



Konrad
Adenauer
Stiftung

ROLA EDUKACJI FINANSOWEJ W OGRANICZANIU WYKLUCZENIA FINANSOWEGO



Rola edukacji finansowej
w ograniczaniu wykluczenia finansowego

Gdańsk 2014



Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową
80-227 Gdańsk,
ul. Do Studzienki 63
tel. +48 58 524 49 00
fax +48 58 524 49 08
ibngr@ibngr.pl
www.ibngr.pl



Konrad Adenauer Stiftung
Fundacja Konrada Adenauera w Polsce
02-561 Warszawa, ul. J. Dąbrowskiego 56
tel. +48 22 845 93 30
fax +48 22 848 54 37
kas@kas.pl
www.kas.pl, www.kas.de

Recenzent

Prof. UG dr hab. Eugeniusz Gostomski

Redaktor naukowy

Marta Penczar

Skład

Łukasz Sitko

Druk

Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego

Projekt okładki

Filip Sendal

Opracowanie wykonane w Instytucie Badań nad Gospodarką Rynkową w ramach współpracy z Fundacją Konrada Adenauera w Polsce

© Copyright Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową
ul. Do Studzienki 63,
80-227 Gdańsk
tel. (058) 524 49 00
faks: (058) 524 49 08
<http://www.ibngr.pl>

ISBN 978-83-7615-102-1

Spis treści

Wstęp	5
-------------	---

CZĘŚĆ I RAPORT Z BADAŃ

1. Ocena poziomu edukacji finansowej w Polsce na tle krajów UE, Marta Penczar	11
1.1. Definicja, cele i korzyści z edukacji finansowej	11
1.2. Ocena poziomu edukacji finansowej w Polsce i w Unii Europejskiej	17
2. Ocena skali wykluczenia finansowego w Polsce w wybranych segmentach ryнку finansowego, Monika Liszewska	27
2.1. Istota wykluczenia finansowego: definicja, rodzaje, przyczyny i konsekwencje	27
2.2. Skala wykluczenia finansowego w Polsce	30
2.3. Przyczyny wykluczenia finansowego w Polsce	40
3. Edukacja a wykluczenie finansowe – przyczyny i mechanizmy działania, Marta Penczar ...	45
4. Analiza skutków wykluczenia finansowego z punktu widzenia gospodarki, społeczeństwa i sektora finansowego, Marta Penczar	61
4.1. Skutki wykluczenia finansowego z punktu widzenia jednostki	63
4.2. Skutki wykluczenia finansowego z punktu widzenia sektora finansowego i gospodarki	68
5. Metody zwalczania zjawiska wykluczenia finansowego z wykorzystaniem działań edukacyjnych z uwzględnieniem dobrych praktyk UE, Piotr Górski	73

CZĘŚĆ II GŁOSY W DYSKUSJI

Marta Penczar, Monika Liszewska, Piotr Górski, Artykuł wprowadzający do e-debaty	91
Piotr Białowolski, Wykluczenie z rynku finansowego – głos w e-debacie	95
Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, Wykluczenie finansowe i edukacja finansowa – kilka uwag w dyskusji	113
Magdalena Swacha-Lech, Edukacja finansowa a wykluczenie finansowe – głos w e-debacie	117
Podsumowanie i wnioski	133

Edukacja finansowa społeczeństwa stanowi w dzisiejszych czasach kluczowy warunek rozwoju rynku finansowego. Tylko świadomi finansowo konsumenci są bowiem w stanie korzystać z innowacji i możliwości jakie daje współczesny rynek usług finansowych. Bez wiedzy na temat korzyści, ale też zagrożeń, które niesie ze sobą zakup usług bankowych, konsumenci nie będą w stanie wybrać produktu najbardziej dostosowanego do ich potrzeb.

To, jak istotnym zagrożeniem może być niedostateczny poziom edukacji finansowej konsumentów pokazał kryzys na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych z 2008 roku. Pokazał on bowiem, że skutki braku świadomości ekonomicznej przekładają się na pogorszenie sytuacji finansowej gospodarstw domowych i konsekwencje dla stabilności systemu finansowego na całym świecie. Brak m.in. dostatecznej wiedzy finansowej ograniczał bowiem percepcję konsumentów co do skali podejmowanego ryzyka kredytowego, co doprowadziło do problemów z obsługą zadłużenia.

Badania przeprowadzone przez liczne ośrodki naukowe, uniwersyteckie i Komisję Europejską wskazują jednocześnie, że konsekwencją niedostatecznej edukacji w sferze finansowej i podejmowania niewłaściwych wyborów, nieadekwatnych do sytuacji finansowej gospodarstwa domowego jest coraz bardziej zauważalne ryzyko wykluczenia finansowego, definiowane jako sytuacja, w której osoba napotyka na trudności w dostępie i/lub w korzystaniu z usług oraz produktów finansowych w zakresie odpowiadającym jej potrzebom i umożliwiającym jej prowadzenie normalnego życia społecznego. Problem zjawiska wykluczenia finansowego dotyczy wszystkich grup usług finansowych i obejmuje dostęp do rachunków osobistych, usług depozytowych i kredytowych.

Istotne jest, że na ryzyko wykluczenia finansowego narażone są przede wszystkim gospodarstwa domowe o ograniczonych dochodach i znajdujące się w niekorzystnej sytuacji społecznej.

Problem wykluczenia finansowego jest o tyle ważny, że niesie za sobą poważne skutki dla gospodarki, sektora bankowego, jak również samych konsumentów. Z jednej strony wykluczenie finansowe wiąże się ze skutkami finansowymi dla gospodarstw domowych, wpływając bezpośrednio lub pośrednio na sposób w jaki pozyskują i wykorzystują środki finansowe, co może mieć przełożenie na konsekwencje społeczne. Z drugiej strony, patrząc przez pryzmat sektora bankowego i gospodarki, wykluczenie finansowe ogranicza potencjał rozwoju rynku finansowego, negatywnie oddziałuje

na poziom popytu konsumpcyjnego i wiąże się ze wzrostem skali obciążeń budżetowych w postaci rosnącego poziomu wydaty zasiłków społecznych.

Niniejsza publikacja miała na celu analizę czy istnieje związek pomiędzy edukacją a wykluczeniem finansowym oraz ocenę poziomu edukacji i skali wykluczenia w Polsce na tle innych krajów europejskich.

W publikacji skoncentrowano się na odpowiedzi na następujące pytania:

- Jaki jest poziom edukacji finansowej w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej?
- Jaka jest skala wykluczenia finansowego w Polsce w wybranych segmentach rynku finansowego?
- Czy występuje związek pomiędzy edukacją a wykluczeniem finansowym?
- Jakie skutki niesie ze sobą ryzyko wykluczenia finansowego z punktu widzenia gospodarki, społeczeństwa, sektora finansowego?
- Jakimi metodami można ograniczać zjawisko wykluczenia finansowego?

Publikacja jest efektem prac prowadzonych z wykorzystaniem szerokiego spectrum metod badawczych, obejmującego m.in. dedukcję i analizę porównawczą, przez zespół badawczy z Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, realizowanych w ramach współpracy z fundacją Konrada Adenauera w 2013 roku.

Publikacja składa się z dwóch części.

W pierwszej, obejmującej pięć rozdziałów, przedstawiona jest analiza związku pomiędzy edukacją a wykluczeniem finansowym.

W pierwszym rozdziale dokonano oceny poziomu edukacji finansowej w Polsce na tle krajów UE, poprzedzonej analizą celów i korzyści z edukacji, z punktu widzenia konsumentów, sektora bankowego i gospodarki.

W drugim rozdziale dokonano analizy przyczyn, rodzajów i skali wykluczenia finansowego w Polsce w wybranych segmentach rynku finansowego.

Trzeci rozdział poświęcony został analizie związku przyczynowo-skutkowego zachodzącego pomiędzy edukacją a wykluczeniem.

W czwartym rozdziale zostały wskazane główne konsekwencje zjawiska wykluczenia finansowego z punktu widzenia gospodarki, społeczeństwa, sektora finansowego.

Ostatni rozdział publikacji poświęcony został analizie wykorzystywanych przez różne kraje metod, ukierunkowanych na ograniczenie zjawiska wykluczenia finansowego, w tym podejmowanych działań edukacyjnych.

W drugiej części książki przedstawiono wyniki przeprowadzonej w drugiej połowie 2013 roku e-debaty. Do udziału w e-debacie zaproszono ekspertów ze środowiska naukowego, podejmujących w swoich badaniach kwestie dotyczące edukacji i wykluczenia finansowego. Ekspertów zostało poproszonych o ustosunkowanie się do opinii na temat roli edukacji w ograniczaniu zjawiska wykluczenia finansowego, sporządzonej przez ekspertów IBnGR, w której postawiono dwa pytania:

- Czy i w jaki sposób, wzrost roli edukacji finansowej może przyczynić się do realnego ograniczenia wykluczenia finansowego i jego negatywnych konsekwencji z punktu widzenia wszystkich interesariuszy?
- Jakie konsekwencje i koszty dla gospodarki i społeczeństwa oraz sektora bankowego niesie ze sobą ryzyko wykluczenia finansowego, i jakie są szacunkowe rozmiary tego zjawiska w Polsce, oraz kogo może to w największym stopniu dotknąć?

Najważniejsze wnioski płynące z poszczególnych rozdziałów publikacji zostały zawarte w Podsumowaniu, którego celem jest wskazanie istotności podnoszenia poziomu edukacji finansowej w Polsce, jako warunku koniecznego ograniczania skali zjawiska wykluczenia finansowego i skutków jakie ze sobą niesie dla konsumentów, sektora bankowego i gospodarki.

CZĘŚĆ I
RAPORT Z BADAŃ



Ocena poziomu edukacji finansowej w Polsce na tle krajów UE

Marta Penczar*

1.1. Definicja, cele i korzyści z edukacji finansowej

Coraz częściej podkreśla się rosnące znaczenie edukacji finansowej w sektorze usług finansowych. Ostatni kryzys gospodarczy uwypuklił dodatkowo konieczność rozwoju tej sfery. Turbulencje na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych o podwyższonym ryzyku pokazały z jednej strony, że niewystarczająca wiedza konsumentów i brak zrozumienia podstawowych zasad ekonomicznych prowadzą do podejmowania nadmiernego ryzyka, z uwagi na niską świadomość ryzyka niewypłacalności, a z drugiej uwypukliły skutki dla banków wynikające z braku rzetelnej polityki informacyjnej wobec konsumentów.

Edukacja społeczeństwa odgrywa szczególną rolę w przypadku usług finansowych. Dynamiczny rozwój rynków finansowych wspierany procesami globalizacji przyczynił się bowiem do powstania wielu nowych, innowacyjnych produktów. Wśród konsumentów powszechna jest opinia o wysokim stopniu skomplikowania usług finansowych i niemożności rzetelnej oceny zmian ich wartości. Co więcej, konsumenci często przeceniają posiadaną wiedzę na tematy finansowe. Istnieje więc konieczność podnoszenia kompetencji konsumentów w zakresie edukacji finansowej.

Edukacja finansowa jest kluczowym elementem leżącym u podstaw nowoczesnej bankowości. Problematyka ta jest ważna przynajmniej z trzech powodów.

Po pierwsze, w przypadku braku elementarnej wiedzy finansowej, konsumenci praktycznie nie angażują się w sprawy finansowe, co prowadzić może do wykluczenia finansowego.

Po drugie, klienci z niską świadomością finansową dokonują nieracjonalnych decyzji, co powoduje, iż wybrany przez nich produkt nie spełnia ich oczekiwań lub jest niedopasowany do ich potrzeb. Konsumenci tacy mają trudności z wyborem odpowiedniego produktu, z uwagi na problemy z porównaniem kilku usług. Ważnym problemem jest także fakt, że klienci nie monitorują podjętych już decyzji, co uniemożliwia im zmianę na korzystniejszy produkt. Badania przeprowadzone przez angielski

* dr, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Uniwersytet Gdański, marta.penczar@ibngr.pl

nadzór (Financial Services Authority)¹ wskazują, że wskaźnik poszukiwania odpowiedniego produktu finansowego jest w Wielkiej Brytanii bardzo niski, w przeciwieństwie do postaw konsumentów w przypadku zakupu telefonu komórkowego lub ubrań.

Po trzecie, podejmowanie decyzji finansowych przy ograniczonej wiedzy i słabym rozumieniu mechanizmów finansowych może w dłuższym okresie czasu prowadzić do nadmiernego zadłużenia i niewypłacalności gospodarstwa domowego. Wynika to bowiem z faktu, że w przypadku pojawienia się pierwszych zagrożeń świadczących o kłopotach finansowych, konsumenci nie są w stanie odpowiednio szybko zareagować lub też podejmują kolejne zobowiązania, które wciągają ich w pętlę zadłużenia.

Obecnie nie występuje jednolita definicja edukacji konsumenckiej. W praktyce, w zależności od organu, na którym spoczywa obowiązek i odpowiedzialność za prowadzenie edukacji w społeczeństwie, definiuje on zakres pojęcia. W literaturze spotyka się kilka definicji. Według M. Iwanicz-Drozdowskiej pod pojęciem edukacji finansowej rozumie się podejmowanie szeroko zakrojonych działań, mających na celu upowszechnianie wiedzy oraz wykształcanie pozytywnych nawyków wśród obywateli, prowadzących do podejmowania właściwych decyzji w zakresie zarządzania ich osobistymi finansami oraz efektywnego dysponowania przez nich posiadanymi środkami finansowymi, zgodnie z obecnymi i przyszłymi potrzebami ekonomicznymi². A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresto i I. Oziomek wskazują, że edukacja konsumenta jest to działalność informacyjno-doradcza dotycząca racjonalizacji potrzeb, sposobu ich zaspokajania, oraz procesów związanych z wykorzystaniem i użytkowaniem posiadanych zasobów konsumpcyjnych³. A. Kowalczyk⁴ traktuje edukację jako świadome budowanie przez bank pewnego potencjału wiedzy ekonomicznej przydatnej dla klienta, która pozwoli mu efektywnie poruszać się po rynku finansowym.

Definicja stosowana przez Komisję Europejską wskazuje, że edukacja finansowa powinna stanowić uzupełnienie środków legislacyjnych służących zapewnieniu konsumentom właściwych informacji i właściwego doradztwa, a także odpowiedniej ich ochrony.

1 za: Parlament Europejski, *Sprawozdanie w sprawie ochrony konsumenta: poprawa edukacji konsumenckiej i wiedzy na temat kredytów i finansów*, 2007/2288(INI), Komisja Rynku Wewnętrznego i Ochrony Konsumentów, 14.10.2008, str. 9.

2 Definicja Microfinance Opportunities za: M. Iwanicz-Drozdowska, *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych. Raport z badań, Badania statutowe 2008–2009*, 04/S/0010/08, Kolegium Zarządzania i Finansów, Katedra Ubezpieczeń Finansowych, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009, str. 9. Zob. także: M. Matul, K. Pawlak, *W kierunku stabilnej przyszłości. Edukacja finansowa dla osób o niskich dochodach w Polsce*, Microfinance Centre, Listopad 2005.

3 A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresto i I. Oziomek, *Ochrona i edukacja konsumentów we współczesnej gospodarce rynkowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, ISBN 83-208-1571-1, str. 143.

4 A. Kowalczyk, *Edukacja klientów w strategiach marketingowych banków*, Bank i Kredyt, Listopad-grudzień 2003, Narodowy Bank Polski, 2003.

Edukacja finansowa umożliwi zatem konsumentom podejmowanie najlepszych decyzji z punktu widzenia ich sytuacji finansowej⁵ a pośredników finansowych motywuje do konstruowania inteligentnych i odpowiedzialnych produktów⁶.

