraz w większości koncepcji rozwoju kapitału ludzkiego [Banerjee i Duflo 2011, s. 72; Alkire 2002, s. 75–84]. Jest także najważniejszą składową rozwoju podstawowych możliwości w samej koncepcji możliwości wyboru [Sen 1999, s. 63, 281], natomiast poprzez podkreślenie roli edukacji oznacza „powrót do koncepcji zintegrowanego rozwoju społeczno-gospodarczego promowanego przez A. Smitha (...), który podkreślał rolę edukacji zwłaszcza w podziale pracy, kumulacji doświadczeń i kształtowaniu umiejętności” [Sen 1999, s. 294, tłum. własne].

Edukacja finansowa jest szczególnie istotna na terenach wiejskich i peryferyjnych w Polsce, gdzie – jak wskazują badania zespołu pod kierunkiem K. Szafraniec – „deficyt kapitału kulturowego” pozwalający na podejmowanie odpowiedzialnych wyborów edukacyjnych jest najwyższy [Domalewski 2006, s. 236 i nast.]. Do podobnych wniosków autor niniejszej monografii po podsumowaniu wyników badań wśród edukatorów na obszarach wiejskich i peryferyjnych [Potocki 2016]²²⁹. Jak wskazuje A. Sen, „edukacja poszerza horyzonty, a także – na bardziej przyziemnym poziomie – pomaga upowszechniać wiedzę na temat planowania w gospodarstwach domowych” [Sen 1999, s. 199, tłum. własne].

Edukacja finansowa jest definiowana przez OECD jako „proces, dzięki któremu konsument finansowy podnosi poziom świadomości nt. narzędzi i terminów finansowych, a poprzez dostarczane informacje, instrukcje i obiektywne rekomendacje, podnosi poziom swoich umiejętności i kompetencji, aby stawać się bardziej świadomym ryzyk i szans, aby podejmować świadome decyzje finansowe, aby wiedzieć, do kogo udać się po konsultację finansową i jakie decyzje podjąć, aby podnosić poziom dobrobytu finansowego” [OECD 2005, s. 26]. Edukacja może zatem zwiększyć zakres posiadanych zdolności do dokonywania wyborów finansowych poprzez utrwalanie ukształtowanych w procesie socjalizacji ekonomicznej nawyków finansowych (jako podstawowych form heurystyk decyzyjnych). Ponadto rosnący poziom zdolności finansowych może pozwolić na przezwyciężenie czterech bardzo ważnych barier wskazanych w niniejszej monografii, tzn.:

²²⁹ Pochodzących z projektu „Wzrost wiedzy finansowej wśród «edukatorów» z obszarów wiejskich zagrożonych marginalizacją”, którego autor niniejszej monografii był kierownikiem, realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

- 1) wykluczenia technologicznego skutkującego niskim poziomem zaufania do sektora finansowego,
- 2) pokutującego w gospodarstwach domowych o niskich dochodach „kultu gotówki”,
- 3) dużej ekspozycji na nielegalne lub nieetyczne praktyki bankowe i paraban-kowe,
- 4) braku wiedzy finansowej, związanego z brakiem wiedzy z zakresu podstawowej terminologii i znajomości mechanizmów ekonomicznych [OECD 2005, s. 78–79].

Wiele badań podaje w wątpliwość skuteczność programów edukacji finansowej. Jak wskazuje L. Willis, studenci, którzy uczestniczyli w programach z zakresu finansów osobistych (Jump\$tart), nie tylko nie rozwijali swoich zdolności do dokonywania wyborów finansowych, ale wręcz radzili sobie gorzej od rówieśników, którzy takiego szkolenia nie przeszli [Willis 2011, s. 430–431]. Efekt ten utrzymywał się pomiędzy rokiem a pięcioma latami po odbyciu szkolenia. Poza tym uczniowie ci nie korzystali w szerszym zakresie z produktów bankowych, nawet przy uwzględnieniu kontroli takich zmiennych demograficznych, jak wiek oraz wyniki na studiach. Pesymistyczny obraz dopełnia dodatkowo spostrzeżenie autorki, która opierając się na własnym przeglądzie literatury zauważyła, że nawet osiemnastomiesięczne aktywne korzystanie z porad finansowych również nie podnosi poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych [Willis 2008, s. 208]. Przywołane wyniki badań, przeprowadzonych w programie Jump\$tart, potwierdzili też L. Mandell i L. Klein, wskazując na brak zależności pomiędzy ilością odbytych kursów edukacji finansowej a poziomem zdolności finansowych w okresie pięciu lat po odbytym kursie [Mandell i Klein 2009, s. 21, 23].

Z innego punktu widzenia na problem edukacji dzieci, szczególnie w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, patrzą A. Banerjee i E. Duflo. Autorzy zauważają, że większość tych dzieci, które bardzo źle wypadają na testach wiedzy matematycznej, radzi sobie wyśmienicie w praktyce, zwłaszcza gdy zaangażowane są w pomoc rodzicom w prowadzeniu gospodarstwa rolnego lub małej działalności gospodarczej. Autorzy stawiają prowokacyjne pytanie: „czy formalna edukacja powoduje, że te dzieci wiedzą coraz mniej?” [Banerjee i Duflo 2011, s. 75, tłum. własne]. Może właśnie z tego powodu rodzice nie motywują swoich dzieci do kontynuowania edukacji, że nie doceniają jej potencjalnych efektów albo oceniają je bardzo nisko. Jeśli dodatkowo – jak wskazano w trzecim rozdziale niniejszej pracy – uważają ją za kosztowną, to bardzo trudno oczekiwać jakiegokolwiek wsparcia ze strony rodziców, którzy – jak wiadomo – są jedną z najważniejszych grup odpowiedzialnych za procesy socjalizacji ekonomicznej.

To, co czyni tradycyjną edukację finansową tak trudną, to olbrzymia rola komponentu poznawczego w procesie dokonywania wyborów finansowych²³⁰. Tradycyjne podejście do edukacji finansowej nie rozwiązuje wielu problemów poznawczych²³¹ (m.in. awersji do ryzyka, problemu samokontroli), które zostały omówione w rozdziale czwartym niniejszej monografii. Dlatego też systemowe podejście do wzrostu adaptacyjności wyborów finansowych nie da pożądaných efektów, gdy będzie oparte jedynie o tradycyjne programy.

Edukacja finansowa musi oznaczać rozwój zdolności do dokonywania wyborów finansowych na podstawie metod, które w głównej mierze oparte są o myślenie heurystyczne, takich jak nauka przez doświadczenie (ang. *experiential learning*) oraz nauka przez działanie (ang. *action learning*). Wskazane metody edukacyjne pozwalają efektywniej utrwaląć heurystyki budowane w procesie socjalizacji i stawać się częścią tzw. heurystycznej edukacji finansowej (ang. *heuristic driven education*) [Gigerenzer 2015a; Altman 2012; Drexler i in. 2014]. Wskazują na to J. Hastings i in., podkreślając, że efektywność ich programów opartych o metody heurystyczne jest dużo większa od tradycyjnych metod edukacyjnych [Hastings i in. 2012, s. 30]. Efekty te są widoczne szczególnie w przypadku grup podatnych na niski poziom wiedzy finansowej, czyli członków gospodarstw domowych o niskich dochodach lub społeczności wiejskich [Sherraden 2010, s. 18; Johnson i Sherraden 2007, s. 125–126]. Podobne wnioski prezentują badania A. Drexlera i in., którzy dowodzą, że uczenie prostych reguł heurystycznych jest skuteczne zwłaszcza wtedy, gdy grupą docelową są osoby o niższym poziomie dochodów, niższym wykształceniu, jak również podlegające jedynie pasywnej inkluzji finansowej [Drexler i in. 2014, s. 3, 20–21; Banerjee i Duflo 2011, s. 224].

Skuteczna edukacja heurystyczna to edukacja, która obniża nadmierny optymizm i likwiduje iluzję nierealistycznej kontroli nad wyborami finansowymi [Willis 2008, s. 236; Lusardi 2008, s. 18–20; Drexler i in. 2014, s. 2]. Według G. Gigerenzer'a skuteczna edukacja heurystyczna to taka forma kształcenia, która łączy rozwój trzech składowych zdolności do dokonywania wyborów finanso-

²³⁰ W myśl zasady opartej o dualizm decyzyjny, w której adaptacyjne wybory wymagają zarówno samokontroli, jak i umiejętności szacowania ryzyka [por. Potocki i Opolski 2014].

²³¹ Aby tak się jednak stało, istnieje potrzeba upowszechniania badań z obszaru neuroekonomii [zob. Stanovich 2011; Evans 2010; Potocki i Opolski 2014]. W wielu sytuacjach proste heurystyki mogą być bowiem wynikiem bardzo skomplikowanych obliczeń i interakcji zachodzących w umyśle, które bez zastosowania narzędzi typu fMRI nigdy nie zostałyby dowiedzione. Dodatkowo w opinii A. Kruglanskiego i G. Gigerenzer'a oba procesy w ujęciu dualnym działają dzięki heurystykom [Kruglanski i Gigerenzer 2011, s. 100], co poparte dowodami z neuroekonomii mogłoby stanowić krok milowy na drodze do normalizacji tej teorii i zaprzestania utożsamiania racjonalności adaptacyjnej jedynie z Systemem Automatycznym (System 1) [por. Kahneman 2013, s. 105].

wych: myślenia statystycznego, heurystyk decyzyjnych oraz psychologii ryzyka [Gigerenzer 2015a, s. 246]. Pisząc o myśleniu statystycznym, G. Gigerenzer ma na uwadze rozwiązywanie problemów praktycznych uwzględniających matematykę tzw. niepewności, a nie matematykę tzw. pewności, znaną z kształcenia ustawicznego [Gigerenzer 2015a, s. 250]²³². Podejście to jest zbliżone do tego, które promował T. Kotarbiński. Filozof wielokrotnie wskazywał na wagę w edukacji tzw. racjonalnej pracy umysłowej, a szczególnie pogłębiania istoty pomiaru, eksperymentu, indukcji eliminacyjnej, prawidłowości statystycznej w ramach edukacji ustawicznej [Kotarbiński 1966, s. 51 i nast.]

Proste reguły heurystyczne, takie jak przywołane już wcześniej (np. „zobowiązania kredytowe nie powinny przekraczać 28% dochodów miesięcznych netto”), opisuje się często w literaturze jako bardzo skuteczne składowe dokonywania wyborów finansowych [Shiller 2005, s. 225, 240, 251–252], zwłaszcza wtedy, gdy są wpisane w budowę narzędzi finansowych ograniczających problem samokontroli (ang. *precommitment devices*)²³³ i dostarczających informacji potrzebnych do lepszego zrozumienia danego problemu wyboru (ang. *boosting*)²³⁴. Należy podkreślić, że narzędzia te stanowią trzeci kluczowy komponent systemowego podejścia do rozwoju adaptacyjności wyborów finansowych. Pisał o tym już kiedyś noblista T. Shelling, wskazując na rolę tzw. edukacji samokontroli [Shelling 1984, s. 63 i nast.], a także R. Nozick, podkreślając rolę edukacji z zakresu pułapek psychologicznych, jak również metod i technik wspierających ich ograniczanie [Nozick 1993, s. 102].

Najrzadziej spotykane rozwiązania edukacyjne to te, które wykorzystują podejście heurystyczne. Do nielicznych programów tego typu należy zaliczyć programy typu Individual Development Account (w skrócie IDA)²³⁵. W skład tych programów wchodzi projekty edukacyjne, tzw. Bank w Szkole (ang. *School Bank*) [Johnson i Sherraden 2007, s. 126–131]. Ich główną zaletą jest to, że uczniowie, podnosząc zdolność do dokonywania wyborów finansowych, mają okazję oszczędzać na specjalnie dla nich przygotowanych bezpłatnych kontach oszczędnościowych (tworzone są dla nich możliwości wyboru finansowego). Wprowadzenie odpowiedniego systemu zachęt (premie za: dołączenie do pro-

²³² Jednym z powodów jest brak umiejętności oceny ryzyka. G. Gigerenzer formułuje dla tego zjawiska pojęcie „społeczeństwa bez wiedzy i umiejętności z zakresu ryzyka” (z ang. *risk illiterate society*) [Gigerenzer 2015, s. 2].

²³³ Wyczerpujący przegląd tego typu rozwiązań jest dostępny w książce J. Elstera (2000, s. 6 i nast.).

²³⁴ Wyczerpujący przegląd tego typu rozwiązań jest dostępny w pracy Grune-Yanoff i Herzwiga (2015) oraz w książce C. Sunsteina (2016, s. 29 i nast.).

²³⁵ Krytyczny przegląd programów edukacyjnych można znaleźć w pracy: Potocki i Opolski 2017b.

jektu, uczestnictwo w modułach kursów z edukacji finansowej, systematyczne wpłaty, ukończenie projektu, kontynuację projektu na wyższych poziomach edukacji itd.) powoduje, że zwłaszcza członkowie gospodarstw domowych o niskich dochodach mogą otrzymać w formie premii nawet dwu- lub trzykrotność zaoszczędzonych środków [Johnson i Sherraden 2007, s. 126–131]. Jak wskazują E. Johnson i M. Sherraden, dla niektórych gospodarstw oznacza to pokrycie dwóch lat edukacji wyższej [Johnson i Sherraden 2007, s. 130]. W Polsce brakuje programów zbliżonych do opisanego powyżej. Najbliższe, ale dużo uboższe są Szkolne Kasy Oszczędności, projekt realizowany przez PKO BP. Natomiast spośród analizowanych program IDA, zwłaszcza w połączeniu z edukacją finansową, może być bardzo efektywny [Sherraden 2013, s. 43]. Skutek jego działania może być dodatkowo wzmocniony poprzez system zachęt finansowych promujących uczestników bonusami za wzięcie udziału, kontynuację (im dłużej, tym więcej) i systematyczność wpłat na konto IDA [Beverly i Sherraden 1999, s. 481]. Rozszerzenie o te aspekty projektu SKO mogłoby w znaczący sposób podnieść jego efektywność.

5.3.4. Narzędzia finansowe²³⁶

Narzędzia ochrony prawnej i instytucjonalnej są bardzo istotnym filarem systemowego podejścia do wzrostu adaptacyjności wyborów finansowych [Bogacka-Kisiel 2012, rozdz. 9; Dziawgo 2006; Iwanicz-Drozdowska 2008]²³⁷. Niestety coraz częściej są dalece niewystarczające, szczególnie w przypadku osób o bardzo niskim poziomie zdolności do dokonywania wyborów finansowych [Sunstein 2014b, 2016; Halpern 2015]. Problem ten tylko się pogłębia i komplikuje, gdy członkowie tych gospodarstw wcześniej nie byli poddani procesom socjalizacji ekonomicznej oraz/lub nie uczestniczyli w programach edukacji finansowej²³⁸. Należy zauważyć, że z taką sytuacją badacz spotyka się często, analizując poziom

²³⁶ Rozumiane jako produkty i usługi finansowe [termin za: Iwanicz-Drozdowska 2009, s. 10].

²³⁷ Problem ochrony prawnej, a także jej wpływu na stabilność systemu finansowego jest szeroko dyskutowany w literaturze polskiej [zob. Iwanicz-Drozdowska 2008; Bogacka-Kisiel 2012; Alińska i Pietrzak (red.) 2012; Alińska i Wasiak (red.) 2017]. Dlatego autor skupi się głównie na przedstawieniu wybranych narzędzi instytucjonalnych mogących wspierać gospodarstwa domowe o niskich dochodach w dokonywaniu adaptacyjnych wyborów finansowych.

²³⁸ Jak wskazują E. Johnson i M. Sherraden, nawet socjalizacja ekonomiczna wraz z edukacją finansową mogą być niewystarczające dla członków gospodarstw domowych o niskich dochodach, jeśli z tymi procesami nie będzie współwystępowała właściwa architektura systemu finansowego (tworzenie dostępu do wartościowych możliwości wyboru finansowego), tzn. taka, której towarzyszą proces upraszczania narzędzi finansowych i wzmacniania chęci korzystania z nich poprzez bodziec motywacyjny (premia od instytucji za systematyczne oszczędzanie) [Johnson i Sherraden 2007, s. 125–126].

zdolności do dokonywania wyborów finansowych wśród członków gospodarstw zamieszkujących tereny wiejskie, szczególnie tych o najniższych dochodach i poziomie wykształcenia. W obliczu częstych nieetycznych intencji i zachowań instytucji finansowych i parafinansowych²³⁹ poziom zaufania do sektora finansowego może się jeszcze drastycznie obniżyć, ograniczając już i tak niską motywację do korzystania z narzędzi finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach [Bertrand i in. 2006, s. 13; Sunstein 2016, s. 13].

Jedną z głównych przyczyn tej sytuacji jest sama konstrukcja narzędzi finansowych dostępnych dla klientów. Są one tworzone na podstawie podejścia racjonalności ekonomicznej [Thaler i Sunstein 2003, 2008]. Nie zakładają wewnętrznych ograniczeń decydenta w zakresie analizowania, przetwarzania i zapamiętywania informacji, nie przeciwdziałają jego słabej woli, ograniczonej samokontroli i niekonsekwencji, jak również nie uwzględniają uwarunkowań zewnętrznych, szczególnie kontekstu pułapki dochodowej [Mullainathan i Thaler 2000; Diamond i Vartiainen 2007; Thaler i Sunstein 2008; Sunstein 2014a, 2015, 2016; Thaler 2015]. Oferowanie narzędzi finansowych, które nie wspierają adaptacyjności wyborów finansowych decydenta, kształtowanych najpierw w procesach socjalizacji, a następnie w procesach edukacji finansowej, może stanowić poważne zagrożenie dla samej integralności wyborów finansowych. Pojęcie integralności rozumie się tu w zgodzie z definicją J. Brunera: „integralność polega na zachowaniu pewnego niezbędnego stopnia zgodności z samym sobą czy też spójności z własnym stylem postępowania (...)” [Bruner 1974, s. 180].

Ograniczeń tych nie rozwiążą ani działania ochrony prawnej, ani te ułatwiające dostęp do usług finansowych. Założenie, że wszystkie gospodarstwa domowe o niskich dochodach będą oszczędzać na złe czasy, jest nie tylko nieprawdziwe w odniesieniu do osób o niskich dochodach, ale także w stosunku do bogatej części większości społeczeństw [Mullainathan i Shafir 2013]. Problem nie tkwi w braku świadomości potrzeby oszczędzania, ale wynika z braku wystarczającej motywacji do rozpoczęcia tego procesu (motywacji, która jest konsekwencją pułapki dochodowej, w jakiej dana osoba się znajduje). Pułapka dochodowa powoduje tzw. obciążenie poznawcze i bardzo często nie pozwala na dokonywanie jakichkolwiek wyborów finansowych [Mullainathan i Shafir 2013, rozdz. 3]. Okazuje się, że jednym z najlepszych sposobów rozpoczęcia samego procesu oszczędzania jest brak aktywnej decyzji o samym akcie oszczędzania²⁴⁰.

²³⁹ S. Mullainathan i in. wykazali, że doradcy klienta najczęściej kierują się interesem własnym, a nie swoich klientów, obsługując członków gospodarstw domowych o niskich dochodach [Mullainathan i in. 2012].

²⁴⁰ W tym miejscu pojawia się także bardzo ciekawy wątek dotyczący etyki samego libertariańskiego paternalizmu (szczególnie jego formy miękkiej (ang. *soft paternalism*) promowanego przez R. Thaler i C. Sunsteina. Jest on istotny w kontekście samych możliwości wyborów finan-

Rozwiązaniem problemu motywacyjnego może być heurystyka opcji domyślnej (ang. *default options*)²⁴¹, zwana także formą impulsów (ang. *nudges*), minimalizująca wysiłek poznawczy poprzez proponowanie wyborów automatycznych (bez konieczności ich dokonywania). Zamiast wyboru o rozpoczęciu oszczędzania, członek gospodarstwa domowego jest zobowiązany do dokonania wyboru o nierozpoczynaniu oszczędzania. Jak pokazują badania, zmiana wyboru z aktywnego na pasywny znacząco zwiększa liczbę osób przystępujących do dobrowolnych programów emerytalnych, jak również gromadzonych na nich kwot [Madrian i Shea 2001; Thaler i Benartzi 2004; Carroll i in. 2009; Lusardi i Mitchell 2013; Thaler 2015; Sunstein 2014a]. Szczególną efektywność tych narzędzi obserwuje się wśród członków gospodarstw domowych o niskich dochodach [Han i Sherraden 2009, s. 476]. Jak wskazuje L. Willis, „edukacja finansowa związana z planowaniem emerytury okazała się kosztowniejsza i mniej efektywna aniżeli narzędzia wyboru opcji domyślnej” [Willis 2011, s. 432, tłum. własne]. Najlepsze efekty tego typu rozwiązania osiągane są wśród członków gospodarstw domowych o niskich dochodach oraz niskim poziomie zdolności do dokonywania wyborów finansowych [Hastings i in. 2012, s. 47]. Jak pokazuje przegląd dokonany przez S. Mullainathana, wiele gospodarstw preferuje wręcz brak płynności przy tworzeniu oszczędności. Wybierają one narzędzia finanso-

sowych, konsekwentnie wolności wyborów i ich związku z tworzeniem narzędzi finansowych, jednakże wymagałby bardzo znacznego poszerzenia wątku. Więcej informacji na temat etyki libertariańskiego paternalizmu można znaleźć w pracach: Sunstein 2014a, 2014b, 2016; Sunstein i Thaler 2008; Halpern 2015. Krytykę podejścia, szczególnie w kontekście budowania zdolności do dokonywania wyborów finansowych, można znaleźć w pracy N. Berga i G. Gigerenzer (2010), Gigerenzer (2015), natomiast w odniesieniu do koncepcji możliwości wyboru – w pracy R. Sugdena (2008) i I. Robeyns (2017). Z kolei odpowiedzi twórców samego libertariańskiego paternalizmu na krytykę można znaleźć w pracach R. Thaler (2015) i C. Sunsteina (2014a, 2016). Przykładowo krytyka podejścia R. Thaler i C. Sunsteina w opinii G. Gigerenzer wynika z faktu, że sama ekonomia behawioralna ma charakter normatywny, a nie deskryptywny, a zatem tworzenie preskryptywnej polityki gospodarczej (ang. *prescriptive policy*) nie ma uzasadnienia [Berg i Gigerenzer 2010, s. 20, tłum. własne; por. Gigerenzer 2015b]. Dużo łagodniejszy punkt widzenia prezentuje wieloletni współpracownik G. Gigerenzer, R. Hertwig, który uważa, że wiele form interwencji proponowanych w ramach podejścia racjonalności adaptacyjnej jest właśnie formą impulsów (ang. *nudges*), ale przez niego definiowanych jako działanie pobudzające (ang. *boost*) [Grune-Yanoff i Hertwig 2015]. Z kolei C. Sunstein wskazuje, że taka forma oddziaływania jest podgrupą impulsów, nazywanych impulsami edukacyjnymi (ang. *educative nudges*) [Sunstein 2016, s. 32]. Argumentacja R. Hertwiga i C. Sunsteina jest dużo bliższa autorowi niniejszej monografii, aniżeli choćby wskazane podejście G. Gigerenzer.

²⁴¹ W badaniach poświęconych opcjom domyślnym wprowadza się nowe ich kategorie, m.in. personalizowane opcje domyśle (ang. *tailored defaults*) lub mądre opcje domyśle (ang. *smart defaults*), które tworzone są, by pomagać oszczędzać członkom gospodarstw domowych o różnej strukturze demograficznej i sytuacji ekonomicznej (w zależności od wieku, stanu cywilnego czy też sytuacji dochodowej) [Halpern 2015, s. 307].

we, które uniemożliwiają im dostęp do swoich środków finansowych, dopóki cel finansowy, jaki został założony, nie zostanie zrealizowany [Mullainathan 2006, s. 385]. Ten sam autor zauważa, że „tworzenie instytucji finansowych, które wspierają płynność, może być złą pętlą, a nie dobrą dla gospodarstw domowych o niskich dochodach” [Mullainathan 2006, tłum. własne]. Z kolei W. Gaissmaier i G. Gigerenzer uważają, że problem niemożności oceny ryzyka nie wynika jedynie z braku zdolności do dokonywania wyborów finansowych (szczególnie umiejętności statystycznych i znajomości rachunku prawdopodobieństwa), lecz wiąże się w szczególny sposób z uwarunkowaniami zewnętrznymi [Gaissmaier i Gigerenzer 2011, s. 42]. We właściwie zaprojektowanych uwarunkowaniach zewnętrznych może tkwić największy potencjał wsparcia tych, którzy go najbardziej potrzebują. Z tego powodu projekty socjalizacji i edukacji finansowej są dalece niewystarczające bez właściwie zaprojektowanych narzędzi finansowych. To, czego potrzebujemy, aby unikać kryzysów finansowych w przyszłości, to w opinii R. Shillera „lepsze narzędzia finansowe, a nie mniejsza aktywność finansowa” [Shiller 2012, s. XVII]. Ponadto A. Lusardi wskazuje, że połączenie narzędzi finansowych wykorzystujących dorobek ekonomii behawioralnej i ewolucyjnej z programami edukacji finansowej może ograniczyć liczbę osób odkładających na emeryturę poniżej optymalnego poziomu [Lusardi 2008, s. 31; The World Bank 2014, s. 9–11; The World Bank 2015, s. 70].

Z powyższych rozważań wynika, że istnieje potrzeba przebudowy rozwiązań instytucjonalnych, narzędzi finansowych, które będą mieć znaczenie dla wyborów dokonywanych przez gospodarstwa domowe o niskich dochodach [Mullainathan 2007, s. 96]. S. Mullainathan proponuje nawet nowy rodzaj ekonomii instytucjonalnej, która nie tylko rozstrzyga problemy pomiędzy ludźmi (ang. *between institutions*), ale przede wszystkim rozwiązuje dylematy poznawcze samych ludzi (ang. *within institutions*) [Mullainathan 2006, s. 380; Mullainathan 2007, s. 110; Elster 2000, s. 176; McCaffery i Slemrod 2006, część 4]. W świetle tej koncepcji instytucje mogą pomóc gospodarstwom domowym o niskich dochodach rozwiązać szereg problemów poznawczych, m.in. problem samokontroli, poprzez odpowiednią architekturę procesu wyboru [Mullainathan 2007, s. 91], ewentualnie poprzez dostarczanie informacji pozwalających na podejmowanie bardziej adaptacyjnych wyborów [Sunstein 2016, s. 33]. Nie jest to podejście nowe. Pisał już o tym kiedyś T. Shelling, wskazując, że „potrzebujemy systemowego podejścia do analizy ludzkich nawyków lub słabości w ważnych dla życia wymiarach: uwarunkowań, w których te słabości występują, oraz informacji; komunikacji, jak również instytucjonalnych narzędzi, które można stworzyć, aby je opanować” [Shelling 1984, s. 70; Shelling 1978, s. 120, tłum. własne]. Konstrukcja narzędzi finansowych wspierających realizację celów finansowych była także przedmiotem zainteresowań H. Simona. Zwracał on

uwagę na konieczność wykorzystania heurystyk i metod nauki przez doświadczenie w procesie tworzenia rozwiązań instytucjonalnych [Simon 1996, s. 111 i nast.]. Wykorzystanie dorobku libertariańskiego paternalizmu pozwala zatem w opinii C. Sunsteina „na zagwarantowanie wolności wyboru (...), a w przypadku wielu impulsów – niejako zmusza do dokonywania wyborów – poprzez zachęcanie do «aktywnych wyborów» lub wymaganie ich” [Sunstein 2016, s. 12].

Instytucje nadzorujące powinny dążyć do tego, aby narzędzia finansowe były coraz bardziej dostępne poprzez uwzględnianie systemu bodźców motywacyjnych²⁴², upraszczanie produktów, co pomagałoby w ich zrozumieniu, a także w tym, by były w pełni przejrzyste pod względem opłat i prowizji [Sherraden 2013, s. 8; Hastings i in. 2012, s. 28]. Właściwie skonstruowane narzędzia finansowe powinny pozwalać przewyżczać ograniczenia psychologiczne i zmieniać wybory finansowe gospodarstw domowych [Atkinson i Messy 2012, s. 18]. Są one zatem komplementarne w stosunku do innych mechanizmów rozwoju adaptacyjności wyborów finansowych (tj. edukacji i socjalizacji) i chronią ukształtowane w tych procesach heurystyki decyzyjne. Ponadto, jak wskazuje przywołany wcześniej C. Sunstein, takie podejście pozwala w najlepszy sposób kultywować wolność wyborów (ang. *freedom-preserving approach*) [Sunstein 2016, s. 188], tak ważną w kontekście przyjętej przez autora niniejszej monografii definicji wyboru finansowego oraz samej roli koncepcji możliwości wyborów w jego propozycji modelu wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.

Mechanizm konstrukcji takich narzędzi finansowych opisują choćby R. Thaler i C. Sunstein [Thaler i Sunstein 2003, 2008; Mullainathan 2007; Bertrand i in. 2004, 2006; Hastings i in. 2012; Sherraden 2010; Han i Sherraden 2009]. Wymaga on gruntownej przebudowy architektury procesu dokonywania wyborów przez gospodarstwa domowe o niskich dochodach. Głównym założeniem proponowanym przez R. Thalera i C. Sunsteina jest identyfikacja – wydawać by się mogło nieznaczących – zmian w regulacji, które mogą pomóc gospodarstwom domowym w przezwycięzeniu własnych ograniczeń psychologicznych w procesach wyboru. Ich podejście ma charakter motywujący do dokonywania wyboru (ang. *choice enhancing*), a nie ograniczający tę możliwość (ang. *choice restricting*). Jest to założenie szczególnie istotne w czasach, w których gospodarstwa domowe są przytłoczone skalą wyborów, których muszą dokonać i wielokrotnie stosują lub chciałoby stosować strategię niedokonywania wyboru (ang. *choose not to choose*) i polega-

²⁴² Najczęściej w polskich realiach premie oferowane są klientom, którzy bardzo dużo wydają (zwroty za zakupy kartą) albo utrzymują duże stany na kontach bankowych (wysokie oprocentowanie). Tym samym nie wspierają inkluzji osób wykluczonych, a tylko ten proces pogłębiają [por. Sherraden 2013, s. 9; Maciejasz-Świątkiewicz 2013, s. 248, 254].

nia na wyborach ekspertów [Sen 2002, s. 606]. Dodatkowo, jak wskazuje C. Sunstein, „odpowiednie narzędzia finansowe uznają wolność wyboru jako wartość nadrzędną. Wiele osób uważa, że autonomia i godność są naczelnymi wartościami i nie powinny być traktowane jako część szerszej kategorii produktów i usług z których korzystają” [Sunstein 2016, s. 191].

Te założenia są fundamentalne, gdyż nie powodują, że podejście jest sprzeczne z założeniami koncepcji możliwości wyboru. Dostępność opcji domysłnej jest tutaj dobrym przykładem, gdyż nakierowuje na wybór adaptacyjny, jednak członek gospodarstwa domowego o niskich dochodach może z niego zrezygnować, jeśli w jego ocenie nie jest on właściwy.