Należy podkreślić, że edukacja finansowa powinna być procesem ciągłym. Przystawianie wiedzy powinno odbywać się przez całe życie. Kompleksowe podejście do edukacji konsumenckiej obejmuje trzy poziomy. W pierwszym etapie, konsument powinien przyswoić sobie podstawową wiedzę związaną z produktami i procesami zachodzącymi na rynku finansowym. Na drugim poziomie, konsument powinien osiągnąć umiejętności, które umożliwią mu wykorzystywanie zdobytej wiedzy w praktyce. Ostatni etap związany jest z kształtowaniem wśród konsumentów odpowiedzialności finansowej.

Można więc stwierdzić, że podstawowym celem edukacji finansowej jest dostarczenie niezbędnej wiedzy konsumentom oraz kształtowanie umiejętności i odpowiednich zachowań na rynku usług finansowych.

Tabela 1.1.

Koncepcja zdolności do zrozumienia mechanizmów finansowych

Poziom	Nazwa	Składniki kompetencji finansowych (w %)	Wyjaśnienie
I	Posiadanie wiedzy z zakresu finansów i zrozumienie mechanizmów finansowych	znajomość podstawowych faktów – 6%, przestrzeganie prostych instrukcji – 23%;	Podstawowy poziom. Konsument powinien rozumieć podstawową terminologię finansową, jak również w pewnym stopniu związane z finansami procesy techniczne, prawnicze i matematyczne. Wiedza powinna być nabyta w drodze edukacji i szkoleń oraz poprzez pasywne nabywanie informacji z różnych źródeł.
II	Posiadanie umiejętności i kompetencji w dziedzinie finansów	podejmowanie dobrych decyzji – 34% i przewidywanie ich następstw – 17%;	Po osiągnięciu I poziomu, konsumenci powinni nabyć umiejętność wykorzystywania tej wiedzy w praktyce. Umiejętności związane są z gromadzeniem informacji finansowych, prowadzeniem dokumentacji, odpowiednią oceną zgromadzonych informacji, porównywaniem różnych produktów.
III	Odpowiedzialność finansowa	odpowiedzialność finansowa – 7%	Umiejętność trafnego integrowania podejmowanych decyzji w czasie i w przestrzeni. Wiedza i umiejętności nie wystarczą konsumentowi do zapewnienia odpowiedzialnego zarządzania finansami. Muszą oni jeszcze wyrażać chęć i gotowość do wykorzystywania tej wiedzy i umiejętności, co w dużym stopniu zależy od nastawienia. Nawet osoby posiadające wiedzę i umiejętności mogą podejmować nieodpowiedzialne, z makroekonomicznego punktu widzenia, decyzje.

Źródło: Opracowanie własne na podst.: Parlament Europejski, *Sprawozdanie w sprawie ochrony konsumenta: poprawa edukacji konsumenckiej i wiedzy na temat kredytów i finansów*, 2007/2288(INI), Komisja Rynku Wewnętrznego i Ochrony Konsumentów, 14.10.2008, str. 8; J.K. Solarz, *Poznawcze i instytucjonalne bariery przedsiębiorczości w Polsce*, Akademia Finansów, w: P. Wachowiak, M. Dąbrowski, B. Majewski, *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*, Warszawa, lipiec 2007.

⁵ Komisja Wspólnot Europejskich, Komunikat Komisji w sprawie edukacji finansowej, COM (2007) 0808, 18 grudnia 2007, str. 1.

⁶ *Financial education and better access to adequate financial services*, Report, EU Project FES, Vienna 2007, str. 3.

W opinii D. Korczaka⁷, wiedza jest niezbędna do oszacowania kosztów i ryzyka oraz korzyści z tytułu zakupu usług finansowych. W procesie edukacji, wraz z przyswajaniem wiedzy powinno rozwijać się umiejętności, polegające na umiejętności dokonywania wyboru, zadawania właściwych pytań i rozumienia odpowiedzi na nie. Wówczas dopiero można oczekiwać właściwych zachowań od konsumentów związanych m.in. z większą ostrożnością.

W tym kontekście, edukacja finansowa, w wąskim rozumieniu, stanowi jedynie pierwszy i podstawowy poziom procesu kształcenia finansowego społeczeństwa. W ujęciu szerokim, obejmującym wszystkie etapy szkolenia, należy mówić o świadomości finansowej. Według OECD edukacja finansowa umożliwia wykształcenie wśród społeczeństwa świadomości finansowej, aby obywatele mogli orientować się i mieć świadomość, jakie szanse i zagrożenia niosą ze sobą zarówno typowe produkty finansowe, jak również coraz to nowe produkty finansowe o dużym stopniu skomplikowania⁸.

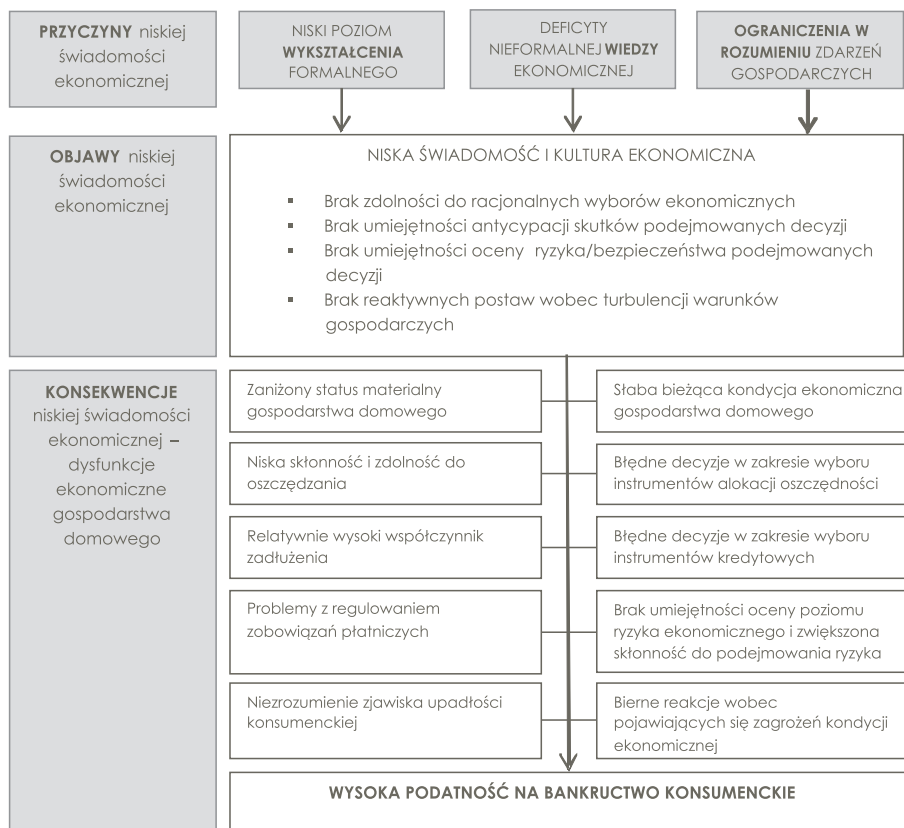
Celem edukacji finansowej i podnoszenia świadomości obywateli jest zatem dostarczanie i wykorzystywanie informacji w zakresie realiów ekonomicznych i finansowych, w celu ograniczania zjawiska nadmiernego zadłużenia i wykluczenia finansowego oraz unikania ryzyka i rozumienie podejmowanych decyzji finansowych⁹. Powyższe działania powinny umożliwić konsumentom przyjęcie niezależnej, opartej na wiedzy i własnej ocenie, postawy względem produktów i transakcji finansowych¹⁰.

7 D. Korczak, *Stan edukacji finansowej w Niemczech – starania o jej poprawę*, GP Forschungsgruppe, Institut für Grundlangen und Programmforschung, materiały z konferencji Stowarzyszenia Krzewienia Edukacji Finansowej, Edukacja finansowa szansą na wzrost świadomości ekonomicznej młodzieży, 9–10 października 2009.

8 M. Iwanicz-Drozdowska, *Edukacja finansowa i świadomość finansowa w Polsce. Próba oceny*, Materiały z konferencji Stowarzyszenia Krzewienia Edukacji Finansowej, Edukacja finansowa szansą na wzrost świadomości ekonomicznej młodzieży, 9–10 października 2009.

9 M. Jeżewska-Zychowicz wskazuje, że celem edukacji konsumenckiej jest stworzenie warunków, w których konsumenci będą w stanie poprawić jakość życia; zob: M. Jeżewska-Zychowicz, *Skuteczność edukacji konsumenckiej – wybrane aspekty*, w: *Edukacja Konsumenta. Cele, instrumenty, dobre praktyki*, red naukowa A. Lewicka-Strzałocka, Wydawnictwo WSPiZ, Warszawa 2006, ISBN 83-89437-55-4, str. 173.

10 Parlament Europejski, *Sprawozdanie w sprawie ochrony konsumenta: poprawa edukacji konsumenckiej i wiedzy na temat kredytów i finansów*, 2007/2288(INI), Komisja Rynku Wewnętrznego i Ochrony Konsumentów, 14.10.2008, str. 4.

Rysunek 1.1.**Wpływ niskiej świadomości ekonomicznej na zagrożenie bankructwem konsumenckim**

Źródło: B. Świecka (red.), *Bankructwa gospodarstw domowych, Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Warszawa 2008, ISBN 978-83-7251-918-4, str. 237.

Jak zauważa A. Dąbrowska, celem edukacji jest nie tylko aktywne oddziaływanie na motyw i postawy konsumentów, ale także uświadomienie konsumentom ich praw i obowiązków. Wiedza ta ma pomóc w kształtowaniu ich postaw i nabraniu doświadczenia do wykształcenia optymalnych wzorców zachowań na rynku, tak aby dokonany przez konsumenta wybór chronił jego interesy ekonomiczne, zdrowie i bezpieczeństwo¹¹.

Generalnie, programy edukacji finansowej powinny być skierowane do wszystkich obywateli. Wyróżnia się jednak segmenty klientów, na które edukacja powinna być ukierunkowana w pierwszym rzędzie. Zalicza się do nich osoby w trudnej sytuacji

11 A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresto i I. Oziomek, *Ochrona i edukacja konsumentów we współczesnej gospodarce rynkowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, ISBN 83-208-1571-1, str. 143.

zyciowej, instytucje edukacyjne i osoby wymagające szczególnego doradztwa. Każda z grup docelowych potrzebuje innego rodzaju wsparcia edukacyjnego z uwagi na specyficzne okoliczności w których się znajduje.

Tabela 1.2.
Grupy docelowe edukacji finansowej

Gospodarstwa domowe	Osoby w trudnej sytuacji życiowej	Instytucje edukacyjne	Osoby wymagające szczególnego doradztwa
<ul style="list-style-type: none"> • Nastolatki • Młodzi dorośli • Nowożeńcy • Młode rodziny • Młode samotne matki • Rozwodnicy • Osoby starsze oraz osoby w wieku przedemerytalnym 	<ul style="list-style-type: none"> • Sieroty • Imigranci • Więźniowie • Narkomani 	<ul style="list-style-type: none"> • Przedszkola • Szkoły podstawowe • Szkoły ponadpodstawowe • Ośrodki przygotowania zawodowego 	<ul style="list-style-type: none"> • Osoby bezrobotne • Osoby o bardzo niskich dochodach z pracy • Początkujący przedsiębiorcy • Osoby samozatrudnione • Niedoświadczeni inwestorzy

Źródło: D. Korczak, *Stan edukacji finansowej w Niemczech – starania o jej poprawę*, GP Forschungsgruppe, Institut für Grundlagen und Programmforschung, materiały z konferencji Stowarzyszenia Krzewienia Edukacji Finansowej, Edukacja finansowa szansą na wzrost świadomości ekonomicznej młodzieży, 9–10 października 2009.

Podsumowując, edukacja finansowa stanowi obecnie kluczowy warunek rozwoju rynków finansowych w Unii Europejskiej. Nisko wyedukowani konsumenci nie mogą bowiem korzystać z przywilejów jakie niesie ze sobą współczesny, globalny rynek finansowy. Edukacja finansowa, zaprojektowana dla wszystkich grup społecznych i obecna przez całe życie, pozwala obywatelom UE zdobywać umiejętności niezbędne do sprawnego poruszania się na rynku finansowym i podejmować racjonalne decyzje, w oparciu o świadomość związanych z nimi szans i zagrożeń.

1.2. Ocena poziomu edukacji finansowej w Polsce i w Unii Europejskiej

Poziom edukacji finansowej jest trudny do oceny, m.in. z uwagi na subiektywną opinię respondenta. Generalnie jednak, konsumenci oceniają relatywnie wysoko swoją wiedzę na tematy finansowe. Dopiero szczegółowe pytania dotyczące poszczególnych produktów, pokazują podstawowe braki w wykształceniu finansowym.

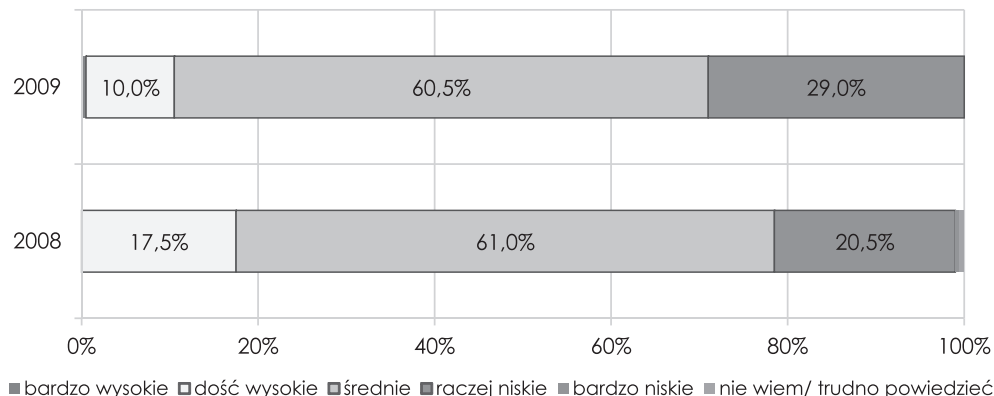
Polska charakteryzuje się relatywnie niskim poziomem wiedzy i edukacji konsumentów. Z badań firmy Pentor¹² wynika, że jedynie co dziesiąty Polak deklaruje wysoki poziom znajomości zagadnień finansowych. Co więcej, w badaniach z 2009 roku, w porównaniu z 2008 rokiem, odsetek wysoko wyedukowanych respondentów spadł o 7,5 pkt. proc. Badania Pentora wskazują jednocześnie na wyraźny wzrost liczby

¹² Ocena kompetencji finansowych klientów banków, Pentor, 2009.

konsumentów, oceniających swoją wiedzę na temat finansów jako raczej niską. W 2009 roku grupa ta stanowiła już 29% badanych, podczas gdy w 2008 roku 20%.

Rysunek 1.2.

Ocena kompetencji finansowych Polaków (wiedzy i umiejętności w zakresie finansów osobistych)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Ocena kompetencji finansowych klientów banków*, Pentor, 2009.

Przeważającą grupę respondentów stanowią konsumenci deklarujący średni poziom kompetencji finansowych. Można oczekiwać, iż grupa ta jest bardzo zróżnicowana pod kątem edukacji finansowej, a znaczny odsetek respondentów zawyża swoje umiejętności, nie chcąc przyznać się do posiadania niskiej wiedzy w zakresie finansów.

Bardzo szczegółowe badanie poziomu wiedzy finansowej przeprowadziła w 2009 roku Fundacja Kronenberga¹³. W badaniu uwzględnione zostały trzy aspekty:

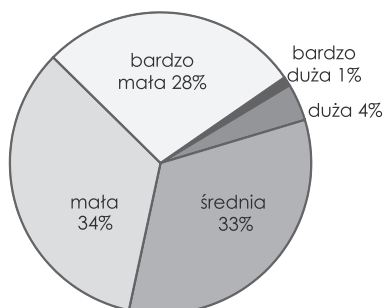
- subiektywna ocena wiedzy na tematy finansowe,
- ocena wiedzy w porównaniu do innych obywateli,
- faktyczny stan wiedzy finansowej.

Podobnie jak w poprzednich badaniach, odsetek Polaków oceniających poziom wiedzy finansowej jako wysoki był niewielki i wyniósł ok. 5%, a więc jedynie co dwudziesty ankietowany zadeklarował znajomość reguł finansowych. Pozostałe grupy konsumenckie były w miarę jednorodne, tzn. 1/3 oceniała swoją wiedzę finansową jako średnią (33%) a kolejne 1/3 respondentów jako małą. Warto podkreślić, że odsetek Polaków deklarujących bardzo niski poziom wiedzy finansowej był bardzo wysoki i wynosił ok. 28%.

¹³ *Stan wiedzy finansowej Polaków*, raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, Dom Badawczy Maison, wrzesień 2009.

Rysunek 1.3.

Jak ocenia Pan/i swoją wiedzę na temat zagadnień finansowych?

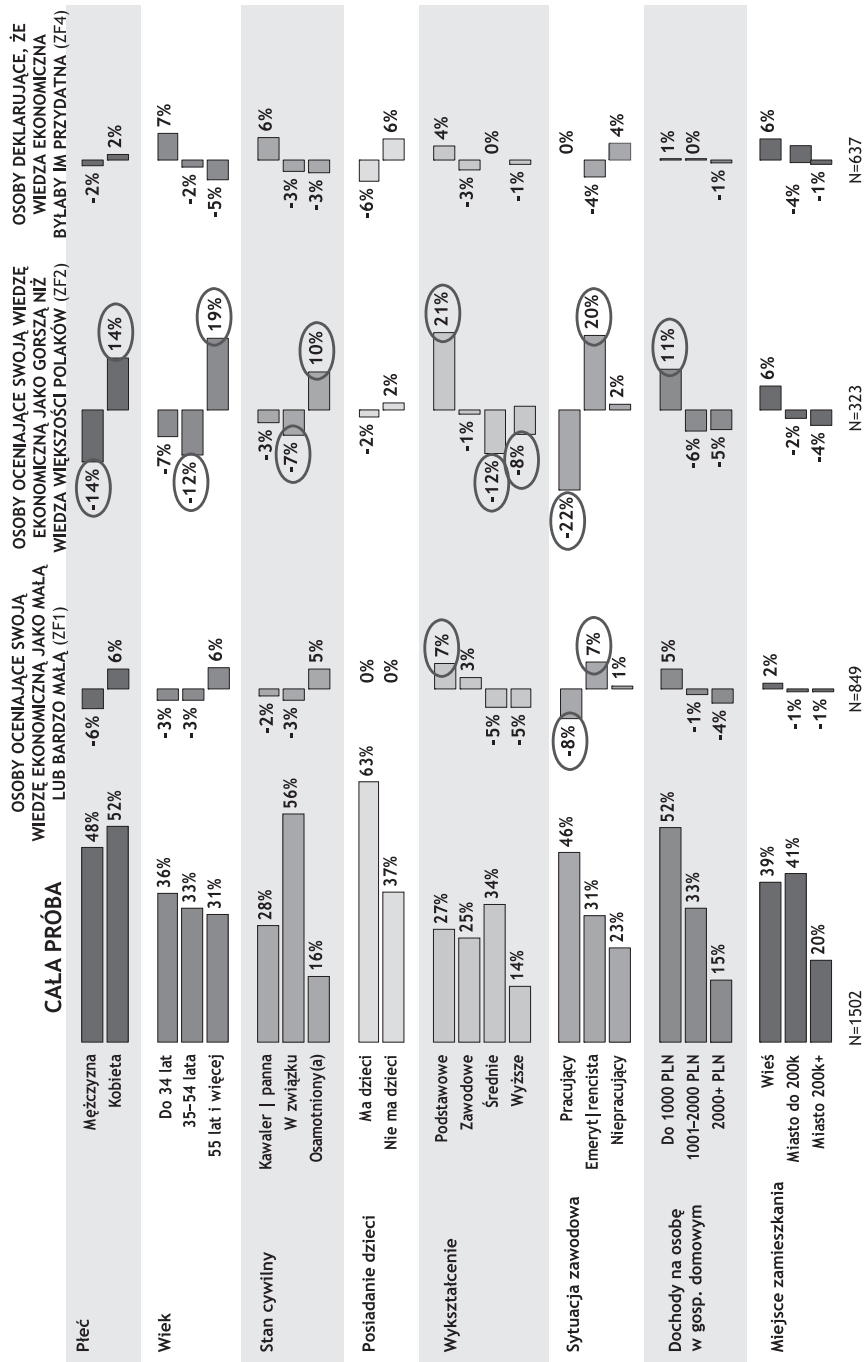


Źródło: *Stan wiedzy finansowej Polaków*, raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, Dom Badawczy Maison, wrzesień 2009.

Blisko $\frac{3}{4}$ obywateli oceniało swoją wiedzę finansową na poziomie wyższym (11%) lub porównywalnym do innych rodaków (61%). W najgorszej sytuacji jest ok. 6% respondentów, którzy oceniają zasób informacji o zagadnieniach finansowych na poziomie dużo niższym od reszty społeczeństwa.

Do głównych charakterystyk różnicujących stan wiedzy w zakresie zagadnień finansowych zaliczyć należy płeć, wiek i osiągnięty dochód (Rysunek 1.4.).

Rysunek 1.4.
Profil demograficzny grup potrzebujących edukacji



Źródło: Stan wiedzy finansowej Polaków, raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, Dom Badawczy Maison, wrzesień 2009.

Badania Fundacji Kronenberga wskazują, że kobiety, osoby starsze powyżej 55 roku życia oraz osoby osiągające niskie dochody (do 1 tys. zł), znacznie częściej niż pozostali badani wskazują na niski poziom wiedzy finansowej, również w porównaniu do innych obywateli. Można więc wskazać, iż jest to grupa osób, której należałoby w przyszłości poświęcić więcej uwagi.

Należy jednak zauważyć, że konieczność uzupełnienia braków z zakresu wiedzy finansowej nie jest dla wszystkich oczywista. Ponad 20% obywateli jest bowiem zdania, iż większa wiedza na tematy finansowe nie jest im wcale potrzebna, a blisko co trzeci badany respondent (31%) nie był zdecydowany (odpowieź: ani TAK, ani NIE), czy wzrost wiedzy finansowej jest mu w ogóle potrzebny. Jest to zapewne po części wynikiem przekonania, że informacje dotyczące zagadnień finansowych są po prostu nudne (23% badanych).

Generalnie, potrzebę wzrostu poziomu wiedzy finansowej zgłaszają przede wszystkim osoby ze średnim i zawodowym wykształceniem oraz osoby, które test z wiedzy ekonomicznej (a zatem obiektywny czynnik) zaliczyły na średnim poziomie.

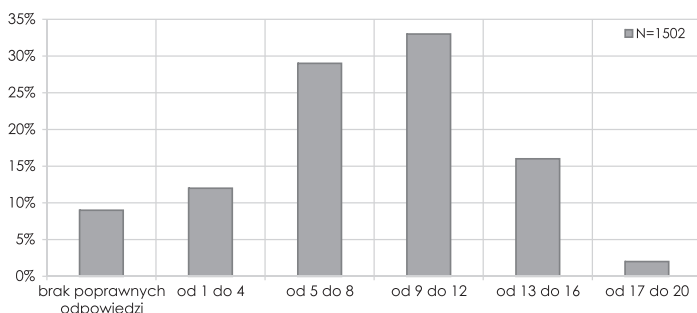
Warto zwrócić uwagę, że wśród opinii Polaków na temat wiedzy finansowej często pojawia się przeświadczenie o wykorzystywaniu wiedzy do nieuczciwego zarabiania pieniędzy, co potwierdziło 63% badanych osób.

Ważnym elementem badań poziomu edukacji finansowej społeczeństwa jest, obok subiektywnych odczuć konsumentów, test sprawdzający faktyczny stan wiedzy.

Wyniki testu przeprowadzone przez Fundację Kronenberga potwierdzają jednak bardzo niski poziom edukacji finansowej w Polsce. Średnia liczba prawidłowo udzielonych odpowiedzi wyniosła 8,1 na 20 zadanych pytań. Oznacza to, że przeciętny Polak zna odpowiedzi na mniej niż połowę pytań. Ponad 20%, czyli co piąta osoba nie podała prawidłowej odpowiedzi na więcej niż cztery pytania, w tym blisko co dziesiąta nie udzieliła żadnej poprawnej odpowiedzi.

Rysunek 1.5.

Rozkład liczby poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy ekonomicznej



Źródło: *Stan wiedzy finansowej Polaków*, raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, Dom Badawczy Maison, wrzesień 2009.

Warto zwrócić uwagę, że złe i bardzo złe wyniki w teście odnotowała grupa osób, które wskazywały, że wiedza ekonomiczna jest im przydatna i potrzebna (11%).

Poziom edukacji finansowej można także rozpatrywać pod kątem częstotliwości zmian dostawcy usług finansowych. Konsument wyedukowany będzie bowiem dążył do ograniczenia kosztów finansowych poprzez szukanie korzystniejszej oferty.

Z badań PBS DGA wynika natomiast, że ok. 90% respondentów, którzy na przestrzeni dwóch lat korzystali z usług bankowych w Polsce, nie zmienili banku na inny. Przyczyn takiej decyzji jest wiele. Z pewnością część klientów jest po prostu zadowolona z usług oferowanych im przez bank. Wydaje się jednak, że znaczny odsetek konsumentów, nie zmienia banku, gdyż nie interesuje się warunkami oferowanymi przez inne instytucje lub nie potrafi ich ocenić.

Z deklaracji respondentów PBS DGA wynika, że zdecydowana ich większość (56%) nie najlepiej orientuje się w ofercie usług świadczonych przez banki (połączone odpowiedzi „raczej nie” – 42% i „zdecydowanie nie” – 14%). Co więcej, badania wskazują, że ok. połowa Polaków nie jest zainteresowana uzupełnieniem posiadanej wiedzy ekonomicznej, wychodząc z założenia, że najlepiej jest uczyć się na własnych doświadczeniach¹⁴.

Problem niskiej edukacji finansowej dotyczy nie tylko Polski, ale także pozostałych krajów Unii Europejskiej. Badania przeprowadzone na Węgrzech pokazały, że jedynie 6% badanych rozumie treść wiadomości ekonomicznych, 41% w bardzo małym stopniu, a 28% praktycznie wcale. Węgierskim konsumentom obce są także podstawowe pojęcia ekonomiczne – 70% badanych nie znało np. pojęcia inflacja. Analiza rynków francuskiego, włoskiego i hiszpańskiego wykazała, że większość osób o niskich dochodach nie zwraca uwagi na różnice w cenach i warunkach usług oferowanych przez różne instytucje finansowe, co wskazuje na brak umiejętności oceny poszczególnych usług. W Wielkiej Brytanii natomiast połowa konsumentów nie rozumie informacji umieszczanych przez instytucje finansowe w materiałach promocyjnych i informacyjnych¹⁵.

Warto zwrócić uwagę, że ocena poziomu edukacji finansowej jest w dużym stopniu uzależniona od jakości pytań zadawanych w kwestionariuszu ankietowym. W ramach badań krajowych istnieje bowiem możliwość postawienia relatywnie prostych pytań, na które poprawną odpowiedź udzieliłaby większość respondentów, lub wręcz odwrotnie – poziom pytań może okazać się tak wysoki, iż większość odpowiedzi będzie błędna. Poziom edukacji w obu przypadkach będzie skrajnie różny, co w praktyce nie pokaże rzeczywistego poziomu znajomości zagadnień finansowych.

W celu wyeliminowania potencjalnych nieprawidłowości, OECD podjęła działania ukierunkowane na przekazanie dobrych praktyk w zakresie tworzenia kwestionariuszy służących do badania poziomu edukacji finansowej w społeczeństwie. W ramach

14 S. Sikora, *Wykształceni są bogatsi*, Rzeczpospolita, 27.05.2009 rok.

15 Szerzej: A. Pilecka, *Świadomy klient poszukiwany*, Miesięcznik Bank, luty 2008

badania przeprowadzone zostało także badanie pilotażowe, obejmujące 14 krajów, w tym Polskę, Czechy, Niemcy, Wielką Brytanię, Węgry i Irlandię¹⁶.

Pytania w ramach badania obejmowały wiedzę finansową, zachowania i postawy odnoszące się do różnych aspektów edukacji finansowej, w tym budżetowania i zarządzania pieniędzmi, krótko- i długoterminowych planów finansowych oraz wyboru produktu finansowego.

Wyniki badania OECD wskazują na zróżnicowany poziom edukacji finansowej w badanych krajach. Odpowiedzi polskich konsumentów były natomiast w wielu aspektach gorsze niż w większości rozwiniętych krajów europejskich, w tym w Czechach, Niemczech czy Wielkiej Brytanii. Niski odsetek poprawnych wskazań widoczny był przede wszystkim w zakresie rozumienia podejmowanego ryzyka i relacji ryzyko-zwrot. Poprawnych odpowiedzi udzieliło bowiem jedynie 48% polskich respondentów, podczas gdy w Czechach 81%, w Niemczech 79%, w Wielkiej Brytanii 77%, a na Węgrzech 86%. Badanie OECD potwierdza więc niższy poziom wiedzy finansowej w Polsce, niż przeciętnie w krajach europejskich.

Tabela 1.3.

Pozytywne zachowania finansowe (odsetek wskazań)

	Dzielenie	Wartość pieniądza w czasie	Odsetki płacone od pożyczek	Kalkulacja kwoty zadłużenia i odsetek	Kapitalizacja odsetek i dobra odpowiedź na poprzednie pytanie	Ryzyko i zwrot	Definicja inflacji	Dywersyfikacja
Albania	89%	61%	bd	40%	10%	77%	81%	63%
Armenia	86%	83%	87%	53%	18%	67%	57%	59%
Czechy	93%	80%	88%	60%	32%	81%	70%	54%
Estonia	93%	86%	84%	64%	31%	72%	85%	57%
Niemcy	84%	61%	88%	64%	47%	79%	87%	60%
Węgry	96%	78%	95%	61%	46%	86%	91%	61%
Irlandia	93%	58%	88%	76%	29%	84%	88%	47%
Malezja	93%	62%	93%	54%	30%	82%	74%	43%
Norwegia	61%	87%	61%	75%	54%	18%	68%	51%
Peru	90%	63%	bd	40%	14%	69%	86%	51%
Polska	91%	77%	85%	60%	27%	48%	80%	55%
RPA	79%	49%	65%	44%	21%	73%	78%	48%
Wielka Brytania	76%	61%	90%	61%	37%	77%	94%	55%
Brytyjskie Wyspy Dziewicze	84%	74%	60%	63%	20%	83%	87%	41%

Źródło: I. Kuchciak, *Kreowanie świadomości finansowej wyzwaniem konkurencyjności w niesprzyjającym otoczeniu*, Zarządzanie i Finanse Journal of Management and Finance 4/4 2013.

16 A. Atkinson, F.A. Messy (2012), *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.

Niski poziom edukacji finansowej w Polsce pociągga za sobą niewłaściwe zachowania konsumentów w kwestiach finansowych. Polscy konsumenci rzadziej niż Czesi, Węgrzy, Niemcy czy Brytyjczycy podchodzą z rozumą do zakupów produktów finansowych, wyznaczają długoterminowe cele finansowe, czy oszczędzają.

Tabela 1.4.