Struktura ta, zgodnie z propozycją R. Thaler'a i C. Sunsteina, powinna dążyć do uproszczenia procesu wyboru poprzez uwzględnienie sześciu najważniejszych elementów:

- 1) mechanizmu zachęt – różnicowania oferty ze względu na grupy odbiorców, szczególnie tych o niższych dochodach (m.in. poprzez prezentację kosztów za używanie kart kredytowych w podziale na poszczególne aktywności, można je ograniczać bez konieczności stosowania bardziej normatywnych rozwiązań);
- 2) mechanizmu mapowania – eliminowania lub minimalizowania pułapek psychologicznych (m.in. ograniczanie informacji na temat produktów kredytowych i inwestycyjnych do tych niezbędnych do dokonania wyboru, przyjazna forma prezentacji danych liczbowych zamiast kosztów w ujęciu procentowym – przedstawianie ich w skumulowanych wartościach rocznych);
- 3) mechanizmu wyborów domyślnych – przygotowywania rozwiązań eliminujących efekt *status quo*, które pozwalają gospodarstwom domowym na wybór domyślny (m.in. brak wyboru oznacza przystąpienie do pracowniczego funduszu emerytalnego);
- 4) mechanizmu uwzględniającego błędy, czyli przewidującego, że gospodarstwa domowe popełnią błędy i *ad hoc* dostarczającego rozwiązań korygujących (m.in. mechanizm akceptacji kart w bankomatach niezależnie od tego, jak je wprowadzimy do czytnika);
- 5) mechanizmu informacji zwrotnej – dostarczającej informacji decydentowi o tym, że jego wybory nie są adaptacyjne (m.in. kilkusekundowa prezentacja najgorszego scenariusza inwestycyjnego, który wystąpił w ostatnich pięciu latach na produkcie, który w danym momencie członek gospodarstwa domowego chce zakupić);
- 6) mechanizmu heurystyk – przedstawiającego proste algorytmy decyzyjne pozwalające na dokonywanie wyborów w obliczu wielu złożonych opcji (m.in. tworzenie funduszy inwestycyjnych ze względu na cechy demograficzne

i behawioralne inwestorów) [Thaler i Sunstein 2008, s. 83–101; por. z Opol-ski i Potocki 2012].

Proponowany mechanizm architektury procesu wyboru pokrywa się częściowo z propozycją mechanizmów instytucjonalnych wspierania gospodarstw, domowych o niskich dochodach w oszczędzaniu (rozbudowanego z czterech, poprzez sześć, do siedmiu mechanizmów na przestrzeni lat), proponowanego przez M. Sherraden wraz ze współautorami na przestrzeni prawie dwóch dekad [Sherraden 1991, s. 116; Beverly i Sherraden 1999, s. 463; Sherraden i in. 2003, s. 97; Han i Sherraden 2009, s. 476]. Kluczową rolę w tym systemie odgrywają: mechanizm zachęt, wyborów domyślnych, mechanizm wsparcia (korekty błędów i informacji zwrotnej), ale także procesy edukacji finansowej, niebędące częścią podejścia R. Thalera i C. Sunsteina. Całość systemu, co istotne dla prowadzonej argumentacji w niniejszej monografii, zbudowana jest na podstawie systemu reguł decyzyjnych (heurystyk) [Beverly i Sherraden 1999, s. 466].

Zmiany w zakresie rozwoju systemu jakości informacji są także przedmiotem dogłębnej analizy R. Shillera. W jego opinii informacja finansowa ma taką samą istotność jak informacja medyczna, a wzmocnienie narodowej infrastruktury informacyjnej, tj. upublicznianie informacji finansowej nie tylko dla potrzeb instytucji finansowych oraz regulatorów, lecz także dla samego społeczeństwa (uwzględniające mechanizm mapowania zaproponowany przez R. Thalera i C. Sunsteina), zminimalizuje efekt społecznego zarażania i kaskady informacyjnej, co jest głównym powodem kształtowania się tzw. baniek spekulacyjnych [Shiller 2008, s. 125]. Poza tym R. Shiller wielokrotnie wskazywał na potrzebę tworzenia prostego i zrozumiałego dla społeczeństwa opisu produktów finansowych, m.in. wzorowanego na informacji o wartości odżywczej produktów spożywczych. W jego przekonaniu taka forma prezentacji danych mogłaby wyrażnie wspomóc decydentów w bardziej adaptacyjnych wyborach finansowych [Shiller 2010; Altman 2012, s. 682; McFadden 1999, s. 99].

Podsumowując, należy także zaznaczyć, że tworzenie adekwatnych narzędzi finansowych nie jest propozycją teoretyczną, dopiero zyskującą uznanie wśród badaczy zajmujących się ekonomią instytucjonalną, ale kierunkiem badawczym, który odgrywa istotną rolę w praktyce życia społeczno-gospodarczego. Opierając się na propozycjach C. Sunsteina i R. Thalera w 2010 roku powołano w strukturach administracji publicznej Wielkiej Brytanii Behavioural Insights Team (BIT), natomiast w 2014 roku w Stanach Zjednoczonych założono White House Social and Behavioural Science Team (SBST). Za tymi pionierskimi inicjatywami podążyły inne kraje, m.in. Niemcy, Szwecja, Izrael, Singapur, Holandia czy Australia. Opierając się na raporcie M. Whitehead i in. (2014), R. Thaler (2015, s. 344) i C. Sunstein (2016, s. 9) wskazują, że już w stu trzydziestu sześciu krajach stworzono opisane powyżej rozwiązania instytucjonalne, a w pięć-

dziesięciu jeden z nich utworzono specjalne organy państwowe zajmujące się wdrażaniem tego typu rozwiązań do praktyki gospodarczej. Ponadto w ostatnich latach europejskie i międzynarodowe organizacje, takie jak OECD, Bank Światowy oraz Komisja Europejska, wydały raporty, które w całości poświęcają tematyce tworzenia tzw. behawioralnej polityki gospodarczej (ang. *behavioural public policy*), opierającej się na dorobku ekonomii behawioralnej i ewolucyjnej [OECD 2010; Komisja Europejska 2012; The World Bank 2015].

Wnioski końcowe

Zaproponowane w tym rozdziale systemowe podejście wsparcia adaptacyjności wyborów finansowych zakłada realizację celów, którymi są budowa, rozwój i ochrona zdolności do dokonywania wyborów finansowych, szczególnie w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Przeprowadzona analiza prowadzi do pięciu ważnych wniosków końcowych.

Po pierwsze, podejście systemowe ma zapewnić gospodarstwom domowym o niskich dochodach kontrolę (wolność) nad własnymi wyborami finansowymi poprzez dostęp do wartościowych możliwości wyboru. Autor niniejszej monografii kontrolę rozumie znacznie szerzej aniżeli posiadanie zdolności do dokonywania wyborów finansowych oraz sam dostęp do wybranych narzędzi finansowych. Należy podkreślić, że wiele wyborów finansowych znajduje się poza bezpośrednią kontrolą gospodarstwa domowego. Zatem kontrola oznacza wyposażenie członków gospodarstwa domowego w zestaw zdolności i predyspozycji psychicznych, ale również stworzenie uwarunkowań zewnętrznych wspierających zarówno dostęp do możliwości wyborów finansowych, jak i sam akt wyboru finansowego. Tylko wówczas uda się upełnomocnić gospodarstwa domowe o niskich dochodach do przejęcia kontroli nad swoimi wyborami finansowymi.

Po drugie, wbrew powszechnej opinii edukacja finansowa realizowana obecnie to zdecydowanie za mało. Istniejąca forma cementuje bowiem wiedzę finansową jako dobro prywatne, do którego większość społeczeństwa nie ma dostępu. Ponadto banki i instytucje finansowe mają zbyt mało bodźców motywujących do tego, aby uczynić edukację efektywniejszą. Korzystają one bowiem z niewiedzy klientów oraz z tego, że wiedza nie jest dobrem publicznym [Willis 2008, s. 260]. Pisał o tym R. Thaler, podkreślając, że „ekonomia powinna być nauką dla każdego, a nie jedynie dla ekspertów” [Thaler 2015, s. 46, tłum. własne]. Wskazuje na to także R. Shiller: „edukacja zajmuje się głównie nauczaniem metod i modeli finansowych, a nie przygotowuje studentów do uczestniczenia w realnym systemie liberalizmu finansowego” [Shiller 2012,

s. 106, tłum. własne]. Potrzebne jest dużo bardziej holistyczne podejście, w którym oprócz przywołanej już edukacji finansowej, nastąpi połączenie trzech procesów wzajemnie się uzupełniających, tzn. socjalizacji ekonomicznej, edukacji finansowej oraz promowania odpowiednich, często adaptacyjnych narzędzi finansowych²⁴³.

Po trzecie, szczególną rolę w proponowanym przez autora niniejszej monografii systemie powinny odgrywać heurystyki decyzyjne (reguły decyzyjne) ze względu na swoje funkcje: eksplanacyjną, predyktywną oraz praktyczną. W procesach instytucjonalizacji następuje ich formowanie (socjalizacja ekonomiczna), utrwalanie (edukacja finansowa) oraz ochrona i modyfikacja finansowych reguł decyzyjnych (adekwatne narzędzia finansowe). W ten sposób może dochodzić do zmiany wyborów finansowych na takie, które zapewnią odpowiedni poziom ich adaptacyjności.

Po czwarte, proponowane podejście wymusza także ściślejszy związek obszaru nauk ekonomicznych i nauk o finansach z psychologią (zarówno poznawczą, jak i ewolucyjną). Ten punkt widzenia podzielają R. Thaler i S. Benartzi: „potrzebujemy preskryptywnych teorii, które będą dostarczać rad ludziom, w jaki sposób mogą zwiększać efektywność swoich wyborów, zbliżając się w ten sposób do normatywnego ideału” [Thaler i Benartzi 2004, s. 167]. Połączenie dokonań ekonomii behawioralnej z randomizowanymi eksperymentami terenowymi (ang. *randomized field experiments* lub *randomized evaluations*) albo wręcz z podejściem typu eksperymentalne społeczeństwo (ang. *experimental society*) stwarza możliwość praktycznego testowania rozwiązań finansowych na wybranych grupach gospodarstw (w pierwszym przypadku) oraz całej społeczności lokalnej (w drugim przypadku) [Glennerster i Takavarasha 2013]. W ten sposób można testować narzędzia finansowe zanim zostaną wprowadzone w życie lub odpowiednio je modyfikować w zależności od poziomu ich adaptacyjności.

Po piąte, na podstawie powyższych rozważań można stwierdzić, że istnieje potrzeba przebudowy rozwiązań instytucjonalnych, narzędzi finansowych, które będą mieć znaczenie dla wyborów finansowych członków gospodarstw domowych o niskich dochodach [Mullainathan 2007, s. 96²⁴⁴]. Zwraca na to uwagę S. Mullainathan: „Myślę, że psychologia zrewolucjonizuje sposób, w jaki przebudujemy instytucje finansowe w krajach rozwijających się i – mam nadzieję – proces, dzięki któremu ograniczamy ubóstwo” [Mullainathan 2006, s. 386, tłum.

²⁴³ Szczególną rolę w tych procesach odgrywają Narodowe Strategie Edukacji Finansowej, które są przedmiotem dokładnej analizy i oceny w innej pracy autora [Potocki 2015b].

²⁴⁴ Por. z: Bogacka-Kisiel (red.) 2011; Ostrowska i Ossowski 2009; Kurczewska i Mikołajczyk 2011; Maciejasz-Świątkiewicz 2013.

własne]. Jeszcze dalej w swoich rozważaniach idą A. Banerjee i E. Duflo, którzy uważają, że nawet bez wsparcia instytucjonalnego odpowiednie programy edukacyjne mogą uczynić wiele dobrego: „Możemy efektywnie walczyć z ubóstwem, nawet w ograniczonych uwarunkowaniach, nawet jeśli mamy do czynienia ze słabymi instytucjami, poprzez koncentrację na konkretnych, ewaluowanych programach edukacyjnych; a poprzez pomoc ludziom w bogaceniu się i kształceniu – tworzyć od nowa dobre instytucje” [Banerjee i Duflo 2011, s. 264]²⁴⁵. W ich opinii odpowiedni system podnoszenia adaptacyjności dokonywanych wyborów może wręcz sprzyjać tworzeniu nowych, bardziej efektywnych społecznie uwarunkowań zewnętrznych.

²⁴⁵ Por. Alkire 2002, s. 144 i nast.

ZAKOŃCZENIE

Niniejsza monografia jest próbą odpowiedzi na rosnące zainteresowanie ekonomistów zagadnieniem dokonywania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Ta problematyka należy do jednego z najdynamiczniej rozwijających się nurtów badawczych w obszarze nauk ekonomicznych. Jego współtwórcy – S. Mullainathan oraz E. Shafir, podkreślając istotność naukową tej dziedziny, wskazują, że „otwiera nowe perspektywy badawcze dla niezwykle starego problemu [wyborów w obliczu niskich dochodów – przypis autora], który winien być traktowany dużo poważniej” [Mullainathan i Shafir 2013, s. 16]. Jest tak dlatego, że – jak wskazywali D. Collins i inni, którzy przez kilkanaście lat badali wybory finansowe gospodarstw domowych o niskich dochodach – „finanse stanowią centralny punkt życia gospodarstw domowych o niskich dochodach, a przejawia się to ilością czasu i energii, które poświęcają na borykanie się z finansowymi wyzwaniem i szansami” [Collins i in. 2009, s. 184, tłum. własne]. Świadczyć mogą o tym także publikacje o tej tematyce, które od ponad dekady ukazują się coraz częściej w najbardziej prestiżowych czasopiśmie ekonomicznych na świecie [Banerjee i Duflo 2004; Bertrand i in. 2004, 2006; Shah i in. 2012].

Niniejsza praca jest także próbą stworzenia jednej z nielicznych w Polsce monografii omawiających w sposób całościowy kwestie dokonywania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Starano się w niej dokonać obszernego, krytycznego przeglądu koncepcji możliwości wyboru, jak również szeregu nurtów badawczych w teorii wyboru. Podjęto także próbę całościowego spojrzenia na problem wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, szczególnie poprzez połączenie dwóch nurtów badawczych i z wykorzystaniem założeń koncepcji możliwości wyborów oraz z dorobku racjonalności adaptacyjnej, które – konsekwentnie – pozwoliły na wyjaśnienie specyfiki wyborów finansowych w opisywanym typie gospodarstw. Interdyscyplinarność podejścia zaproponowanego w pracy powoduje, że nie można bezpośrednio porównać osiągniętych rezultatów z wynikami innych badań (częstkowe porównania zostały dokonane w rozdziale czwartym niniejszej monografii).

Poza powyższymi uwagami warto także podkreślić aplikacyjność prowadzonych badań. W pracy została podjęta próba przedstawienia systemu, którego

celem jest wsparcie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, szczególnie podatnych na niski poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i płytki zakres inkluzji finansowej. Ponadto autor dokonał tego poprzez próbę stworzenia i empirycznej weryfikacji narzędzi oceny determinant wyborów finansowych, które mogą stać się źródłem informacji dla tworzenia rozwiązań instytucjonalnych wspierających adaptacyjność wyborów finansowych w tej grupie gospodarstw.

Zgodnie z przyjętymi we wstępie założeniami, prowadzone analizy miały po pierwsze, umożliwić wyodrębnienie i identyfikację ekonomicznych, indywidualnych i zewnętrznych determinant wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, po drugie, opracować koncepcję modelu dokonywania wyborów finansowych w tych gospodarstwach, po trzecie, empirycznie zweryfikować zaproponowaną koncepcję modelu. Krytyczna analiza literatury oraz będące jej wynikiem badania empiryczne pozwoliły osiągnąć cele i zweryfikować hipotezy postawione w niniejszej monografii.

W ramach realizacji celu teoretycznego (cel szczegółowy pierwszy) i weryfikacji hipotezy pierwszej wskazano, że niski dochód dla badanych gospodarstw domowych ma daleko idące konsekwencje, które – jak słusznie wskazują eksperci – UNDP wpływają na „brak możliwości dokonania wyboru oraz brak perspektyw na przyzwoite życie” [UNDP 1997, s. 2, tłum. własne]. Z tego powodu samo zapewnienie dostępu do dóbr (eliminacja barier o charakterze środowiskowym) nie umożliwi wyjścia z pułapki dochodowej, jeśli proces ten nie będzie wsparty tworzeniem właściwych uwarunkowań społecznych i kulturowych zapewniających „proces poszerzania ludzkich wyborów” [UNDP 1990, s. 10, tłum. własne]. Autor niniejszej monografii podziela pogląd S. Alkire i innych, którzy piszą: „podsumowując [przegląd badań nad ubóstwem i nierównościami – przypis autora], wielowymiarowy pomiar ubóstwa zasadniczo wzbudza szereg normatywnych motywacji będących konsekwencją różnych podejść do jego analizy. Koncepcja możliwości wyboru jest wybitnym nurtem badawczym wśród nich” [Alkire i in. 2015b, s. 9, tłum. własne]. Wskazane jest zatem wykorzystywanie w większym stopniu dorobku A. Sena i innych autorów związanych z rozwojem jego koncepcji w analizie problematyki sytuacji gospodarstw domowych o niskim dochodzie w Polsce, w szczególności z perspektywy podmiotowej i mikroekonomicznej.

Przechodząc do krytycznego przeglądu teorii wyboru (realizacja celu pierwszego oraz hipotezy pierwszej), szczególnie w kontekście problemu niskiego dochodu, należy ograniczyć wykorzystanie zarówno teorii racjonalności ekonomicznej, jak i częściowo behawioralnej. Wynika to ze specyfiki samych wyborów finansowych dokonywanych przez gospodarstwa domowe o niskich dochodach, pozostające pod wpływem determinant zewnętrznych, tj. szeregu uwarunkowań społecznych, kulturowych i historycznych, które mogą decydować o tym, jakich

wyborów finansowych dokonują członkowie tych gospodarstw. A. Sen, poddając krytyce teorię racjonalności ekonomicznej w analizie wyborów finansowych, także gospodarstw o niskich dochodach, zwracał uwagę na „niemożliwą do wypełnienia lukę informacyjną (...) [zestaw determinant – przypis autora], której trudność wypełnienia wynika z praktyki życia gospodarczego” [Sen 2017, s. 459, tłum. własne]. Podkreślał to także wielokrotnie w swoich pracach H. Simon, odnosząc się *stricte* do problemu wyborów: „Zachowanie ludzkie (...) jest całkiem proste, jego zauważalna kompleksowość w danym przedziale czasu w większości jest odzwierciedleniem kompleksowości uwarunkowań zewnętrznych, w których się znaleźliśmy...” [Simon 1996, s. 110, tłumacz. własne; zob. Simon 1955, 1956]. Używając terminologii H. Simona, można stwierdzić, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach, działając w warunkach ograniczonej racjonalności, realizują szereg adaptacyjnych procesów wyboru, szczególnie poprzez stosowanie heurystyk decyzyjnych mających kontekst historyczny, społeczny i kulturowy, nawet jeśli ich stosowanie bardzo często nie daje optymalnych, a tylko „minimalnie satysfakcjonujące rezultaty”. Wskazane jest zatem, aby w odniesieniu do wyborów finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach, termin „racjonalność” zastąpić terminem „adaptacyjność”, jak również w dużo większym stopniu korzystać z dorobku racjonalności adaptacyjnej, zwłaszcza dlatego, że – jak wskazywał T. Kuhn – „paradygmat może odizolować uczonych od społecznie istotnych problemów” [Kuhn 2001, s. 77]. Z takim problemem stykali się badacze, którzy próbowali wykorzystać dorobek racjonalności ekonomicznej oraz częściowo behawioralnej do analizy wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, zanim powstał nurt badawczy racjonalności adaptacyjnej.

Wnioski z krytycznego przeglądu literatury, choć zdominowane podejściem interdyscyplinarnym, mogą mieć istotny wydźwięk dla zapewnienia sprawiedliwego i odpowiedzialnego funkcjonowania sektora bankowego (pośrednio tworzenia wartościowych możliwości wyboru finansowego), szczególnie w relacjach z gospodarstwami domowymi o niskich dochodach²⁴⁶. W przekonaniu autora niniejszej monografii finanse powinny odgrywać dużo większą rolę aniżeli dotychczas, stanowiąc pewien rodzaj pomostu służącego do wydostania się gospodarstw domowych z pułapki dochodowej. W podobnym tonie wypowiada się R. Shiller, pisząc: „finanse (...) stanowią siłę, która potencjalnie powinna pomagać w budowie lepszego, bardziej zamożnego i sprawiedliwego społeczeństwa” [Shiller 2012, s. XVI]. Należy pamiętać, że wykorzystanie wiedzy społecznie uwarunkowanej stanowi kluczowy problem tworzenia efektywnych instytucji [Hayek 1980, s. 78]. F. von Hayek pisze wręcz, że „Rozwój wiedzy i rozwój

²⁴⁶ Por. Maciejasz-Świątkiewicz 2013; Korenik 2009a; Szpringer 2011.

cywilizacji oznaczają to samo tylko wtedy, gdy rozumiemy wiedzę tak, że obejmuje ona całość adaptacyjnych zachowań człowieka do środowiska, w którym brało udział przeszłe doświadczenie (...). Nasze nawyki i umiejętności, nasze nastawienie emocjonalne, nasze narzędzia i instytucje – wszystkie w sensie adaptacyjnym nawiązują do przeszłego doświadczenia, które gromadziło się na drodze selektywnej eliminacji mniej odpowiednich zachowań” [Hayek 2013, s. 39–42, 47, 53]²⁴⁷. W obliczu rosnącej wielości uwarunkowań zewnętrznych i złożoności skutków ich funkcjonowania na rynkach finansowych, szczególnie istotne wydaje się przywrócenie bankom statusu instytucji pożytku publicznego. Nie można bowiem zapominać o tym, że te instytucje są podstawą zarówno rozwoju, jak i upadku społeczeństw [Acemoglu i Robinson 2013]. Zatem w obliczu rosnącej roli sektora bankowego w rozwoju zamożności społeczeństw, bez jego gruntownej przebudowy instytucjonalnej, wszelki trud niesienia pomocy gospodarstwom domowym o niskich dochodach może się okazać wysiłkiem daremnym. Wymaga ona – jak wskazuje M. Marcinkowska – odgórnej ingerencji państwa i oddolnego wsparcia organizacji środowiskowych (samorządowych) [Marcinkowska 2014, s. 431]²⁴⁸.

Wnioski z części teoretycznej monografii pozwoliły na opracowanie całościowej koncepcji modelu dokonywania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, który następnie został poddany empirycznej weryfikacji za pomocą adekwatnych metod ilościowych. Autor niniejszej publikacji wykorzystał trzy podejścia do analizy determinant, jak również samych możliwości wyborów finansowych: w pierwszym przypadku – opisową analizę pojedynczych determinant wyborów finansowych [Kempson i in. 2005; Iwanicz-Drozdowska (red.) 2011; Kuchciak i in. 2015], w drugim – metody wielowymiarowe celem wyodrębnienia kluczowych (latentnych) determinant wyborów finansowych [Atkinson i in. 2006; McKay 2011; Smyczek 2012; Białowąs 2013], a w trzecim – konstrukcję zagregowanego wskaźnika wyborów finansowych [Xiao i in. 2014, 2015; Xiao i O'Neill 2016].

W badaniach prowadzonych na użytek niniejszej monografii, wykorzystując pierwszy sposób empirycznej weryfikacji koncepcji modelu teoretycznego, częściowo pozytywnie zweryfikowano hipotezy cząstkowe (od hipotezy drugiej do piątej). Weryfikacja hipotez cząstkowych umożliwiła jednocześnie realizację czterech celów szczegółowych (od celu drugiego do piątego) postawionych we wprowadzeniu do niniejszej książki.

Pozytywnie zweryfikowano hipotezę drugą (realizacja celu szczegółowego drugiego). Choć badana populacja prezentuje bardzo niski poziom zdolności do

²⁴⁷ Zob. Ullmann-Margalit 1977; Ellickson 1994; Ostrom 2015; Ullmann-Margalit i in. (red.) 2017.

²⁴⁸ Por. Alińska 2008; Korenik 2009a, 2009b.

dokonywania wyborów finansowych (jedynie 6 na 18 możliwych odpowiedzi), to cechy demograficzne, takie jak wykształcenie i poziom dochodu, mają wpływ na poziom tych zdolności. Natomiast wiek respondentów nie ma statystycznego wpływu na osiągnięty poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych.

Potwierdzono także hipotezę trzecią (realizacja trzeciego celu szczegółowego) – większość osób podlega inkluzji finansowej o płytkim zakresie (jest posiadaczem lub współposiadaczem konta bankowego). Poziom ten jednak jest zróżnicowany w zależności od cech demograficznych respondentów. Stopień wykształcenia, wiek, poziom dochodu oraz staż pracy wpływają istotnie na wszystkie zmienne opisujące zakres inkluzji finansowej, jednakże kierunek relacji jest różnorodny. W przypadku zmiennych: staż pracy oraz wiek istnieje ujemna zależność skorelowana z zakresem inkluzji finansowej, natomiast w przypadku zmiennych: wykształcenie i poziom dochodu relacja ta ma zależność dodatnią.

Wykorzystanie statystyk opisowych w odniesieniu do poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych pozwoliło także na weryfikację hipotezy czwartej (realizacja czwartego celu szczegółowego). Okazuje się, że całkowity wynik wiedzy finansowej jest istotnie skorelowany ze skłonnością do ryzyka (im wyższy poziom zdolności, tym niższa skłonność do ryzyka), poczuciem samokontroli (im wyższy poziom zdolności, tym wyższy poziom samokontroli) oraz zasięgiem inkluzji finansowej (im wyższe zdolności, tym wyższa częstotliwość korzystania z usług bankowych), a także z poziomem materializmu (im wyższy poziom zdolności, tym mniejsza skłonność do zachowań materialistycznych).

Korzystając z informacji na temat zakresu inkluzji finansowej, udało się także pozytywnie zweryfikować hipotezę piątą (realizacja piątego celu szczegółowego). Posiadanie konta bankowego (tzw. płytki zakres inkluzji) nie przekłada się na częstotliwość korzystania z usług bankowych oraz doświadczenia w korzystaniu z narzędzi finansowych. Podobnie rozkładają się odpowiedzi dla pytania dotyczącego częstotliwości sprawdzania rachunku bankowego. Płytki zakres inkluzji finansowej przekłada się także na wybierane formy płatności za drobne codzienne zakupy oraz rachunki i opłaty. Najczęstszą formą płatności były: w przypadku zakupów – gotówka, a w przypadku płatności za rachunki i opłaty – przelew bankowy, gotówka w oddziałach bankowych, jak również gotówka na poczcie lub w innych punktach. Widać zatem, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach wciąż preferują gotówkowy sposób płatności, co może być spowodowane wskazanym w rozdziale empirycznym „kultem gotówki” wyniesionym z czasów gospodarki centralnie planowanej.

W celu weryfikacji szóstej hipotezy cząstkowej (realizacja szóstego celu szczegółowego) autor niniejszej monografii skorzystał z eksploracyjnej analizy czynnikowej. Jej zastosowanie pozwoliło na podstawie obserwowanych współzależności i odrębności pomiędzy zmiennymi opisującymi główne determinanty

wyborów finansowych na przyporządkowanie tych zmiennych do danego ukrytego czynnika. Umożliwiło to pozytywną weryfikację hipotezy szóstej. Z przeprowadzonych analiz statystycznych wynika, że zarówno poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych, jak i zakres inkluzji finansowej mają największy udział w wyjaśnianiu zmienności wspólnej skonstruowanego modelu. Czynniki „zdolności do dokonywania wyborów finansowych” składa się z sześć zmiennych będących wynikiem obiektywnego testu wiedzy z arytmetyki, ryzyka, finansów, kredytowania i inwestowania, jak również wyniku testu samokontroli. Natomiast czynnik „zakres inkluzji finansowej” opisywany jest przez cztery zmienne analizujące sposób płatności za drobne zakupy, rachunki i opłaty, a także częstotliwość wykonywania płatności bankowych i ilość posiadanych produktów bankowych. Weryfikacja szóstej hipotezy częściowej pozwoliła także na bardzo ważną konkluzję praktyczną. Mimo że sam poziom zdolności do dokonywania wyborów finansowych i zakres inkluzji finansowej są na niskim poziomie wśród badanej grupy gospodarstw domowych, to nawet niewielki ich wzrost może przyczynić się do znaczącego wzrostu adaptacyjności wyborów finansowych w tych gospodarstwach.

W celu weryfikacji siódmej hipotezy częściowej (realizacja siódmego celu szczegółowego) autor niniejszej monografii skorzystał z propozycji J. Xiao, tworząc zagregowany wskaźnik wyborów finansowych przy wykorzystaniu regresyjnych modeli liniowych [Xiao i O'Neill 2016]. Także w tym przypadku udało się potwierdzić postawioną hipotezę częściową. Wyniki pokazują, że skorygowany współczynnik determinacji R-kwadrat waha się pomiędzy 0,2088772 a 0,529691, osiągając najwyższą wartość właśnie dla zagregowanego wskaźnika wyborów finansowych. Widać więc, że pełen zestaw wymiarów tego wskaźnika, jako wynik analizy czynnikowej, pozwala na dużo adekwatniejszy opis rzeczywistych wyborów finansowych w gospodarstwach domowych (jako suma zmienności wyjaśnionej przez zestaw determinant demograficznych, ekonomicznych i indywidualnych).

Sprawdzenia przedstawionych wyżej hipotez częściowych doprowadziło do pozytywnej weryfikacji hipotezy głównej, według której największy wpływ na dokonywanie wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach mają: w obrębie determinant ekonomicznych – potencjał finansowy, w obrębie determinant indywidualnych – zdolności do dokonywania wyborów finansowych, natomiast w obrębie determinant zewnętrznych – zakres inkluzji finansowej.

Przeprowadzone badania wstępne i wtórne pozwoliły na budowę spójnej i stabilnej koncepcji modelu opisującego wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach (o czym świadczą wysokie wyniki rzetelności skali, poziom wyjaśnianej wariancji przez ukryte czynniki, jak również odpor-

ność skali na pytania opisujące poszczególne postawy finansowe). Zawiera on bowiem jedne z najważniejszych determinant wpływające na wybory finansowe w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.

Na koniec warto wskazać trzy ograniczenia, które jednocześnie mogą stać się dalszą perspektywą badawczą dla innych autorów zainteresowanych problematyką wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach.

Choć kwestionariusz wywiadu należy do najczęściej wykorzystywanych narzędzi pomiaru determinant wyborów finansowych, to z całą pewnością pewnym ograniczeniem badawczym jest deklaracyjny charakter odpowiedzi udzielanych przez respondentów. Z tego powodu kolejne badania mogą wykorzystywać w większym stopniu dzienniczki finansowe i randomizowane eksperymenty terenowe, pozwalając na nadanie badaniu jeszcze większego realizmu decyzyjnego. Przeprowadzenie badań na podstawie tych dwóch metod może być istotne, gdyż pozwoli na weryfikację deklarowanych odpowiedzi respondentów, pochodzących z kwestionariusza wywiadu, z rzeczywistym obrazem tych wyborów, zawartym w dziennikach finansowych albo ich pomiar eksperymentalny dokonany w warunkach naturalnych [Bolger i in. 2003; Rutherford 2000; Schreiner i Sherraden 2006; Collins i in. 2009; Kempson i in. 2013; Holzmann i in. 2012; Banerjee i Duflo 2011; Glennerster i Takavarasha 2013]. W przypadku dzienników finansowych możliwa jest ocena w ujęciu dynamicznym (tydzień po tygodniu) możliwości wyboru finansowego, jak również sposobu dokonywania wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, a więc szansa na zebranie jeszcze bardziej dokładnych informacji na temat tego: jak planują wydatki, jak wyglądają ich przepływy pieniężne w typowym miesiącu, jak radzą sobie z napiętym budżetem, a jak z nieprzewidywanymi wydatkami. [Banerjee i Duflo 2004; Hulme 2004; Holzmann i in. 2013; Birkenmaier i in. 2013]. Zatem badania oparte o dzienniki finansowe, jak również o randomizowane eksperymenty terenowe należy uznać za ciekawy i godny kontynuowania wątek w analizie wyborów finansowych, szczególnie w odniesieniu do gospodarstw domowych o niskich dochodach.

Jednym z istotnych rezultatów niniejszego badania empirycznego może być propozycja wiarygodnych i szybkich w użyciu narzędzi badawczych do pomiaru wybranych determinant, m.in. poziomu zdolności do dokonywania wyborów finansowych wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach (w szczególności kwestionariusza wywiadu oraz ankiety badawczej). Inni badacze mogą wykorzystać je do oceny replikowalności na odmiennych próbach badawczych z innych województw Polski oraz terenów wielkomiejskich²⁴⁹. Warto te prace

²⁴⁹ Por. Cokely i in. 2012; Diener i in. 2009.

kontynuować, gdyż istnienie szeregu kompaktowych i wiarygodnych narzędzi pomiaru pozwala na efektywniejsze tworzenie wskaźników wyborów finansowych, nawet na poziomie całej gminy. W opinii R. Levine'a badania poświęcone tworzeniu lokalnych mierników finansowych stały się jednym z dwóch najważniejszych nurtów zainteresowania wpływem rozwoju finansowego na wzrost gospodarczy [Levine 2005, s. 908].

Uzasadnione może być także zastosowanie innych, bardziej zaawansowanych statystycznych analiz wielowymiarowych, w szczególności confirmacyjnej analizy czynnikowej [Gatnar i Walesiak 2006; Bartholomew i in. 2008; Smyczek 2013; Białowas 2013], teorii zbiorów rozmytych [Comim 2008; Panek 2011; Alkire 2015a], jak również modelowania równań strukturalnych [Bollen 1989; Sagan 2003; Comim 2008]. Istnieją trzy istotne argumenty przemawiające choćby za wykorzystaniem modelowania równań strukturalnych do analizy wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach. Po pierwsze, mogą być one jeszcze bardziej elastyczne aniżeli modele regresyjne, szczególnie w analizie zależności i interakcji pomiędzy zestawami zmiennych zależnych i niezależnych (zwłaszcza jakościowych) [Konarski 2009; Alkire i in. 2015b]. Po drugie, mają zastosowanie w sytuacji, gdy pomiar dotyczy kategorii trudno mierzalnych lub nie ma jednej zmiennej niezależnej (taka sytuacja ma miejsce w przypadku wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach) [Aaker i Bagozzi 1979, Bagozzi i Yi 2012]. Po trzecie, metoda ta daje badaczom możliwość obserwowania wpływu zmiennych nieobserwowalnych bezpośrednio w procesie badawczym poprzez tworzenie ze zmiennych obserwowalnych nowej kategorii zmiennych endogenicznych lub egzogenicznych [Sroka 2009; Sagan 2003; Konarski 2009]. Niezależnie jednak od stosowanych metod, w przypadku poszukiwania przyczynowego modelu ścieżkowego, zmienne „zdolność do dokonywania wyborów finansowych” i „zakres inkluzji finansowej” należałoby uznać za egzogeniczne, w największym stopniu odzwierciedlające rzeczywiste wybory finansowe gospodarstw domowych o niskim poziomie dochodów.

Podsumowując poruszone w monografii zagadnienia, należy podkreślić, iż zostały one zaprezentowane z perspektywy nauk o finansach, a w szczególności dorobku finansów gospodarstw domowych. Warto zwrócić uwagę na to, że zarówno fragmenty poświęcone koncepcji możliwości wyboru, jak i teorii wyboru (szczególnie racjonalności adaptacyjnej), zostały przedstawione z perspektywy głównego celu i hipotezy głównej książki. Tam, gdzie było to możliwe, wskazywano interesujące wątki poboczne oraz źródła literaturowe, które pozwolą czytelnikowi na pogłębienie prezentowanych zagadnień.

Odnosząc się do badań empirycznych, należy zauważyć, że choć nie pozbawione ograniczeń, pozwoliły na osiągnięcie celu głównego (a także celów

pomocniczych) i pozytywne zweryfikowanie hipotezy głównej (a także hipotez częściowych). Autor ma nadzieję, że prezentowane rozważania teoretyczne i empiryczne otwierają nowe, istotne perspektywy obserwacyjne, które przyczynią się do intensyfikacji badań poświęconych tematyce finansów gospodarstw domowych o niskich dochodach, a szczególnie analizy kryteriów, motywów tych wyborów. Ważne jest przede wszystkim potwierdzenie empiryczne wielu tez, przypuszczeń i założeń badawczych, spotykanych w literaturze poświęconej zarówno tematyce pułapki dochodowej, jak i samych finansów gospodarstw domowych.

Ponadto wiedza zawarta w niniejszej publikacji, ze względu na swoje walory aplikacyjne, może być wykorzystana przez organy nadzoru nad rynkiem finansowym, jak również same instytucje finansowe do lepszego dostosowania oferty do klientów posiadających niskie dochody. Jest to inna perspektywa naukowa, ponieważ koncentruje uwagę badaczy na ograniczeniach możliwości wyboru²⁵⁰ (ang. *poverty of capability*), zamiast bardzo popularnego w Polsce podejścia nazywanego „ograniczeniem dostępu” (ang. *poverty of access*) [Dubois 2009, s. 277]. O takiej potrzebie wielokrotnie pisał A. Sen. W swojej ostatniej książce podkreśla wagę tej tematyki, właśnie z perspektywy poszerzania możliwości wyboru gospodarstwom domowym o niskich dochodach: „Obserwując olbrzymie straty ekonomiczne i społeczne wyrządzone przez rozwiązania instytucjonalne (...) wdrażane przez liderów europejskich instytucji finansowych (...), bez jakiegokolwiek dialogu publicznego przed ich wyborem, nie jest trudno dowiedzieć, że bardziej epistemologiczne zaangażowanie w ten dialog zwykłych [ubogich – przypis autora] ludzi mogłoby pomóc” [Sen 2017, s. 407, tłum. własne]. W podobnym tonie wypowiadał się także R. Shiller, podkreślając, że „demokratyzacja finansów funkcjonować winna łącznie z humanizacją finansów” [Shiller 2012, s. 235, tłum. własne], i dalej: „finanse pozostają fundamentalną instytucją społeczną, niezbędną do zarządzania ryzykiem, która umożliwia społeczeństwu transformację kreatywnych pomysłów w wartościowe produkty i usługi” [Shiller 2012, s. XVI²⁵¹]. Zatem budowanie odpowiedzialnego systemu finansowego staje się pośrednio tworzeniem warunków dla znacznie obszerniejszego pojęcia zrównoważonego rozwoju społecznego (ang. *socially sustainable development*) [Sen 1999, s. 294]. Z tego powodu coraz istotniejszą rolę powinno odgrywać łączenie nauk o finansach z etyką życia gospodarczego [Korenik 2009; Cosgrove-Sacks i Dembiński 2012; Dembiński 2016; Sunstein 2016].

²⁵⁰ W jego rozumieniu ta forma podatności na ubóstwo jest bliska temu, co proponuje T. Panek [Panek 2011, s. 157].

²⁵¹ Por. Korenik 2009; Łukaszewicz-Kamińska 2011.

BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu D., Robinson J. (2013), *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown Business.
- Ackoff R.L. (1969), *Decyzje optymalne w badaniach stosowanych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Adamek, J. (2010), *Mikrofinanse islamskie – założenia, produkty, praktyka*, CeDeWu, Warszawa.
- Adams W., Einav L., Levin J. (2009), *Liquidity Constraints and Imperfect Information in Subprime Lending*, „American Economic Review” 99(1), s. 49–84.
- Ainslie G. (1975), *Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control*, „Psychological Bulletin” 82, s. 463–509.
- Akerlof G.A., Shiller R.J. (2015), *Phishing for Phools: The Economics of manipulation and Deception*, Princeton University Press, New York.
- Akerlof G.A., Kranton R.E. (2010), *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*, Princeton University Press, Princeton.
- Akerlof G.A., Kranton R.E. (2000), *Economics and Identity*, „The Quarterly Journal of Economics” 115(3), s. 715–753.
- Alińska A. (2008), *Instytucje mikrofinansowe w lokalnym rozwoju społeczno-gospodarczym*, Wydawnictwo SGH, Warszawa.
- Alińska A., Pietrzak B. (red.) (2012), *Stabilność systemu finansowego*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Alińska A., Wasiak K. (red.) (2017), *Mechanizmy stabilności systemu finansowego*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Alkire S. (2002), *Valuing Freedoms: Sen's Capability Approach and Poverty Reduction*, Oxford University Press, Oxford.
- Alkire S. (2005), *Measuring the freedom aspects of capabilities*, paper given to the American Economic Association Conference, (mimeo Harvard University), dostęp: https://www.researchgate.net/profile/Sabina_Alkire/publication/228355513_Measuring_the_Freedom_Aspects_of_Capabilities/links/004635231a3c0cbad8000000.pdf (03.03.2012).
- Alkire S. (2008), *Using the capability approach: prospective and evaluative analyses*, [w:] F. Comim, M. Qizilbash, S. Alkire (red.), *The Capability Approach. Concepts, Measures and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge, s. 26–50.
- Alkire S. (2010), *Human Development: Definitions, Critiques, and Related Concepts*, „OPHI Working Papers 36”, University of Oxford, dostęp: http://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/OPHI_WP36.pdf (13.05.2016).
- Alkire S., Foster J. (2011), *Understandings and Misunderstandings of Multidimensional Poverty Measurement*, „Journal of Economic Inequality” 9, s. 289–314.

- Alkire S., Robles G. (2015), *Multidimensional Poverty Index – 2015: Brief Methodological Note and Results*, „OPHI Methodological Note”, dostę: http://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/MPI-2015-Brief-Methodological-Note_June.pdf (15.03.2016).
- Alkire S., Foster J., Seth S. (red.) (2015a), *Multidimensional Poverty Measurement and Analysis*, Oxford University Press, Oxford.
- Alkire S., Foster J., Seth S., Santos M.E., Roche J.M., Ballon P. (2015b), *Multidimensional Poverty Measurement and Analysis*, Chapter 1: *Introduction*, „OPHI Working Paper” 82, dostę: www.ophi.org.uk (01.01.2016).
- Allais A. (1953), *Le Comportement de l'Homme Rationel Devant le Risque, Critique des Postulates et Axioms de l'Ecole Americaine*, „Econometrica” 21, s. 501–546.
- Altman M. (2012), *Implications of Behavioral Economics for Financial Literacy and Public Policy*, „Journal of Socio-Economics” 41(5), s. 677–690.
- Altman M. (2013), *Hayek's Complexity Assumption, Ecological and Bounded Rationality, and Behavioral Economics* [w:] Franz R., Leeson R. (red.), *Hayek and Behavioral Economics*, Palgrave Macmillan, London, s. 221–262.
- Ameriks J., Caplin A., Leahy J. (2003), *Wealth Accumulation and the Propensity to Plan*, „Quarterly Journal of Economics” 118, s. 1007–1047.
- Anand P., Lea S. (2011), *The psychology and behavioural economics of poverty*, „Journal of Economic Psychology” 32, s. 284–293.
- Anand P., Hunter G., Smith R. (2005), *Capabilities and well-being: Evidence based on the Sen-Nussbaum approach to welfare*, „Social Indicators Research” 74, s. 9–55.
- Anand S., Sen A. (2000), *The Income Component of the Human Development Index*, „Journal of Human Development” 1 (1), s. 83–106.
- Antonides G., van Raaij W.F. (2003), *Zachowanie konsumenta. Podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- ANZ Bank (2015), *ANZ Survey of Adult Financial Literacy in Australia*, The Social Research Center, ANZ bank, Sydney, dostę: <http://www.financialliteracy.gov.au/media/558752/research-anz-adultfinancialliteracysurvey2014-fullreport.pdf> (15.11.2015).
- Armendáriz B., Morduch J. (2010), *The Economics of Microfinance*, MIT Press, Cambridge.
- Arndt C., Voklert J. (2007), *A Capability Approach for Official German Poverty and Wealth Reports: Conceptual Background and First Empirical Results*, „IAW Diskussionspapiere” 27, dostę: econpapers.repec.org/RePEc:iaw:iawdip:27 (05.01.2016).
- Arrow K. (1951), *Social Choice and Individual Values*, 2ed edition, Wiley, New York.
- Arrow K. (1951), *Social choice and individual Values*, Wiley, New York.
- Arrowsmith S., Pignal J. (2010), *Initial Findings from the 2009 Canadian Financial Capability Survey. Research Paper Task Force on Financial Literacy*, dostę: <http://financialliteracyincanada.com> (01.10.2014).
- ASIC (2015), *Australian Financial Attitudes and Behaviour Tracker. Wave 1: March – August 2014*, Australian Securities and Investments Commission, Sydney, dostę: http://www.financialliteracy.gov.au/media/558518/australian-financial-attitudes-and-behaviour-tracker_wave-1.pdf (15.11.2015).
- Atkinson A.B. (1999), *The Contributions of Amartya Sen to Welfare Economics*, „Scandinavian Journal of Economics” 101(2), s. 173–190.

- Atkinson A.B. (2003), *Multidimensional Deprivation: Contrasting Social Welfare and Counting Approaches*, „Journal of Economic Inequality” 1(1), s. 51–65.
- Atkinson A.B. (2009), *Economics as Moral Science*, „Economica” 76, s. 791–804.
- Atkinson A.B., Cantillon C., Marlier E., Nolan B. (2002), *Social Indicators. The E.U. and Social Inclusion*, Oxford University Press, Oxford.
- Atkinson A., Messy F.-A. (2012), *Assessing Financial Literacy in 12 Countries An OECD Pilot Exercise*, „Netspar Discussion Papers” 01/2011, OECD Financial Affairs Division, Paris, dostęp: Netspar Discussion Paper No. 01/2011-014 (15.03.2015).
- Atkinson A., McKay S., Kempson E., Collard S. (2006), *Levels of Financial Capability in the UK: Results of baseline survey*, „FSA Customer Research” 47, Bristol, dostęp: <http://www.fca.org.uk/your-fca/documents/research/fsa-levels-of-financial-capability-in-the-uk-results-of-a-baseline-survey> (01.10.2012).
- Atkinson A.B. (1987), *On the Measurement of Poverty*, „Econometrica” 55, s. 749–764.
- Axelrod R. (1986), *An evolutionary approach to norms*, „American Political Science Review” 80, s. 1095–1111.
- Balcerowicz L. (red.) (2012), *Odkrywając wolność. Przeciwniezwoleniu umysłów*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Banerjee A.V., Benabou R., Mookherjee D. (2006), *Understanding poverty*, Oxford University Press, Oxford.
- Banerjee A.V., Duflo E. (2011), *Poor economics*, Penguin Books.
- Banerjee, A.V., (2000), *The Two Poverties*, „Nordic Journal of Political Economy” 26(3), s. 129–141.
- Banerjee A.V., Mullainathan S. (2010), *The Shape of Temptation: Implications for the Economic Lives of the Poor*, „NBER Working Paper” No. 15973, dostęp: <http://www.nber.org/papers/w15973> (03.07.2014).
- Barkow J.H., Cosmides L., Tooby J. (1992), *The Adapter Mind. Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, Oxford University Press, New York & Oxford.
- Basel J.S., Brühl R. (2013), *Rationality and dual process models of reasoning in managerial cognition and decision making*, „European Management Journal” 31, s. 745–754.
- Bayer P.J., Bernheim B.D., Scholz J.K. (1996), *The effects of financial education in the workplace: Evidence from a survey of employers*, „NBER Working Paper” 5655, MA: Cambridge, dostęp: www.nber.org/papers/w5655 (05.03.2012).
- Becker G. (1976), *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Becker G. (1996), *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, Cambridge.
- Becker G., Mulligan C. (1997), *The Endogenous Determination of Time Preference*, „Quarterly Journal of Economics” 112(3), s. 729–758.
- Berg N., Gigerenzer G. (2010), *As-if behavioral economics: Neoclassical economics in disguise?*, „MPRA Paper” No. 26586, dostęp: <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/26586/> (12.03.2012).
- Berger P.L., Luckmann T. (1983), *Spoleczne tworzenie rzeczywistosci*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Berlin I. (1969), *Four Essays on Liberty*, Oxford University Press, Oxford.

- Bernheim B.D., Garrett D.M., Maki D.M. (2001), *Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates*, „Journal of Public Economics” 80, s. 435–465.
- Bernheim B.D., Ray D., Yeltekin S. (2013), *Poverty and Self-Control*, „NBER Working Papers” 18742, dostęp: <http://www.nber.org/papers/w18742> (02.02.2015).
- Bernstein P. (1997), *Przeciw bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*, Wydawnictwo Wigpress, Warszawa.
- Bertrand M., Mullainathan S., Shafir E. (2004), *A behavioral-economics view of poverty*, „American Economic Review” 94(2), s. 419–423.
- Bertrand M., Mullainathan S., Shafir E. (2006), *Behavioral economics and marketing in aid of decision making among the poor*, „Journal of Public Policy and Marketing” 25, s. 8–25.
- Betti G., Dourmashkin N., Rossi M., Yin Y.P. (2007), *Consumer over-indebtedness in the EU: measurement and characteristics*, „Journal of Economic Studies” 34, s. 136–156.
- Beverly S.G., Sherraden M. (1999), *Institutional determinants of saving: implications for low-income households and public policy*, „Journal of Socio-Economics” 28, s. 457–473.
- Białowąs S. (2013), *Zachowania oszczędnościowe w polskich gospodarstwach domowych. Postawy, determinanty, model*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Binswanger H. (1980), *Attitudes toward risk: Experimental measurement in rural India*, „American Journal of Agricultural Economics” 62, s. 395–407.
- Blaug M., (1995), *Metodologia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Błędowski P., Iwanicz-Drozdowska M. (2007) *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion in Poland. National Survey*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Błędowski P., Iwanicz-Drozdowska M. (2010), *Wykluczenie finansowe w Polsce i możliwości przeciwdziałania*, „Polityka Społeczna” nr 2, s. 5–10.
- Boersch-Supan A., Lusardi A. (2003), *Saving: A Cross-National Perspective* [w:] Boersch-Supan A. (red.), *Life-Cycle Savings and Public Policy: A Cross-National Study in Six Countries*, Academic Press, New York, s. 1–32.
- Bogacka-Kisiel E. (red.) (2012), *Finanse osobiste. Zachowania, produkty, strategie*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bogacka-Kisiel E. (red.) (2011), *Usługi finansowe w zarządzaniu finansami gospodarstw domowych*, Uniwersytet Opolski, Opole.
- Boyd R., Richerson P.J. (2005), *The origin and evolution of cultures*. Oxford University Press, New York.
- Bradshaw J., Finch N. (2003), *Overlaps in Dimensions of Poverty*, „Journal of Social Policy” 32, pp. 513–525.
- Brandstätter E., Gigerenzer G., Hertwig R. (2008), *Risky choice with heuristics: Reply to Birnbaum (2008), Johnson, Schulte-Mecklenbeck, and Willemsen (2008) and Rieger and Wang (2008)*, „Psychological Review” 115, s. 281–29.
- Bruner J.S. (1974), *W poszukiwaniu teorii nauczania*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.

- Bruni L., Comim F., Pungo M. (2008), *Capabilities and Happiness*, Oxford University Press, New York.
- Brunswick E. (1952), *The Conceptual Framework of Psychology*, University of Chicago Press, Chicago.
- Brunswick E. (1955), *Representative design and probabilistic theory in a functional psychology*, „Psychological Review” 62, s. 193–217.
- Brzeziński J., (2005), *Metodologia badań psychologicznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Buchanan J.M. (1954a), *Social Choice, Democracy and Free Markets*, „Journal of Political Economy” 62, s. 114–123.
- Buchanan J.M. (1954b), *Individual Choice in Voting and the Market*, „Journal of Political Economy” 62, s. 334–343.
- Buchanan J.M. (1986), *Liberty, Market and the State*, Wheatsheaf Books, Brighton.
- Buckland J. (2011), *Money Management on a Shoestring – A Critical Literature Review of Financial Literacy i Low-income People*, „Research Paper Task Force on Financial Literacy”, dostęp: <http://financialliteracyincanada.com> (01.12.2014).
- Bukraba-Rylska I. (2013), *Socjologia wsi polskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bukraba-Rylska I. (red.) (2004), *Polska wieś w społecznej świadomości*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa.
- Bukraba-Rylska I., Rosner A. (red.) (2001), *Wieś i rolnictwo na przełomie wieków*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa.
- Bywalec C. (2009), *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bywalec C. (2010), *Konsumpcja a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Carroll G.D., Choi J.J., Laibson D., Madrian B.C., Metrick A. (2009), *Optimal Defaults and Active Decisions*, „Quarterly Journal of Economics” 124(4), s. 1639–1674.
- Chen H., Volpe R.P. (1998), *An analysis of personal financial literacy among college students*, „Financial Services Review” 7, s. 107–128.
- Clark D.A. (2005a), *Sen's Capability Approach and the Many Spaces of Human Well-Being*, „Journal of Development Studies” 41(8), s. 1339–1368.
- Clark D.A. (2005b), *The Capability Approach: Its Development, Critiques and Recent Advances*, An ESRC Research Group GPRG-WPS-032, dostęp: <http://www.gprg.org/pubs/workingpapers/pdfs/gprg-wps-032.pdf> (02.03.2010).
- Cokely E.T., Galesic M., Schulz E., Hhazal S., Garcia-Retamero R. (2012), *Measuring Risk Literacy: The Berlin Numeracy Test*, „Judgment and Decision Making” 7(1), s. 25–47.
- Collins D., Mordach J., Rutherford S., Ruthven O. (2009), *Portofolios of the Poor. How the World's Poor Live on 2\$ a Day*, Princenton Univeristy Press, Princenton & Oxford.
- Collins J.M. (2015b), *Paying for the Unexpected: Making the Case for a New Generation of Strategies to Boost Emergency Savings, Affording Contingencies, and Liquid Resources for Low-Income Families* [w:] Collins J.M. (red.). *Fragile balance:*

- emergency savings and liquid resources for low-income consumers*, Palgrave MacMillan, New York, s. 1–16.
- Collins J.M. (red.) (2015a), *Fragile balance: emergency savings and liquid resources for low-income consumers*, Palgrave MacMillan, New York.
- Colmar Brunton (2006), *ANZ-Retirement Commission Financial Knowledge Survey. Research Report. Prepared for the (New Zealand) Retirement Commission*, Colmar Brunton, Auckland and Wellington.
- Comim F. (2005), *Capabilities and happiness: Potential synergies*, „Review of Social Economy” 63(2), s. 161–176.
- Comim F. (2008), *Measuring Capabilities* [w:] Comim F., Qizilbash M., Alkire S. (red.), *The Capability Approach: Concepts, measures and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge, s. 157–200.
- Comim F., Qizilbash M., Alkire S. (red.) (2008), *The Capability Approach: Concepts, measures and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Cosmides L., Tooby J. (1992), *Cognitive Adaptations for Social Exchange* [w:] Barkow J.H., Cosmides L., Tooby J. (red.), *The Adapter Mind. Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, Oxford University Press, New York & Oxford, s. 163–228.
- Czapiński J. (2012), *Ekonomia szczęścia i psychologia bogactwa*, „Nauka” 1, s. 51–88.
- Czapiński J., Panek T. (2005–2013), *Social diagnosis report*, dostęp: www.diagnoza.com (30.09.2013).
- Czekaj J., Owsiak S. (red.) (2014), *Finanse w rozwoju gospodarczym i społecznym*, PWE, Warszawa.
- Czerliński J., Gigerenzer G., Goldstein D.G. (1999), *How Good are Simple Heuristics?* [w:] Gigerenzer G., Todd P.M., ABC Research Group, *Simple Heuristics That Make Us Smart*, Oxford University Press, Oxford, s. 97–118.
- Czudec A. (2009), *Możliwości i bariery rozwoju regionu*, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Czudec A. (2013), *Strukturalne i przestrzenne uwarunkowania rozwoju podkarpackiego rolnictwa*, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Damasio A. (1994), *Descartess Error*, Putnam, New York.
- De Meza D., Irlenbusch B., Reyniers D. (2008), *Financial Capability: A Behavioural Economics Perspective*, „Consumer Research” 69, Financial Services Authority, London, <https://www.fca.org.uk/static/fca/documents/research/fsa-crpr69.pdf> (01.12.2014).
- Deaton A. (1980), *Economics and Consumer Behaviour*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Deaton A. (1991), *Saving and Liquidity Constraints*, „Econometrica” 59, s. 1221–1248.
- Deaton A. (1992), *Understanding Consumption*, Oxford University Press, Oxford.
- Deaton A. (2013), *The Great Escape. Health, Wealth, and Origins of Inequality*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
- Deaton A., Drèze J. (2009), *Food and Nutrition in India. Facts and Interpretations*, „Economics and Political Weekly” 44 (7), s. 42–65.
- DellaVigna S. (2009), *Psychology and Economics: Evidence from the Field*, „Journal of Economic Literature” 47 (2), s. 315–72.

- DeMiguel V., Garlappi L., Uppal R. (2009), *Optimal Versus Naive Diversification: How Inefficient is the 1/N Portfolio Strategy?*, „Journal of Finance Studies” 22, s. 1915–1953.
- Demirguc-Kunt A., Klapper L., Singer D., van Oudheusden P. (2015), *The Global Findex Database 2014. Measuring Financial Inclusion around the World*, „Policy Research Working Paper” 7255, World Bank, Washington.
- Dercon S. (2004), *Growth and shocks: Evidence from rural Ethiopia*, „Journal of Development Economics” 74, s. 309–329.
- Dercon S. (2009), *Rural poverty: Old challenges in new contexts*, „World Bank Research Observer” 24, s. 1–28.
- Dewey M.E., Martin I., Prince J. (2005), *Cognitive Function* [w:] Börsch-Supan A., Brugiavini A., Jürges H., Mackenbach J., Siegriest J., Weber G. (red.), *Health, Aging and Retirement in Europe: First Results from the Survey of Health, Aging and Retirement in Europe*, Mannheim: Mannheim Research Institute for the Economics of Aging, s. 118–125.
- Diamond P., Vartiainen H. (red.) (2007), *Behavioral Economics and its Applications* Princeton University Press, Princeton and Oxford.
- Disney R., Gathergood J. (2011), *Financial literacy and indebtedness: New evidence for UK Consumers*, Mimeo, University of Nottingham, dostęp: <http://speculum-dianae.nottingham.ac.uk/cfcm/documents/papers/11-05.pdf> (13.03.2014).
- Dixon M. (2006), *Rethinking financial capability: Lessons from economic psychology and behavioural finance*, London, UK: IPPR Policy Brief, dostęp: <https://www.ippr.org/publicationsandreports/publications.asp?id=471> (01.03.2011).
- Domalewski J. (2006), *Plany edukacyjne wiejskiej młodzieży – między sferą „możliwego” i „niemożliwego”* [w:] K. Szafraniec (red.), *Jednostkowe i społeczne zasoby wsi*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa, s. 235–253.
- Domański H. (2000), *Ubóstwo w społeczeństwach postkomunistycznych*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Dopfer K. (red.) (2005), *The Evolutionary Foundations of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Drexler A., Fischer G., Schoar A. (2011), *Keeping it Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb*, „American Economic Journal: Applied Economics” 6(2), s. 1–31.
- Dreze J., Sen A. (2013), *Uncertain Glory: India and its Contradictions*, Allen Lane, New York.
- Dreze J., Sen A. (2002), *India: Development and Participation*, Oxford University Press, Delhi.
- Drozdowicz Z., Sztajner S. (red.) (2012), *Společno-kulturowe konteksty racjonalności*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Nauk Społecznych UAM w Poznaniu, Poznań.
- Drygasa M., Rosner A. (red.) 2008, *Polska wieś i rolnictwo w Unii Europejskiej. Dylematy i kierunki przemian*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa.
- Dubois J.-L. (2009), *The search for socially sustainable development: conceptual and methodological issues* [w:] Gotoh R., Dumouchel P. (red.), *Against Injustice. The new economics of Amartya Sen*, Cambridge University Press, Cambridge, s. 275–294.
- Dubois J.-L., Rousseau S. (2008), *Reinforcing Households' Capabilities as a Way to Reduce Vulnerability and Prevent Poverty in Equitable Terms* [w:] Comim F.,

- Qizilbash M., Alkire S. (red.), *The Capability Approach: Concepts, measures and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge, s. 421–436.
- Duflo E. (2006), *Poor but rational?* [w:] Banerjee A.V., Benabou P., Mookherjee D. (red.), *Understanding poverty*, Oxford University Press, Oxford, s. 367–378.
- Dworkin R. (2002), *Sovereign Virtue. The Theory and Practice of Equality*, Harvard University Press, Harvard.
- Dworkin R. (2013), *Taking Rights Seriously*, Bloomsbury Academic, London.
- Dziawgo L. (red.) (2004), *Inwestorzy indywidualni na rynku finansowym*, Wydawnictwo UMK, Toruń.
- Eiffel F.F. (2008), *A Capability Approach for the European Union*, „Working Papers / Institut für Sozialpolitik” 03/2008, Institut für Sozialpolitik, WU Vienna University of Economics and Business, Vienna, dostęp: <http://epub.wu.ac.at/1318/> (15.02.2015).
- Ellickson R.C. (1994), *Order without Law: How Neighbors Settle Disputes*, Harvard University Press, Harvard.
- Elster J. (1983), *Sour Grapes. Studies in the Subversion of Rationality*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Elster J. (2000), *Ulysses Unbound, Studies in rationality*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Elster J. (2009), *Reason and Rationality*, Princeton University Press, Princeton.
- Evans J.S.B.T. (2010), *Thinking Twice: Two minds in one brain*, Oxford University Press, Oxford.
- Evans J.S.B.T., Over D.E. (1996), *Rationality and reasoning*, Psychology Press, Hove.
- Fałkowski J. (2015), *Polityka rozwoju obszarów wiejskich – w poszukiwaniu prostych recept na poprawę skuteczności podejmowanych działań* [w:] Hardt Ł., Milczarek-Andrzejewska D., *Ekonomia jest piękna? Książka dedykowana Profesorowi Jerzemu Wiklinowi*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 369–382.
- Fedyszak-Radziejowska B. (1995), *Wież i jej mieszkańcy. Zróżnicowanie, postawy i strategie zachowań*, IRWiR PAN, Warszawa.
- Fehr E., Schmidt K. (1999), *A theory of fairness, competition and cooperation*, „Quarterly Journal of Economics” 114, s. 817–868.
- Fessler P., Schurz M., Wagner K., Weber B. (2007), *Financial Capability of Austrian Households. Monetary Policy & the Economy*, „Quarterly Review of Economic Policy” Q3, s. 50–67.
- Filek J. (2003), *Problem ubóstwa w perspektywie wolności i odpowiedzialności* [w:] Węgrzecki A. (red.), *Etyczne aspekty bogacenia się i ubóstwa*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków, s. 57–67.
- Financial Literacy Foundation (2007), *Financial literacy Australians understanding money*. Financial Literacy Foundation Australian Government, dostęp: <http://www.financial-literacy.gov.au/media/209293/australians-understanding-money.pdf> (15.11.2015).
- Finlayson A. (2009), *Financialisation, Financial Literacy and Asset-Based Welfare*, „British Journal of Politics and International Relations” 11, s. 400–421.
- FinMark Trust (2009), *Survey Highlights Including FSM Model*, FinScope, South Africa 2009, Johannesburg: FinMark Trust, dostęp: http://www.finmark.org.za/wp-content/uploads/FA_credit.pdf (15.11.2015).