Poziom wiedzy finansowej (odsetek poprawnych odpowiedzi)

	Deklarowane zachowanie					Wybór produktu finansowego			
	Ostrożnie dokonuje zakupów	Płaci rachunki na czas	Utrzymuje ścisły nadzór nad osobistymi sprawami finansowymi	Wyznacza długoterminowe cele i dąży do ich osiągnięcia	Jest odpowiedzialny i ma budżet gospodarstwa domowego	Aktywnie oszczędza lub dokonuje inwestycji	... po zebraniu pewnych informacji	... po rozeznaniu się i skorzystaniu z niezależnej informacji lub porady	Nie pożyteczna by związać koniec z końcem
Albania	87%	77%	71%	30%	59%	42%	49%	2%	69%
Armenia	91%	94%	81%	58%	51%	36%	42%		53%
Czechy	75%	85%	76%	36%	37%	72%	28%	10%	89%
Estonia	68%	83%	78%	41%	28%	36%	24%	8%	78%
Niemcy	82%	96%	87%	61%	22%	86%	52%	5%	96%
Węgry	86%	82%	71%	52%	31%	27%	48%	4%	86%
Irlandia	83%	85%	85%	56%	54%	53%	39%	10%	86%
Malezja	92%	69%	78%	64%	74%	97%	39%	3%	79%
Norwegia	72%	79%	89%	59%	25%	71%	57%	5%	93%
Peru	91%	86%	82%	71%	49%	62%	52%	4%	73%
Polska	70%	78%	81%	46%	54%	51%	32%	2%	79%
RPA	83%	61%	65%	55%	43%	53%	56%	3%	74%
Wielka Brytania	77%	89%	80%	43%	43%	68%	29%	16%	91%
Brytyjskie Wyspy Dziewicze	87%	83%	80%	68%	43%	83%	70%	2%	87%

Źródło: A. Atkinson, F.A. Messy (2012), *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.

Generalnie można więc stwierdzić, że poziom świadomości finansowej Europejczyków jest wyższy niż w Polsce. Kraje te bowiem znacznie wcześniej, niż w Polsce, wprowadziły kompleksowe, systemowe działania na rzecz upowszechnienia edukacji ekonomicznej, w które włączone są wszystkie agendy rządowe i pozarządowe.

Większość krajów UE posiada także narodowe strategie edukacji finansowej, określające podstawowe cele edukacji finansowej i możliwość ich realizacji oraz przedstawiające standardy kształcenia w obszarze edukacji finansowej. Narodowe strategie

edukacji finansowej z powodzeniem realizują już m.in. Wielka Brytania, Hiszpania, Irlandia i Czechy. Czeskie podejście do edukacji finansowej zostało uznane przez Komisję Europejską jako wzorcowe rozwiązanie ukierunkowane na rozwiązanie problemu niskiej świadomości finansowej społeczeństwa. Dokument „Narodowa strategia edukacji finansowej” w Czechach został przygotowany pod kierunkiem Ministerstwa Finansów. Edukacja finansowa jest obecnie w Czechach traktowana jako kluczowy element ochrony konsumenta na rynku finansowym. Adresuje się ją do wszystkich grup wiekowych¹⁷.

Na niższy poziom edukacji finansowej w Polsce, w porównaniu z innymi krajami, wskazują także badania SGH¹⁸. Działania podejmowane w segmencie edukacji finansowej nie były bowiem priorytetem w okresie zmian ustrojowych w Polsce. W raporcie podkreśla się jednak, że w większości analizowanych krajów jest jeszcze wiele do zrobienia w dziedzinie edukacji finansowej.

Nie można też mówić obecnie o występowaniu jednolitego modelu edukacji finansowej. Każdy kraj wykształcił bowiem charakterystyczne dla siebie rozwiązania w dziedzinie edukacji finansowej.

Wśród badanych przez SGH krajów, wysoką ocenę podejmowanych działań na rzecz wzrostu edukacji finansowej otrzymała Wielka Brytania, przede wszystkim z uwagi na wysokie zainteresowanie problemem nadmiernego zadłużenia obywateli oraz współuczestnictwo w inicjatywach edukacyjnych rządu brytyjskiego.

17 Szerzej: Fundacja Kronenberga, *Prezes banku Citi Handlowy apeluje o stworzenie „Narodowej strategii edukacji finansowej”*, Warszawa, 29-05-2009.

18 M. Iwanicz-Drozdowska, *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych. Raport z badań, Badania statutowe 2008–2009*, 04/S/0010/08, Kolegium Zarządzania i Finansów, Katedra Ubezpieczeń Finansowych, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009; Raport prezentuje analizę świadomości finansowej w Polsce w porównaniu z innymi wybranymi krajami. Głównym celem tej analizy było znalezienie odpowiedzi na następujące pytania: „Jakie akcje powinny być podejmowane w Polsce i innych rozwiniętych krajach w zakresie edukacji finansowej oraz które rozwiązania mogą być bardziej efektywne z polskiego punktu widzenia?”

Tabela 1.5.

Porównanie inicjatyw w zakresie edukacji finansowej w analizowanych krajach

Inicjatywa/program edukacyjny	PL	AT	AU	CA	CH	DE	GB	IE	USA
Korzystanie z konta bankowego	*	**	bd	*	*	**	***	*	*
Finanse osobiste – szkoły podstawowe i gimnazja	*	**	*	**	**	**	***	*	**
Finanse osobiste – szkoły ponadgimnazjalne	***	**	**	**	**	**	***	**	**
Finanse osobiste – studia	*	*	**	**	**	*	**	bd	**
Finanse osobiste – osoby dorosłe	*	*	***	***	**	***	***	***	*
Rozwiązywanie problemów osób nadmiernie zadłużonych	*	***	***	***	***	**	***	***	**
Promowanie płatności bezgotówkowych	*	*	bd	*	*	**	*	*	bd

* – występują pojedyncze inicjatywy

** – występują liczne inicjatywy

*** – występują liczne inicjatywy, w tym koordynowane przez rząd

Źródło: M. Iwanicz-Drozdowska, *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych. Raport z badań*, Badania statutowe 2008–2009, 04/S/0010/08, Kolegium Zarządzania i Finansów, Katedra Ubezpieczeń Finansowych, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009, str. 168.

Uwzględniając niski poziom świadomości finansowej polskiego społeczeństwa oraz doświadczenia pozostałych krajów Unii Europejskiej, kluczowym wyzwaniem dla Polski jest podjęcie prac nad wdrożeniem kompleksowego systemu edukacji finansowej w Polsce. W tym celu należałoby rozpocząć działania zmierzające do powstania narodowej strategii edukacji finansowej, obejmującej diagnozę poziomu edukacji w Polsce i wytyczającej najważniejsze cele na najbliższe lata. W sytuacji bowiem braku kompleksowego dokumentu regulującego kwestie edukacji finansowej w Polsce, przeprowadzane działania informacyjno-edukacyjne będą charakteryzowały się dużym stopniem przypadkowości i nie będą prowadzić do wzrostu świadomości finansowej ogółu społeczeństwa.

Literatura

- A. Atkinson, F. A. Messy (2012), *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.
- Dąbrowska A., M. Janoś-Kreśło i I. Oziomek, *Ochrona i edukacja konsumentów we współczesnej gospodarce rynkowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, ISBN 83-208-1571-1.
- *Financial education and better access to adequate financial services*, Report, EU Project FES, Vienna 2007.
- Fundacja Kronenberga, *Prezes banku Citi Handlowy apeluje o stworzenie „Narodowej strategii edukacji finansowej”*, Warszawa, 29-05-2009.

- Iwanicz-Drozdowska M., *Edukacja finansowa i świadomość finansowa w Polsce. Próba oceny*, materiały z konferencji Stowarzyszenia Krzewienia Edukacji Finansowej, Edukacja finansowa szansą na wzrost świadomości ekonomicznej młodzieży, 9–10 października 2009.
- Iwanicz-Drozdowska M., *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych. Raport z badań*, Badania statutowe 2008–2009, 04/S/0010/08, Kolegium Zarządzania i Finansów, Katedra Ubezpieczeń Finansowych, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009.
- Jeżewska-Zychowicz M., *Skuteczność edukacji konsumenckiej – wybrane aspekty*, w: *Edukacja Konsumencka. Cele, instrumenty, dobre praktyki*, red. naukowa Lewicka-Strzałecka A., Wydawnictwo WSPiZ, Warszawa 2006, ISBN 83-89437-55-4.
- Komisja Wspólnot Europejskich, *Komunikat Komisji w sprawie edukacji finansowej*, COM (2007) 0808, 18 grudnia 2007.
- Korczak D., *Stan edukacji finansowej w Niemczech – starania o jej poprawę*, GP Forschungsgruppe, Institut für Grundlagen und Programmforschung, materiały z konferencji Stowarzyszenia Krzewienia Edukacji Finansowej, Edukacja finansowa szansą na wzrost świadomości ekonomicznej młodzieży, 9–10 października 2009.
- Kowalczyk A., *Edukacja klientów w strategiach marketingowych banków*, Bank i Kredyt, Listopad-grudzień 2003, Narodowy Bank Polski, 2003.
- Matul M., Pawlak K., *W kierunku stabilnej przyszłości. Edukacja finansowa dla osób o niskich dochodach w Polsce*, Microfinance Centre, Listopad 2005.
- *Ocena kompetencji finansowych klientów banków*, Pentor, 2009.
- Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.
- Parlament Europejski, *Sprawozdanie w sprawie ochrony konsumenta: poprawa edukacji konsumenckiej i wiedzy na temat kredytów i finansów*, 2007/2288(INI), Komisja Rynku Wewnętrznego i Ochrony Konsumentów, 14.10.2008.
- Pilecka A., *Świadomy klient poszukiwany*, Miesięcznik Bank, luty 2008.
- Sikora S., *Wykształceni są bogatsi*, Rzeczpospolita, 27.05.2009 rok.
- *Stan wiedzy finansowej Polaków*, raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, Dom Badawczy Maison, wrzesień 2009.
- Świecka B. (red.), *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Warszawa 2008.

2

Ocena skali wykluczenia finansowego w Polsce w wybranych segmentach rynku finansowego

Monika Liszewska*

2.1. Istota wykluczenia finansowego: definicja, rodzaje, przyczyny i konsekwencje

Komisja Europejska definiuje wykluczenie finansowe jako sytuację, w której osoba napotyka na trudności w dostępie i/lub w korzystaniu z usług oraz produktów finansowych w zakresie odpowiadającym jej potrzebom i umożliwiającym jej prowadzenie normalnego życia społecznego.¹⁹ Podkreślić należy, że za dostęp do produktów finansowych uważa się możliwość skorzystania z nich na rozsądnych warunkach cenowych. Tym samym wykluczenie finansowe jest w niniejszym opracowaniu utożsamiane z wykluczeniem z regulowanego rynku finansowego.

Ponadto, wykluczenie finansowe rozumiane jest także jako stopniowe odłączanie się od rynku finansowego, spowodowane m.in. niedostosowaniem oferty lub problemami finansowymi.²⁰

Zgodnie z literaturą przedmiotu wyróżnić można następujące rodzaje wykluczenia finansowego: wykluczenie płatnicze, inwestycyjne, ubezpieczeniowe, emerytalne, kredytowe oraz oszczędnościowe (por. rys. 2.1.).

Warto w tym miejscu wskazać na jeszcze jedno pojęcie związane z wykluczeniem na rynku finansowym, a mianowicie na wykluczenie bankowe. Stanowi ono pojęcie węższe w stosunku do zaprezentowanego powyżej pojęcia wykluczenia finansowego i obejmuje ograniczenie w dostępie do produktów i usług rynku bankowego²¹. W szczególności obejmuje ono wykluczenie transakcyjne, kredytowe oraz oszczędnościowe.

* mgr, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, monika.liszewska@ibnrg.pl

¹⁹ *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, European Commission, March 2008.

²⁰ J. Buko, *Przeciwdziałanie wykluczeniu finansowemu jako element wspierania spójności społecznej*, Uniwersytet Szczeciński.

²¹ I. Kuchciak, *Innowacyjne koncepcje ubankowienia społeczeństwa*, Acta Universitatis Lodzianis, Folia Oeconomica 266, 2012.

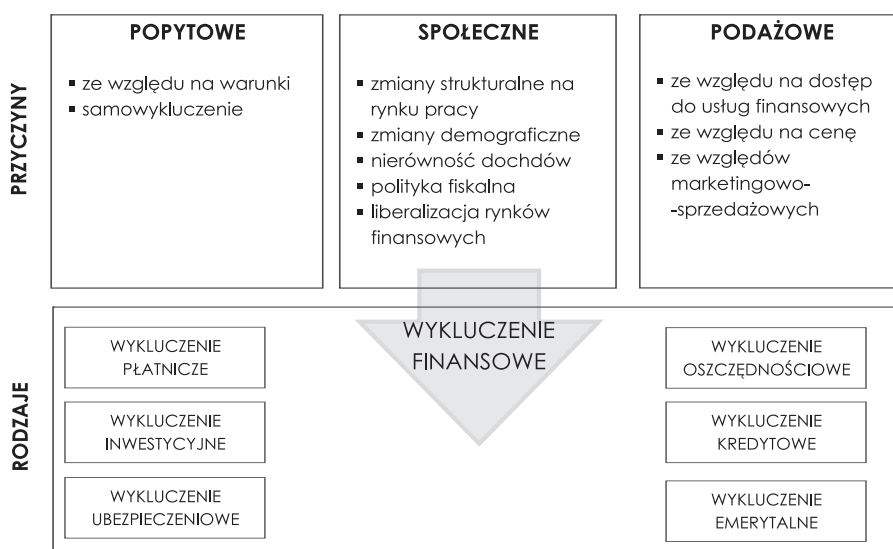
Dodatkowo, dokonać można dalszego podziału wykluczenia bankowego ze względu na stopień wykorzystania tego rodzaju usług, wyróżniając trzy poziomy wykluczenia:

- osoby nieubankowane (nie posiadające konta bankowego),
- osoby ubankowane w stopniu marginalnym (posiadające konto bankowe jednak o ograniczonej funkcjonalności), oraz
- osoby, które pomimo posiadania konta bankowego nie korzystają z niego.²²

Klasyfikacji wykluczenia finansowego dokonać można także przez pryzmat jego przyczyn, wyróżniając wykluczenie ze względu na dostępność geograficzną, warunki, cenę, wykluczenie marketingowe oraz samowykluczenie.²³ Innymi słowy wskazać można na podażowe, popytowe oraz społeczne przyczyny wykluczenia finansowego.²⁴

Rysunek 2.1.

Przyczyny i rodzaje wykluczenia finansowego



Źródło: D. Bandurska, *Wykluczenie finansowe: czy to groźne?*, NBP, 2012 oraz A. Borcuch, *Instytucja wykluczenia finansowego w wymiarze płatności bezgotówkowych*, *Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae.*, Rok 16, Nr 1/2012, Wydział Zarządzania i Administracji Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach.

Od strony podażowej, podstawowym czynnikiem prowadzącym do wykluczenia finansowego jest ograniczenie w dostępie do usług finansowych, w tym przede

22 B.H. Olit, *Financial inclusion in Spain: a comparative study among banks, saving banks and cooperative banks*.

23 M. Iwanicz-Drozdowska, *Wykluczenie finansowe*, Konferencja NBP, 13 grudzień 2010 r.

24 A. Borcuch, *Instytucja wykluczenia finansowego w wymiarze płatności bezgotówkowych*, *Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae.*, Rok 16, Nr 1/2012, Wydział Zarządzania i Administracji Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach.

wszystkim ograniczenie ze względów geograficznych. Dotyczy to przede wszystkim obszarów słabiej zurbanizowanych: małych miast oraz obszarów wiejskich. Istotną przyczyną wykluczenia finansowego są również względy marketingowo-sprzedażowe. Mowa tu przede wszystkim o ograniczeniach wynikających z przyjętej przez daną instytucję strategii dystrybucyjnej, która prowadzić może do zawężenia kręgu potencjalnych klientów (np. przeniesienie sprzedaży do zdalnych kanałów dystrybucji).