- FINRA Investor Education Foundation (2009), *National Financial Capability Study*. Washington: FINRA, dostęp: www.finrafoundation.org/resources/research/p120478 (11.10.2014).
- Fishbein M., Ajzen I. (1975), *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*, Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fishburn P.C. (1981), *Subjective expected utility: A review of normative theories*, „Theory and Decision” 13(2), s. 139–199.
- Flejterski S. (2007), *Metodologia finansów. Podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Flejterski S. (2008), *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, s. 92–143.
- Fleurbaey M. (2006), *Capabilities, Functionings and Refined Functionings*, „Journal of Human Development” 7(3), s. 299–31.
- Fleurbaey M. (2009), *Beyond GDP: The quest for a measure of social welfare*, „Journal of Economic Literature” 47(4), s. 1029–1075.
- Foster J., Greer J., Thorbecke E. (2010), *The Foster–Greer–Thorbecke (FGT) Poverty Measures: 25 Years Later*, „Journal of Economic Inequality” 8(4), s. 491–52.
- Foster J.E., Greer J., Thorbecke E. (1984), *A class of decomposable poverty measures*, „Econometrica” 52, s. 761–766.
- Frank R., Cartwright E. (2016), *Microeconomics and Behaviour*, McGraw-Hill.
- Frąckowiak W., Szembelańczyk J. (red.) (2010), *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, Zeszyty Naukowe nr 144, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Frederick S. (2002), *Automated Choice Heuristics* [w:] Gilovich T., Griffin D., Kahneman D. (red.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, Cambridge University Press, Cambridge, s. 666–677.
- Friedman M., Savage J.L. (1948), *The utility analysis of choice involving risk*, „Journal of Political Economy” 56, s. 279–304.
- Friske K. (1987), *Przedmiot projektowania* [w:] Gasparski W. (red.), *Projektoznawstwo*, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa, s. 139–256.
- Friske K. (red.) (1999), *Marginalność i procesy marginalizacji*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Instytut Polityki Społecznej UW, Warszawa.
- Fromm E. (1993), *Ucieczka od wolności*, Czytelnik, Warszawa.
- Froud J., Johal S., Williams K. (2002), *Financialisation and the coupon pool*, „Capital and Class” 78, s. 119–151.
- FSA and BSA (Financial Services Authority and Basic Skills Agency) (2002), *Adult Financial Capability Framework*, London: Government of the United Kingdom, dostęp: <http://www.bris.ac.uk/geography/research/pfrc/> (01.02.2015).
- Fukuda-Parr S. (2003), *The human development paradigm: operationalizing Sen's ideas on Capabilities*, „Feminist Economics” 9 (2–3), s. 301–317.
- Fundacja Kronenberga (2009), *Stan wiedzy Polaków*, Dom Badawczy Maison, dostęp: http://citibank.pl/poland/kronegerg/polish/10_199.htm (01.10.2014).

- Gaissmaier W., Gigerenzer G. (2011), *When Misinformed Patients Try to Make Informed Health Decisions* [w:] Gigerenzer G., Muir Gray J.A. (red.), *Better Doctors, Better Patients, Better Decisions*, MIT Press, Cambridge, s. 29–44.
- Garbarski L., (1998), *Zachowania nabywców*. PWE, Warszawa.
- Gasparski W. (1978), *Projektowanie – koncepcyjne przygotowanie działań*, PWN, Warszawa.
- Gasparski W. (red.) (1987), *Projektoznawstwo*, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa.
- Gasper D. (2007), *What is the capability approach? Its core, rationale, partners and dangers*, „The Journal of Socio-Economics” 36, s. 335–359.
- Gathergood J., Weber J. (2014), *Self-control, financial literacy i the co-holding puzzle*, „Journal of Economic Behavior & Organisation” 107 (B), s. 455–469.
- Gigerenzer G. (2008), *Rationality for Mortals*, Oxford University Press, Oxford.
- Gigerenzer G. (2015a), *Risk Savvy. How to make good decisions*, Viking Adult.
- Gigerenzer G. (2015b), *Simply Rational: Decision Making in the Real World*, Oxford University Press, Oxford.
- Gigerenzer G., Selten R. (2001), *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*, MIT Press, Cambridge & London.
- Gigerenzer G., Brighton H. (2011), *Homo heuristicus: Why Biased Minds Make Better Inferences* [w:] Gigerenzer G., Hertwig R., Pachur T. (red.) *Heuristics: The Foundations of Adaptive Behavior*, Oxford University Press, Oxford, s. 8–30.
- Gigerenzer G., Hertwig R., Pachur T. (red.) (2011), *Heuristics: The Foundations of Adaptive Behavior*, Oxford University Press, Oxford.
- Gigerenzer G., Brighton H. (2009), *Homo heuristicus: Why biased minds make better inferences*, „Topics in Cognitive Science” 1(1), s. 107–143.
- Gigerenzer G., Todd P.M., ABC Research Group (1999), *Simple Heuristics That Make Us Smart*, Oxford University Press, Oxford.
- Gilboa I. (2009), *Theory of Decision Under Uncertainty*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Gilovich T., Griffin D., Kahneman D. (red.) (2002), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Glennerster R., Takavarasha K. (2013), *Running Randomized Evaluations: A Practical Guide*, Princeton University Press, Princeton.
- Gloede O., Menkhoff L., Waibel H. (2015), *Shocks, Individual Risk Attitude, and Vulnerability to Poverty among Rural Households in Thailand and Vietnam*, „World Development” 71, s. 54–78.
- Godłów-Legiędź J. (2010), *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Goldstein D.G., Gigerenzer G. (2002), *Models of ecological rationality: The recognition heuristic*, „Psychological Review” 109(1), s. 75–90.
- Golinowska S., (1994), *Polityka społeczna państwa w gospodarce rynkowej. Studium ekonomiczne*, PWN, Warszawa.
- Golinowska S. (red.) (1996), *Polska bieda. Kryteria. Ocena. Przeciwdziałanie*, IPISS, Warszawa.

- Golinowska S., Tarkowska E., Topińska I. (red.) 2005, *Ubóstwo i wykluczenie społeczne. Badania, metody i wyniki*, IPiSS, Warszawa.
- Gorazda M. (2014), *Filozofia ekonomii*, Copernicus Center Press, Kraków.
- Gorbachev O. (2011), *Did Household Consumption Become More Volatile?*, „The American Economic Review” 101 (5), s. 2248–2270.
- Goszczyńska M. (2010), *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Grune-Yanoff T., Hertwig R. (2015), *Nudge Versus Boost: How Coherent Are Policy and Theory?*, „Minds and Machines” 26(1–2), s. 169–183.
- Guiso L., Paiella M. (2008), *Risk aversion, wealth, and background risk*, „Journal of the European Economic Association” 6, s. 1109–1150.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2002), *Does Local Financial Development Matter?*, „Quarterly Journal of Economics” 119 (3), s. 929–969.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2003), *People’s opium? Religion and economic attitudes*, „Journal of Monetary Economics” 50, s. 225–282.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2004), *The Role of Social Capital in Financial Development*, „American Economic Review” 94 (3), s. 526–556.
- GUS (2013a), *Obszary wiejskie*, Narodowy Spis Rolny 2010, GUS, Warszawa.
- GUS (2013b), *Jakość życia, kapitał społeczny, ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce*, GUS, Warszawa.
- GUS (2013c), *Sytuacja społeczno-ekonomiczna gospodarstw domowych w latach 2000–2011, zróżnicowanie wieś-miasto*, GUS, Warszawa.
- GUS (2013d), *Ubóstwo w Polsce w świetle badań GUS*, GUS, Warszawa.
- Halamska M. (1995), *Chłopi polscy na przełomie epok*, IRWiR PAN, Warszawa.
- Halamska M. (red.) (2011), *Wieś jako przedmiot badań naukowych na początku XXI wieku*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Halamska M. (red.) (2013), *Wieś polska na początku XXI wieku*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Halpern D. (2015), *Inside the Nudge Unit. How small changes can make a big difference*, WH Allen, London.
- Han C.-K., Sherraden M. (2009), *Do institutions really matter for saving among low-income households? A comparative approach*, „Journal of Socio-Economics” 38, s. 475–483.
- Harasim J. (red.) (2007), *Oszczędzanie i inwestowanie indywidualne w Polsce*, PTE, Katowice.
- Harasim J. (red.) (2010), *Oszczędzanie i inwestowanie w teorii i praktyce*, PTE, Katowice.
- Hardt Ł. (2009), *Ekonomia kosztów transakcyjnych – geneza i kierunki rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Hardt Ł. (2013), *Studia z realistycznej filozofii ekonomii*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Hastie R., Dawes R.M. (2010), *Rational Choice in an Uncertain World: The Psychology of Judgment and Decision Making*, SAGE Publications.
- Hastie T., Tibshirani R., Friedman J. (2009), *The Elements of Statistical Learning* (second edition), Springer, New York.

- Hastings J.S., Madrian B.C., Skimmyhorn W.L. (2012), *Financial Literacy, Financial Education and Economic Outcomes*, „NBER Working Paper” 18412, Cambridge, dostęp: <http://www.nber.org/papers/w18612.pdf> (01.12.2014).
- Hayek von F.A. (1973), *Law, Legislation and Liberty*, Vol. 1: *Rules and Order*, Routledge London.
- Hayek von F.A. (1980), *Individualism and economic order*, The University of Chicago, Chicago.
- Hayek von F.A. (2006), *Konstytucja wolności*, Wydawnictwo PWN, Warszawa.
- Hayek von F.A. (2013), *Nadużycie rozumu*, Wydawnictwo Prohibita, Warszawa.
- Hilgert M.A., Hogarth J.M., Beverly S.G. (2003), *Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior*, „Federal Reserve Bulletin”, June, dostęp: <https://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2003/0703lead.pdf> (01.05.2010), s. 309–322.
- HM Treasury (2007), *Financial capability: The government's long term approach*, Norwich, UK: HM Treasury. Retrieved November 16, 2009, dostęp: <http://www.oecd.org/finance/financial-education/37965841.pdf> (01.05.2015).
- Hockuba Z. (1993), *Gospodarka chaosu. Transformacja a regulacja ekonomiczna*, „Ekonomista” 4, s. 407–423.
- Hodgson G.M. (2006), *What Are Institutions?*, „Journal of Economic Issues” XL (1), s. 1–25.
- Hoelzl E., Kapteyn A. (2011), *Editorial*, „Journal of Economic Psychology” 32, s. 543–545.
- Hogarth R.M. (2001), *Educating intuition*, University of Chicago Press, Chicago.
- Holzmann R., (2010), *Bringing Financial Literacy and Education to Low and Middle Income Countries: The Need to Review, Adjust, and Extend Current Wisdom*, „IZA Discussion Paper” No. 5114, dostęp: <http://ftp.iza.org/dp5114.pdf> (03.01.2015).
- Holzmann R., Mulaj F., Perotti V. (2013), *Financial capability in low- and middle-income countries: measurement and evaluation*, Washington, World Bank, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/06/18054980/financial-capability-low-and-middle-income-countries-measurement-evaluation> (01.09.2014).
- Hołówka T. (1986), *Myślenie potoczne*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Hornowska E. (2005), *Testy psychologiczne. Teoria i praktyka*, Scholar, Warszawa.
- Hoser J., Doszyń M. (2004), *Ekonometria skłonności*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Hung A.A., Parker A.M., Yoong J.K. (2009), *Defining and Measuring Financial Literacy*, „Rand Working Paper WR-708”, dostęp: https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/.../RAND_WR708.pdf (01.01.2015).
- Huston S.J. (2010), *Measuring Financial Literacy*, „The Journal of Consumer Affairs”, Vol. 44, No. 2, s. 296–316.
- Iwanek M., Wilkin J. (1997), *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Iwanicz-Drozdowska M. (2008), *Bezpieczeństwo rynku usług finansowych. Perspektywa Unii Europejskiej*, SGH, Warszawa.
- Iwanicz-Drozdowska M. (red.) (2009), *Polski rynek finansowy wobec zmian społeczno-demograficznych*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
- Iwanicz-Drozdowska M. (red.) (2011), *Edukacja i świadomość finansowa*, Wydawnictwo SGH, Warszawa.

- Jajuga K. (2008), *Nowe tendencje w zarządzaniu finansami osób indywidualnych* [w:] Kapuś P., Węclawski J. (red.), *Rynek finansowy. Inspiracje z integracji europejskiej*, Wydawnictwo UMCS w Lublinie, Lublin, s. 124–130.
- Jajuga K., Feldman Ł., Pietrzyk R., Rokita P. (2015), *Integrated Risk Model in Household Life Cycle*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Jan Paweł II (1988), *On Social concern. Sollicitudo Rei Socialis*, Hunter Publishing.
- Jarosław M. (red.) (2004), *Wygrani i przegrani polskiej transformacji*, ISN PAN, Warszawa.
- Jarosław M. (red.) (2008), *Wykluczeni. Wymiar społeczny, materialny i etniczny*, ISN PAN, Warszawa.
- Johnson E., Sherraden M.S. (2007), *From Financial Literacy to Financial Capability among Youth*, „Journal of Sociology i Social Welfare” 34(3), s. 119–146.
- Jóźwiak W., Zięta W. (2013), *Zmiany zachodzące w gospodarstwach rolnych w latach 2002–2010*, Powszechny Spis Rolny GUS, Warszawa.
- Kahneman D. (2011), *Thinking: Fast and Slow*, Allan Lane, London.
- Kahneman D., Klein G. (2009), *Conditions for Intuitive Expertise: A Failure to Disagree*, „American Psychologist” 64(6), s. 237–251.
- Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (red.) (1982) *Judgment under uncertainty: Heuristic and biases*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Kahneman D., Tversky A. (1979), *Prospect theory: an analysis of decision under risk*, „Econometrica” 47(2), s. 263–291.
- Kahneman D., Tversky A. (1972), *Subjective probability: A judgment of representativeness*, „Cognitive Psychology” 3(3), s. 430–454.
- Kargol-Wasiluk A., Zaleska M. (2015), *Aksjologiczny wymiar ekonomii* [w:] Hardt Ł., Milczarek-Andrzejewska D., *Ekonomia jest piękna? Książka dedykowana Profesorowi Jerzemu Wiklinowi*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 74–87.
- Katona G. (1951), *Psychological Analysis of Economic Behavior*, McGraw-Hill, New York.
- Kelman M. (2011), *The Heuristics Debate*, Oxford University Press, Oxford.
- Kempson E. (2009), *Framework for the Development of Financial Literacy Baseline Surveys: A First International Comparative Analysis*, „OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions” No. 1, OECD Publishing, dostęp: www.oecd.org/dataoecd/4/29/45153314.pdf (01.12.2014).
- Kempson E., Perotti V., Scott K. (2013), *Measuring financial capability: a new instrument and results from low- and middle-income countries*, Russia Trust Fund, World Bank, New York.
- Kempson E., Collard S., Moore N. (2005), *Measuring Financial Capability: An Exploratory Study*, „Consumer Research Report” 37, London, Financial Services Authority, dostęp: www.pfrc.bris.ac.uk/...research/Reports/Fincap_baseline_results_06.pdf (01.01.2013).
- Kieźel E. (2004), *Racjonalność konsumpcji i zachowań konsumentów*, PWE, Warszawa.
- Klapper L.F., Lusardi A., Panos G.A. (2012), *Financial literacy and financial crisis*, „NBER Working Paper” 17930, MA: Cambridge, dostęp: <http://www.nber.org/papers/w17930.pdf> (01.12.2014).
- Klein G. (2003), *The Power of intuition*, Currency Doubleday.
- Klein G. (2011), *Streetlights and Shadows. Searching for the keys to Adaptive Decision Making*, A Bradford Book, The MIT Press, Cambridge & London.

- Kłosowska A. (1981), *Socjologia kultury*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Knight F. (1947), *Freedom and Reform. Essays in Economic and Social Philosophy* (przedruk z 1982 roku), Harper, New York.
- Knight F.H. (1921), *Risk, Uncertainty, Profit*, Hart. Schaffner i Marx, Houghton Mifflin Co., Boston (przedruk z 2009), Signalman Publishing.
- Kochanowicz J. (1992), *Spór o teorię gospodarki chłopskiej. Gospodarstwo chłopskie w teorii i w historii gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Kochanowicz J., Mandera S., Marody M. (2007), *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Komisja Europejska (2008), *The financial crisis and financial education*, Report. Brussels, dostęp: http://ec.europa.eu/finance/finservices-retail/docs/capability/financial_crisis_report_en.pdf (03.03.2013).
- Komisja Europejska (2012), *Science for Environment Policy. Future Brief: Green Behavior* (issue 4), dostęp: http://ec.europa.eu/environment/integration/research/newsalert/pdf/FB4_en.pdf (15.07.2016).
- Korenik D. (2003), *Oszczędzanie indywidualne w Polsce*, AE we Wrocławiu, Wrocław.
- Korenik D. (2009a), *O roli służebnej banków komercyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Korenik D. (2009b), *Odpowiedzialność banku komercyjnego. Próba syntezy*, Difin, Warszawa.
- Kornai J. (1973), *Anti-Equilibrium*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Kornai J. (1988), *Individual Freedom and Reform of the Socialist Economy*, „European Economic Review” 32, s. 233–267.
- Kot S. (2000), *Ekonometryczne modele dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Kraków–Warszawa.
- Kot S.M., Malawski A., Węgrzecki A. (2004), *Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybucyjna*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków.
- Kotarbiński T. (1966), *Sprawność i błąd*, Państwowe Zakłady Wydawnictw Szkolnych, Warszawa.
- Kozielecki J. (1971), *Elements of a psychological decision theory*, „Studia Psychologica” 13, s. 43–60.
- Kozielecki J. (1977), *Psychologiczna teoria decyzji*, PWN, Warszawa.
- Kozielecki J. (1986), *Psychologiczna teoria samowiedzy*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Kozielecki J. (1987), *Koncepcja transgresyjna człowieka*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Kozielecki J. (1969), *Psychologia procesów przeddecyzyjnych*, PWN, Warszawa.
- Koźliński T. (2009), *Porównanie wyników badań ubankowienia Polaków przeprowadzonych przez NBP w 2006 i 2009 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, dostęp: https://www.nbp.pl/.../ubankowienie_polakow.pdf (01.10.2014).
- Koźliński T. (2013), *Zwyczaje płatnicze Polaków*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, dostęp: http://www.nbp.pl/systemplatniczy/zwyczaje_platnicze/zwyczaje_platnicze_Polakow.pdf (01.10.2014).

- Kruglanski A.W., Gigerenzer G. (2011), *Intuitive and deliberative judgments are based on common principles*, „Psychological Review” 118, s. 97–109.
- Krzyminiewska G. (2000), *Mentalność ekonomiczna mieszkańców wsi. Studium na przykładzie wybranych kategorii społecznych*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Kuchciak I., Świeszczak M., Świeszczak K., Marcinkowska M. (2014), *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji silver economy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Kuchciak I. (2013), *Kreowanie świadomości finansowej wyzwaniem konkurencyjności w niesprzyjającym otoczeniu*, „Zarządzanie i Finanse, Journal of Management and Finance” 4/4, s. 65–82.
- Kurczewska A., Mikołajczyk B. (red.) (2011), *Mikrokredyty w Europie sposobem pobudzenia przedsiębiorczości i walki z wykluczeniem społecznym*, Difin, Warszawa.
- Kwarciński T. (2006), *Komu pomóc w pierwszej kolejności? Decyzje dotyczące udzielania pomocy ubogim w świetle Amartyi K. Sena*, „Prakseologia” nr 146, s. 31–50.
- Kwarciński T. (2011), *Równość i korzyść Amartyi Kumar Sena koncepcja sprawiedliwości dystrybtywnej*, Wydawnictwo UEK, Kraków.
- Laibson D. (1997), *Golden Eggs and Hyperbolic Discounting*, „Quarterly Journal of Economics” 112, s. 443–477.
- Lange O. (1964), *Optymalne decyzje*, PWN, Warszawa.
- Layard R. (2010), *Measuring subjective well-being*, „Science” 327, s. 534–535.
- Le Blanc L., Porpiglia A., Teppa F., Zhu J., Ziegelmeyer M. (2015), *Household saving behaviour and credit constraints in the euro area*, „ECB Working Paper Series” No 1790, dostęp: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1790.en.pdf> (10.02.2018).
- Leibenstein H. (1988), *Poza schematem homo oeconomicus*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Leszczyńska M. (2007), *Zróżnicowanie dochodów ludności rolniczej i ich uwarunkowania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Levine L. (2005), *Finance and Growth: Theory and Evidence* [w:] P. Aghion, S. Durlauf (red.), *Handbook of Economic Growth*, Elsevier, s. 865–934.
- Lewicka-Strzałecka A. (1990), *Postawy praktyczne*, Polska Akademia Nauk, Instytut Filozofii i Socjologii, Warszawa.
- Lewis A. (red.) (2012), *The Cambridge Handbook of Psychology and Economics Behaviour* (2 edition), Cambridge University Press, Cambridge.
- Liberda B. (2000), *Oszczędzanie w gospodarce polskiej, teoria i fakty*, Bellona, Warszawa.
- Lipkus I.M., Samsa G., Rimer B.K. (2001), *General performance on a numeracy scale among highlyeducated samples*, „Medical Decision Making” 21, s. 37–44.
- Lipton M. (1968), *The theory of the optimizing peasant*, „Journal of Development Studies” 4, s. 327–351.
- Livingstone S., Lunt P. (1992), *Predicting personal debt and debt repayment: psychological, social and economic determinants*, „Journal of Economic Psychology” 13, s. 111–134.
- Loewenstein G., Prelec D. (1992), *Anomalies in Intertemporal Choice – evidence and an interpretation*, „The Quarterly Journal of Economics” 107(2), s. 573–597.

- Loomes G., Sugden R. (1982), *Regret theory: an alternative theory of rational choice under uncertainty*, „Economic Journal” 92(368), s. 805–824.
- Lopes L.L. (1991), *The rhetoric of irrationality*, „Theory and Psychology” 1, s. 65–82.
- Luce R.D., Raiffa H. (1964), *Gry i decyzje*, PWN, Warszawa.
- Lusardi A. (2008), *Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice?*, „NBER Working Paper” 14084, MA: Cambridge, dostęp: www.nber.org/papers/w14084 (05.03.2012).
- Lusardi A., Mitchell O.S. (2006), *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing*, „Working Paper, Pension Research Council”, Wharton School, University of Pennsylvania, dostęp: www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/FinancialLiteracy.pdf (01.04.2015).
- Lusardi A., Mitchell O.S. (2007), *Baby Boomer Retirement Security: The Role of Planning, Financial Literacy, and Housing Wealth*, „Journal of Monetary Economics” 54, s. 205–224.
- Lusardi A., Mitchell O.S. (2013), *The economic importance of financial literacy – theory and evidence*, „NBER Working Paper” 18952, MA: Cambridge, dostęp: www.nber.org/papers/w18952 (01.12.2014).
- Lusardi A., Tufano P. (2009), *Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness*, „NBER Working Paper” 14808, MA: Cambridge, dostęp: www.nber.org/papers/14808 (01.12.2014).
- Lusardi A., Mitchell O.S., Curto V. (2009), *Financial Literacy among the Young: evidence and implications for Consumer Policy*, „NBER Working Paper” 15352, dostęp: <http://www.nber.org/papers/w15352> (01.12.2014).
- Lusardi A., Schneider D.L., Tufano P. (2011), *Financially fragile households: evidence and implications*, „NBER Working Paper” 17072, dostęp: www.nber.org/papers/17072 (11.02.2017).
- Łukasik-Goszczyńska M. (1977), *Decyzje wielowymiarowe i strategie ich podejmowania*, Zakład Narodowy Imienia Ossolińskich, Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Łukaszewicz-Kamińska A. (2011), *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa finansowego*, Difin, Warszawa.
- Maciejasz-Świątkiewicz M., (2013), *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole.
- Madrian B., Shea D. (2001), *The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior*, „Quarterly Journal of Economics” 116 (4), s. 1149–1187.
- Maison D. (2009), *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego. Raport z badania 2009*, Narodowy Bank Polski, dostęp: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/obrot_bezgotowkowy.html (01.10.2014).
- Maison D. (2013), *Postawy Polaków wobec obrotu bezgotówkowego. Raport z badania 20013*, Narodowy Bank Polski, dostęp: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/obrot_bezgotowkowy.html (01.10.2014).
- Maison D. (2010), *Analiza barier dotyczących korzystania z obrotu bezgotówkowego oraz wskazanie działań ograniczających te bariery*, Narodowy Bank Polski, dostęp: https://www.nbp.pl/.../obrot.../analiza_barier.pdf (30.01.2014).

- Maison D. (2012a), *Badanie postaw i zachowań finansowych Polaków powyżej 55 roku życia*, Narodowy Bank Polski, dostęp: https://www.nbp.pl/.../obrot.../raport_55_plus.pdf (01.10.2014).
- Maison D. (2012b), *Badanie postaw i zachowań finansowych Polaków powyżej 60 roku życia*, Narodowy Bank Polski, dostęp: https://www.nbp.pl/.../obrot.../raport_60_plus.pdf (01.10.2014).
- Maison D. (2013a), *Polak w świecie finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Maison D. (2013b), *Analiza barier dotyczących korzystania z obrotu bezgotówkowego oraz wskazanie działań ograniczających te bariery*, Narodowy Bank Polski, dostęp: https://www.nbp.pl/.../obrot.../analiza_barier.pdf (01.10.2014).
- Maison D. (2010), *Analiza barier dotyczących korzystania z obrotu bezgotówkowego oraz wskazanie działań ograniczających te bariery*, Narodowy Bank Polski, dostęp: https://www.nbp.pl/.../obrot.../analiza_barier.pdf (01.10.2014).
- Mandell L. (2008), *Financial literacy of high school students* [w:] Xiao J.J. (red.), *Handbook of Consumer Finance Research*, Springer, New York, s. 163–183.
- Mandell L., Klein L.S. (2009), *The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior*, „Journal of Financial Counseling and Planning” 20(1), s. 15–24.
- March G., Simon H.A. (1964), *Teoria organizacji*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Markowski A. (2009), *Wielki słownik poprawnej polszczyzny PWN*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Marlier E., Atkinson A.B., Cantillon B., Nolan B. (2007), *The EU and social inclusion: Facing the challenges*, Policy Press, Bristol.
- Marmot M. (2005), *The Social Determinants of Health Inequalities*, „The Lancet” 365 (9464), s. 1099–104.
- Marmot M. (2016), *The Health Gap: The Challenge of an Unequal World*. Bloomsbury Paperbacks.
- Marody M. (1990), *Dylematy postaw politycznych i orientacji światopoglądowych* [w:] Wiatr J.J. (red.), *Wartości a przemiany ładu gospodarczego i politycznego: Polska 1980–1990*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, s. 157–174.
- Mączyńska E. (2015), *Aksjologiczne niedostatki współczesnej ekonomii* [w:] Hardt L., Milczarek-Andrzejewska D., *Ekonomia jest piękna? Książka dedykowana Profesorowi Jerzemu Wiklinowi*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 88–101.
- Mączyńska E., Wilkin J. (red.) (2010), *Ekonomia i ekonomiści w czasach przełomu*. PWE, Warszawa.
- McCaffery E.J., Slemrod J. (2006), *Behavioral Public Finance*, Russel Sage Foundation, New York.
- McFadden D. (1999), *Rationality for Economists?*, „Journal of Risk and Uncertainty” 19(1), s. 73–105.
- McKay S. (2011), *Understanding Financial Capability in Canada*, „Research Paper Task Force on Financial Literacy”, dostęp: <http://financialliteracyincanada.com> (01.10.2014).
- Meier S., Sprenger C.D. (2013), *Discounting financial literacy: Time preferences and participation in financial education programs*, „Journal of Economic Behavior & Organization” 95, s. 159–174.

- Meier S., Sprenger C.D. (2013), *Discounting financial literacy: Time preferences and participation in financial education programs*, „Journal of Economic Behavior & Organization” 95, s. 159–174.
- Michalska S. (2006), *Strategie życiowe mieszkańców wsi w obliczu trudności zaspokojenia rozbudzonych aspiracji. Inwestycje. Konsumpcja. Rezygnacja* [w:] Szafranec K., (red.), *Jednostkowe i społeczne zasoby wsi*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa, s. 217–232.
- Miller J.H., Page S.E. (2007), *Complex Adaptive Systems: An Introduction to Computational Models of Social Life (Princeton Studies in Complexity)*, Princeton University Press, Princeton.
- Moore D.L. (2003), *Survey of Financial Literacy in Washington State: Knowledge, Behavior, Attitudes, and Experiences*, „SESRC Technical Report” 03-39, Social and Economic Sciences Research Center Washington State University, dostęp: http://www.researchgate.net/publication/265728242_Survey_of_Financial_Literacy_in_Washington_State_Knowledge_behavior_Attitudes_and_Experiences (01.05.2015).
- Morawski W. (2001), *Socjologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa.
- Morduch J., Schneider R. (2017), *The financial diaries. How American Families cope in World of Uncertainty*, Princeton University Press, Princeton & Oxford.
- Moulton S., Loibl C., Samak A., Collins J.M. (2013), *Borrowing Capacity and Financial Decisions of Low-to-Moderate Income First-Time Homebuyers*, „Journal of Consumer Affairs” 47 (3), s. 375–403.
- Mullainathan S. (2006), *Better choices to reduce poverty* [w:] Banerjee A.B., Benabou R., Mookherjee D. (red.), *Understanding poverty*, Oxford University Press, Oxford, s. 379–288.
- Mullainathan S. (2007), *Psychology and Development Economics* [w:] Diamond P., Vartiainen H. (red.), *Behavioral Economics and its Applications*, Princeton University Press, Princeton & Oxford, s. 85–114.
- Mullainathan S., Shafir E. (2014), *Scarcity. The true cost of not having enough*, Penguin Books.
- Mundy S. (2011), *Financial capability: Why is it important and how can it be improved? Perspective report*, CfBT Education Trust, dostęp: www.familylearningnetwork.com/download_file/727/1006 (01.02.2015).
- Murendo C., Mutsonziwa K. (2017), *Financial literacy and savings decisions by adult financial consumers in Zimbabwe*, „International Journal of Consumer Studies” 41, s. 95–103.
- Musiał M. (2014), *Postawy finansowe Polaków w procesie gospodarowania finansami osobistymi*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 804, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 67, Szczecin, s. 837–848.
- Narayan D., Chambers R., Shah M.K., Petesch P., (2000), *Voices of the Poor: Crying Out for Change*, Oxford University Press, Oxford.
- Narodowy Bank Polski (2015), *Stan wiedzy i świadomości ekonomicznej Polaków 2015*, NBP, Warszawa.
- Narodowy Bank Polski (2018), *Zasobność gospodarstw domowych. Raport z badania 2016*, NBP, Warszawa.

- Nelson R.R., Consoli D. (2010), *An evolutionary theory of household consumption behavior*, „Journal of Evolutionary Economics” 20 (5), s. 665–687.
- Nelson R.R., Winter S.G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge.
- Nolan B., Whelan C. (2010), *Using Non-Monetary Deprivation Indicators to Analyze Poverty and Social Exclusion: Lessons from Europe?*, „Journal of Policy Analysis and Management” 29 (2), s. 305–325.
- Nolan B., Whelan C. (2011), *Poverty and Deprivation in Europe*, Oxford University Press, Oxford.
- North D.C. (1990), *Institution, Institutional change and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North D.C. (1991), *Institutions*, „The Journal of Economic Perspectives” 5(1), s. 97–112.
- Nowak L. (1973), *Teoria formacji społecznej jako teoria adaptacyjna*, „Studia Socjologiczne” 4, s. 5–21.
- Nowak S. (2008), *Metodologia badań społecznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Nowak S. (red.) (1973), *Teorie postaw*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Nozick R. (1995), *The nature of rationality*, Princeton University Press, Princeton i New Jersey.
- Nozick R. (2010), *Anarchia, państwo i utopia*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa.
- Nussbaum M. (2006), *Frontiers of justice. Disability, nationality, species membership*, The Belknap Press of Harvard University Press, MA Cambridge.
- Nussbaum M.C. (2000), *Women and Human Development: the Capabilities Approach*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Nussbaum M.C. (2003), *Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice*, „Feminist Economics” 9(2–3), s. 33–59.
- Nussbaum M.C. (2011), *Creating Capabilities. The Human Development Approach*, Harvard University Press, Cambridge.
- O’Donoghue T., Rabin M. (1999), *Doing It Now or Later*, „American Economic Review” 89, s. 103–124.
- Obuchowski K. (1983), *Psychologia dążeń ludzkich*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- OECD (2014), *Consumer Policy Toolkit*, OECD Publishing, dostęp: <http://www.oecd.org/sti/consumer/consumer-policy-toolkit-9789264079663-en.htm> (15.07.2016).
- OECD (2014), *PISA 2012 Results: Students and Money (Volume VI): Financial Literacy Skills for the 21st Century*. PISA, OECD Publishing, dostęp: <http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/PISA-2012-results-volume-vi.pdf> (01.02.2015).
- OECD (2016), *OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competences*, dostęp: <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf> (13.03.2017).
- Opolski K., Potocki T., (2013), *Pojęcie racjonalności w naukach ekonomicznych z perspektywy ekonomii behawioralnej* [w:] Bludniak I., Ratajczak M., Wallusch J. (red.), *Ekonomia – teoria, historia, praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, s. 36–61.

- Opolski K., Potocki T., Świst T. (2010), *Teorie inwestycyjne a zarządzanie bogactwem w instytucjach Wealth Management*, „Bank i Kredyt”, s. 77–101.
- Ossowska M. (1958), *Motywy postępowania. Z zagadnień psychologii moralności*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Ossowska M. (1985), *Normy moralne. Próba systematyzacji*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Ossowski S. (1962), *O osobliwościach nauk społecznych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Ostrom E. (2015), *Governing the Commons: The evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, New York.
- Ostrowska E., Ossowski J. (red.) (2009), *Rynki finansowe. Mikrofinanse*, Fundacja na rzecz Polskich Związków Kredytowych – Instytut Stefczyka, Sopot.
- Owsiak S. (2002), *Podstawy nauki finansów*, PWE, Warszawa.
- Page S.E. (2008), *The Difference: How the Power of diversity Creates Belter Group, Firms, Schools, and Societies*, Princeton University Press, Princeton.
- Panek T. (2008), *Ubóstwo i nierówności: dylematy pomiaru* [w:] Jakóbiak K., Kula A. (red.), *Statystyka społeczna – dokonania, szanse, perspektywy*, BWS, t. 57, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, s. 96–108.
- Panek T., Podgórski J., Szulc A. (1999), *Ubóstwo: teoria i praktyka pomiaru*, Wydawnictwo SGH, Warszawa.
- Panek T. (2005), *Metody pomiaru ubóstwa*, „Wiadomości Statystyczne” 7, s. 1–12.
- Panek T. (2011), *Ubóstwo i nierówności społeczne. Teoria i praktyka pomiaru*, Wydawnictwo SGH, Warszawa.
- Panek T. (red.) (2007), *Statystyka społeczna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Parlament Europejski (2008), *Sprawozdania w sprawie ochrony konsumenta: poprawa edukacji konsumenckiej i wiedzy na temat kredytów i finansów*, Komisja Rynku Wewnętrznego i Ochrony Konsumentów, Bruksela.
- Pattanaik P.K. (1994), *Rights and Freedom in Welfare Economics*, „European Economic Review” 38, s. 731–738.
- Pietrasiniński Z. (1961), *Psychologia sprawnego myślenia. Wydanie trzecie, rozszerzone*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Pietrusiński Z. (1975), *Zdolności* [w:] Tomaszewski T. (red.), *Psychologia*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa, s. 735–762.
- Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B. (2012), *System finansowy w Polsce. Wydanie drugie zmienione*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Plużański T. (1961), *Obrona potocznego rozumu*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Podedworna H. (2001), *Polscy farmerzy i ich świat społeczny*, Wydawnictwo SGH, Warszawa.
- Podedworna H. (2011), *Nowe inspiracje socjologii wsi*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Pogge T., Moellendorf D. (red.) (2008), *Global Justice: Seminal Essays*, Blackwell Publishing, Oxford.
- Polszakiewicz B., Boehlke J. (red.) (2005), *Ład instytucjonalny w gospodarce*, Wydawnictwo UMK w Toruniu, Toruń.

- Popper K. (1996), *Świat skłonności*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Potocki T. (2013), *Subjective well-being in transition economies* [w:] Jabłoński L., Gavrilletea M.D. (red.), *Selected issues of economic modernization: A Central-East European Perspective*, Cracow University of Economics Foundation, Kraków, s. 15–39.
- Potocki T. (2014a), *Altruism as a missing concept in economic rationality – the need for multidisciplinary perspective* [w:] O’Riordan L., Heinemann S., Zmuda P. (red.), *Corporate Social Responsibility: Locating the Missing Link*, Springer Gabler, New York, s. 127–147.
- Potocki T. (2016a), *The level of financial capabilities among poor households from rural region of Poland. Proceedings of the HDCA 2016 Conference*, Tokio, Japan, dostęp: <https://hd-ca.org/publications> (11.10.2016).
- Potocki T. (2016b), *Poziom wiedzy finansowej wśród mieszkańców terenów peryferyjnych, zagrożonych ubóstwem*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 437, s. 360–372.
- Potocki T. (2016c), *Financial Capabilities and Poverty Alleviation: The Role of Responsible Financial Decisions* [w:] Vertigans S., Idowu S.O. (red.), *Corporate Social Responsibility. Academic Insights and Impacts*, Springer, New York, s. 23–44.
- Potocki T. (2018a), *Świadomość ryzyka decyzji finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów” nr 160/2018, s. 151–168.
- Potocki T. (2018b), *Problem niestabilności finansowej na przykładzie gospodarstw domowych na obszarach wiejskich*, „Bezpieczny Bank” nr 1(70)/2018, s. 95–123.
- Potocki T. (2018c), *Financial capabilities among low-income households in rural parts of Poland*, „Argumenta Oeconomica” (zaakceptowany, w druku).
- Potocki T. (2012), *Skumulowana teoria perspektywy jako model pomiaru racjonalności ekonomicznej*, „Ekonomia” 31, s. 71–96.
- Potocki T. (2014b), *Finansjalizacja i jej wpływ na racjonalność indywidualnych decyzji finansowych* [w:] Opolski K., Górski J. (red.), *Perspektywy i wyzwania integracji europejskiej*, Wydawnictwo WNE, Uniwersytet Warszawski, Warszawa, s. 273–285.
- Potocki T. (2015a), *Corporate Social Responsibility in Poland – From Theory to Practice* [w:] Idowu S.O., Schmidpeter R., Fifka M.S. (red.), *Corporate Social Responsibility in Europe. United in Sustainable Diversity*, Springer, New York, s. 245–270.
- Potocki T. (2015b), *Narodowe strategie edukacji finansowej w Unii Europejskiej* [w:] Opolski K., Górski J. (red.), *Strategie gospodarcze i społeczne Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, s. 153–166.
- Potocki T. (2015c), *Rozwój systemu finansowego i jego wpływ na redukcję ubóstwa – rola inkluzji finansowej i świadomości finansowej*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” nr 42, s. 117–139.
- Potocki T. (2015d), *Instytucjonalne uwarunkowania i mechanizmy podnoszenia świadomości finansowej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” nr 395, s. 274–285.
- Potocki T. (2017), *Poziom wiedzy finansowej wśród osób podatnych na ubóstwo – aspekty metodyczne i wyniki badań własnych*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica” 6(326), s. 217–235.

- Potocki T., Opolski K. (2012), *Znaczenie dokonania ekonomii behawioralnej w kształtowaniu polityki gospodarczej* [w:] Alińska A., Pietrzak B. (red.), *Stabilność systemu finansowego*, Cedewu, Warszawa, s. 255–273.
- Potocki T., Opolski K. (2014), *Dualizm decyzyjny w podejmowaniu ryzykownych decyzji*, „*Ekonomika Organizacji i Przemysłu*” 10 (177), s. 3–19.
- Potocki T., Opolski K. (2015), *Decyzje w obliczu „niepewnych ryzyk” – rola heurystyk i nurtu racjonalności adaptacyjnej*, „*Czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN Finanse*” 1(8)/2015, s. 43–70.
- Potocki T., Opolski K. (2016), *Metody podnoszenia świadomości finansowej wśród osób zagrożonych wykluczeniem społecznym*, „*Studia Prawno-Ekonomiczne*” nr 98, s. 255–275.
- Potocki T., Opolski K. (2017a), *The macroeconomic determinants of financial literacy in the European Union (on the example of numeracy skills)* [w:] Opolski K., Gemzink-Salwach A. (red.), *Financialization and the Economy*, Routledge, London, s. 67–80.
- Potocki T., Wierzbński B. (2014), *Rola badań poświęconych szczęściu w teorii ekonomii dobrobytu*, „*Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*” 37, s. 43–67.
- Prelec D., Loewenstein G. (1998), *The Red and the Black: Mental Accounting of Savings and Debt*, „*Marketing Science*” 17(1), s. 4–28.
- Putnam R.D. (2015), *Our Kids: The American Dream in Crisis*, Simon & Schuster, New York.
- Qizilbash M. (2006), *Well-Being, Adaptation and Human Limitations*, „*Royal Institute of Philosophy Supplements*” 81, s. 83–110.
- Qizilbash M. (2008), *Amartya Sen's capability view: insightful sketch or distorted picture?* [w:] Comim F., Qizilbash M., Alkire S. (red.), *The Capability Approach: Concepts, measures and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge, s. 53–81.
- Qizilbash M. (1998), *The Concept of Well-Being*, „*Economics and Philosophy*” 14, s. 51–73.
- Rabin M. (1998), *Psychology and economics*, „*Journal of Economic Literature*” 36(1), s. 11–46.
- Ratajczak M. (2005), *Instytucjonalizm – wzbogacenie czy alternatywa ekonomii głównego nurtu?* [w:] Polszakiewicz B., Boehlke J. (red.), *Ład instytucjonalny w gospodarce*, Wydawnictwo UMK w Toruniu, Toruń.
- Ratajczak M. (2012), *Finansyzacja gospodarki*, „*Ekonomista*” 2012 (3), s. 281–302.
- Ratajczak M. (2014), *Ekonomia i edukacja ekonomiczna w dobie finansyzacji gospodarki*, „*Ekonomista*” nr 2, s. 207–219.
- Rawls J. (1971), *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge.
- Ray D. (2006), *Aspirations, Poverty and Economic Change* [w:] Banerjee A.B., Benabou R., Mookherjee D. (eds.), *Understanding poverty*, Oxford University Press, Oxford, s. 409–422.
- Reykowski J. (1986), *Motywacja postawy prospołeczne a osobowość*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Reyna V.F., Brainerd C.J. (2011), *Dual processes in decision making and developmental neuroscience: A fuzzy-trace model*, „*Developmental Review*” 31, s. 180–206.

- Rieskamp J., Dieckmann A. (2012), *Redundancy: Environment Structure That Simple Heuristics Can Exploit* [w:] Todd P.M., Gigerenzer G. (red.), *Ecological rationality. Intelligence in the World*, Oxford University Press, Oxford, s. 215–273.
- Rieskamp J., Hoffrage U. (2008), *Inferences under time pressure: How opportunity costs affect strategy selection*, „Acta Psychologica” 127, s. 258–276.
- Robeyns I. (2005), *The Capability Approach: a theoretical survey*, „Journal of Human Development” 6(1), s. 93–114.
- Robeyns I. (2003), *Sen's Capability Approach and Gender Inequality: Selecting Relevant Capabilities*, „Feminist Economics” 9(2–3), s. 61–92.
- Robeyns I. (2009), *Capability approach* [w:] Peil J., von Staveen I. (red.), *Handbook of Economics and Ethics*, Edward Elgar Pub, s. 39–47.
- Robeyns I. (2017), *Wellbeing, Freedom and Social Justice. The Capability Approach Re-Examined*, OpenBook Publishers, Cambridge.
- Roemer J.E. (1998), *Theories of Distributive Justice*, Harvard University Press, Harvard.
- Roland-Levy C. (2004), *W jaki sposób nabywamy pojęcia i wartości ekonomiczne* [w:] Tyszką T. (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, s. 277–299.
- Rószkiewicz M. (2004), *Sklonność Polaków do oszczędzania w świetle finansów behawioralnych*, „Ekonomista” 2004 (5), s. 675–695.
- Rószkiewicz M. (2008), *Oszczędzanie. Postawy i zachowania polskich gospodarstw domowych wobec oszczędzania*, Aureus, Kraków.
- Rószkiewicz M. (2014), *Objective and subjective factors shaping saving behaviours – the case of Polish households*, „International Journal of Consumer Studies” 38, s. 602–611.
- Rudnicki L. (2000), *Zachowania konsumentów na rynku*, PWE, Warszawa.
- Rytłewska G. (2009), *Kierunki zmian w finansach gospodarstw domowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” nr 548, 38, s. 493–500.
- Rytłewska G. (red.) (2005), *Bankowość detaliczna. Potrzeby, szanse, zagrożenia*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Rytłewska G., Kłopotcka A. (2010), *Wpływ czynników demograficznych na poziom i strukturę oszczędności gospodarstw domowych*, „Bank i Kredyt” nr 1, s. 57–80.
- „Rzeczpospolita” (2018), *Osoby w gorszej sytuacji finansowej rzadziej się zadłużają i nie mają tak często problemów ze spłatą*, wydanie internetowe gazety „Rzeczpospolita”, dostęp: <http://www.rp.pl/Banki/303299861-Mieszkancy-biedniejszych-regionow-lepiej-splacaja-kredyty.html> (06.04.2018).
- Sadowski W. (1973), *Teoria podejmowania decyzji*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Sagan A. (2003), *Model pomiarowy satysfakcji i lojalności*, Stat Soft Polska, Kraków.
- Saith R. (2001), *Capabilities: the Concept and its Operationalisation*, „QEH Working Paper Series” 66, Queen Elizabeth House, University of Oxford, dostęp: <http://www3.qeh.ox.ac.uk/pdf/qehwp/qehwps66.pdf> (05.03.2014).
- Samuelson P.A. (1937), *A Note on Measurement of Utility*, „Review of Economic Studies” 4(2), s. 155–161.

- Savage L.J. (1954), *The Foundations of Statistics*, Wiley New York.
- Schooler L.J., Hertwig R. (2005), *How forgetting aids heuristic inference*, „Psychological Review” 112, s. 610–628.
- Schreiner M., Sherraden M. (2007), *Can the poor save? Savings and Asset Building in Individual Development Accounts*, Aldine de Gruyter, New York.
- Schwartz L.M.L., Woloshin S.S., Black W.C.W., Welch H.G.H. (1997), *The role of numeracy in understanding the benefit of screening mammography*, „Annals of Internal Medicine” 127, s. 966–972.
- Sedlacek T. (2012), *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgame-sza do Wall Street*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.
- Sen A. (1980), *Equality of What?* [w:] McMurrin S. (red.), *The Tanner Lectures on Human Values. Volume 1*, Cambridge University Press, Cambridge, s. 198–220.
- Sen A. (1983), *Poor, Relatively Speaking*, „Oxford Economic Papers” 35, s. 153–169.
- Sen A. (1984), *Resources, Values and Development*, Harvard University Press, Cambridge.
- Sen A. (1987), *On ethics and economics*, Blackwell Publishing, MA Malden.
- Sen A. (1988), *Markets and Freedom*, „Oxford Economics Papers” 45, s. 519–541.
- Sen A. (1993a), *Capability and Well-being* [w:] Nussbaum M., Sen A. (red.), *The Quality of Life*, Oxford University Press, Oxford, s. 30–53.
- Sen A. (1993b), *Freedom of Choice: Concept and Content*, „European Economic Review” 32, s. 269–294.
- Sen A. (1996), *Freedom, Capabilities and Public Action: A Response*, „Politeia” 12/43–4, s. 107–125.
- Sen A. (2002), *Rationality and freedom*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge-London.
- Sen A. (2004), *Elements of a Theory of Human Rights*, „Philosophy & Public Affairs” 32(4), s. 315–356.
- Sen A. (2009), *The Idea of Justice*, Penguin Books, London.
- Sen A. (1982), *Choice, Welfare and Measurement*, Blackwell, Oxford.
- Sen A. (1985), *Commodities and Capabilities*, North-Holland, Amsterdam.
- Sen A. (1990), *Means versus Freedom*, „Philosophy and Public Affairs” 19 (2), s. 111–121.
- Sen A. (1997a), *On economic inequality*, Oxford University Press, Oxford.
- Sen A. (1997b), *Maximization and the Act of Choice*, „Econometrica” 65(4), s. 745–779.
- Sen A. (1999), *Development As Freedom*, Oxford University Press, Oxford.
- Sen A. (2000), *A Decade of Human Development*, „Journal of Human Development” 1(1), s. 17–23.
- Sen A. (2004), *Elements of a Theory of Human Rights*, „Philosophy and Public Affairs” 32(4), s. 315–356.
- Shelling T. (1978), *Micromotives and Macrobehavior*, W.W. Norton Company, New York.
- Shelling T. (1984), *Choice and consequences. Perspectives of an errant economist*, Harvard University Press, Cambridge & London.
- Sherraden M. (1991), *Assets and the Poor: A New American Welfare Policy*, M.E. Sharpe, New York.

- Sherraden M.S. (2013), *Building blocks of financial capability* [w:] Birkenmaier J.M., Sherraden M.S., Curley J.C. (red.), *Financial Capability and Asset Building: Research, Education, Policy, and Practice*, Oxford University Press, New York & Oxford, s. 1–43.
- Sherraden M., Schreiner M., Beverly S. (2003), *Income, institutions, and saving performance in individual development accounts*, „Economic Development Quarterly” 17 (1), s. 95–112.
- Sherraden M.S., Grinstein-Weiss M. (2015), *Creating Financial Capability in the Next Generation: An Introduction to the Special Issue*, „The Journal of Consumer Affairs” 49 (1), s. 1–12.
- Shiller R.J. (2005), *Irrational Exuberance* (second edition), Crown Business, New York.
- Shiller R.J. (2010), *How nutritious are your investments?* [w:] *Project Syndicate: A World of Ideas* (dostęp: 03.07.2012 <http://www.project-syndicate.org/commentary/shiller71/English>).
- Shiller R.J. (2012), *Finance and the Good Society*, Princeton University Press, Princeton & Oxford.
- Shiller R.J., Shiller V.M. (2011), *Economists as Worldly Philosophers*, „The American Economic Review” 101 (3), s. 171–175.
- Simon H.A. (1991), *Models of my Life*, The MIT Press, Cambridge & London.
- Simon H.A. (1955), *A Behavioral Model of Rational Choice*, „The Quarterly Journal of Economics” 69(1), s. 99–118.
- Simon H.A. (1956), *Rational choice and the structure of environments*, „Psychological Review” 63, s. 129–138.
- Simon H.A. (1957), *Administrative behavior*, Macmillan, New York.
- Simon H.A. (1979), *Model of Thought*, Yale University Press, New Haven.
- Simon H.A. (1991), *Model of My Life*, Wiley, New York.
- Simon H.A. (1996), *The Science of the Artificial. Third Edition*, The MIT Press, Cambridge & London.
- Simon H.A. (1990), *Invariants of human behavior*, „Annual Review of Psychology” 41, s. 1–19.
- Sloman S.A. (2002), *Two systems of reasoning* [w:] Gilovich T., Griffin D., Kahneman D. (red.) (2002), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, Cambridge University Press, Cambridge, s. 379–397.
- Smith V.L. (2005), *Behavioral economics research and the foundations of economics*, „Journal of Socio-Economics” 34, s. 135–150.
- Smith V.L. (2009), *Rationality in economics. Constructivist and Ecological Forms*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Smyczek S. (2007), *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*, AE w Katowicach, Katowice.
- Smyczek S. (2013), *Nowe trendy w zachowaniach konsumentów na rynkach finansowych*, Wydawnictwo Placet, Warszawa.
- Sokołowska J. (2012), *Dualizm poznania a procesy decyzyjne* [w:] Falkowski A., Załęskiewicz T. (red.), *Psychologia poznawcza w praktyce*, Wydawnictwo PWN, Warszawa, s. 53–105.

- Spash C.L. (red.) (2017), *Routledge Handbook of Ecological Economic: Nature and Society*, Routledge.
- Stanovich K.E. (2011), *Rationality and the Reflective Mind*, Oxford University Press, Oxford.
- Strelau J., Pietrusiński Z., Reykowski J. (1975), *Osobowość* [w:] Tomaszewski T. (red.), *Psychologia*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa, s. 679–826.
- Strzałecki A., Gasparski W. (1987), *Proces projektowania* [w:] Gasparski W. (red.), *Projektoznawstwo*, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa, s. 257–381.
- Stumm S., O'Creevy M.F., Furnham A. (2013), *Financial capability, money attitudes and socioeconomic status: Risks for experiencing adverse financial events*, „Personality and Individual Differences” 54, s. 344–349.
- Sugden R. (1986), *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*, Blackwell, Oxford.
- Sugden R. (2008), *Why Incoherent Preferences Do Not Justify Paternalism*, „Constitutional Political Economy” 19, s. 226–248.
- Sugden R. (1993), *Welfare, Resources, and Capabilities: A Review of Inequality Reexamined by Amartya Sen*, „Journal of Economic Literature” 31, s. 1947–1962.
- Sunstein C. (2014a), *Why nudge? The Politics of Libertarian Paternalism*, Yale University Press, New Haven & London.
- Sunstein C. (2014b), *The ethics of nudging*, „Yale Journal of Regulation” 32(2), s. 413–450.
- Sunstein C. (2015), *Choosing not to Choose: Understanding the Value of Choice*, Oxford University Press, Oxford.
- Sunstein C. (2016), *The Ethics of Influence*, Cambridge University Press, New York.
- Sunstein C., Thaler R. (2014), *Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron*, „University of Chicago Law Review” 70 (4), s. 1159–1202.
- Swoboda U. (2004), *Bankowość detaliczna*, CeDeWu, Warszawa.
- Szopa B. (red.) (2012), *Wokół zagadnień ubóstwa i bogactwa*, Wydawnictwo UEK, Kraków.
- Sztompka P. (2007), *Socjologia zmian społecznych*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Ślęzak E. (2012), *Ubóstwo na przykładzie Polski. Wprowadzenie* [w:] Szopa B. (red.), *Wokół zagadnień ubóstwa i bogactwa*, Wydawnictwo UEK, Kraków, s. 80–88.
- Ślusarz G. (2005), *Studium społeczno-ekonomicznych uwarunkowań rozwoju obszarów wiejskich w świetle zagrożenia marginalizacją – na przykładzie województwa podkarpackiego*, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Świecka B. (2009), *Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny. Skutki. Przeciwdziałanie*, Difin, Warszawa.
- Świecka B. (red.) (2014), *Współczesne problemy finansów osobistych*, CeDeWu, Warszawa.
- Świecka B. (red.) (2008), *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa.
- Taylor M. (2011), *Measuring Financial Capability and its Determinants Using Survey Data*, „Social Indicators Research” 102, s. 297–314.
- Thaler R. (2015), *Misbehaving. How Economics Become Behavioural*, Allen Lane.
- Thaler R.H. (1991), *Quasi Rational Economics*, Russell Sage Foundation, New York.

- Thaler R.H., Shefrin H.M. (1981), *An economic theory of self-control*, „Journal of Political Economy” 89(2), s. 392–401.
- Thaler R., Benartzi S. (2004), *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*, „Journal of Political Economy” 112, 1 (2), s. 164–187.
- Thaler R., Sunstein C. (2003), *Libertarian Paternalism*, „American Economic Review” 93(2), s. 175–179.
- Thaler R., Sunstein C. (2008), *Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Penguin Books.
- Thaler R.H., Shefrin H.M. (1981), *An economic theory of self-control*, „Journal of Political Economy” 89 (2), s. 392–406.
- The European House Ambrosetti (2008), *La prima misurazione del livello di cultura finanziaria degli italiani*, Patti Chiari, Rome, dostęp: http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/FCW/081125_Rapporto%20finale%20Ambrosetti%20Patti Chiari.pdf (15.11.2015).
- The MoneySENSE Financial Education Steering Committee (2005), *QUANTITATIVE RESEARCH ON FINANCIAL LITERACY LEVELS IN SINGAPORE*, Monetary Authority of Singapore, dostęp: http://www.mas.gov.sg/~media/resource/news_room/press_releases/2005/Financial%20Literacy%20Levels%20in%20Singapore%20Full%20Report.ashx (01.03.2015).
- The World Bank (2013), *Making Sense of Financial Capability Surveys around the World*. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, Washington, World Bank, dostęp: <http://responsiblefinance.worldbank.org/~media/GIAWB/FL/Documents/Misc/Financial-Capability-Review.pdf> (01.09.2014).
- The World Bank (2014), *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion*, Washington, DC: WorldBank, dostęp: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23489619~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html> (01.12.2014).
- The World Bank (2015), *World Development Report. Mind, Society and Behavior*. World Bank, Washington, dostęp: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Publications/WDR/WDR%202015/WDR-2015-Full-Report.pdf> (15.07.2016).
- Tischner J. (1993), *Nieszczęsny dar wolności*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- TNS Polska (2013), *Postawy Polaków wobec oszczędzania*, Raport Fundacji Kronenberga Banku Citi Handlowego, dostęp: [www.citibank.pl/poland/kronenberg /polish/files/fk_oszcz_2013.pdf](http://www.citibank.pl/poland/kronenberg/p polish/files/fk_oszcz_2013.pdf) (13.07.2015).
- Todd P.M., Gigerenzer G. (2003), *Bounding rationality to the world*, „Journal of Economic Psychology” 24, s. 143–165.
- Todd P.M., Gigerenzer G. (2012), *Ecological rationality. Intelligence in the world*, Oxford University Press, Oxford.
- Tomaszewski T. (1975), *Świadomość* [w:] Tomaszewski T. (red.), *Psychologia*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa, s. 171–196.
- Tooby J., Cosmides L. (1992), *The psychological foundations of Culture* [w:] Barkow J.H., Cosmides L., Tooby J. (red.), *The adapted mind. Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, Oxford University Press, New York & Oxford, s. 19–136.
- Topińska I. (1999), *Czynniki kulturowe w konceptualizacji ubóstwa* [w:] Friske K.W., *Marginalność i procesy marginalizacji*, Opracowania PBZ, IPISS, Warszawa, s. 81–87.

- Topińska I. (red.) (2008), *Pomiar ubóstwa. Zmiany koncepcji i znaczenie*, Opracowania PBZ, IPISS, Warszawa.
- Topolski J. (1978), *Rozumienie historii*, Warszawski Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Topolski S. (1984), *Metodologia historii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Townsend R.M. (2006), *Credit, Intermediation, and Poverty Reduction* [w:] Banerjee A.B., Benabou R., Mookherjee D. (red.), *Understanding poverty*, Oxford University Press, Oxford, s. 357–363.
- Townsend P. (1979), *Poverty in the United Kingdom*, Penguin, Harmondsworth.
- Townsend R.M. (1995), *Consumption Insurance: An Evaluation of Risk-Bearing Systems in Low-Income Economies*, „Journal of Economic Perspectives” 9(3), s. 83–102.
- Tversky A. (1972), *Elimination by aspects: A theory of choice*, „Psychological Review” 79(4), s. 281–299.
- Tversky A., Kahneman D. (1974), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, „Science” 184, s. 1124–1131.
- Tversky A., Kahneman D. (1992), *Advances in Prospect Theory: Cumulative Representations of Uncertainty*, „Journal of Risk and Uncertainty” 5, s. 297–323.
- Tversky A., Kahneman D. (1973), *Availability: A heuristic for judging frequency and probability*, „Cognitive Psychology” 5, s. 207–232.
- Tyszka T. (red.) (2004), *Psychologia ekonomiczna*, t. I, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Warszawa.
- Tyszka T. (1986), *Analiza decyzyjna i psychologia decyzji*, PWN, Warszawa.
- Tyszka T. (2011), *Decyzje. Perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa.
- Tyszka T. (red.) (2005), *Psychologia ekonomiczna*, t. I, GWP, Gdańsk.
- Ullmann-Margalit E., (1977), *The Emergence of Norms*, Oxford University Press, Oxford.
- Ullmann-Margalit E., Margalit A., Sunstein C. (red.) (2017), *Normal Rationality: Decisions and Social Order*, Oxford University Press, Oxford.
- UNDP (1990), *Human Development Report*, Oxford University Press, New York.
- Van Rooij M., Lusardi A., Alessie R. (2011), *Financial Literacy and Stock Market Participation*, „Journal of Financial Economics” 101 (2), s. 449–472.
- Volkert J. (2006), *E.U. Poverty Assessment – a Capability Perspective*, „Journal of Human Development” 7 (3), s. 359–383.
- Von Neumann J., Morgenstern O. (1947), *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton.
- Von Stumm S., O’Creevy M.F., Furnham A. (2013), *Financial capability, money attitudes and socioeconomic status: Risks for experiencing adverse financial events*, „Personality and Individual Differences” 54, s. 344–349.
- Walker C. (1996), *Financial management, coping and debt in households under financial strain*, „Journal of Economic Psychology” 17, s. 789–807.
- Wałęga G. (2013), *Kredytowanie gospodarstw domowych*, PWE, Warszawa.
- Warneryd K.-E. (2004), *Oszczędzanie* [w:] Tyszka T. (red.), *Psychologia ekonomiczna*, t. I, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, s. 530–566.
- Wąsowicz-Kiryło G. (2008), *Psychologia finansowa. O pieniądzu w życiu człowieka*, Difin, Warszawa.

- Węgrzecki A. (red.) (2003), *Etyczne aspekty bogacenia się i ubóstwa*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków.
- Whitehead M., Jone R., Howell R., Lilley R., Pykett J. (2014), *Nudging all over the World*, ESRC, dostęp: <https://changingbehaviours.files.wordpress.com/2014/09/nudgedesignfinal.pdf> (15.07.2016).
- Wilkin J. (1997), *Efektywność a sprawiedliwość*, Wydawnictwo Key Tex, Warszawa.
- Wilkin J. (2006), *Człowiek w ekonomii, czyli o konwersji zasobów ludzkich w kapitał* [w:] Szafraniec K., *Jednostkowe i społeczne zasoby wsi*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa, s. 97–109.
- Wilkin J. (2014), *Dlaczego ekonomia straciła duszę?*, „Biuletyn Ekonomiczny Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” nr 1 (64), s. 15–20.
- Wilkin J. (2016), *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Wilkin J. (red.) (2005), *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, Scholar, Warszawa.
- Wilkin J. (red.) (2010), *Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa.
- Wilkin J., Nurzyńska I. (red.) (2012), *Polska wieś 2012. Raport o stanie wsi*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Willis L.E. (2008), *Against Financial-Literacy Education*, „Iowa Law Review” 94, s. 197–285.
- Willis L.E. (2011), *Financial Education Fallacy*, „American Economics Review” 101 (3), s. 429–434.
- Wobker I., Lehmann-Waffenschmidt M., Kenning P., Gigerenzer G. (2012), *What Do People Know About the Economy? A Test of Minimal Economic Knowledge in Germany. A Test of Minimal Economic Knowledge in Germany*, „Dresden Discussion Paper Series in Economics” 3/12, dostęp: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2190337> (01.10.2015).
- Wojtyna A. (2008), *Instytucje a polityka ekonomiczna w krajach na średnim poziomie rozwoju*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Wolff J., De-Shalit A. (2007), *Disadvantage*, Oxford University Press, Oxford.
- Xiao J.J. (2008b), *Applying behavior theories to financial behavior* [w:] Xiao J.J. (red.), *Handbook of consumer finance research*, Springer, New York, s. 69–81.
- Xiao J.J. (red.) (2008a), *Handbook of consumer finance research*, Springer, New York.
- Xiao J.J., Chen C., Chen F. (2014), *Consumer financial capability and financial satisfaction*, „Social Indicators Research” 118, s. 415–432.
- Xiao J.J., Chen C., Sun L. (2015), *Age differences in consumer financial capability*, „International Journal of Consumer Studies” 39, s. 387–395.
- Xiao J.J., O'Neill B. (2016), *Consumer financial education and financial capability*, „International Journal of Consumer Studies” 40, s. 712–721.
- Yunus M. (2008), *Banker To The Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*, Public Affairs, New York.
- Zalega T. (2008), *Jak oszczędzają gospodarstwa domowe z osobami bezrobotnymi*, „MBA” nr 3, s. 79–90.
- Zalega T. (2012), *Konsumpcja, determinanty, teorie, modele*, PWE, Warszawa.