Od strony popytowej, wykluczenie finansowe może być determinowane niekorzystnymi lub niezrozumiałymi warunkami oferowanych usług finansowych.

Istnieje również grupa osób, która dobrowolnie zrezygnowała z korzystania z usług finansowych. W takim przypadku mówić można o samowykluczeniu, a jego przyczyna często tkwi w negatywnych doświadczeniach na rynku finansowym w przeszłości.

Ponadto, do znaczących czynników popytowych powodujących wykluczenie finansowe zalicza się także:²⁵

- świadomość wysokości kosztów usług,
- niską samoocenę,
- obawy przed utratą płynności finansowej, oraz
- nieufność wobec dostawców usług.

A. Borcuch wyróżnia jeszcze trzecią grupę przyczyn wykluczenia finansowego – czynniki o charakterze społecznym. Należą do nich m.in. zmiany strukturalne na rynku pracy, zmiany demograficzne, nierówność dochodów, polityka fiskalna oraz liberalizacja rynków finansowych powodująca większą złożoność produktów finansowych.²⁶

Biorąc powyższe pod uwagę, wskazuje się kilka cech społeczno-ekonomicznych, które w dużym stopniu determinują wykluczenie finansowe. Należą do nich przede wszystkim status zawodowy, poziom wykształcenia, wysokość dochodu oraz miejsce zamieszkania.²⁷ W tym kontekście, szczególnie narażone na wykluczenie w obszarze rynku finansowego są m.in. osoby młode lub osoby starsze, osoby słabo wykształcone, osoby zamieszkujące obszary wiejskie, czy też osoby charakteryzujące się niskim poziomem kultury finansowej.²⁸

Zjawisko wykluczenia finansowego niesie za sobą szereg implikacji zarówno na poziomie mikro (dotyczącym jednostki wykluczonej z rynku finansowego), jak i dla całej gospodarki.

²⁵ *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych*, Raport z badań, Kolegium Zarządzania i Finansów, Katedra Ubezpieczeń Gospodarczych, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009.

²⁶ A. Borcuch, *Instytucja wykluczenia finansowego w wymiarze płatności bezgotówkowych*, Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae, Rok 16, Nr 1/2012, Wydział Zarządzania i Administracji Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach.

²⁷ B. Szopa, A. Szopa, *Wykluczenie finansowe a wykluczenie społeczne*, Zeszyty Naukowe nr 11, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2011.

²⁸ B.H. Olit, *Financial inclusion in Spain: a comparative study among banks, saving banks and cooperative banks*.

Podstawowe konsekwencje, jakich doświadcza osoba wykluczona z rynku finansowego jest to konieczność ponoszenia wyższych kosztów związanych z regulacją płatności w postaci gotówkowej. Wykluczenie z rynku kredytowego może natomiast powodować konieczność korzystania ze zdecydowanie droższych ofert firm pożyczkowych funkcjonujących na nieregulowanym rynku finansowym.²⁹

Analizując zjawisko wykluczenia finansowego uwzględnić należy jeszcze jedną kwestię, a mianowicie grupę osób, charakteryzującą się niedostatecznym korzystaniem z usług bankowych.³⁰ Tym samym zjawisko wykluczenia na rynku finansowym rozpatrywać należy na dwóch poziomach: osób z brakiem dostępu do usług bankowych/finansowych oraz osób z ograniczonym dostępem do powyższych usług i produktów (ang. *underbanked* – niedobankowieni).

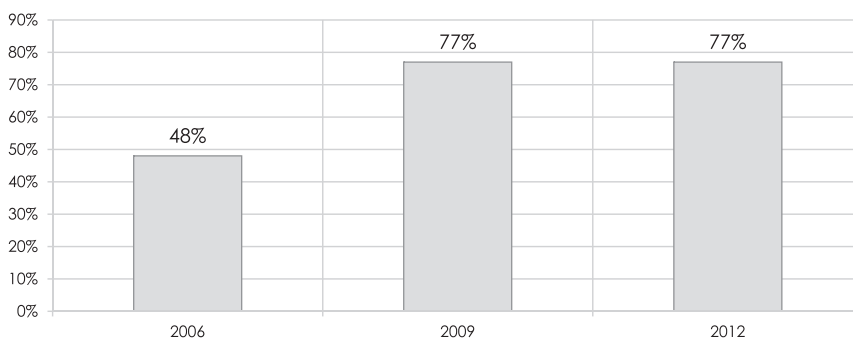
2.2. Skala wykluczenia finansowego w Polsce

Podstawowym miernikiem wykluczenia na rynku finansowym jest odsetek osób bez dostępu do konta bankowego.

W Polsce badania nad poziomem wykorzystania produktów i usług płatniczych prowadzi Narodowy Bank Polski (NBP). Dane NBP wskazują, że według stanu na koniec czerwca 2013 roku liczba rachunków bankowych *a vista* osób fizycznych wyniosła 37,4 mln.³¹

Rysunek 2.2.

Odsetek osób w Polsce posiadających konto bankowe*



* w banku lub SKOK-u

Źródło: T. Koźliński, *Zwyczaje płatnicze Polaków*, NBP, Warszawa 2013 oraz T. Koźliński, *Porównanie wyników badań ubankowienia Polaków przeprowadzonych przez NBP w 2006 i 2009 rok*, NBP, Warszawa 2009.

29 A. Alińska, *Problem wykluczenia finansowego w Polsce*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr 682, 2011.

30 M. Iwanicz-Drozdowska, *Wykluczenie finansowe*, Konferencja NBP, 13.12.2010.

31 *Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w I półroczu 2013 roku*, Departament Systemu Płatniczego NBP, Warszawa, październik 2013.

Jednocześnie, dane przedstawione w najnowszym raporcie dotyczącym zwyczajów płatniczych Polaków wskazują, że odsetek osób posiadających konto bankowe szacowany jest na 77%.

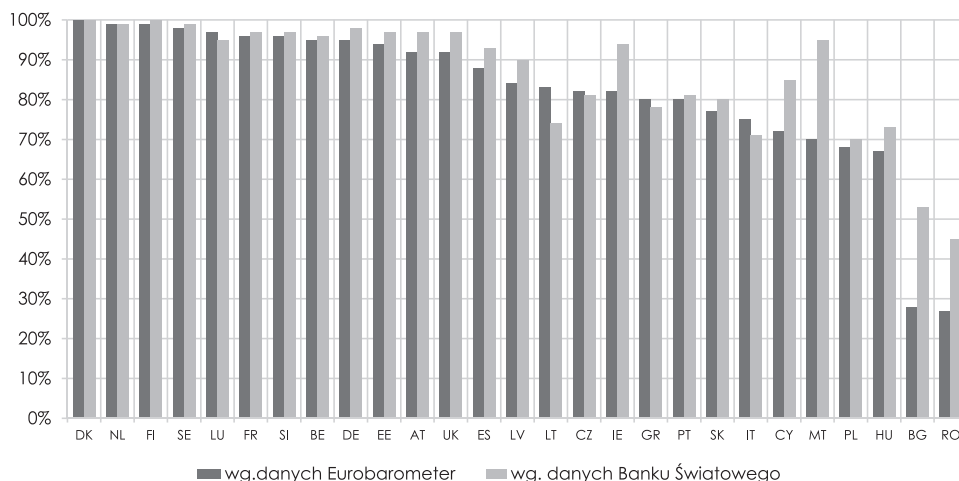
Z badań NBP wynika także, że istotny wzrost poziomu ubankowienia nastąpił w latach 2006–2009. O ile podczas badania przeprowadzonego w roku 2006, 48% respondentów wskazywało na posiadanie rachunku bankowego, w roku 2009 odsetek ten wyniósł 77%.

Powyższe badania potwierdzają, że w przekroju społeczno-ekonomicznym, do grup najbardziej narażonych na wykluczenie finansowe w obszarze transakcyjnym należą:³²

- Osoby powyżej 65 roku życia – 57% osób z tej grupy nie posiada konta (dla porównania, w grupie najbardziej ubankowionej, tj. wśród osób w wieku 35–44 lat odsetek osób bez konta wyniósł 4%);
- Mieszkańcy obszarów wiejskich – 28% (w grupie najbardziej ubankowionej, tj. wśród mieszkańców miast o wielkości od 20 do 99 tys. mieszkańców odsetek osób bez konta wyniósł 14%);
- Osoby posiadające niskie wykształcenia (podstawowe, zasadnicze zawodowe) – odsetek osób nie posiadających konta w tej grupie wyniósł odpowiednio 68% w przypadku osób z wykształceniem podstawowym oraz 32% w przypadku osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym (najbardziej ubankowioną grupę stanowią osoby z wykształceniem wyższym, wśród których odsetek osób bez dostępu do konta wyniósł 1%);
- Osoby o niskich dochodach – 41% osób mieszkających w gospodarstwach domowych o dochodach nie przekraczających 1,3 tys. netto nie posiada konta bankowego (wśród gospodarstw domowych o dochodach na poziomie od 2,4 do 3,8 tys. zł odsetek osób bez dostępu do konta wyniósł 8%);
- Emeryci, renciści oraz uczniowie i studenci – odsetek osób nie posiadających konta wyniósł odpowiednio: 50% w przypadku emerytów, 46% w przypadku rencistów oraz 41% w przypadku uczniów i studentów.

Istotne jest również porównanie poziomu ubankowienia w Polsce oraz w pozostałych krajach Unii Europejskiej. Badania w tym zakresie prowadzone są m.in. przez Eurostat (w ramach badania Eurobarometer) oraz przez Bank Światowy. Wyniki otrzymane przez obie instytucje są porównywalne i wskazują, że odsetek osób posiadających konto bankowe w Polsce znajduje się na jednym z najniższych poziomów w całej Unii Europejskiej.

32 T. Koźliński, *Zwyczaje płatnicze Polaków*, NBP, Warszawa, maj 2013.

Rysunek 2.3.**Poziom ubankowienia w Unii Europejskiej w 2011 roku**

Źródło: Eurobarometer, Bank Światowy.

Zgodnie z wynikami badania Eurobarometer w 2011 roku w Polsce 68% osób posiadało konto bankowe³³. Niższą wartość odnotowano tylko w przypadku Węgier (67%), Rumunii (27%) oraz Bułgarii (28,7%). Średnia wartość dla krajów Unii Europejskiej wyniosła 84%.

Badania Banku Światowego wskazują natomiast, że w tym samym czasie w Polsce odsetek osób bez konta bankowego³⁴ wyniósł 30%. Wyższą wartość odnotowano jedynie w przypadku Bułgarii (47%) oraz Rumunii (55%).³⁵

Warto w tym miejscu wskazać, że zgodnie z badaniami Eurobarometer, około 66% osób nie posiadających konta bankowego w Polsce jako przyczynę wskazuje brak takiej potrzeby. Oznacza to, że istotną rolę w kreowaniu zjawiska wykluczenia finansowego w Polsce mają czynniki o charakterze popytowym, a dokładnie czynniki związane z samowykluczeniem. Jedynie 9% osób nie posiadających konta bankowego wskazywało na czynniki o charakterze podaźowym, w tym 7% jako przyczynę wskazało zbyt młody wiek, 1% brak regularnych dochodów oraz 1% złą historię kredytową.

Na dużą rolę samowykluczenia w kształtowaniu zjawiska wykluczenia finansowego w Polsce wskazują również badania NBP. W 2012 roku połowa respondentów nie posiadających konta, wskazała na brak takiej potrzeby. 25% respondentów jako powód nie posiadania konta w banku lub SKOK-u wskazała natomiast preferencję trzymania

33 Dotyczy bankowego rachunku bieżącego.

34 Dotyczy konta w formalnej instytucji finansowej.

35 A. Demircuc-Kunt, L. Klapper, *Measuring Financial Inclusion. The Global Findex Database*, Policy Research Working Paper, The World Bank, April 2012.

pieniędzy w gotówce, a 23% na brak pieniędzy lub oszczędności (szerzej przyczyny wykluczenia finansowego w Polsce przedstawiono w rozdziale 2.3).

Jak już wspomniano, poza osobami nie posiadającymi dostępu do usług bankowych, warto przyrzeć się także grupie osób, które korzystają z produktów finansowych w sposób niewystarczający (*underbanked*). Miernikami stopnia wykorzystania produktów bankowych są w szczególności:

- liczba płatności dokonywanych kartą w przeliczeniu na 1 osobę,
- liczba kart wyemitowanych przez instytucje finansowe w przeliczeniu na 1 osobę,
- liczba płatności w terminalach POS przypadająca na 1 kartę.

Porównanie wartości powyższych wskaźników w Polsce ze średnią dla krajów Unii Europejskiej w 2012 roku przedstawiono w tabeli 2.1.

Tabela 2.1.

Poziom wykorzystania wybranych instrumentów finansowych w Polsce na tle Unii Europejskiej w 2012 roku

Wskaźnik	Polska	UE	Wartość maksymalna
Liczba płatności kartą (<i>per capita</i>)	31,55	78,98	230,10 Szwecja
Liczba kart wyemitowanych <i>per capita</i> (dot. kart z funkcją płatniczą)	0,86	1,49	3,68 Luksemburg
Liczba płatności w terminalach POS kartą wyemitowaną w danym kraju (w przeliczeniu na 1 kartę)			
POS w kraju	35,63	51,10	146,98 Finlandia
POS za granicą	1,10	2,59	12,87 Luksemburg

Źródło: ECB.

Powyższe dane wskazują, że skala wykorzystania wybranych instrumentów płatniczych w Polsce w 2012 roku znajdowała się na poziomie niższym od średniej unijnej. Liczba płatności kartą przypadająca na 1 osobę była w Polsce ponad dwukrotnie niższa niż średnia dla całej Unii Europejskiej. Jednocześnie podkreślić należy, że w latach 2008–2012 nastąpiło znaczne zmniejszenie dystansu dzielącego Polskę od UE. W okresie tym liczba płatności kartą *per capita* wzrosła w Polsce o ponad 108% (z 15,13 w 2008 roku). W analogicznym okresie w UE liczba transakcji kartowych wzrosła o niespełna 33%.

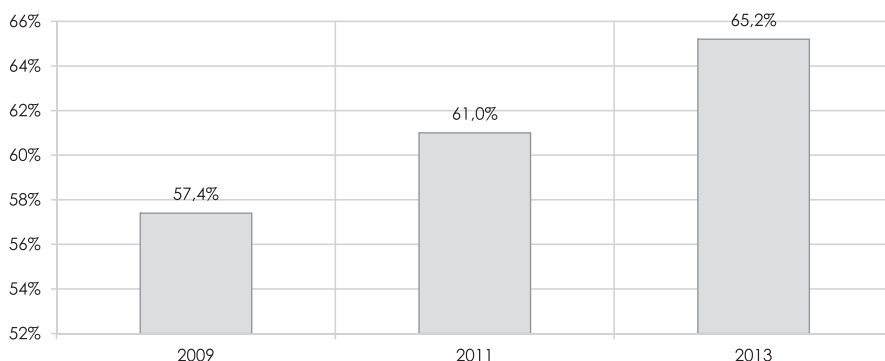
Istotna różnica w poziomie wykorzystania instrumentów finansowych przejawia się także w znacznie niższej, w porównaniu z wartością odnotowaną w UE, liczbą wyemitowanych kart płatniczych *per capita*. W 2012 roku wskaźnik ten wyniósł w Polsce 0,86, podczas gdy średnia unijna kształtowała się na poziomie 1,46.