- Zaleśkiewicz T. (2002), *Psychologia inwestora giełdowego*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Zaleśkiewicz T. (2004), *Percepcja działań ekonomicznych* [w:] Tyszka T. (red.), *Psychologia ekonomiczna*, t. 1, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk, s. 76–101.
- Zaleśkiewicz T. (2011), *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zdanowska M. (2011), *Koncepcja efektywności zarządzania finansami osobistymi* [w:] Korenik D. (red.), *„Finanse i rachunkowość”*, Seminarium doktorantów. Edycja VIII, Wyższa Szkoła Zarządzania i Finansów we Wrocławiu, Wrocław, s. 77–92.
- Zdanowska M. (2012), *Financial capability – zdolność zarządzania finansami osobistymi*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 680, „Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu” nr 21, Szczecin, s. 251–260.

ZAŁĄCZNIK 1. SŁOWNIK POJĘĆ

Awersja do ryzyka (ang. *risk averse*) – preferencja wyboru spośród dwóch opcji (jedna pewna, a druga ryzykowna) tej, która jest bardziej pewna, nawet gdy jej wartość oczekiwana jest niższa.

Bank w szkole (ang. *school bank*) – projekty edukacyjne łączące w sobie edukację finansową ze zdobywaniem doświadczeń na rynkach finansowych (pogłębianie zasięgu inkluzji finansowej). Ich główną zaletą jest to, że uczniowie, ucząc się podstaw arytmetyki finansowej, prowadzonej najczęściej przez pracowników instytucji finansowych (partnera projektu), mają okazję oszczędzać na specjalnie dla nich przygotowanych bezpłatnych kontach. W ramach projektu wprowadzany jest również odpowiedni system zachęt (bonusy za: dołączenie do projektu, za systematyczne wpłaty, za ukończenie projektu, za kontynuację projektu na wyższych poziomach, jak również możliwość uczestnictwa w modułach kursów z edukacji finansowej), który powoduje, że szczególnie członkowie gospodarstw domowych o niskich dochodach mogą otrzymać nawet dwu, trzykrotność zaoszczędzanych środków na zakończenie projektu.

Błąd decyzyjny (ang. *decision bias* lub *cognitive illusion*) – odległość wyniku decyzji od optymalnego, głównie jako wynik stosowania heurystyk, które nie są adaptowalne do danych uwarunkowań zewnętrznych.

Deprywacja możliwości wyborów (ang. *deprivation of capabilities*) – termin opisujący sytuację, w której jednostka/gospodarstwo domowe, posiadając niski poziom dochodu nie ma możliwości (z ang. *income using abilities*) jego uzupełnienia poprzez dostęp do wariantów wyboru i konsekwentnie wolność do dokonania samych wyborów finansowych. Powody te mają swoje przyczyny w niskim poziomie zdolności do dokonywania wyborów finansowych, jak również lub ze względu na istniejące bariery w uwarunkowaniach zewnętrznych.

Dualizm decyzyjny (ang. *dual decision system*) – założeniem podejścia dualnego jest istnienie dwóch systemów decyzyjnych: automatycznego (system 1) i refleksyjnego (system 2). Pierwszy z nich podejmuje decyzje szybko, automatycznie, skojarzeniowo w oparciu na podstawie informacji uzyskanych *a priori*, doświadczenie i intuicję decydenta, wynikające z indywidualnych cech, na które wpływ ma jego otoczenie (zgodnie z teorią racjonalności adaptacyjnej). System drugi charakteryzuje się decyzjami racjonalnymi, analitycznymi i w pełni świadomymi, wymagającymi czasu, podejmowanymi na podstawie praw logiki i rachunku prawdopodobieństwa.

Dyrektywa praktyczna (ang. *directive*) – to zalecenia odpowiedniego działania, wyszukanego i właściwie dobranego ze względu na pewien cel i określone warunki zewnętrzne.

Edukacja finansowa (ang. *financial education*) – proces, dzięki któremu decydent na rynku finansowym podnosi swój poziom wiedzy finansowej nt. narzędzi i terminów

finansowych, a poprzez dostarczaną informację, instrukcje i obiektywne rekomendacje podnosi również swój poziom umiejętności finansowych. W ten sposób poszerzają się jego możliwości wyborów finansowych.

Głęboka inkluzja finansowa (ang. *deep financial inclusion*) – inkluzja finansowa płytką wraz z poziomem III i IV inkluzji finansowej (tzn. aktywne korzystanie z szerokiej gamy produktów bankowych, także przez Internet).

Heurystyczna skrzynka adaptacyjna (ang. *heuristics adaptive toolbox*) obejmuje zbiór reguł decyzyjnych (heurystyk), które członek gospodarstwa domowego, całe gospodarstwo lub dana społeczność lokalna mogą stosować, aby adaptacyjnie dokonywać wyborów finansowych. Każda reguła decyzyjna (heurystyka) nakłada na decydenta trzy procedury działania, tzn. reguła typu „wyszukaj”, typu „stop”, typu „decyduj”.

Holizm (ang. *holism*) – systemowe, zintegrowane podejście do podnoszenia możliwości wyborów finansowych, uwarunkowane długofalowym stosowaniem wszystkich trzech procesów, tj. socjalizacji ekonomicznej (tworzenia reguł decyzyjnych), edukacji finansowej (utrwalania reguł finansowych) i narzędzi finansowych (ochrony reguł decyzyjnych). Te trzy procesy łączą wzajemne relacje i nie mogą one funkcjonować w odosobnieniu.

Inkluzja finansowa (ang. *financial inclusion*) – termin opisujący zakres usług i produktów (narzędzi finansowych), z których korzystają klienci sektora bankowego. Poziom inkluzji finansowej może być płytki lub głęboki.

Instytucje (ang. *institutions*) – zestaw formalnych (konstytucja, przepisy prawne, prawa własności, kodeksy postępowania branżowego) i nieformalnych (normy moralne i religijne, przesady, tradycje, zwyczaje, wzory kulturowe, sankcje społeczne) reguł, które wpływają na sposób, w jaki ludzie dokonują wszelkich wyborów (finansowych, zawodowych, społecznych czy rodzinnych) w danych uwarunkowaniach zewnętrznych.

Instytucjonalizacja reguł postępowania (ang. *rule of conduct institutionalization*) – termin oznaczający realizację łączną trzech procesów: 1) podzielenia w określonej społeczności przekonania, że pewien typ aktywności spełnia społecznie ważną funkcję; 2) istnienia w danej społeczności norm postępowania sprzyjających realizacji zamierzonych celów; 3) przystosowanie norm społecznych regulujących ludzką działalność do norm dotyczących dziedziny podlegającej temu procesowi.

Intuicja (ang. *intuition* lub *gut feelings*) – nieświadoma inteligencja oparta na przeszłym doświadczeniu, szczególnie odnośnie do szeregu stosowanych heurystyk i ich adaptacyjności decyzyjnej. Wśród cech charakteryzujących nieświadomą intuicję znajdują się: rozwiązanie przychodzi szybko do głowy; decydent nie jest w pełni świadomy, dlaczego takie rozwiązanie; decydent ma silne przeczucie, że na tej podstawie powinien dokonać wyboru.

Koncepcja możliwości wyboru (ang. *Capability Approach*) – koncepcja stworzona przez A. Sena, opierająca się o krytykę podejść ekonomicznych (opartego o użyteczność – utylitaryzm, szczęście i przyjemność – hedonizm) i filozoficznych (opartych o koszyk wolności podstawowych, zarówno rynkowych, jak i pozarynkowych – rawlsianizm lub równość uprawnień R. Dworkina) do analizy wyborów, jakimi dysponuje jednostka. Jej

główne założenie opiera się na zagwarantowaniu wolności wyboru odpowiedniego zestawu możliwości wyboru pozwalającego na prowadzenie życia, które jednostka chce i ma powody cenić (realizującego potrzeby danej jednostki, gospodarstwa domowego lub całych społeczeństw).

Maksymalizacja (ang. *maximizing*) – polega głównie na znalezieniu wariantu wyboru, który nie jest gorszy od pozostałych ze względu na przyjęte kryteria oceny. Podejście maksymalizacyjne jest w ujęciu A. Sena zbliżone do podejścia satysfakcjonującego, zaproponowanego przez H. Simona. W tej koncepcji szczególnego znaczenia nabiera sam akt wyboru, czyli takie aspekty jego jak: proces, nieuchronność dokonania wyboru, tożsamość czy wartości i cele decydenta.

Narzędzia finansowe (ang. *financial tools*) – produkty i usługi finansowe.

Negatywna wolność (ang. *negative freedom*) – wolność, która nie uwzględnia roli jednostki w procesie dokonywanych wyborów życiowych, nawet jeśli w najbardziej optymistycznym scenariuszu skutek wyboru jest zgodny z zamierzonym celem jednostki.

Niepewność (z ang. *uncertainty*) – termin opisujący sytuację, w której decydent nie zna *a priori* prawdopodobieństwa i dodatkowo nie jest w stanie zebrać informacji pozwalających na przybliżone szacunki, czyli oszacowanie „nieznanej niepewności”.

Optymalizacja (ang. *optimization*) – termin wywodzący się z badań operacyjnych, definiowany głównie jako proces znalezienia najlepszej wartości (poprzez kalkulację maksimum lub minimum funkcji), jednakże przy założeniu całkowitej pewności (wszystkie parametry funkcji są znane).

Optymalizacja w obliczu ograniczeń (ang. *optimization under constraints*) – termin wywodzący się z badań operacyjnych. Proces polegający na znalezieniu takiego rozwiązania, które zapewnia przewagę oczekiwanych korzyści nad oczekiwanymi kosztami (ang. *cost-benefit trade off*). Ze względu na ograniczenia, przykładowo ograniczenia obliczeniowe lub koszty informacji, poszukiwanie optymalnego wyboru przeprowadza się do momentu osiągnięcia optymalnego *cost-benefit trade off*.

Libertariański paternalizm (ang. *libertarian paternalism*) – koncepcja w ekonomii behawioralnej, instytucjonalnej i filozofii politycznej, której celem jest takie tworzenie narzędzi finansowych, jak również struktur uwarunkowań zewnętrznych, aby wpływać na wybory decydenta, jednocześnie akceptując jego wolność wyboru.

Płytką inkluzją finansową (ang. *underbanked*) – inkluzja finansowa poziomu I i II (tzn. korzystanie jedynie z rachunku bankowego i karty płatniczej),

Pozytywna wolność (ang. *positive freedom*) – wolność wyboru, która uwzględnia rolę jednostki w procesie jego dokonywania, jak również szereg determinant indywidualnych i zewnętrznych.

Racjonalność adaptacyjna (ang. *ecological rationality*), zwana także środowiskową. Punktem wyjścia w jej definiowaniu jest analiza heurystyk decyzyjnych w relacji pomiędzy indywidualnymi predyspozycjami i zdolnościami decydenta a uwarunkowaniami

zewnętrznymi w których dany wybór jest dokonywany. W ramach tego nurtu badawczego analizuje się adaptacyjność heurystyk do danych uwarunkowań zewnętrznych (szczególnie korzystając z prawa „mniej znaczy więcej”), tworząc finalnie heurystyczną skrzynkę adaptacyjną.

Racjonalność ekonomiczna (ang. *unbounded rationality*), zwana także racjonalnością pełną, hyperracjonalnością czy racjonalnością klasyczną. Decydent spełniający założenia racjonalności nieograniczonej działa w obliczu znanych ryzyk lub pewności, pozwalających mu na znalezienie optymalnej strategii wyboru (często określane także jako optymalizacja w ujęciu nauk ścisłych, oczekiwanej użyteczności).

Racjonalność ograniczona (ang. *bounded rationality*) – punktem wyjścia jest określenie poziomu aspiracji i stosowanie reguły „satysfakcjonuj”, a następnie zaprzestanie wyszukiwania wariantu wyboru, w przypadku gdy jest on minimalnie satysfakcjonujący. Dodatkowymi elementami teorii jest założenie stosowania heurystyk w procesach dokonywania wyborów, jak również interakcja decydenta z uwarunkowaniami zewnętrznymi.

Reguła „decyduj” (ang. *decide rule*) – reguła odpowiadająca na pytanie: co zrobić z informacjami, które znalazł decydent? Może być wykorzystana do wyboru danego wariantu wyboru. Jako przykłady takich reguł można wymienić: regułę opierającą się o ignorancję, warunek jednoargumentowy, eliminację lub satysfakcję.

Reguła „stop” (ang. *stop rule*) – reguła odpowiadająca na pytanie: jak długo przeszukiwać warianty i/lub ich cechy? Może być wykorzystana do zaprzestania wyszukiwania wariantów wyboru albo do wyszukiwania cech dla danej lub danych wariantów, albo innych możliwych kombinacji pomiędzy wariantami i cechami. Jako przykłady takich reguł można wymienić: jednoargumentowe, dwuargumentowe czy stałe pod względem argumentów.

Reguła „wyszukaj” (ang. *search rule*) – reguła odpowiadająca na pytanie: jakich informacji poszukiwać? Może być wykorzystana do wyszukiwania wariantów wyboru albo do wyszukiwania cech dla danej lub danych wariantów, albo innych możliwych kombinacji pomiędzy wariantami i cechami. Jako przykłady takich reguł można wymienić: przypadkowe, dyskryminacyjne, ważności, użyteczności, sukcesu, aktualności, płynności, jak również dostępności.

Rozsądek (ang. *reasonable*) – rodzaj podejścia do dokonywania wyborów, który uwzględnia uwarunkowania zewnętrzne w procesie ich dokonywania, szczególnie poprzez akceptację lub postępowanie zgodnie ze społecznie przyjętymi normami i wzorcami postępowania, nawet gdy wybory te prowadzą do wyników gorszych aniżeli optymalne.

Ryzyko nieznane (ang. *unknown risk*) – termin opisujący sytuację, w której nie znamy *a priori* prawdopodobieństwa, ale ze względu na dużą liczbę podobnych przypadków, tzw. możliwą częstotliwość zdarzenia, formułowane są pewne założenia na podstawie zebranych w przeszłości informacji i szacowane, „nieznane ryzyko” (w przybliżeniu).

Ryzyko znane (ang. *known risk*) – termin opisujący sytuację, w której rozkład prawdopodobieństwa jest znany *a priori*, dając możliwość zastosowania rachunku prawdopodobieństwa do oszacowania „znanego ryzyka” (gra w ruletkę, rzut monetą).

Socjalizacja ekonomiczna (ang. *economic socialization*) – pojęcie odnoszące się do wszystkich procesów, dzięki którym dziecko lub dorosły zdobywa wiedzę, poszerza zakres stosowanych pojęć, nabywa umiejętności, formułuje zestaw opinii, postaw, wartości w kontekście dokonywanych wyborów ekonomicznych. Procesy socjalizacji ekonomicznej odnoszą się głównie do dzieci i młodzieży, ale można je odnieść także do dorosłych, którzy doświadczyli radykalnych zmian w swoim życiu. Mówi się wówczas o socjalizacji wtórnej.

Uwarunkowania zewnętrzne (ang. *decision's environment*) – termin opisujący możliwości lub bariery (ograniczenia) w dostępie do narzędzi finansowych, które wpływają na zakres możliwości wyborów finansowych, samą wolność wyboru, jak również proces dokonywania wyborów finansowych. Istniejące możliwości lub bariery mają swoje źródło w szeregu determinant o charakterze ekonomicznym, kulturowym, społecznym i środowiskowym. Stanowią one także punkt odniesienia dla adaptowalności wyborów (stosowanych heurystyk decyzyjnych w procesach dokonywania wyborów),

Właściwości dóbr (ang. *characteristics of commodities*) – termin opisujący cechy, które posiadają dane dobra, wykorzystywane w procesie ich konwersji na posiadane możliwości wyboru. Sposób wykorzystania właściwości dóbr może różnić się w zależności od szeregu determinant indywidualnych i zewnętrznych wpływających na wybory jednostki.

Wynik końcowy (ang. *culmination outcome*) – rodzaj wyniku, który określa się jedynie poprzez odpowiedź na pytanie: co zostało osiągnięte jako skutek wyboru? Tym samym pomija się analizę wariantów wyboru, którymi jednostka dysponowała w momencie dokonywania wyboru.

Wynik pełny (ang. *comprehensive outcome*) – rodzaj wyniku, w którym zwraca się szczególną uwagę na proces dokonywania wyboru. W tym przypadku pytanie, które należy postawić brzmi: w jaki sposób jednostka osiągnęła dany skutek wyboru? Zatem to, czy jednostka miała wpływ na dokonanie wyboru, jakimi możliwościami wyboru dysponowała, jak wyglądał akt wyboru (dokonała go sama czy też pod wpływem innych, albo też narzucenia opcji wyboru) ma fundamentalne znaczenie w jego ocenie.

Zasada „mniej znaczy więcej” (ang. *less is more effect rule*) – przeciwieństwo efektu „więcej znaczy lepiej”, stosowanego w optymalizacji. Zasada odnosząca się do trzech parametrów oceny w procesach dokonywania wyborów: czasu, informacji oraz kalkulacji. Oznacza ona, że stosując heurystyki, które są adaptowalne do danych uwarunkowań zewnętrznych, można w szybszym czasie, przy mniejszej liczbie informacji, konsekwentnie prostszej kalkulacji osiągać dużo lepszy efekt wyboru (decyzję) aniżeli przy zastosowaniu optymalizacji.

ZAŁĄCZNIK 2. NAJWAŻNIEJSZE TERMINY STOSOWANE W MONOGRAFII

Termin stosowany przez autora niniejszej monografii	Znaczenie stosowanego terminu	Wybrane źródła literaturowe uwzględnione w krytycznym przeglądzie stosowanego terminu	Inne terminy bliskoznaczne ²⁵² stosowane w ramach dziedziny nauki ekonomiczne
1	2	3	4
Wybór finansowy (ang. <i>financial choice</i>)	Termin „wybór finansowy” to taki wybór, który ma konsekwencje finansowe lub wiąże się z zaangażowaniem środków finansowych (towarzystwą przepływy finansowe). Wybór finansowy definiowany jest jako proces dokonywania wyborów, na który ma wpływ szereg determinant o charakterze ekonomicznym (m.in. dostępne informacje, dochód, zasobność materialna) indywidualnym (m.in. zdolności, predyspozycje psychologiczne, motywacja), zewnętrznym (m.in. tożsamość decydenta, obowiązujące normy społeczne i kulturowe, hierarchia społeczna, polityka społeczna, stereotypy, miejsce zamieszkania, stan infrastruktury, stan budynków, dostęp do instytucji publicznych). Sam proces wyboru zależy najpierw od możliwości wyborów finansowych, warunkujących wolność wyboru, a od samego aktu wyboru. Termin ten opisuje zarówno sytuację, w której wybór	Katona 1951; Sen 1987, 1997a, 1997b, 2002, 2009; Deaton 1980; Shelling 1984; Gasparski 1987; Xiao (red.) 2008a; Xiao 2008b; McFadden 1999; Komai 1973; Hilgert i in. 2003; Fishbein i Ajzen 1980; Elster 2009; DelaVigna 2009; Antonides i van Raaij 2003; Arrow 1951; Lewis (red.) 2012; Frank i Cartwright 2016; Sunstein 2015; Ullmann-Margalit i in. (red.) 2017, Robeyns 2017.	Funkcjonowanie (ang. <i>functionings</i>), decyzja finansowa (ang. <i>financial decision</i>), zachowanie finansowe (ang. <i>financial behaviour</i>).

²⁵² Bliskoznaczność oznacza, że terminy te, choć często mają charakter bliskoznaczny i zakresem definicji częściowo pokrywają się, mogą mieć różne znaczenie w zależności od dyscypliny naukowej, z której się wywodzą. Przykładowo w teorii racjonalnego wyboru najczęściej stosowanym terminem jest „wybór” lub „decyzja”, w teorii zachowań konsumentów najczęściej stosuje się termin „zachowanie”, a w koncepcji możliwości wyboru główny nacisk położony jest na termin „wybór” i „funkcjonowanie jednostki”.

1	2	3	4
	finansowy skutkuje decyzją finansową, jak i sytuację, w której nie jest podejmowana żadna decyzja. Przykładowo stosowanie heurystyki: wybór opcji typu domyślna (ang. <i>default</i>) jest wyborem polegającym na tym, że w gruncie rzeczy decydując nie podejmuje aktywnie żadnej decyzji finansowej. Bardzo często terminy „wybór finansowy”, „decyzja finansowa” są stosowane zamiennie z terminem „zachowanie finansowe”.		
Wolność wyboru finansowego (ang. <i>freedom of financial choice</i>)	Termin opisujący rodzaj pozytywnej wolności, w której proces, poprzez który jednostka ocenia dostępne możliwości wyborów finansowych, sam w sobie może być istotny, wartościowy. Ten rodzaj wolności nabiera szczególnej wagi w sytuacji, gdy jednostka przedkłada osobisty wkład w dokonywanie wyboru ponad przyjęcie wyboru narzuconego przez innych (instytucje, jednostki). Z tego typu wolnością łączy się ściśle pojęcie „wyniku pełnego” (z ang. <i>comprehensive outcome</i>), czyli forma wyniku, w której zwraca się szczególną uwagę na proces dokonywania wyboru finansowego. Wolność wyboru zależy szczególnie od wpływu indywidualnych (np. zdolności do działania) i zewnętrznych (środowiskowych, społecznych i kulturowych) determinant wyborów finansowych, oprócz najczęściej wskazywanych w literaturze determinantów ekonomicznych.	Sen 1980, 1988, 1993b, 1996, 1999, 2002, 2009; Koziński 1977, Elster 1983, 2000; Sudgen 1986, Hayek 1980, 2006; Buchanan 1986; Nozick 2010; Arrow 1951; Knight 1947; Komai 1988; Sunstein 2015, 2016.	Odpowiedzialność finansowa (ang. <i>financial responsibility</i>), dostępne kombinacje sposobów funkcjonowania finansowego (ang. <i>achievable functionings sets</i>), zbiorów możliwości finansowych (ang. <i>capability set</i>).
Możliwości wyborów finansowych (ang. <i>financial capabilities</i>)	Termin opisujący dostępne warianty wyborów finansowych dla członka gospodarstwa domowego, które wpływają na sposób korzystania z wolności wyboru, jak również na prawidłowości w procesie dokonywania wyborów finansowych (same akty wyborów), decydując o skutkach wyborów finansowych.	Sherraden 2013; Sherraden i Grinstein-Weiss 2015; Johnson i Sherraden 2007; Nussbaum 2011; Sen 1993a, 1998, 1997a, 1999; Holzmann i in. 2013; Friske (red.) 1999; Comim i in. (red.) 2008;	Baza informacyjna (ang. <i>informational base</i>), łączne możliwości finansowe (ang. <i>combined capabilities</i>), wolność wyboru (ang. <i>freedom to choose</i>).

1	2	3	4
	Możliwości wyboru finansowego pozostają pod wpływem oddziaływania determinantów ekonomicznych (dochód, zasobność materialna), indywidualnych (np. zdolności do działania) i zewnętrznych (środowiskowych, społecznych i kulturowych).	De Meza i in. 2008; Banerjee i Duflo 2011; Banerjee 2006; Atkinson et al. 2006; Adams i in. 2009; Bywalec 2009.	
Zdolność do dokonywania wyborów finansowych (ang. <i>ability to act or choose</i>)	Termin opisujący zestaw indywidualnych determinant uwzględniających szczególnie wiedzę finansową i umiejętności zastosowania tej wiedzy w praktyce gospodarczej, jak również predyspozycji psychologicznych (głównie w procesach dokonywania wyborów finansowych).	Lusardi i Mitchell 2013; Simon 1996; Smith 2005; Zdanowska 2012; Kuchciak i in. 2013; Flejterski 2007; Iwanicz-Drozdowska (red.) 2011; Swiecka 2014; Bywalec 2009; Bogacka-Kisiel 2012; Koziński 1986; Kempson i in. 2005; Kempson i in. 2013; Kempson 2009; Sherraden 2013; Sherraden i Grinstein-Weiss 2015; Gigerenzer 2015a; Bertrand i in. 2004, 2006; Atkinson i Messy 2012; Altman 2012.	Zdolności poznawcze (ang. <i>cognitive skills</i>), kompetencje finansowe (ang. <i>financial competences</i>), wiedza/umiejętności finansowe (ang. <i>financial literacy</i>), świadomości finansowa (ang. <i>financial awareness</i>), funkcjonalne zdolności liczenia (ang. <i>functional literacy</i>), determinanty wewnętrzne (ang. <i>internal capabilities</i>), indywidualne czynniki konwersji (ang. <i>individual conversion factors</i>).
Determinanty wyborów finansowych (ang. <i>determinants of financial choices</i>)	Termin opisujący ułatwienia lub bariery (ograniczenia) w dostępie domożności wyborów finansowych oraz to, co wpływa na sam akt wyboru finansowego. Wpływają one na posiadane dobra, wolność wyborów finansowych, jak również na dostępne możliwości wyborów finansowych. Istniejące ułatwienia lub bariery mają swoje źródło w grupie determinant indywidualnych (zdolność do dokonywania wyborów finansowych, predyspozycje psychiczne), sytuacji ekonomicznej (posiadane dobra materialne i dochód), jak również w determinantach zewnętrznych (zestawie formalnych i nieformalnych reguł postępowania, cechach środowiskowych).	North 1990, 1991; Simon 1955, 1956, 1996; Wilkin 2006, 2016; Koziński 1977; Komai 1988; Kochoanowicz i in. 2007; Sherraden 2013; Sherraden i Grinstein-Weiss 2015; Iwanek i Wilkin 1997; Hodgson 2006; Han i Sherraden 2009; Beverly i Sherraden 1999; Bertrand i in. 2004; Banerjee i Duflo 2011; Akerlof i Kranton 2000, 2010; Ullmann-Margalit i in. (red.) 2017.	Środowisko decyzyjne (ang. <i>decision's environment</i>), determinanty zewnętrzne (ang. <i>external determinant</i> <i>sof choice</i>), społeczne czynniki konwersji (ang. <i>social conversion factors</i>), możliwości zewnętrzne (ang. <i>external capabilities</i>), instytucje (ang. <i>institutions</i>), Uwarunkowania społeczne (ang. <i>societal arrangements</i>).

1	2	3	4
	Determinanty te decydują także o poziomie adaptowalności stosowanych heurystyk decyzyjnych w procesach dokonywania wyborów finansowych.		
Adaptacyjność (ang. <i>adaptiveness</i> / <i>ecological</i> / <i>fast</i> and <i>frugal</i>)	Termin określający zgodność dokonanego wyboru i często jego skutków z założonymi celami finansowymi. Adaptacyjność jest wyrażona także w skuteczności procesu dokonania wyboru (sposobie korzystania z heurystyk decyzyjnych w danych warunkowaniach zewnętrznych). Dana heurystyka jest adaptacyjna tylko i wyłącznie w odniesieniu do danych uwarunkowań zewnętrznych. Wzrost adaptacyjności osiągany jest w procesie podnoszenia zdolności do dokonywania wyborów finansowych, jak również poprzez tworzenie właściwych uwarunkowań zewnętrznych, w których wybory finansowe gospodarstw domowych o niskich dochodach są dokonywane (m.in. poprzez gwarantowanie sprawiedliwego dostępu do wartościowych możliwości wyborów finansowych, które z jednej strony poszerzają pozytywną wolność wyboru, a z drugiej wspierają decydenia we właściwym procesie dokonywania wyborów).	Smith 2005, 2009; Stanovich 2011; Nozick 1995; Leibenstein 1988; Kornai 1973; Klein 2011; Hayek 1980; Gigerenzer i in. 1999; Gigerenzer 2008, 2015; Evans 1996; Cosmides i Tooby 1992; Boyd i Richerson 2005; Altman 2013; Ullmann-Margalit i in. (red.) 2017.	Maksymalizacja (ang. <i>maximization</i>), satysfakcja (ang. <i>satisfying</i>), wybór zdroworozsądkowy (ang. <i>reasonable choice</i>), wybór selektywny (ang. <i>selective choice</i>), optymalizacja w obliczu ograniczeń (ang. <i>optimization under constraints</i>).
Heurystyka (ang. <i>heuristic</i> / <i>rule of thumb</i>)	Termin opisujący reguły decyzyjne podejmowane świadomie przez jednostkę, celowo ignorując część możliwości wyborów finansowych, aby dokonywać wyboru szybciej, przy niższych kosztach, co w wielu przypadkach prowadzi do wyboru dużo bardziej adaptacyjnego aniżeli przy zastosowaniu metod optymalizacyjnych.	Simon 1955, 1957, 1979, 1991; Todd i Gigerenzer 2003, 2013; Kruglanski i Gigerenzer 2011; Koziński 1977; Tyszka 1986; Goldstein i Gigerenzer 2002; Gigerenzer i in. 1999, 2011; Gigerenzer 2008.	Reguła postępowania (ang. <i>rule of conduct</i>), dyrektywa praktyczna (ang. <i>practical directives</i>), intuicja decyzyjna (ang. <i>intuition/gut feelings</i>), błąd decyzyjny (ang. <i>decision bias/cognitive illusion</i>).

1	2	3	4
Pułapka dochodowa (ang. <i>poverty trap</i>)	Sytuacja, w której często znajdują się gospodarstwa domowe o niskich dochodach. Na pozostawanie w niej wpływ mają determinanty ekonomiczne (np. dochód i zasobność materialna), indywidualne (np. zdolności do działania i predyspozycje psychologiczne) i zewnętrzne (np. środowiskowe, społeczne i kulturowe). Charakterystyczne dla tej sytuacji są m.in. wyższa podatność na ryzyko i niepewność, wysoki poziom awersji do ryzyka, jak również niski margines błędu decyzyjnego w dokonywanych wyborach finansowych. Wskazane czynniki powodują, że gospodarstwom domowym o niskich dochodach, nawet przy wysokim poziomie zdolności do dokonywania wyborów finansowych, jest bardzo trudno wydostać się z tej pułapki (np. rozpoczynając proces oszczędzania) bez wsparcia ze wewnętrznego (np. instytucjonalnego).	Sen 1980, 1983, 1997a, 1999, 2009, 2017; Sudgen 1986, Alkire 2002; Alkire i in. 2015a, 2015b; Szopa (red.) 2012; Panek 2005, 2011; Topińska (red.) 2008, Volkert 2006; Węgrzecki (red.) 2003; Wolff i De-Shalit 2007; Robeyns 2005, 2009; Nussbaum 2003, 2011; Nolan, i Whelan 2011, Mullainathan 2006, 2007; Kwarciński 2006, Kot i in. 2004; Golińska (red.) 1996; Friske (red.) 1999; Comim i in. (red.) 2008; Bertrand i in. 2004, 2006; Banerjee i Duflo 2011; Anand i Lea 2011.	Deprywacja możliwości (ang. <i>capability deprivation</i>), ubóstwo ogólne (ang. <i>overall poverty</i>), skumulowana deprywacja monetarna (ang. <i>cumulative monetary deprivation</i>).

Źródło: opracowanie własne.

ZAŁĄCZNIK 3. LISTA PODSTAWOWYCH MOŻLIWOŚCI WYBORU M. NUSSBAUM

Lp.	Nazwa	Opis
1.	Życie	„Posiadanie możliwości przeżycia życia «normalnej długości» bez zagrożeń śmiercią niemowlęcą lub w obliczu uszczuplenia wyborów do takiego poziomu, w którym życie nie jest warte życia.”
2.	Zdrowie	„Posiadanie możliwości życia w zdrowiu, uwzględniając zdolność prokreacji, jak również bycia właściwie odżywionym i mając właściwe warunki bytowe.”
3.	Integralność	„Posiadanie możliwości swobodnego przemieszczania się z miejsca na miejsce, bycia zabezpieczonym przed napaściami, wliczając w to napaści seksualne i wojny domowe, posiadanie możliwości odczuwania satysfakcji seksualnej i możliwości reprodukcji.”
4.	Doznanie, wyobraźnia i myślenie	„Posiadanie możliwości odczuwania, wykorzystywania wyobraźni, myślenia i logicznego rozumowania (...), poprzez właściwą edukację uwzględniającą (...) umiejętności czytania i pisanie, a także nabywanie podstawowych umiejętności matematycznych i naukowych poprzez odpowiednie programy nauczania.”
5.	Emocje	„Posiadanie możliwości obcowania z innymi ludźmi, kochania i bycia kochanym, troszczenia się i bycia przedmiotem troski, opłakiwania straty najbliższych (...).”
6.	Zdolność praktycznego rozumowania	„Posiadanie możliwości definiowania pojęcia udanego życia, włączania się w krytyczną refleksję na temat planowania własnego życia.”
7.	Przynależność	„Posiadanie możliwości życia z innymi ludźmi, wchodzenia w różnego rodzaju interakcje społeczne (...), bycie szanowanym i niewystawianym na publiczne upokorzenie, (...) niedyskryminowanym (...).”
8.	Inne gatunki	„Posiadanie możliwości życia w zgodzie z innymi gatunkami i otaczającą przyrodą.”
9.	Zabawa	„Posiadanie możliwości bawienia się, cieszenia życiem, a także posiadanie czasu na rekreację.”
10.	Kontrola nad otoczeniem (A. politycznym B. materialnym)	A., „Posiadanie możliwości uczestniczenia w życiu politycznym, dokonywanie wyborów publicznych, posiadanie praw wyborczych.” B., „Posiadanie możliwości nabywania i ochrony praw własności oraz równości dostępu do tych praw. Posiadanie możliwości równego dostępu do rynku pracy (...).”

Źródło: Nussbaum 2000, s. 72–75; 2003, s. 41–42; Nussbaum 2011, s. 33–34; Alkire 2002, s. 75 (tłum. własne).

ZAŁĄCZNIK 4. LISTA PODSTAWOWYCH MOŻLIWOŚCI WYBORU I. ROBEYNS

Lp.	Nazwa	Opis
1.	Życie i zdrowie fizyczne	„Posiadanie możliwości przeżycia życia «normalnej długości» w zdrowiu fizycznym.”
2.	Zdrowie psychiczne	„Posiadanie możliwości przeżycia życia w zdrowiu psychicznym.”
3.	Integralność cielesna i bezpieczeństwo	„Posiadanie możliwości bycia zabezpieczonym przed napaściami wszelkiego typu.”
4.	Relacje społeczne	„Posiadanie możliwości uczestniczenia w życiu społecznym i otrzymywania wsparcia społecznego.”
5.	Prawa polityczne	„Posiadanie możliwości uczestniczenia w życiu publicznym, posiadanie praw wyborczych i wpływu na decyzje polityczne.”
6.	Wiedza i edukacja	„Posiadanie możliwości swobodnej edukacji i wykorzystywania wiedzy.”
7.	Prace domowe i aktywności nierynkowe	„Posiadanie możliwości wychowania dzieci i troszczenia się o nie.”
8.	Praca zarobkowa i niezarobkowa	„Posiadanie możliwości wykonywania pracy zarobkowej i niezarobkowej.”
9.	Schronienie i środowisko	„Posiadanie możliwości posiadania schronienia i życia w bezpiecznym i przyjemnym środowisku.”
10.	Mobilność	„Posiadanie możliwości przemieszczania się.”
11.	Czas wolny	„Posiadanie możliwości swobodnego spędzania czasu wolnego.”
12.	Autonomia	„Posiadanie możliwości zarządzania swoim czasem.”
13.	Szacunek	„Posiadanie możliwości bycia traktowanym z szacunkiem i godnością.”
14.	Religia	„Posiadanie możliwości wyboru życia w zgodzie z wyznawaną religią lub bez niej.”

Źródło: Robeyns 2005, s. 71–72 (tłum. własne).

ZAŁĄCZNIK 5. PRZEGLĄD KLUCZOWYCH LIST MOŻLIWOŚCI WYBORU DOKONANY PRZEZ S. ALKIRE

Lp.	Autor/autorzy	Nazwa	Kluczowe możliwości wyboru
1	2	3	4
1.	Grisez i inni 1987	Podstawowe wartości człowieka	Zdrowe życie Wiedza Umiejętności zawodowe i pozazawodowe Przyjaźń Praktyczne rozumowanie Integralność Harmonia
2.	Max-Nef 1993	Kategorie aksjologiczne	Minimum potrzebne do życia Ochrona Uczucia Rozumienie Uczestnictwo Czas wolny Tożsamość Wolność
3.	Narayan i inni 2000	Wymiary dobrobytu	Dobrobyt materialny Zdrowie Społeczna jakość życia Bezpieczeństwo Psychologiczna jakość życia Wolność wyboru
4.	Schwartz 1994	Wartości człowieka	Wpływ Osiągnięcia Hedonizm Stymulacja Samoukierunkowanie Uniwersalizm Szlachetność Tradycja Konformizm Bezpieczeństwo
5.	Cummins 1996	Wymiary satysfakcji z życia	Dobrobyt materialny Zdrowie Wydajność Prywatność/przyjaźń Bezpieczeństwo Społeczność Emocjonalna jakość życia

1	2	3	4
6.	Ramsay 1992	Ludzkie potrzeby	Przetrwanie Potrzeby seksualne Bezpieczeństwo Miłość i związki Poważanie i tożsamość Samorealizacja
7.	Doyal i Gough 1993	Potrzeby pośredniczące	Właściwe odżywianie się Schronienie Praca Otoczenie fizyczne Bezpieczeństwo w dzieciństwie Relacje Bezpieczeństwo fizyczne Bezpieczeństwo ekonomiczne Ochrona życia narodzonego Podstawowa edukacja
8.	Qizilbash 1996	Wartości ważne dla rozwoju	Zdrowie/pożywienie/warunki sanitarne/odpoczynek/schronienie/bezpieczeństwo Umiejętność czytania i pisanie/podstawowe umiejętności intelektualne Szacunek do samego siebie i aspiracje Pozytywna wolność, autonomia oraz samodeterminacja Negatywna wolność lub swoboda Radość Rozumienie i wiedza Znaczące relacje z innymi i uczestnictwo w życiu społecznym Osiągnięcia (które nadają życiu sens)

Źródło: Alkire 2002, s. 75, 78 i nast. (tłum. własne).

ZAŁĄCZNIK 6. PRZEGLĄD NAJWAŻNIEJSZYCH BADAŃ DETERMINANT I WYBORÓW FINANSOWYCH

Lp. (*)	Kraj	Rok rozpoczęcia	Nazwa	Jednostka odpowiedzialna
1	2	3	4	5
1.	Stany Zjednoczone	1997	Jump\$Start	Jump\$Start
2.	Stany Zjednoczone	2005	What American Teens & Adults know about Economics	National Council on Economic Education
3.	Stany Zjednoczone	2009	National Financial Capability Study	FINRA Investor Education Foundation
4.	Wielka Brytania	2006	Financial Capability Baseline Survey	Financial Services Authority and Basic Skills Agency
5.	Nowa Zelandia	2006	Financial Knowledge Survey	Retirement Commission, Colmar Brunton
6.	Irlandia	2008	Customer Financial Capability – National Survey	Central Bank and Financial Services Authority of Ireland
7.	Singapur	2005	Rational Survey – Levels of Financial Literacy in Singapur	The MoneySENSE Financial Education Steering Committee
8.	Holandia	2008	National Survey	Ministry of Finance, CentiQ
9.	Republika Południowej Afryki	2009	Financial Literacy Survey	Finmark Trust, Finscope
10.	Austria	2004	Austrian Households’ Financial Capability Survey	Oesterreichische Nationalbank

1	2	3	4	5
11.	Włochy	2007	La prima misurazione del livello di cultura finanziaria degli italiani	PattiChiari Consortium and The European House Ambrosett
12.	Australia	2003	ANZ Survey of Adult Financial Literacy in Australia	ANZ Bank
13.	Australia	2007	Financial literacy Australians understanding money	Financial Literacy Foundation
14.	Australia	2014	Australian Financial Attitudes and Behaviour Tracker	Australian Securities and Investments Commission
15.	Wybrane kraje (w tym Polska)	2005	Financial Literacy Assessment in 15 OECD countries	OECD
16.	Wybrane kraje (w tym Polska)	2012	Financial Literacy in 12 OECD countries – pilot study	OECD
17.	Wybrane kraje Europy Wschodniej	2013	World Bank Financial Capability and Consumer Protection surveys (WB FCCP)	Bank Światowy
18.	Wybrane kraje afrykańskie	2013	World Bank/Russia Financial Literacy and Education Trust Fund Financial Capability Survey	Bank Światowy

(*) Pogrubione te badania, które ze względu na wielkość próby przekroczyły 3 tys. osób oraz mają mieć w przyszłości charakter badań panelowych i longitudinalnych.

Źródło: opracowanie własne.

ZAŁĄCZNIK 7. PRZEGLĄD NAJWAŻNIEJSZYCH TESTÓW WIEDZY FINANSOWEJ

Lp.	Autorzy/źródło opisu	Rodzaj pytań	Opis testu
1	2	3	4
1.	Dewey i Prince 2005	Obiektywne (wiedza finansowa)	4 pytania obiektywne (wybór z 5 możliwych odpowiedzi) – wyniki wiedzy finansowej pomiędzy 1 a 5.
2.	Lusardi i Mitchell 2006	Obiektywne (wiedza finansowa)	3 pytania obiektywne (wybór z 3 możliwych odpowiedzi dla 2 pytań, wybór tak/nie dla 1 pytania) – wyniki wiedzy pomiędzy 1 a 3.
3.	van Rooij, Lusardi i Alessie 2007	Obiektywne (wiedza finansowa)	8 pytań obiektywnych (wybór z 4 możliwych odpowiedzi) – wyniki wiedzy pomiędzy 1 a 8.
4.	Hilgert, Hogarth, Beverly 2003	Obiektywne (wiedza i świadomość finansowa)	28 pytań obiektywnych z obszaru produktów: kredytowych, oszczędnościowych, inwestycyjnych, hipotecznych, inne (wybór tak/nie) – wyniki świadomości w obszarach słaba, średnia, wysoka.
5.	Cokey i inni 2012	Obiektywne (wiedza z zakresu rachunku prawdopodobieństwa)	1, 4 lub 7 pytań obiektywnych w zależności od grupy docelowej (należy wstawić poprawną odpowiedź) – wyniki ważone w zależności od pytań.
6.	Klapper i inni 2012	Obiektywne i subiektywne (wiedza i świadomość finansowa)	6 pytań obiektywnych (wybór z 4 możliwych odpowiedzi) i 39 subiektywnych – indeks tworzony na podstawie analizy czynnikowej.
7.	Hastings i inni 2012	Obiektywne (wiedza finansowa)	5 pytań obiektywnych (wybór z 4–6 możliwych odpowiedzi) – indeks tworzony na podstawie poprawnych odpowiedzi.
8.	Lusardi i Tufano 2009	Obiektywne i subiektywne (wiedza i świadomość finansowa)	8 pytań, z czego 3 obiektywne, a 6 subiektywnych (wybór z 4–6 możliwych odpowiedzi) – indeks tworzony na podstawie poprawnych odpowiedzi ze względu na wiedzę kredytową, doświadczenie kredytowe i subiektywną ocenę własnej wiedzy kredytowej.
9.	Moore 2003	Obiektywne i subiektywne (wiedza i świadomość finansowa)	41 pytań, z czego 12 obiektywnych (wybór prawda/fałsz), 14 subiektywnych poświęconych doświadczeniom z finansami oraz 15 subiektywnych dotyczących postaw finansowych – indeks tworzony na podstawie poprawnych odpowiedzi ze względu trzy wskazane grupy pytań.

1	2	3	4
10.	Chen i Vople 1998	Obiektywne (wiedza finansowa)	36 pytań wielokrotnego wyboru (wybór z 3–5 możliwych odpowiedzi) – analiza ze względu na 4 podgrupy z zakresu wiedzy ogólnej z finansów, inwestycji, ubezpieczeń, pożyczania/oszczędzanie.
11.	Mandell 2008	Obiektywne (wiedza finansowa)	31 pytań wielokrotnego wyboru (wybór z 3–5 możliwych odpowiedzi) – analiza ze względu na 4 podgrupy z zakresu zarządzania finansami domowymi, dochodami, pożyczania/kart kredytowych, oszczędzania/inwestowania.
12.	OECD-PISA 2014	Obiektywne (wiedza finansowa)	40 pytań wielokrotnego wyboru (różne formaty odpowiedzi) – analiza ze względu na 14 wymiarów.
13.	Maison 2013	Obiektywne (świadomość finansowa)	20 pytań wielokrotnego wyboru (wybór prawda/fałsz) – indeks jako liczba poprawnych odpowiedzi.
14.	Wobker i inni 2012	Obiektywne (wiedza i świadomość finansowa)	24 pytania obiektywne (wybór z 5 możliwych odpowiedzi) – analiza ze względu na 4 podgrupy z zakresu finansów, ekonomii, konsumpcji, finansów publicznych.
15.	Schwartz i inni 1997	Obiektywne (wiedza z podstaw arytmetyki)	3 pytania obiektywne (należy wstawić poprawną odpowiedź) – indeks jako liczba poprawnych odpowiedzi.
16.	Lipkus i inni 2011	Obiektywne (wiedza z podstaw arytmetyki)	11 pytań obiektywnych, z czego 9 to pytania otwarte, a dwa zamknięte (test uwzględnia 3 pytania ze Schwartz i inni 1997 i oparty jest o problemy medyczne) – indeks jako liczba poprawnych odpowiedzi.
17.	Kuchciak i inni 2014	Obiektywne (wiedza finansowa)	10 pytań obiektywnych z wiedzy finansowej teoretycznej (5) i z wiedzy finansowej praktycznej (5) – indeks jako liczba poprawnych odpowiedzi. Format pytań: wiedza teoretyczna (zamknięty typu prawda/fałsz), wiedza praktyczna (otwarty).
18.	Atkinson i Messy 2012	Obiektywne (wiedza finansowa)	8 pytań obiektywnych z wiedzy finansowej, z czego 3 format otwarty, 3 format zamknięty typu prawda/fałsz, 2 format zamknięty wielokrotnego wyboru (4 możliwe odpowiedzi).
19.	NBP 2012, 2015	Obiektywne (wiedza finansowa)	20 pytań obiektywnych z wiedzy finansowej o różnym formacie odpowiedzi.

Źródło: opracowanie własne.

ZAŁĄCZNIK 8. PRÓBA DO BADANIA WG GMIN

Krempna	2	Harasiuki	6
Nowy Żmigród	8	Ulanów	6
Dukla	8	Jarocin	5
Iwonicz-Zdrój	3	Nowa Sarzyna	10
Rymanów	8	Pysznica	6
Komańcza	3	Radomyśl nad Sanem	5
Bukowsko	5	Zaklików	4
Zagórz	7	Grębów	7
Baligród	3	Jeżowe	9
Lesko	5	Kamień	6
Cisna	1	Rakszawa	4
Tyrawa Wołoska	2	Sokołów Małopolski	12
Solina	4	Raniżów	7
Bircza	5	Stary Dzików	5
Olszanica	4	Bojanów	5
Ustrzyki Dolne	8	Grębów	7
Czarna	7	Niwiska	5
Lutowiska	1	Ostrów	5
Wielkie Oczy	4	Przeclaw	7
Lubaczów	3	Radomyśl Wielki	11
Horyniec-Zdrój	4	Wadowice Górne	7
Narol	7	Nowa Dęba	6
Cieszanów	5	Baranów Sandomierski	8
Stary Dzików	5	Majdan Królewski	7
Adamówka	4	Cmolas	6
Kuryłówka	5	Tuszów Narodowy	5
Rudnik nad Sanem	4	Ogółem	296

ZAŁĄCZNIK 9. ANEKS BADAWCZY

Tabela 1. Statystyki opisowe dla wybranych zmiennych demograficznych i ekonomicznych

Zmienne demograficzne	Płeć	Wykształcenie	Wiek	Stan cywilny	Dochód netto gospodarstwa	Staż pracy	Miejsce wychowania	Liczba osób w gospodarstwie
Ważne	296	296	296	296	296	282	296	296
Średnia	0,645270	3,743243	3,655405	2,013514	3,527027	3,914894	3,743243	3,300676
Mediana	1,000000	4,000000	4,000000	2,000000	3,000000	4,000000	4,000000	3,000000
Minimum	0,000000	1,000000	1,000000	1,000000	1,000000	1,000000	1,000000	1,000000
Maksimum	1,000000	4,000000	6,000000	4,000000	7,000000	5,000000	4,000000	7,000000
Dolny kwartyl (25)	0,000000	4,000000	3,000000	2,000000	2,000000	3,000000	4,000000	2,000000
Górny kwartyl (75)	1,000000	4,000000	5,000000	2,000000	4,000000	5,000000	4,000000	4,000000
Odchylenie standardowe	0,479242	0,541456	1,383745	0,717684	1,497777	1,187056	0,541456	1,529639
Skośność	-0,61037	-2,15797	0,072194	1,25414	0,56306	-0,79867	-2,15797	0,42180
Błąd standardowy skośności	0,141659	0,141659	0,141659	0,141659	0,141659	0,145097	0,141659	0,141659
Kurtoza	-1,63856	4,35177	-0,861762	2,45244	-0,41740	-0,48012	4,35177	-0,45245
Błąd standardowy kurtozy	0,282389	0,282389	0,282389	0,282389	0,282389	0,289196	0,282389	0,282389

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Tabela 2. Procentowy udział odpowiedzi z poszczególnych pytań opisujących zasięg aktywnej i pasywnej inkluzji finansowej

Zmienne demograficzne	Liczba	Skumulowana liczba	Procent ważnych	Skumulowany procent ważnych
1	2	3	4	5
Posiadanie rachunku bankowego				
NIE	43	43	14,52703	14,5270
TAK	253	296	85,47297	100,0000
Częstotliwość wykonywania transakcji bankowych (tygodniowo)				
Nie wykonuję żadnej transakcji	32	32	10,81081	10,8108
Nie więcej niż 1	92	124	31,08108	41,8919
2–3 transakcje	76	200	25,67568	67,5676
4–5 transakcji	24	224	8,10811	75,6757
Więcej niż 5 transakcji	28	252	9,45946	85,1351
Braki	44	296	14,86486	100,0000
Częstotliwość sprawdzania rachunku bankowego				
Nigdy	13	13	4,39189	4,3919
Kwartalnie	6	19	2,02703	6,4189
Miesięcznie	113	132	38,17568	44,5946
Dwutygodniowo	26	158	8,78378	53,3784
Tygodniowo	73	231	24,66216	78,0405
Codziennie	22	253	7,43243	85,4730
Braki	13	13	4,39189	4,3919
Doświadczenia z produktami finansowymi (suma posiadanych obecnie lub w przeszłości produktów)				
0	33	33	11,14865	11,1486
1	57	90	19,25676	30,4054
2	119	209	40,20270	70,6081
3	53	262	17,90541	88,5135
4	34	296	11,48649	100,0000

1	2	3	4	5
Doświadczenia z produktami kredytowymi (suma posiadanych obecnie lub w przeszłości produktów)				
0	116	116	39,18919	39,1892
1	137	253	46,28378	85,4730
2	38	291	12,83784	98,3108
3	5	296	1,68919	100,0000
Doświadczenia z produktami inwestycyjnymi (suma posiadanych obecnie lub w przeszłości produktów)				
0	249	249	84,12162	84,1216
1	38	287	12,83784	96,9595
2	8	295	2,70270	99,6622
3	1	296	0,33784	100,0000
Sposób płatności za drobne codzienne zakupy				
Płacię gotówką	232	232	78,37838	78,3784
Płacię kartą kredytową	2	234	0,67568	79,0541
Płacię kartą płatniczą bankową	59	293	19,93243	98,9865
Płacię telefonem (mikropłatności)	1	294	0,33784	99,3243
Braki	2	296	0,67568	100,0000
Sposób płatności za rachunki (m.in. czynsz, prąd, gaz, woda)				
Płacię gotówką w oddziale banku	88	88	29,72973	29,7297
Płacię gotówką na poczcie lub w innych punktach	75	163	25,33784	55,0676
Płacię kartą kredytową	2	165	0,67568	55,7432
Płacię przelewem	90	255	30,40541	86,1486
Płacię zleceniem stałym	15	270	5,06757	91,2162
Płacię poprzez bankowość internetową/mobilną	7	277	2,36486	93,5811
Braki	19	296	6,41892	100,0000

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Tabela 3. Procentowy udział odpowiedzi na poszczególne pytania opisujące wybory finansowe

Zmienne demograficzne	Liczba	Skumulowana liczba	Procent ważnych	Skumulowany procent ważnych
1	2	3	4	5
Czy planuje Pan(i), jaką część dochodu miesięcznego netto (na rękę) wydać, a jaką oszczędzać?				
NIE	185	185	62,50000	62,5000
TAK	111	296	37,50000	100,0000
Czy ma Pan(i) oszczędności?				
NIE	101	101	34,12162	34,1216
TAK	195	296	65,87838	100,0000
Czy kiedykolwiek liczył(a) Pan(i), jaką otrzyma emeryturę(na rękę)?				
NIE	213	213	71,95946	71,9595
TAK	83	296	28,04054	100,0000
Jaki jest cel oszczędzanych przez Pana(ią) środków? (wśród osób, które deklarują ich posiadanie)				
Na czarną godzinę	103		34,79730	
Na remont domu/mieszkania	29		9,79730	
Nie mam celu oszczędzania	4		1,35135	
Na podróż	5		1,68919	
Na hobby, zainteresowania, pasje	44		14,86486	
Inne	10		3,37838	
Czy oszczędza Pan(i) na emeryturę poza Zakładem Ubezpieczeń Społecznych i II filarem (Otwarty Fundusz Emerytalny)?				
NIE	240	240	81,08108	81,0811
TAK	56	296	18,91892	100,0000

1	2	3	4	5
Jakiego poziomu życia oczekuje Pan(i) na emeryturze?				
Znacznie lepszego niż obecnie	59	59	19,93243	19,9324
Lepszego niż obecnie	14	73	4,72973	24,6622
Tego samego poziomu	41	114	13,85135	38,5135
Gorszego niż obecnie	126	240	42,56757	81,0811
Znacznie gorszego niż obecnie	43	283	14,52703	95,6081
Nie wiem, nie zastanawiałem(am) się	13	296	4,39189	100,0000
Kto powinien odpowiadać za sytuację finansową ludzi po przejściu na emeryturę?				
Każdy powinien myśleć o sobie i nie można liczyć na państwo	63	63	21,28378	21,2838
Zarówno państwo, jak i każdy człowiek powinien dbać o swoją emeryturę	174	237	58,78378	80,0676
Tylko państwo jest odpowiedzialne za przyszłą emeryturę ludzi	46	283	15,54054	95,6081
Czy w ostatnich 2 latach korzystał(a) Pan(i) z profesjonalnej porady finansowej (płatnej bądź bezpłatnej) w poniższych tematach?				
NIE	258	258	87,16216	87,1622
TAK	35	293	11,82432	98,9865
Braki	3	296	1,01351	100,0000
Ilość posiadanych ubezpieczeń (skumulowane wartości)				
0	28	28	9,45946	9,4595
1	53	81	17,90541	27,3649
2	106	187	35,81081	63,1757
3	60	247	20,27027	83,4459
4	35	282	11,82432	95,2703
5	7	289	2,36486	97,6351
6	1	290	0,33784	97,9730
braki	6	296	2,02703	100,0000

1	2	3	4	5
Czy wszystkie ubezpieczenia są w jednej firmie ubezpieczeniowej?				
NIE	165	165	55,74324	55,7432
TAK	131	296	44,25676	100,0000
Jakie źródło informacji uważa Pan(i) za najbardziej wiarygodne, aby dokonać na jego podstawie zakupu produktu finansowego (najczęstsze odpowiedzi – wartości nie sumują się do 100%)?				
TV	56		18,91892	
Portale branżowe i ekonomiczne	34		11,48649	
Wiedza własna	71		23,98649	
Porady od doradcy finansowego	66		22,29730	
Pisma i czasopisma ekonomiczne	95		32,09460	
Porady od sąsiada/znajomego	89		30,06757	
Czy w przypadku wyboru produktów finansowych porównuje Pan(i) warunki i zapisy umowy?				
Nie wiem, nie rozumiem pytania	28	28	9,45946	9,4595
Nigdy	44	72	14,86486	24,3243
Rzadko	76	148	25,67568	50,0000
Czasami	97	245	32,77027	82,7703
Zawsze	51	296	17,22973	100,0000
Braki	28	28	9,45946	9,4595

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Tabela 4. Alpha Cronbacha dla zestawu i poszczególnych zmiennych opisujących determinanty wyborów finansowych

Podsumowanie skali: Średnia = 52,7962 Odchylenie standardowe = 9,16937 N ważnych przypadków: 211 Alfa Cronbacha: 0,745790 Alfa standaryzowana: 0,743780 Średnia korelacji między pozycjami: 0,124236					
Zmienne	Średnie gdy usunięte	War. gdy usunięte	Od.st. gdy usunięte	Poz-cal korel.	Alfa Cronbacha gdy usunięte
1	2	3	4	5	6
Wiedza – liczenie	51,19431	74,39352	8,625168	0,464568	0,724519
Wiedza – ryzyko	52,08057	75,77077	8,704640	0,446570	0,727348
Wiedza – finanse	50,72986	73,36304	8,565223	0,458615	0,723617
Wiedza – inwestowanie	50,90995	71,05825	8,429605	0,483932	0,719699
Wiedza – kredyt	52,08057	79,22099	8,900618	0,285195	0,738240
Test samokontroli	51,89573	78,67159	8,869700	0,344629	0,735408
Sposób płatności za rachunki (m.in. czynsz, prąd, gaz, woda	50,05687	69,44700	8,333487	0,458069	0,721557
Częstotliwość wykonywania transakcji bankowych	51,08531	74,66571	8,640932	0,390430	0,729244
Sposób płatności za drobne codzienne zakupy	51,07109	74,24612	8,616619	0,351646	0,732300
Doświadczenia z produktami finansowymi	50,50237	74,06042	8,605837	0,537563	0,720701
Efektywność gospodarowania budżetem domowym	49,56872	79,02253	8,889462	0,250604	0,739858
Zestaw wyborów związanych z planowaniem wydatków i oszczędzaniem	50,54976	73,38496	8,566503	0,329977	0,735008
Ilość posiadanych ubezpieczeń (skumulowane wartości)	50,43128	74,55807	8,634702	0,373117	0,730485
Strategie radzenia sobie z szokami finansowymi (kwota 1500 złotych)	48,14692	77,74619	8,817380	0,292307	0,737096
Liczba osób pracujących zarobkowo (otrzymujących dochód) w gospodarstwie domowym	51,00948	79,05205	8,891122	0,239997	0,740500

1	2	3	4	5	6
Suma przeciętnego dochodu netto gospodarstwa domowego w ostatnim roku	49,08531	72,34343	8,505494	0,362549	0,731827
Jak ocenia Pan(i) swój poziom gospodarowania pieniędzmi w domu?	48,66351	80,22327	8,956744	0,210897	0,742127
Subiektywna ocena ekonomiczna swojego gospodarstwa domowego	49,36019	92,85603	9,636184	-0,495570	0,791118
Efektywność planowania wydatków w perspektywie ostatniego roku	49,12796	81,26798	9,014875	0,206487	0,742711
Efektywność planowania wydatków w perspektywie typowego miesiąca	47,67773	78,03832	8,833930	0,272775	0,738404
Ilość źródeł informacji wykorzystywanych do podejmowania decyzji finansowych skumulowane wartości)	50,69668	80,75161	8,986190	0,153838	0,745309

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

**Tabela 5. Wyniki testów rzetelności skali
(współczynnik KMO i test sferyczności Bartela)**

Współczynnik Kaiser-Mayer-Olkin		0,791
Test Sferyczności Bartletta	Chi kwadrat	1027,888
	Stopnie swobody	210
	p	.0000

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania kwestionariuszowego.

Tabela 6. Wykorzystanie oszczędności w gospodarstwach domowych w zależności od skali trudności finansowych

	Czy przy aktualnym dochodzie netto Pana(i) gospodarstwo domowe „wiąże koniec z końcem”?				
Wykorzystanie oszczędności	Z wielką trudnością	Z trudnością	Z pewną trudnością	Raczej łatwo	Łatwo
TAK	8.70%	16.70%	27.20%	38.60%	61.10%
NIE	91.30%	83.30%	72.80%	61.40%	38.90%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania Diagnoza Społeczna 2015.

**Tabela 7. Wybrane sposoby radzenia sobie z trudnościami finansowymi
w gospodarstwach domowych**

	Czy przy aktualnym dochodzie netto Pana(i) gospodarstwo domowe „wiąże koniec z końcem”?				
	Z wielką trudnością	Z trudnością	Z pewną trudnością	Raczej łatwo	Łatwo
Ograniczanie potrzeb					
TAK	89.30%	90.00%	79.30%	68.90%	20.20%
NIE	10.70%	10.00%	20.70%	31.10%	79.80%
Korzystanie z pomocy krewnych					
TAK	42.60%	28.20%	25.70%	5.20%	20.20%
NIE	57.40%	71.80%	74.30%	94.80%	79.80%
Korzystanie z pomocy opieki społecznej					
TAK	28.30%	11.20%	6.50%	5.20%	0.00%
NIE	71.70%	88.80%	93.50%	94.80%	100.00%
Podejmowanie dodatkowej pracy przez członka gospodarstwa					
TAK	13.40%	15.10%	11.00%	28.30%	12.10%
NIE	86.60%	84.90%	89.00%	71.70%	87.90%
Nie podejmują żadnych działań					
TAK	8.40%	7.60%	14.10%	25.00%	40.90%
NIE	91.60%	92.40%	85.90%	75.00%	59.10%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z badania Diagnoza Społeczna 2015.

ZAŁĄCZNIK 10. KWESTIONARIUSZ WYWIADU I ANKIETA BADAWCZA – WYBRANE PYTANIA

1. Pytania wykorzystane w analizach statystycznych

Legenda do tabeli 13.

1. Czy Pan(i) korzysta/korzystała kiedyś z następujących produktów finansowych (jeśli dotyczy, zaznacz więcej niż 1 odpowiedź):

- ☐ Konto osobiste
- ☐ Karta płatnicza lub kredytowa
- ☐ Konto oszczędnościowe
- ☐ Lokata bankowa
- ☐ Nie korzystałam(em) nie korzystam z powyższych produktów

2. Czy Pan(i) korzysta/korzystała z następujących produktów kredytowych (jeśli dotyczy, zaznacz więcej niż 1 odpowiedź):

- ☐ Kredyt studencki
- ☐ Kredyt samochodowy
- ☐ Kredyt konsumencki (na sprzęt typu pralka, telewizor, telefon itd.)
- ☐ Kredyt mieszkaniowy
- ☐ Inny:
- ☐ Nie korzystałam/nie korzystam z powyższych produktów

3. Czy Pan(i) korzysta/korzystała z następujących produktów inwestycyjnych (jeśli dotyczy, zaznacz więcej niż 1 odpowiedź)?