Mniejsze, chociaż nadal znaczące, różnice występują natomiast w zakresie liczby transakcji w terminalach POS przypadających na jedną wyemitowaną kartę. W Polsce w 2012 roku za pomocą jednej karty dokonano średnio 31 transakcji. Dla porównania, w UE wskaźnik ten ukształtował się na poziomie 51.

Drugim, istotnym obszarem warunkującym wykluczenie finansowe jest dostępność do produktów kredytowych. Wyniki badania aktywności gospodarstw domowych na rynku kredytowym zawarte w Diagnozie Społecznej 2013 wskazują, że w 2013 roku 65,2% gospodarstw domowych nie korzystało w danym momencie z kredytów i pożyczek (nie było zadłużone z tego tytułu). Warto podkreślić, że wartość ta wzrosła w porównaniu z rokiem 2009 o 7,8 pkt. proc.

Rysunek 2.4.

Odsetek gospodarstw nie korzystających z pożyczek i kredytów w 2013 roku



Źródło: Diagnoza Społeczna 2013.

Dodatkowo, skalę aktywności osób prywatnych na rynku kredytowym rozpatrywać można w trzech grupach produktów: w segmencie kredytów konsumpcyjnych, kart kredytowych oraz segmencie kredytów hipotecznych.

W przypadku segmentu kredytów konsumpcyjnych, polski rynek oceniany jest jako jeden z bardziej rozwiniętych rynków unijnych (ze względu na poziom zadłużenia z tytułu kredytów konsumpcyjnych w relacji do PKB). Według danych NBP, na koniec września 2013 roku wartość zadłużenia z tytułu kredytów konsumpcyjnych udzielonych osobom prywatnym wyniosła 137,5 mld zł.

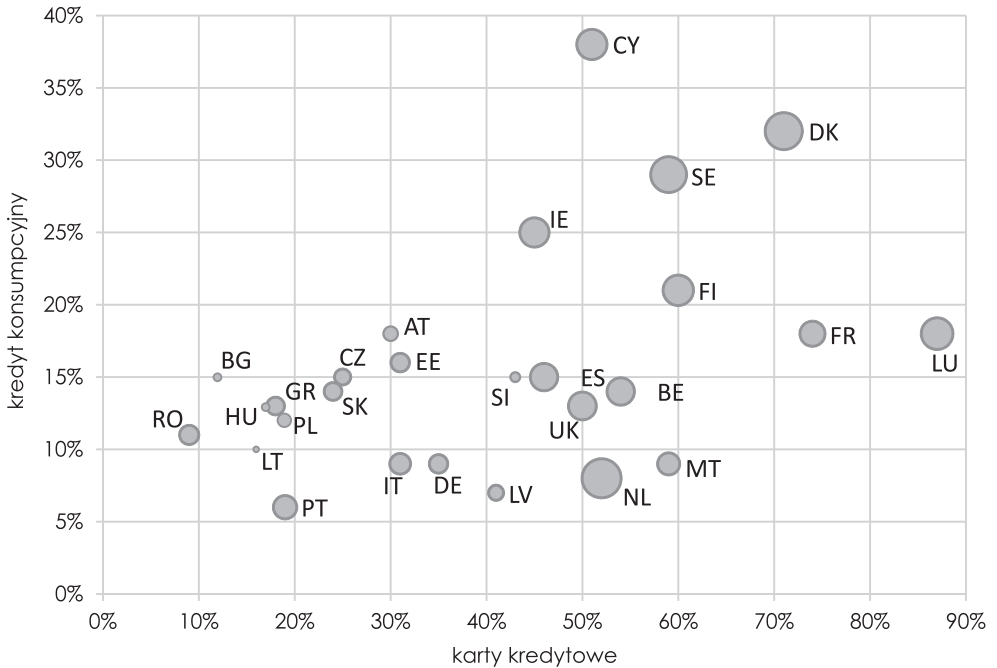
Jednocześnie dane Eurobarometru wskazują, że z kredytu konsumpcyjnego (z wyłączeniem kart kredytowych) korzystało w Polsce 12% ankietowanych. Najwyższym odsetkiem osób korzystających z tej formy finansowania cechowały się natomiast: Cypr – 38% oraz Dania – 32%.

Badanie Eurobarometru wskazuje także, że w 2012 roku najpopularniejszą formą finansowania bankowego wśród osób prywatnych w Polsce było zadłużenie związane z kartami kredytowymi. Odsetek osób korzystających z tego rodzaju kredytu wyniósł

19%. Dla porównania w krajach będących liderem pod tym względem w Unii Europejskiej odsetek ten przekracza 70% (Luksemburg – 87%, Francja – 74%, Dania – 71%). Niższą wartość odnotowano natomiast w Rumunii (17%), Bułgarii (12%), Grecji (18%), Litwie (16%) oraz na Węgrzech (9%).

Rysunek 2.5.

Odsetek osób korzystających z poszczególnych form finansowania bankowego



* wielkość kółka odpowiada odsetkowi osób korzystających z kredytu hipotecznego
Źródło: Eurobarometer.

Analizując skalę wykorzystania przez osoby prywatne kart kredytowych uwagę zwrócić należy na kwestię klientów nieaktywnych, tzn. takich, którzy pomimo posiadania karty kredytowej nie korzystają z niej. Zgodnie z badaniem NBP przeprowadzonym pod koniec 2011 oraz na początku 2012 roku, szacuje się, że o ile kartę kredytową posiadało 17% Polaków, odsetek aktywnie korzystających z tej formy finansowania wyniósł 13%. Pozostałe 4% stanowili klienci nieaktywni³⁶.

Badanie NBP pozwala też zidentyfikować grupy społeczno – ekonomiczne charakteryzujące się najniższym poziomem wykorzystania kart kredytowych w Polsce, a więc takie, które możemy zaliczyć do grupy *underbanked*. Należą do nich³⁷:

36 T. Koźliński, *Zwyczajne płatnicze Polaków*, NBP, Warszawa, maj 2013.

37 Dot. osób posiadających konto osobiste/ROR.

- Osoby w wieku powyżej 65 lat;
- Osoby z wykształceniem podstawowym (odsetek osób nie korzystających z kart kredytowych wyniósł 92%);
- Osoby z dochodami poniżej 3,8 tys. zł (88–89%);
- Osoby z następujących grup społeczno-zawodowych:
 - Emeryci i renciści (93%);
 - Bezrobotni (94%);
 - Rolnicy (95%);
 - Uczniowie i studenci (95%);
 - Osoby zajmujące się domem (100%).

Analizując skalę wykluczenia finansowego w segmencie rynku kredytowego, należy wyraźnie oddzielić kategorię osób niekorzystających od osób wykluczonych z rynku. Skalę wykluczenia kredytowego rozpatrywać można dwojako. Po pierwsze, przez pryzmat osób, które pomimo zgłaszanego popytu na kredyt bankowy lub pożyczkę w SKOK-u otrzymały decyzję odmowną i w konsekwencji zaciągnęły zadłużenie na nieregulowanym rynku finansowym. Zgodnie z danymi Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych (KPF), w 2011 roku firmy pożyczkowe udzieliły 1,1 mln pożyczek na kwotę blisko 1,8 mld zł.³⁸

Z drugiej strony na skalę wykluczenia z rynku kredytowego wskazuje liczba osób zalegających ze spłatą zobowiązań. Zgodnie z raportem InfoDług, na koniec września 2013 roku, liczba osób niewywiązujących się ze zobowiązań wyniosła 2,287 mln osób.³⁹

Trzecim obszarem wykluczenia z rynku finansowego jest segment produktów oszczędnościowych. W Polsce średnia wartość oszczędności *per capita* wyniosła w 2013 roku 8,7 tys. euro. Dla porównania średnia wartość oszczędności w Unii Europejskiej wyniosła w tym okresie 58 tys. euro.

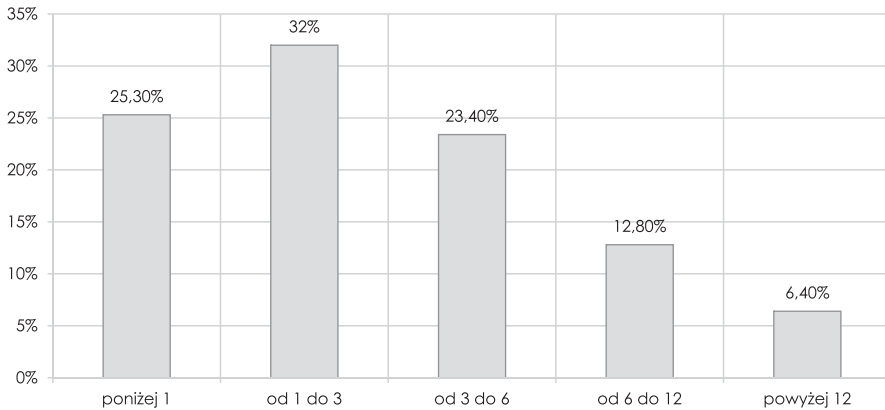
Wyniki Diagnozy Społecznej potwierdzają niską wartość posiadanych przez Polaków oszczędności. Najwyższy odsetek gospodarstw domowych (32%) deklarował bowiem posiadanie oszczędności w wysokości od 1 do 3-miesięcznych dochodów. Oszczędności w wysokości przekraczającej roczne dochody posiada natomiast jedynie 6,4% gospodarstw domowych.

38 *Rynek pożyczek niebankowych w Polsce na podstawie danych z badań ankietowych członków KPF. Lata 2007–2011.*, KPF, Gdańsk, listopad 2012.

39 *InfoDług. Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka.*, BIG Info-Monitor, październik 2013.

Rysunek 2.6.

Stopa oszczędności gospodarstw domowych w Polsce w 2013 roku (jako wielokrotność miesięcznych dochodów gospodarstwa domowego)



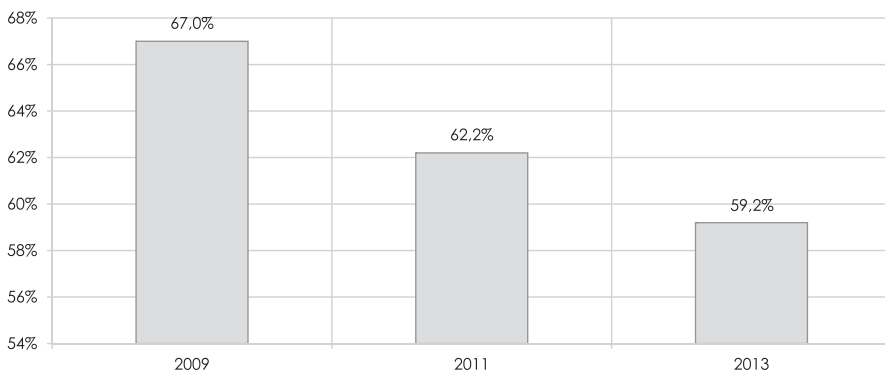
Źródło: Diagnoza Społeczna 2013.

Z punktu widzenia wykluczenia finansowego istotna jest jednak nie wielkość oszczędności, ale odsetek osób oszczędzających.

Dane pochodzące z najnowszej edycji Diagnozy Społecznej wskazują, że w roku 2013 blisko 60% gospodarstw domowych nie posiadało oszczędności.⁴⁰ Oznacza to, że na przestrzeni ostatnich lat odsetek ten zmniejszył się o ponad 7 pkt. proc. (w 2009 roku oszczędności nie posiadało 67% gospodarstw domowych).

Rysunek 2.7.

Odsetek gospodarstw nieposiadających oszczędności w 2013 roku



Źródło: Diagnoza Społeczna 2013.

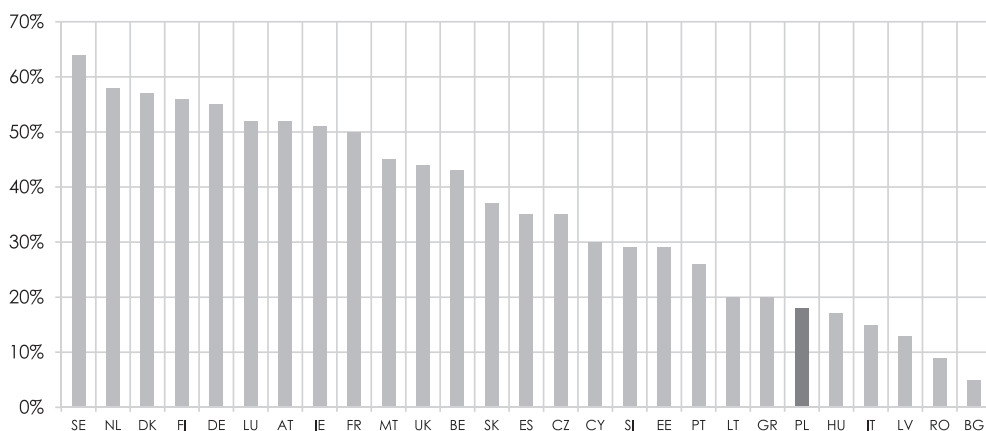
⁴⁰ J. Czapiński, T. Panek, *Diagnoza Społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków.*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2013.

Na wysoki odsetek osób nie oszczędzających wskazuje także raport „Postawy Polaków wobec oszczędzania”. Zgodnie z przeprowadzonym we wrześniu 2013 roku badaniem, tylko 10% respondentów regularnie oszczędza. 34% natomiast sporadycznie odkłada pewną sumę pieniędzy, a 53% wydaje całość dochodu na bieżące potrzeby.⁴¹

Także porównania międzynarodowe wskazują na niską skalę oszczędności w Polsce. Pod względem odsetka osób, które oszczędzały w ciągu ostatniego roku, Polska zajmuje jedną z ostatnich lokat w Unii Europejskiej. Dane Banku Światowego wskazują, że w ciągu ostatniego roku oszczędzało jedynie 18% dorosłych Polaków. Dla porównania, w Szwecji, będącej liderem rankingu, odsetek oszczędzających mieszkańców wyniósł 64%. Niższy odsetek osób oszczędzających niż w Polsce występuje jedynie na Węgrzech (17%), we Włoszech (15%), na Łotwie (13%), w Rumunii (9%) oraz w Bułgarii (5%).

Rysunek 2.8.

Odsetek osób oszczędzających w ciągu ostatniego roku*



* dotyczy oszczędności z wykorzystaniem formalnego konta

Źródło: Bank Światowy.

Biorąc pod uwagę powyższe, Polska zaliczana jest do grupy krajów o najwyższym poziomie wykluczenia finansowego w Unii Europejskiej. Dane Eurobarometru wskazują, że 22% osób w Polsce nie posiada dostępu do podstawowych usług finansowych⁴².

41 *Postawy Polaków wobec oszczędzania*, raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, TNS Polska, październik 2013.

42 Dotyczy osób, które nie posiadają żadnego produktu finansowego, w tym: konta, kredytu hipotecznego, karty kredytowej, pożyczki gotówkowej, akcji, obligacji, funduszy inwestycyjnych, polisy na życie, innych ubezpieczeń.

Tabela 2.2.
Podział państw ze względu na poziom wykluczenia finansowego

1	Wykluczenie finansowe na poziomie znacznie powyżej średniej unijnej	Bułgaria	50
		Rumunia	43
		Węgry	23
		Polska	22
2	Wykluczenie finansowe na poziomie powyżej średniej unijnej	Włochy	19
		Grecja	15
		Malta	13
		Łotwa	12
		Portugalia	12
		Litwa	11
3	Wykluczenie finansowe na poziomie średniej unijnej	Irlandia	10
4	Wykluczenie finansowe na poziomie poniżej średniej unijnej	Czechy	9
		Cypr	9
		Słowacja	8
		Hiszpania	6
		UK	4
5	Wykluczenie finansowe na poziomie znacznie poniżej średniej unijnej	Estonia	3
		Belgia	2
		Niemcy	2
		Francja	2
		Luksemburg	2
		Austria	2
		Holandia	1
		Słowenia	1
		Dania	0
		Finlandia	0
Szwecja	0		

Źródło: Eurobarometer.