- ☐ Akcje (zakup na giełdzie papierów wartościowych)
- ☐ Obligacje
- ☐ Jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych
- ☐ Inny:
- ☐ Nie korzystałam/nie korzystam z powyższych produktów

Legenda do tabeli 14.

- 1. W jakim stopniu zgadza się Pan(i) z poniższym stwierdzeniem: „Jest dla mnie dużo ważniejsze, aby mieć pewny zysk z inwestycji, aniżeli ryzykować utratę części kapitału, licząc na wysokie zyski”?**

- | | |
|---|---|
| ☐ Zdecydowanie się zgadzam | ☐ Raczej się nie zgadzam |
| ☐ Zgadzam się | ☐ Nie zgadzam się |
| ☐ Raczej się zgadzam | ☐ Zdecydowanie się nie zgadzam |
| | ☐ Trudno powiedzieć |

- 2. W jakim stopniu zgadza się Pan(i) z poniższym stwierdzeniem: „Preferujemy życie z dnia na dzień, aniżeli dbamy o przyszłość”?**

- | | |
|---|---|
| ☐ Zdecydowanie się zgadzam | ☐ Raczej się nie zgadzam |
| ☐ Zgadzam się | ☐ Nie zgadzam się |
| ☐ Raczej się zgadzam | ☐ Zdecydowanie się nie zgadzam |
| | ☐ Trudno powiedzieć |

- 3. W jakim stopniu zgadza się Pan(i) z poniższym stwierdzeniem: „Pieniądze są dla mnie ważne, ponieważ dzięki nim czuję się kimś”?**

- | | |
|---|---|
| ☐ Zdecydowanie się zgadzam | ☐ Raczej się nie zgadzam |
| ☐ Zgadzam się | ☐ Nie zgadzam się |
| ☐ Raczej się zgadzam | ☐ Zdecydowanie się nie zgadzam |
| | ☐ Trudno powiedzieć |

- 4. Ile transakcji tygodniowo wykonuje Pan(i) na koncie osobistym (w tym wypłata w bankomacie, przelew bankowy, zlecenie stałe, płatności bezgotówkowe, płatności internetowe)?**

- ☐ Nie więcej niż 1
- ☐ Pomiędzy 1–3
- ☐ Pomiędzy 3–5
- ☐ Powyżej 5
- ☐ Nie wykonuję żadnej transakcji

5. Czy zgadza się Pan(i) z następującym stwierdzeniem: „Bardziej satysfakcjonujące jest wydawanie niż oszczędzanie w dłuższym czasie”?

- | | |
|---|---|
| ☐ Zdecydowanie się zgadzam | ☐ Raczej się nie zgadzam |
| ☐ Zgadzam się | ☐ Nie zgadzam się |
| ☐ Raczej się zgadzam | ☐ Zdecydowanie się nie zgadzam |
| ☐ Trudno powiedzieć | |

6. Biorąc wszystko pod uwagę, jak ocenił(a)by Pan(i) obecnie swoje życie – czy mogłaby Pan(i) powiedzieć, że jest:

- | | |
|--|---|
| ☐ Bardzo szczęśliwe | ☐ Raczej nieszczęśliwe |
| ☐ Szczęśliwe | ☐ Nieszczęśliwe |
| ☐ Raczej szczęśliwe | ☐ Bardzo nieszczęśliwe |
| | ☐ Trudno powiedzieć |

7. Czy zgadza się Pan(i) z następującym stwierdzeniem: „Bardzo często czuję, że mam niewielki wpływ na to, co mnie spotyka”?

- | | |
|---|---|
| ☐ Zdecydowanie się zgadzam | ☐ Raczej się nie zgadzam |
| ☐ Zgadzam się | ☐ Nie zgadzam się |
| ☐ Raczej się zgadzam | ☐ Zdecydowanie się nie zgadzam |
| | ☐ Trudno powiedzieć |

Legenda do tabeli 15.

1. Czy zgadza się Pan(i) z następującym stwierdzeniem: „Posiadanie wiedzy finansowej w dzisiejszych czasach jest bardzo istotne, aby godnie żyć i nie martwić się o jutro”?

- | | |
|---|---|
| ☐ Zdecydowanie się zgadzam | ☐ Raczej się nie zgadzam |
| ☐ Zgadzam się | ☐ Nie zgadzam się |
| ☐ Raczej się zgadzam | ☐ Zdecydowanie się nie zgadzam |
| | ☐ Trudno powiedzieć |

2. Jak ocenia Pan(i) poziom swojej wiedzy finansowej w porównaniu do wiedzy większości Polaków?

- | | |
|--|--|
| ☐ Bardzo wysoki | ☐ Raczej niski |
| ☐ Wysoki | ☐ Niski |
| ☐ Raczej wysoki | ☐ Bardzo niski |
| | ☐ Trudno powiedzieć |

3. Jak ocenia Pan(i) poziom swojej wiedzy finansowej?

- | | |
|--|--|
| ☐ Bardzo wysoki | ☐ Raczej niski |
| ☐ Wysoki | ☐ Niski |
| ☐ Raczej wysoki | ☐ Bardzo niski |
| | ☐ Trudno powiedzieć |

4. Jak ocenia Pan(i) swój poziom gospodarowania pieniędzmi w domu?

- | | |
|--|--|
| ☐ Bardzo wysoki | ☐ Raczej niski |
| ☐ Wysoki | ☐ Niski |
| ☐ Raczej wysoki | ☐ Bardzo niski |
| | ☐ Trudno powiedzieć |

Legenda do tabeli 16.

1. Czy jest Pan(i) posiadaczem bądź współwłaścicielem konta osobistego w banku?

- ☐ TAK
- ☐ NIE

2. Ile transakcji tygodniowo wykonuje Pan(i) na koncie osobistym (w tym wypłata w bankomacie, przelew bankowy, zlecenie stałe, płatności bezgotówkowe, płatności internetowe)?

- ☐ Nie więcej niż 1
- ☐ Pomiędzy 1–3
- ☐ Pomiędzy 3–5

- ☐ Powyżej 5
- ☐ Nie wykonuję żadnej transakcji

3. Jak często Pan(i) sprawdza stan swojego konta bankowego? Czy robi to Pan(i) w trybie:

- | | |
|---|--------------------------------------|
| ☐ Codziennym | ☐ Tygodniowym |
| ☐ Dwutygodniowym | ☐ Miesięcznym |
| ☐ Kwartalnym | ☐ Nigdy |
| ☐ Nie wiem | |

4. Czy Pan(i) korzysta/korzystała kiedyś z następujących produktów finansowych (jeśli dotyczy, zaznacz więcej niż 1 odpowiedź):

- ☐ Konto osobiste
- ☐ Karta płatnicza lub kredytowa
- ☐ Konto oszczędnościowe
- ☐ Lokata bankowa
- ☐ Nie korzystałam/nie korzystam z powyższych produktów

5. Czy Pan(i) korzysta/korzystała z następujących produktów kredytowych (jeśli dotyczy, zaznacz więcej niż 1 odpowiedź):

- ☐ Kredyt studencki
- ☐ Kredyt samochodowy
- ☐ Kredyt konsumencki (na sprzęt typu pralka, telewizor, telefon itd.)
- ☐ Kredyt mieszkaniowy
- ☐ Inny:
- ☐ Nie korzystałam/nie korzystam z powyższych produktów

6. Czy Pan(i) korzysta/korzystała z następujących produktów inwestycyjnych (jeśli dotyczy, zaznacz więcej niż 1 odpowiedź):

- ☐ Akcje (zakup na giełdzie papierów wartościowych)
- ☐ Obligacje

- ☐ Jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych
- ☐ Inny:
- ☐ Nie korzystałam/nie korzystam z powyższych produktów

7. W jaki sposób Pan(i) najczęściej płaci za drobne codzienne zakupy (np. zakupy spożywcze, płatność za paliwo, płatność za bilety komunikacji miejskiej, płatność za posiłki)?

- ☐ Płacę gotówką
- ☐ Płacę kartą płatniczą bankową
- ☐ Płacę kartą płatniczą niebankową
- ☐ Płacę kartą kredytową
- ☐ Płacę telefonem (mikropłatności, przelew internetowy)
- ☐ Inna forma:.....

8. W jaki sposób Pan(i) najczęściej płaci za rachunki (np. czynsz, gaz, prąd, woda, telefon)?

- ☐ Płacę gotówką w oddziale banku
- ☐ Płacę gotówką na pocztę lub w innych miejscach
- ☐ Płacę przelewem bankowym
- ☐ Płacę zleceniem stałym
- ☐ Płacę kartą kredytową
- ☐ Nie płacę za rachunki
- ☐ Inny sposób, jaki?

Legenda do tabeli 22.

1. Jaki poziom dochodu netto miesięcznie („na rękę”) uznał(a)by Pan(i) wystarczający finansowo w najbliższych latach?

- ☐ Obecny poziom wynagrodzenia mi wystarcza
- ☐ złotych (na rękę)
- ☐ Nie wiem, nie zastanawiałem(am) się

2. Jaki poziom zabezpieczenia finansowego w złotych polskich uznał(a)by Pan(i) za wystarczający, aby czuć się bezpiecznie finansowo i być przygotowanym na nieprzewidziane wydatki lub utratę dochodów (np. choroba)?

☐ złotych

☐ Nie wiem, nie zastanawiałem(am) się

Legenda do tabeli 27.

1. Czy Pan(i) planuje, jaką część dochodu netto („na rękę”) wydać, a jaką oszczędzać?

☐ TAK

☐ NIE

☐ Inna odpowiedź:

2. Czy ma Pan(i) oszczędności?

☐ TAK

☐ NIE

☐ Inna odpowiedź:

3. Jaki jest cel oszczędzanych przez Pana(nią) środków?

☐ Na czarną godzinę

☐ Na podróże

☐ Na remont domu/domu

☐ Na hobby, pasje, zainteresowania własne

☐ Nie mam celu oszczędzania

☐ Inny:

4. Czy kiedykolwiek liczył(a) Pan(i), jaką otrzyma Pan(i) emeryturę („na rękę”)?

☐ TAK

☐ NIE

☐ Inna odpowiedź:

5. Czy Pan(i) oszczędza na emeryturę poza Zakładem Ubezpieczeń Społecznych i II filarem (Otwarty Fundusz Emerytalny)?

☐ TAK

☐ NIE

☐ Inna odpowiedź:

6. Jakiego poziomu życia oczekuje Pan(i) na emeryturze?

- ☐ Znacznie lepszego niż obecnie
- ☐ Lepszego niż obecnie
- ☐ Tego samego poziomu
- ☐ Gorszego niż obecnie
- ☐ Znacznie gorszego niż obecnie
- ☐ Nie wiem, nie zastanawiałem(am) się

7. Kto powinien odpowiadać za sytuację finansową ludzi po przejściu na emeryturę?

- ☐ Każdy powinien myśleć o sobie i nie można liczyć na państwo
- ☐ Zarówno państwo, jak i każdy człowiek powinien dbać o swoją emeryturę
- ☐ Tylko państwo jest odpowiedzialne za przyszłą emeryturę ludzi

8. Czy w ostatnich 2 latach korzystał(a) Pan(i) z profesjonalnej porady finansowej (płatnej bądź bezpłatnej) w poniższych tematach?

- | | |
|---|--|
| ☐ Planowanie przyszłej emerytury | ☐ Podatki |
| ☐ Planowanie wydatków na edukację dzieci | ☐ Inwestycje |
| ☐ Planowanie zakupu nieruchomości | ☐ Inne. Jakie? |
| ☐ Ubezpieczenie | ☐ Nie mogłam(em) znaleźć właściwej osoby/instytucji |
| ☐ Nie korzystałem(am) | |

9. Jakie źródło informacji uważa Pan(i) za najbardziej wiarygodne, aby dokonać na jego podstawie zakupu produktu finansowego?

- | | |
|---|--|
| ☐ Radio | ☐ Prasa i czasopisma ekonomiczne |
| ☐ Telewizja | ☐ Porada od znajomego, rodziny, sąsiada |
| ☐ Ulotki reklamowe papierowe | ☐ Internet |
| ☐ Książki | ☐ Kursy, szkolenia, wykłady |
| ☐ Portale branżowe i ekonomiczne | ☐ Pracownicy banków |
| ☐ Wiedza własna | ☐ Własna intuicja |
| ☐ Porada od doradcy finansowego | ☐ Inna odpowiedź: |

10. Które z poniższych rodzajów ubezpieczeń Pan(i) obecnie posiada? (Jeśli dotyczy, zaznacz więcej niż 1 odpowiedź):

- | | |
|---|--|
| ☐ OC | ☐ AC |
| ☐ Na życie | ☐ Podróżne |
| ☐ Od NW i kalectwa | ☐ Inne. Jakie? |
| ☐ Domu | ☐ Nie posiadam żadnego z powyższych |

11. Czy wszystkie ubezpieczenia są w jednej firmie ubezpieczeniowej?

- ☐ Tak
- ☐ Nie
- ☐ Inna odpowiedź:

12. Czy w przypadku wyboru produktów finansowych porównuje Pan(i) warunki i zapisy umowy?

- ☐ Zawsze
- ☐ Czasami
- ☐ Rzadko
- ☐ Nigdy
- ☐ Nie wiem, nie rozumiem pytania

Legenda do tabeli 29.

Wymiar 1

Suma poprawnych odpowiedzi w każdym z analizowanych wymiarów zdolności do dokonywania wyborów finansowych (patrz pkt 2 załącznika 10).

Wymiar 2

1. W jaki sposób Pan(i) najczęściej płaci za rachunki (np. czynsz, gaz, prąd, woda, telefon):

- ☐ Płacę gotówką w oddziale banku
- ☐ Płacę gotówką na pocztę lub w innych miejscach
- ☐ Płacę przelewem bankowym

- ☐ Płaci zleceniem stałym
- ☐ Płaci kartą kredytową
- ☐ Nie płaci za rachunki
- ☐ Inny sposób, jaki?

2. Ile transakcji tygodniowo wykonuje Pan(i) na koncie osobistym (w tym wypłata w bankomacie, przelew bankowy, zlecenie stałe, płatności bezgotówkowe, płatności internetowe)?

- ☐ Nie więcej niż 1
- ☐ Pomiędzy 1–3
- ☐ Pomiędzy 3–5
- ☐ Powyżej 5
- ☐ Nie wykonuję żadnej transakcji

3. W jaki sposób najczęściej płaci Pan(i) za drobne codzienne zakupy (np. zakupy spożywcze, płatność za paliwo, płatność za bilety komunikacji miejskiej, płatność za posiłki)?

- ☐ Płaci gotówką
- ☐ Płaci kartą płatniczą bankową
- ☐ Płaci kartą płatniczą niebankową
- ☐ Płaci kartą kredytową
- ☐ Płaci telefonem (mikropłatności, przelew internetowy)
- ☐ Inna forma:

4. Czy Pan(i) korzysta/korzystała kiedyś z następujących produktów finansowych (jeśli dotyczy zaznacz więcej niż 1 odpowiedź)?

- ☐ Konto osobiste
- ☐ Karta płatnicza lub kredytowa
- ☐ Konto oszczędnościowe
- ☐ Lokata bankowa
- ☐ Nie korzystałam/nie korzystam z powyższych produktów

Wymiar 3

1. Czy w ostatnich 12 miesiącach Pana(i) gospodarstwo domowe:

- ☐ Więcej wydało niż zarobiło
- ☐ Więcej zarobiło niż wydało
- ☐ Wydało wszystko co zarobiło
- ☐ Nie wiem

2. Suma odpowiedzi na następujące pytania

Czy Pan(i) planuje, jaką część dochodu netto (na rękę) wydać, a jaką oszczędzać?

- ☐ TAK
- ☐ NIE
- ☐ Inna odpowiedź:

Czy ma Pan(i) oszczędności?

- ☐ TAK
- ☐ NIE
- ☐ Inna odpowiedź:

Czy kiedykolwiek liczył(a) Pan(i), jaką otrzyma Pani emeryturę („na rękę”)?

- ☐ TAK
- ☐ NIE
- ☐ Inna odpowiedź:

Czy Pan(i) oszczędza na emeryturę poza Zakładem Ubezpieczeń Społecznych i II filarem (Otwarty Fundusz Emerytalny)?

- ☐ TAK
- ☐ NIE
- ☐ Inna odpowiedź:

3. Które z poniższych rodzajów ubezpieczeń Pan(i) obecnie posiada? (Jeśli dotyczy, zaznacz więcej niż 1 odpowiedź)

- | | |
|---|--|
| ☐ OC | ☐ AC |
| ☐ Na życie | ☐ Podrózne |
| ☐ Od NW i kalectwa | ☐ Inne. Jakie? |
| ☐ Domu | ☐ Nie posiadam żadnego z powyższych |

4. Gdyby nagle pojawił się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1500 złotych, to jak Pan(i) by go pokrył(a)?

- | | |
|---|---|
| ☐ Pożyczam od rodziny i przyjaciół | ☐ Korzystam z kredytu w koncie bankowym, karcie płatniczej |
| ☐ Korzystam z karty kredytowej | ☐ Korzystam z oszczędności |
| ☐ Korzystam z ofert banków i biorę kredyt | ☐ Korzystam z ofert firm pożyczkowych |
| ☐ Nie był(a)bym w stanie pokryć tego wydatku | ☐ Sprzedaję posiadane dobra (ziemia, wyposażenie, sprzęt) |
| ☐ Trudno powiedzieć | |

Wymiar 4

1. Liczba osób pracujących zarobkowo (otrzymujących dochód) w gospodarstwie domowym?

- ☐ 1 osoba
☐ 2 osoby
☐ 3 osoby
☐ 4 osoby
☐ 5 i więcej osób

2. Suma przeciętnego dochodu netto miesięcznie Pana(i) gospodarstwa domowego w ostatnim roku wyniosła:

- | | |
|---|--|
| ☐ Do 1 000 złotych | ☐ Pomiędzy 5 001 a 7 000 złotych |
| ☐ Pomiędzy 1 001 a 2 000 złotych | ☐ Pomiędzy 7 001 a 10 000 złotych |

- | | |
|---|---|
| ☐ Pomiędzy 2 001 a 3 000 złotych | ☐ Pomiędzy 10 001 a 15 000 złotych |
| ☐ Pomiędzy 3 001 a 4 000 złotych | ☐ Pomiędzy 15 001 a 20 000 złotych |
| ☐ Pomiędzy 4 001 a 5 000 złotych | ☐ Powyżej 20 000 złotych |

Wymiar 5

1. Jak ocenia Pan(i) sytuację ekonomiczną swojego gospodarstwa domowego (swojej najbliższej rodziny)?

- | | |
|--|-------------------------------------|
| ☐ Bardzo dobra | ☐ Raczej zła |
| ☐ Dobra | ☐ Zła |
| ☐ Raczej dobra | ☐ Bardzo zła |
| ☐ Ani dobra ani zła | |

2. Jak ocenia Pan(i) swój poziom gospodarowania pieniędzmi w domu?

- | | |
|--|--|
| ☐ Bardzo wysoki | ☐ Raczej niski |
| ☐ Wysoki | ☐ Niski |
| ☐ Raczej wysoki | ☐ Bardzo niski |
| | ☐ Trudno powiedzieć |

Wymiar 6

1. Myśląc o ostatnich 12 miesiącach, które z poniższych stwierdzeń najlepiej oddaje sytuację Pana(i) gospodarstwa domowego?

- ☐ Nie spóźnialiśmy się i nie zalegaliśmy z rachunkami i opłatami (np. czynsz, gaz, prąd, woda, telefon)
- ☐ Czasem spóźnialiśmy się, ale nie zalegaliśmy z rachunkami i opłatami (np. czynsz, gaz, prąd, woda, telefon)
- ☐ Mieliśmy duże problemy z regulowaniem rachunków i opłat (np. czynsz, gaz, prąd, woda, telefon)
- ☐ Nie wiem, nie pamiętam

2. Jak często udaje się Panu(i) zmieścić z wydatkami w typowym miesiącu?

- | | |
|---------------------------------|--|
| ☐ Zawsze | ☐ Raczej rzadko |
| ☐ Często | ☐ Rzadko |

☐ Raczej często

☐ Nigdy

☐ Trudno powiedzieć

Wymiar 7

1. Jakie źródło informacji uważa Pan(i) za najbardziej wiarygodne, aby dokonać na jego podstawie zakupu produktu finansowego?

☐ Radio

☐ Prasa i czasopisma ekonomiczne

☐ Telewizja

☐ Rada od znajomego, rodziny, sąsiada

☐ Ulotki reklamowe papierowe

☐ Internet

☐ Książki

☐ Kursy, szkolenia, wykłady

☐ Portale branżowe i ekonomiczne

☐ Pracownicy banków

☐ Własna wiedza

☐ Własna intuicja

☐ Rada od doradcy finansowego

☐ Inna odpowiedź:.....

Legenda do tabeli 29.

Wymiar zakresu inkluzji finansowej (pytania):

Wymiar 2 w legendzie do tabeli 29 wraz z pytaniem 3 z wymiaru 3.

Wymiar zdolności do dokonywania wyborów finansowych (obiektywny) (pytania):

Suma dla wymiaru 1 w legendzie do tabeli 29.

Wymiar zdolności do dokonywania wyborów finansowych (subiektywny) (pytania):

1. Jak ocenia Pan(i) poziom swojej wiedzy finansowej?

☐ Bardzo wysoki

☐ Raczej niski

☐ Wysoki

☐ Niski

☐ Raczej wysoki

☐ Bardzo niski

☐ Trudno powiedzieć

Wymiar skuteczność gospodarowania (pytania):

1. Czy w ostatnich 12 miesiącach Pana(i) gospodarstwo domowe:

☐ Więcej wydało niż zarobiło

☐ Więcej zarobiło niż wydało

- ☐ Wydało wszystko, co zarobiło
- ☐ Nie wiem

2. Gdyby nagle pojawił się nieoczekiwany wydatek w wysokości 1500 złotych, to jak Pan(i) by go pokrył(a)?

- | | |
|---|---|
| ☐ Pożyczam od rodziny i przyjaciół | ☐ Korzystam z kredytu w koncie bankowym, karcie płatniczej |
| ☐ Korzystam z karty kredytowej | ☐ Korzystam z oszczędności |
| ☐ Korzystam z ofert banków i biorę kredyt | ☐ Korzystam z ofert firm pożyczkowych |
| ☐ Nie był(a)bym w stanie pokryć tego wydatku | ☐ Sprzedaję posiadane dobra (ziemia, wyposażenie) |
| ☐ Trudno powiedzieć | |

3. Myśląc o ostatnich 12 miesiącach, które z poniższych stwierdzeń najlepiej oddaje sytuację Pana(i) gospodarstwa domowego?

- ☐ Nie spóźnialiśmy się i nie zalegaliśmy z rachunkami i opłatami (np. czynsz, gaz, prąd, woda, telefon)
- ☐ Czasem spóźnialiśmy się, ale nie zalegaliśmy z rachunkami i opłatami (np. czynsz, gaz, prąd, woda, telefon)
- ☐ Mieliśmy duże problemy z regulowaniem rachunków i opłat (np. czynsz, gaz, prąd, woda, telefon)
- ☐ Nie wiem, nie pamiętam

Wymiar wybory finansowe (pytania):

1. Suma odpowiedzi na następujące pytania:

Czy Pan(i) planuje, jaką część dochodu netto („na rękę”) wydać, a jaką oszczędzać?

- ☐ TAK
- ☐ NIE
- ☐ Inna odpowiedź:

Czy ma Pan(i) oszczędności?

- ☐ TAK
☐ NIE
☐ Inna odpowiedź:

Czy kiedykolwiek liczył(a) Pan(i), jaką otrzyma Pani emeryturę („na rękę”)?

- ☐ TAK
☐ NIE
☐ Inna odpowiedź:

Czy Pan(i) oszczędza na emeryturę poza Zakładem Ubezpieczeń Społecznych i II filarem (Otwarty Fundusz Emerytalny)?

- ☐ TAK
☐ NIE
☐ Inna odpowiedź:

2. Jakie źródło informacji uważa Pan(i) za najbardziej wiarygodne, aby dokonać na jego podstawie zakupu produktu finansowego?

- | | |
|---|--|
| ☐ Radio | ☐ Prasa i czasopisma ekonomiczne |
| ☐ Telewizja | ☐ Rada od znajomego, rodziny, sąsiada |
| ☐ Ulotki reklamowe papierowe | ☐ Internet |
| ☐ Książki | ☐ Kursy, szkolenia, wykłady |
| ☐ Portale branżowe i ekonomiczne | ☐ Pracownicy banków |
| ☐ Wiedza własna | ☐ Własna intuicja |
| ☐ Rada od doradcy finansowego | ☐ Inna odpowiedź: |

2. Pytania do ankiety badawczej w podziale na typ wiedzy

1. Wiedza – arytmetyka

1. Wyobraź sobie, że wyrzucasz symetryczną monetą 1 000 razy. Zgadnij, ile razy statystycznie spośród 1000 rzutów wypadnie reszka?

..... spośród 1 000 rzutów

2. Osoba przyjmuje lek A. Przy przyjmowaniu leku A, istnieje 1% zagrożenia, że wywoła on reakcję alergiczną. Jeśli 1 000 osób bierze lek A, ile z nich może spodziewać się reakcji alergiczej?

..... osób spośród 1 000

3. Osoba przyjmuje lek B. Przy przyjmowaniu leku B istnieje zagrożenie 4 na 500, że wywoła on reakcję alergiczną. Jaki % osób biorących lek B, może spodziewać się reakcji alergiczej?

..... ODPOWIEDŹ

2. Wiedza – ryzyko

1. Wyobraź sobie, że wyrzucasz pięciokątną kostką 75 razy. Ile razy przeciętnie na 75 rzutów wyrzuci Pan(i) kostką nieparzystą liczbę (1, 3 lub 5)?

..... na 75 rzutów

2. W specjalnej loterii Lotto szanse na wygranie 10 złotych wynoszą 3,5%. Ile osób przeciętnie wygra 10 złotych spośród 800, które kupią los?

..... osób spośród 800

3. Spośród 1 000 osób w małej miejscowości 500 zainwestowało oszczędności w lokalną firmę. Spośród tych 500 osób, 100 stanowią mężczyźni. Spośród pozostałych 500 osób, które nie zainwestowały, 300 osób stanowią mężczyźni. Jakie jest prawdopodobieństwo, że losowo wybrany mężczyzna zainwestował swoje oszczędności w lokalną firmę? Wskaż prawdopodobieństwo w procentach.

.....%

3. Wiedza – finanse

1. Proszę sobie wyobrazić, że ma Pan(i) 100 zł na rachunku oszczędnościowym, który jest oprocentowany 2% w skali roku. Nigdy nie wybierał(a) Pan(i) pieniędzy ani odsetek. Jaką kwotę zgromadzi Pan(i) po 5 latach?

1. Więcej niż 102 zł
2. Dokładnie 102 zł
3. Mniej niż 102 zł
4. Nie wiem

..... ODPOWIEDŹ

2. Wyobraź sobie, że stopa procentowa na rachunku oszczędnościowym wynosi 1% w skali roku, a inflacja 2% w skali roku. Ile będzie Pan(i) w stanie kupić za pieniądze zgromadzone na koncie po upływie 1 roku.

1. Więcej niż dzisiaj
2. Mniej niż dzisiaj
3. Dokładnie tyle samo
4. Nie wiem.

..... ODPOWIEDŹ

3. Załóżmy, że wygrał(a) Pan(i) w grze LOTTO – Ekstra pensja. Totalizator zaproponował cztery formy wypłaty. Którą powinieneś wybrać, aby otrzymać najwyższą kwotę po 20 latach ?

1. 7 000 miesięcznie przez okres 20 lat
2. 60 000 rocznie przez okres 20 lat
3. Jednorazowa wypłata o równowartości 1 000 000 złotych
4. Nie wiem

..... ODPOWIEDŹ

4. Wiedza – kredytowanie

1. 15-letni kredyt hipoteczny najczęściej wymaga wyższej raty miesięcznej aniżeli 30-letni kredyt hipoteczny. Czy całkowite odsetki płacone przez cały okres trwania umowy kredytowej będą niższe?

1. Tak
2. Nie
3. Nie wiem

..... ODPOWIEDŹ

2. Zobowiązanie w postaci kredytu gotówkowego wynosi 3 000 złotych, miesięczna rata kredytowa 30 złotych. Roczne oprocentowanie kredytu wynosi 12%. Ile lat zajmie spłata tego kredytu?

1. Mniej niż 5 lat
2. Pomiędzy 5 a 10 lat
3. Pomiędzy 10 a 15 lat
4. Nigdy
5. Nie wiem

..... ODPOWIEDŹ

3. Zobowiązanie na karcie kredytowej wynosi 1 000 złotych. Oprocentowanie kredytu w karcie kredytowej wynosi 20% w skali roku. W jakim czasie kwota ta podwoi się, jeśli nie będzie spłacać Pan(i) swojego zobowiązania przy obecnym oprocentowaniu?

1. Za 2 lata
2. Za mniej niż 5 lat
3. Za 5 lat
4. Pomiędzy 5 a 10 lat
5. Nie wiem

..... ODPOWIEDŹ

5. Wiedza – inwestowanie

1. Który z poniższych instrumentów finansowych przeważnie daje wyższą stopę zwrotu, mając na uwadze okres ostatnich 20 lat?

1. Konto oszczędnościowe
2. Akcje
3. Obligacje
4. Nie wiem

..... ODPOWIEDŹ

2. Czy w Twojej opinii następujące zdanie jest prawdziwe czy fałszywe: „Kupno akcji jednej spółki najczęściej jest bardziej bezpieczne aniżeli kupno jednostki uczestnictwa w funduszu inwestycyjnym”?

1. Prawda
2. Fałsz
3. Nie wiem

..... ODPOWIEDŹ

3. Kto ubezpiecza akcje na Giełdzie Papierów Wartościowych SA w Warszawie?

1. Komisja Nadzoru Finansowego
2. Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych
3. Giełda Papierów Wartościowych SA w Warszawie
4. Narodowy Bank Polski
5. Nikt
6. Nie wiem

..... ODPOWIEDŹ

4. Który z poniższych instrumentów finansowych przeważnie cechuje się najwyższymi wahaniami cen?

1. Konto oszczędnościowe
2. Akcje
3. Obligacje
4. Nie wiem

..... ODPOWIEDŹ

5. Jeśli stopa procentowa obniży się, to co się najczęściej stanie z ceną obligacji?

1. Wzrośnie
2. Spadnie
3. Nie zmieni się
4. Nie ma związku pomiędzy stopą procentową a ceną obligacji
6. Nie wiem

..... ODPOWIEDŹ

6. Test samokontroli

1. Kij i piłka kosztują razem 1,1 zł. Kij kosztuje 1 złoty więcej od piłki. Ile kosztuje piłka?

.....ODPOWIEDŹ

2. Jeśli 5 maszynom zajmuje 5 minut, aby zrobić 5 części, jak długo zajmie 100 maszynom wykonanie 100 części?

.....ODPOWIEDŹ

3. Jezioro zarasta liliami. Każdego dnia zakres lilii na jeziorze się podwaja. Jeśli liliom zajmuje 48 dni, aby zarosnąć całe jezioro, to ile dni zajmie im, zarośnięcie połowy jeziora?

.....ODPOWIEDŹ