Dla porównania, w krajach o najniższym poziomie wykluczenia finansowego, odsetek osób bez dostępu do podstawowych produktów finansowych nie przekracza kilku punktów procentowych.

2.3. Przyczyny wykluczenia finansowego w Polsce

Analizując zjawisko wykluczenia finansowego przyjrzeć należy się także przyczynom relatywnie wysokiej skali tego zjawiska w Polsce.

Jak już wspomniano we wcześniejszej części opracowania, przyczyny wykluczenia finansowego rozpatrywać można przede wszystkim przez pryzmat czynników o charakterze podażowym oraz popytowym.

Od strony podażowej, czynnikiem mającym istotny wpływ na poziom ubankowienia w danym kraju ma stopień rozwoju infrastruktury bankowej. Ma to szczególne znaczenie w analizie skali wykluczenia finansowego w obszarze transakcyjnym. Tym samym warto przyjrzeć się poziomowi rozwoju infrastruktury rynku bankowego w Polsce na tle Unii Europejskiej. Podstawowymi miernikami poziomu dostępności instytucji rynku bankowego są⁴³:

- liczba placówek instytucji oferujących usługi płatnicze przypadająca na milion mieszkańców,
- liczba urzędzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze przypadająca na milion mieszkańców,
- liczba bankomatów w przeliczeniu na milion mieszkańców.

Wartość powyższych wskaźników w Polsce oraz w Unii Europejskiej przedstawiono w poniższej tabeli.

Tabela 2.3.
Rozwój infrastruktury bankowej w Polsce oraz Unii Europejskiej w roku 2012

Wskaźnik	Polska	UE	Wartość maksymalna
Liczba placówek instytucji oferujących usługi płatnicze na milion mieszkańców	1 179	564	1 545 Litwa
Liczba urzędzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze na milion mieszkańców	7 742,45	19 309,42	35 471,48 Finlandia
Liczba bankomatów na milion mieszkańców	484,43	863,73	1 565,89 Portugalia

Źródło: ECB.

Powyższe dane wskazują, że o ile pod względem liczby placówek bankowych przypadających na milion mieszkańców, Polska znajduje się w czółówce państw należących do Unii Europejskiej, o tyle pod względem liczby urzędzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze oraz liczby bankomatów na milion mieszkańców Polska plasuje się znacznie poniżej średniej unijnej.

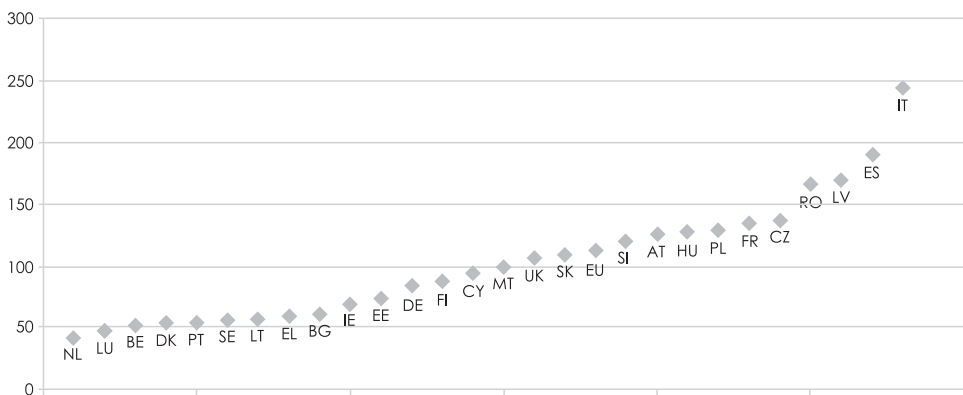
43 I. Kuchciak, *Innowacyjne koncepcje ubankowienia społeczeństwa*, Acta Universitatis Lodzianis, Folia Oeconomica 266, 2012.

Liczba placówek instytucji oferujących usługi płatnicze na milion mieszkańców wyniosła w Polsce w 2012 roku blisko 1,2 tys. i była ponad dwukrotnie wyższa od średniej unijnej. Liczba urządzeń akceptujących elektroniczne instrumenty płatnicze (POS) na milion mieszkańców była natomiast o blisko 60% niższa od wartości średniej dla Unii Europejskiej. W przypadku liczby bankomatów przypadających na milion mieszkańców, wartość dla rynku polskiego była mniejsza o 44% od średniej unijnej.

Czynnikami determinującym wykluczenie finansowe są także bariery cenowe. Jak pokazują badania Komisji Europejskiej, w Polsce ceny usług bankowych należą do jednych z najwyższych w Unii Europejskiej.

Rysunek 2.9.

Porównanie średnich opłat za konto bankowe w UE (średnie roczne opłaty za rachunek bankowy w EUR)



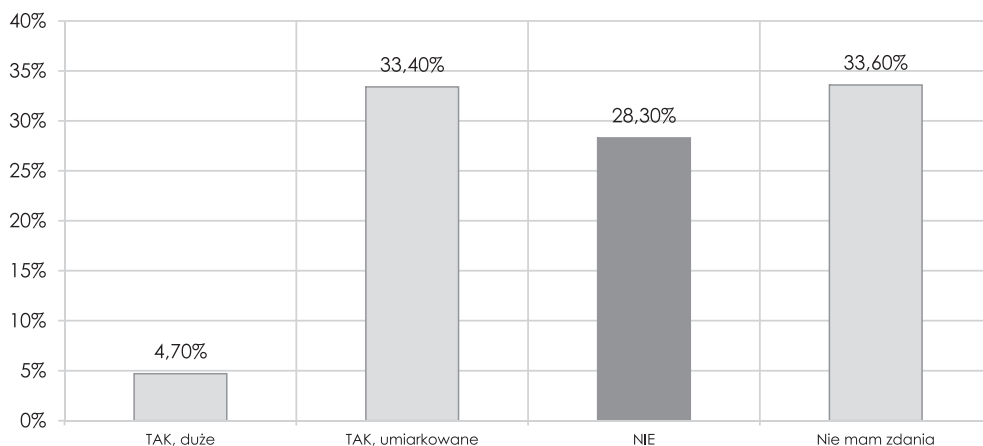
Źródło: Directive on payment accounts – Factsheet 1. Presentation and comparison of payment accounts fees., European Commission, 2012.

Od strony popytowej istotny wpływ na poziom wykluczenia finansowego ma przede wszystkim wspomniane wcześniej samowykluczenie, którego przyczyn upatrywać należy m.in. w braku zaufania do instytucji finansowych, w tym przede wszystkim do instytucji bankowych, czy też przekonaniu o zbyt niskim poziomie dochodów.

Zgodnie z Diagnozą Społeczną 2013, 28,3% ankietowanych wskazało na brak zaufania do banków komercyjnych. Warto wskazać, że w przypadku instytucji reprezentujących pozostałe segmenty rynku finansowego, poziom zaufania jest jeszcze niższy. Odsetek osób wskazujących na brak zaufania wyniósł odpowiednio:

- 34,3% w przypadku zakładów ubezpieczeń życiowych,
- 33,9% w przypadku zakładów ubezpieczeń majątkowych,
- 34,3% w przypadku giełdy,
- 38,7% w przypadku Otwartych Funduszy Emerytalnych.

Rysunek 2.10.
Poziom zaufania do instytucji bankowych



Źródło: Diagnoza Społeczna 2013.

Istotnym czynnikiem o charakterze popytowym jest ponadto przekonanie o zbyt niskim poziomie dochodów. Badanie Mastercard przeprowadzone na wybranych sześciu rynkach: Wielkiej Brytanii, Francji, Hiszpanii, Włoszech, Polsce i Rosji, wskazują, że jest to podstawowa przyczyna nie posiadania konta wskazana przez respondentów (25%). Dla porównania, na brak potrzeby posiadania konta wskazało 24% ankietowanych, na barierę podażową 8%, a na brak zaufania do banków 10% respondentów.⁴⁴

W kontekście zależności pomiędzy poziomem dochodów a korzystaniem z konta bankowego, wspomnieć należy o wpływie na skalę wykluczenia finansowego tzw. szarej strefy. Pracownicy niezarejestrowani nie mogą bowiem, lub nie chcą, przedstawić informacji o wysokości i źródłach dochodu.⁴⁵ W Polsce rozmiar szarej strefy szacowany był w 2012 roku na około 25% oficjalnego PKB.⁴⁶ Tym samym Polska zamykała pierwszą dziesiątkę krajów o najwyższej wartości szarej strefy w relacji do PKB.

Analizując determinanty wykluczenia finansowego w Polsce, wskazać należy na jeszcze jeden ważny czynnik, a mianowicie wykluczenie społeczne. Jednocześnie podkreślić należy, że jest to sytuacja specyficzna dla rynku polskiego. Liczne opracowania wskazują bowiem, że w Europie zależność pomiędzy wykluczeniem finansowym a społecznym ma kierunek odwrotny do występującego w Polsce. W większości krajów unijnych to wykluczenie finansowe prowadzi to wykluczenia społecznego.

44 Road to inclusion. A look at the Financially Underserved and Excluded across Europe, A white paper prepared by Ipsos MORI for MasterCard Worldwide, September 2013.

45 G. Ancyparowicz, *Wykluczenie finansowe z rynku bankowości detalicznej*, Annales Universitatis Mariae Curie – Skłodowska, Lublin – Polonia, Vol. XLIV, 2, Sectio H, 2010.

46 F. Schneider, *Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2012: Some New Facts*.

W Polsce natomiast wykluczenie społeczne wraz z jego konsekwencjami prowadzi do wykluczenia osób z rynku usług finansowych.

Podsumowując, zjawisko wykluczenia finansowego stanowi istotny problem w Polsce. Około 30% poziom wykluczenia w obszarze podstawowych produktów bankowych, tj. konta bankowego, stanowi jeden z najwyższych wskaźników w Unii Europejskiej. Także w szerszym ujęciu, uwzględniającym również wykluczenie z rynku kredytowego oraz oszczędnościowego, Polska znajduje się w grupie krajów o najwyższym poziomie wykluczenia finansowego. Zgodnie z danymi Eurobarometru 22% osób w kraju nie korzysta z usług finansowych.

Literatura

- Alińska A., *Problem wykluczenia finansowego w Polsce*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr 682, 2011.
- Ancyparowicz G., *Wykluczenie finansowe z rynku bankowości detalicznej*, Annales Universitatis Mariae Curie – Skłodowska, Lublin – Polonia, Vol. XLIV, 2, Sectio H, 2010.
- Bandurska D., *Wykluczenie finansowe: czy to groźne?*, NBP.
- Borcuch A., *Instytucja wykluczenia finansowego w wymiarze płatności bezgotówkowych*, Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae., Rok 16, Nr 1/2012, Wydział Zarządzania i Administracji Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach.
- Buko J., *Przeciwdziałanie wykluczeniu finansowemu jako element wspierania spójności społecznej*, Uniwersytet Szczeciński.
- Czapiński J., Panek T., *Diagnoza Społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków.*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2013.
- Demircuc-Kunt A., Klapper L., *Measuring Financial Inclusion. The Global Findex Database*, Policy Research Working Paper, The World Bank, April 2012.
- Directive on payment accounts – Factsheet 1. Presentation and comparison of payment accounts fees., European Commission, 2012.
- *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, European Commission, March 2008.
- *InfoDług. Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka*, BIG InfoMonitor, październik 2013.
- Iwanicz-Drozdowska M., *Wykluczenie finansowe*, Konferencja NBP, 13.12.2010.
- Koźliński T., *Zwyczaje płatnicze Polaków*, NBP, Warszawa, maj 2013.
- Kuchciak I., *Innowacyjne koncepcje ubankowienia społeczeństwa*, Acta Universitatis Lodzensis, Folia Oeconomica 266, 2012.

- *Ocena funkcjonowania polskiego systemu płatniczego w I półroczu 2013 roku*, Departament Systemu Płatniczego NBP, Warszawa, październik 2013.
- Olit B.F., *Financial inclusion in Spain: a comparative study among banks, saving banks and cooperative banks*.
- *Postawy Polaków wobec oszczędzania*, raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, TNS Polska, październik 2013.
- *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych*, Raport z badań, Kolegium Zarządzania i Finansów, Katedra Ubezpieczeń Gospodarczych, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009.
- *Retail Financial Services*, Special Eurobarometer 373, European Commission, March 2012.
- *Road to inclusion. A look at the Financially Underserved and Excluded across Europe*, A white paper prepared by Ipsos MORI for MasterCard Worldwide, September 2013.
- *Rynek pożyczek niebankowych w Polsce na podstawie danych z badań ankietowych członków KPF. Lata 2007–2011.*, KPF, Gdańsk, listopad 2012.
- Schneider F., *Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2012: Some New Facts*.
- Szopa B., Szopa A., *Wykluczenie finansowe a wykluczenie społeczne*, Zeszyty Naukowe nr 11, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2011.

3

Edukacja a wykluczenie finansowe – mechanizm działania i związek przyczynowo-skutkowy

Marta Penczar*

Dynamiczny rozwój usług finansowych w ostatnich latach, oparty w dużym stopniu na innowacyjnych rozwiązaniach technologicznych, umożliwia dzisiejszym konsumentom dostęp do nowych grup produktów finansowych i kanałów ich dystrybucji.

Z jednej strony, szerszy dostęp (poprzez dywersyfikację kanałów dystrybucji) do bogatszej oferty produktowej, oznacza zwiększenie możliwości nabycia usługi finansowej i dostępu do usług bankowych.

Z drugiej jednak strony należy uwzględnić pewne segmenty klientów, dla których rozwój rynku finansowego, wspomagany przez rozwój technologiczny, zwiększa rozmiary wykluczenia z rynku finansowego. Klienci, którzy charakteryzują się niskim poziomem edukacji finansowej, często doświadczają przeszkód w związku z podstawowym dostępem do usług finansowych. Dalszy rozwój rynku oznacza dla takich osób brak możliwości skorzystania z nowej oferty, bowiem poziom wiadomości i umiejętności finansowych nie pozwala im na skorzystanie z nowoczesnej oferty.

Tabela 3.1.
Główne siły napędowe edukacji finansowej

Złożoność potrzeb osób indywidualnych	Złożoność usług finansowych
Rosnąca niestabilność życia zawodowego	Nowe kanały dystrybucji
Spadek zabezpieczenia społecznego	Deregulacja rynków finansowych
Zwiększenie osobistej odpowiedzialności	Szerszy zakres produktów finansowych i wzrost dynamiki rozwoju nowych produktów
Wzrost poziomu dobrobytu	Zwiększenie ilości informacji
Wzrost poziomu zadłużenia	
Wzrost długości życia	
Wzrost liczby firm zarządzanych przez właścicieli	

Źródło: M. Habschick, B. Seidl, J. Evers, *Survey of Financial Literacy Schemes in the EU27*, VT Markt/2006/26H – Final Report, Evers Jung, Hamburg, November 2007.

* dr, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Uniwersytet Gdański, marta.penczar@ibngr.pl

Należy więc podkreślić, że w związku z rozszerzaniem oferty oraz wzrostem stopnia skomplikowania usług finansowych na skutek innowacji i globalizacji, posiadanie wiedzy z zakresu finansów staje się dla obywateli coraz ważniejsze⁴⁷. Jest to o tyle ważne, że pozytywny sygnał w postaci rozwoju rynku, nie może oznaczać dla części społeczeństwa dalszej marginalizacji finansowej. Warunkiem koniecznym zmiany tej sytuacji jest edukacja, która umożliwi z jednej strony pokazanie wad i zalet danego produktu, a z drugiej pozwoli na zrozumienie zasad działania danego produktu.

Analizę związku pomiędzy poziomem edukacji finansowej a stanem wykluczenia finansowego należy jednak poprzedzić badaniem mechanizmów, których oddziaływanie wpływa na zmiany liczby wykluczonych finansowo osób. Należy również określić jakie cechy predysponują do bycia wykluczonym finansowo. Pozwoli to bowiem na wskazanie docelowych segmentów klientów, do których w największym stopniu należałoby skierować pomoc edukacyjną.

Proces wykluczenia z rynku finansowego jest w dużym stopniu uzależniony od przyczyn, które prowadzą określone grupy społeczeństwa do nieobecności na regulowanym rynku usług finansowych. Obok wskazanych w poprzednim rozdziale głównych klasyfikacji przyczyn wykluczenia finansowego, warto zwrócić uwagę na wyniki badań przeprowadzonych w 2007 roku przez Komisję Europejską⁴⁸ w 14 krajach – Austrii, Belgii, Bułgarii, Francji, Niemczech, Irlandii, Włoszech, Litwie, Norwegii, Polsce, Słowacji, Hiszpanii, Holandii i Wielkiej Brytanii.

Przyczyny wykluczenia finansowego zostały sklasyfikowane w trzech grupach, do których zaliczono czynniki o charakterze społecznym, podażowym i popytowym, a następnie sklasyfikowano je według liczby krajów, w których zidentyfikowano daną przyczynę jako przyczynę wykluczenia finansowego.

47 I. Kuchciak, *Kreowanie świadomości finansowej wyzwaniem konkurencyjności w niesprzyjającym otoczeniu*, Zarządzanie i Finanse, Journal of Management and Finance, 4/4, 2013.

48 *Financial Services Provision and Prevention Of Financial Exclusion*, European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streamlining of Social Policies, March 2008.

Tabela 3.2.

Przyczyny wykluczenia finansowego w wybranych krajach Unii Europejskiej

Rodzaj czynnika	Czynnik	Liczba krajów, w których zidentyfikowano daną przyczynę wykluczenia finansowego
Czynniki społeczne	Luka technologiczna wynikająca ze zmian demograficznych	10/14
	Elastyczny rynek pracy	8/14
	Nierówność dochodów	8/14
	Liberalizacja rynku finansowego – skupienie mniejszej uwagi na segmentach rynku o mniejszym znaczeniu dla banku	6/14
	Liberalizacja rynku – brak instytucji dla osób o niskich dochodach	5/14
	Pomoc społeczna	5/14
	Zmiany społeczne – nadmierne zadłużenie	4/14
	Pranie brudnych pieniędzy	3/14
	Polityka fiskalna	3/14
	Zmiany demograficzne – osoby młode	2/14
	Zmiany demograficzne – migranci / mniejszości	2/14
	Gotówka jest wspólna	1/14
Czynniki podażowe	Ocena ryzyka kredytowego	8/14
	Polityka marketingowa	8/14
	Dostępność geograficzna placówek	7/14
	Projekt produktu (warunki i zasady)	7/14
	Świadczenie usługi (np. Internet)	7/14
	Złożoność wyboru	7/14
	Cena	4/14
	Typ produktu	1/14
Czynniki popytowe	Problem kosztów	8/14
	Pogląd, że to nie dla biednych / niska samoocena	8/14
	Obawa przed utratą kontroli finansowej	7/14
	Brak zaufania do usługodawców	7/14
	Wybór alternatywnych usługodawców i czynniki kulturowe	4/14
	Religia	4/14
	Sprzeciw przeciwko korzystaniu	4/14
	Złe doświadczenia z przeszłości	1/14
	Obawa przed zajęciem	1/14

Źródło: *Financial Services Provision and Prevention Of Financial Exclusion*, European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streamlining of Social Policies, March 2008.

Wyniki badań Komisji Europejskiej pozwalają wskazać lukę technologiczną spowodowaną zmianami demograficznymi jako najważniejszą, najczęściej wskazywaną,

przyczynę wykluczenia finansowego. Chodzi tu o sytuację, w której do wykluczenia finansowego dochodzi w wyniku wprowadzania nowych, elektronicznych kanałów dystrybucji usług bankowych. Bariera ta w największym stopniu dotyka osoby starsze oraz niezainteresowane nowinkami technologicznymi.

Do ważnych przyczyn wykluczenia finansowego o charakterze społecznym zaliczyć należy także czynniki, które w badaniu zostały wskazane przez co najmniej 7 krajów (przez większość), w tym zmiany na rynku pracy. Zmiany te, spowodowane bardziej elastycznym rynkiem pracy, mogą skutkować mniej stabilnym poziomem dochodów, wpływającym na zmianę poziomu wiarygodności kredytowej oraz nierówność dochodów, która zazwyczaj wiąże się z trudnościami w dostępie do usług finansowych dla osób o niższych dochodach.

Wśród czynników podażowych, związanych z praktyką sektora finansowego, za najważniejsze przyczyny wykluczenia finansowego wskazano procedury oceny ryzyka kredytowego stosowane przez banki, które w warunkach zacieśniania polityki kredytowej w bankach, przyczyniają się do wyłączenia części społeczeństwa, o niższej wiarygodności kredytowej, z regulowanego rynku usług finansowych. Drugim ważnym czynnikiem jest polityka marketingowa banków, w której stosowane metody mogą być niejasne dla konsumentów i mogą prowadzić do rezygnacji z usług i szukania alternatyw – poza rynkiem regulowanym.

Barierą w dostępie do podstawowych usług finansowych, wskazywaną przez respondentów w badanych krajach, jest także ograniczony dostęp geograficzny wynikający z lokalizacji placówek bankowych w zbyt dużej odległości od potencjalnych klientów oraz niewłaściwa konstrukcja produktów, która odnosi się do niejasnych warunków oferty.

Z kolei przyczyną wykluczenia finansowego zależną od samych konsumentów jest w największym stopniu ich niska samoocena, która prowadzi do konkluzji, że dany produkt nie jest zaadresowany do biednych osób. Gospodarstwa domowe obawiają się także o koszty, które mogą być postrzegane jako zbyt wysokie. Sprzyja temu brak wyraźnych informacji o opłatach związanych z danym produktem. Badania wskazują także, że wykluczenie finansowe dotyczyć może w dużym stopniu osób przywiązanych do obrotu gotówkowego, które czują strach przed utratą kontroli finansowej na rachunku bankowym, wynikającym z niematerialnego charakteru usług finansowych i możliwością oszustw internetowych.

P. Friedman wskazuje natomiast, że wśród przyczyn wykluczenia finansowego osób o niskich dochodach leży z jednej strony brak świadomości wzrostu kosztów i zagrożeń związanych z wykorzystaniem alternatywnych, w stosunku do podstawowych, usług bankowych, a z drugiej brak dopasowania tradycyjnych usług bankowych do potrzeb rodzin o niskich dochodach i związany z tym brak najbardziej pożądanых produktów. T. Vermilyea i J.A. Wilcox wskazują, że dodatkowe koszty i opłaty związane z utrzymaniem rachunków mogą zniechęcić użytkowników o niskich dochodach. Pomimo, iż niektóre banki oferują konta dostosowane do klientów o niskich dochodach,

to często oferta ta zawiera ukryte koszty, związane m.in. z koniecznością utrzymania określonego salda na rachunku, co jest trudne do zrealizowania przez osoby o niskich dochodach⁴⁹.

W kontekście wskazanych przyczyn wykluczenia finansowego można zidentyfikować segmenty społeczeństwa, które w największym stopniu narażone są na ryzyko wykluczenia finansowego.

Badania rynku brytyjskiego⁵⁰ wykazały statystycznie istotną zależność ryzyka wykluczenia finansowego od następujących czynników (według ważności):

- forma własności lokalu mieszkalnego – na wykluczenie narażone są przede wszystkim osoby zamieszkujące mieszkania komunalne;
- poziom wykształcenia – na wykluczenie narażone są przede wszystkim osoby posiadające niskie wykształcenie;
- forma zatrudnienia – na wykluczenie narażone są przede wszystkim osoby nie posiadające pracy;
- poziom dochodów – na wykluczenie narażone są przede wszystkim osoby osiągające niskie dochody;
- liczba osób w gospodarstwie domowym – na wykluczenie narażone są przede wszystkim osoby z wieloosobowych rodzin (sześć- lub więcej);
- wiek – na wykluczenie narażone są przede wszystkim osoby w wieku 45–55 lat.

Badania Pentora potwierdzają istotność wskazanych powyżej czynników dla rynku polskiego. Osoby wykluczone finansowo jako przyczynę takiej sytuacji wskazują niedostatek finansów osobistych lub brak stałych dochodów (ponad połowa respondentów). Bariera w dostępie do usług finansowych spowodowana jest także wiekiem lub stanem zdrowia. W mniejszym stopniu wykluczenie finansowe spowodowane jest brakiem zaufania do banków, nieodpowiednią do potrzeb ofertą lub wysokimi kosztami usług finansowych. E. Śmiłowski zauważa, że z usług bankowych w Polsce nie korzystają głównie osoby nieaktywne zawodowo (zarówno emeryci i renciści, ale też uczniowie i studenci), bezrobotni, członkowie gospodarstw domowych o najniższych dochodach (do 600 zł) i usytuowane na niższych pozycjach w hierarchii społeczno-zawodowej⁵¹.

49 P. Friedman, *Banking the Unbanked: Helping Low-Income Families Build Financial Assets, Economic Success for Families & Communities*, September 2005; Todd Vermilyea and James A. Wilcox, *Who is Unbanked, and Why: Results from a Large New Survey of Low-and Moderate Income Adults*, (Chicago, IL: Federal Reserve Bank of Chicago, 2002).

50 J. Devlin, *An analysis of influence on total financial exclusion*, *The Services Industries Journal*, 2009, vol. 29, nr 8.

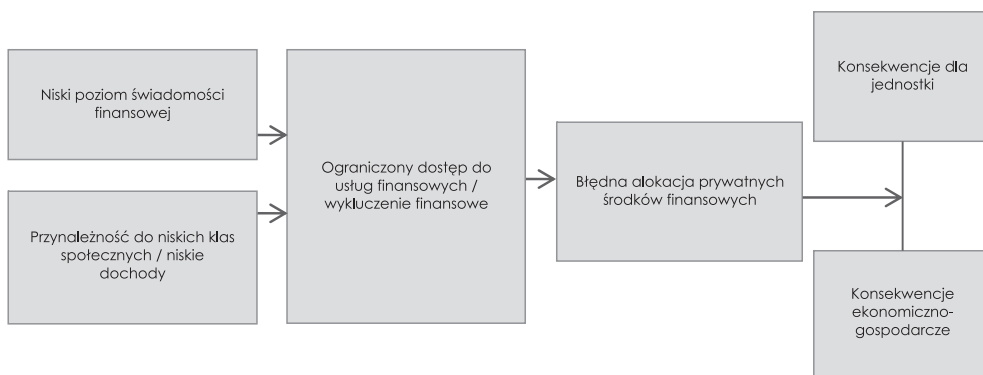
51 E. Śmiłowski, *Powody bankowej absencji*, <http://pentor-arch.tnsglobal.pl>

Analizując potencjalny związek przyczynowo – skutkowy pomiędzy poziomem edukacji finansowej a skalą wykluczenia finansowego należy wskazać, że jedną z głównych przyczyn pozostawania społeczeństwa poza sektorem finansowym jest brak elementarnej wiedzy finansowej, która nie pozwala konsumentom na świadomy wybór produktów dostosowanych do ich potrzeb.

Z jednej więc strony niski poziom świadomości finansowej, a z drugiej przynależność do klas społecznych o niskich dochodach, przyczynia się do ograniczonego dostępu do usług finansowych lub wręcz wykluczenia. Zjawisko wykluczenia finansowego jest o tyle ważne, że błędna alokacja środków finansowych osób wykluczonych niesie ze sobą konsekwencje nie tylko dla jednostki, ale także dla całej gospodarki.

Rysunek 3.1.

Zagrożenia wynikające z niskiego poziomu edukacji finansowej – wpływ świadomości finansowej na wykluczenie finansowe



Źródło: M. Habschick, B. Seidl, J. Evers, *Survey of Financial Literacy Schemes in the EU27*, VT Markt/2006/26H – Final Report, Evers Jung, Hamburg, November 2007.

Biorąc pod uwagę, że zidentyfikowane grupy osób zagrożonych wykluczeniem, są zbieżne z docelowymi segmentami, do których kierowana powinna być w największym stopniu edukacja finansowa, związek między edukacją finansową a wykluczeniem finansowym powinien zachodzić.

Widoczne to jest już w zasadzie w samej zależności definicyjnej. Porównanie procesów edukacji finansowej i integracji finansowej, będącej działaniem na rzecz włączenia osób wykluczonych finansowo przedstawiono w poniższej tabeli.

Tabela 3.3.

Porównanie definicji edukacji finansowej i włączenia finansowego

Definicja edukacji finansowej	Definicja włączenia finansowego (integracji finansowej)
Proces, w ramach którego konsumenci/inwestorzy poprawiają swoje zrozumienie produktów finansowych, pojęć i ryzyka, a poprzez uzyskane informacje, instrukcje i/lub rady rozwijają umiejętność i pewność bycia bardziej świadomym ryzyka finansowego oraz możliwości podejmowania bardziej świadomych wyborów , aby wiedzieć gdzie można szukać pomocy i jakie efektywne działania można podejmować aby poprawić sytuację finansową.	Integracja finansowa odnosi się do procesu wspierania niedrogiemu, terminowemu i odpowiedniego dostępu do szerokiej gamy produktów i usług finansowych na rynku regulowanym, i poszerzenia ich stosowania przez wszystkie grupy społeczeństwa poprzez wdrożenie dostosowanych rozwiązań, istniejących i innowacyjnych, w tym świadomości finansowej i edukacji ukierunkowanych na wspieranie zadowolenia z usług finansowych i integracji gospodarczej i społecznej.

Źródło: OECD.

Obie definicje odnoszą się zatem do tych samych celów – wzrostu świadomości finansowej poprzez edukację, w wyniku której następuje lepsze zrozumienie ryzyka oraz lepsze dopasowanie usług finansowych do potrzeb finansowych konsumentów.

Proces edukacji finansowej, w kontekście osób wykluczonych z rynku finansowego, odnosi się zatem do trzech grup konsumentów⁵²:

- osób nieposiadających dotychczas produktów finansowych;
- osób korzystających z bardzo ograniczonej gamy produktów;
- osób niedoświadczonych, włączających się do finansowego rynku regulowanego.

O ile badanie poziomu edukacji finansowej i wykluczenia finansowego były z osobna przedmiotem badań międzynarodowych, to analizę związku tych dwóch procesów przeprowadziło niewiele ośrodków⁵³. Wyniki badań pozwalają jednak wskazać na występowanie zależności pomiędzy poziomem edukacji finansowej społeczeństwa a skalą wykluczenia finansowego.

Już w 2005 roku wyniki badań zrealizowanych na zlecenie OECD pozwoliły na wskazanie kilku bezpośrednich i pośrednich korzyści z edukacji finansowej wśród osób wykluczonych (nieubankowionych)⁵⁴:

- wyższy poziom oszczędności gospodarstw domowych;
- wzrost liczby konsumentów objętych podwójną ochroną, tzn. ochroną praw konsumenta i ochroną przed nieuczciwymi, dyskryminacyjnymi praktykami krótkoterminowych pożyczkodawców;
- niższe koszty przelewów w systemie bankowym, oraz niższe koszty transferów rządowych do osób fizycznych;

52 A. Atkinson, F.A. Messy (2012), *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.

53 Zobacz: *OECD/INFE financial literacy measurement survey*, FinScope, Findex.

54 *Improving Financial Literacy, Analysis of issues and policies*, OECD, OECD Publishing, 2005.

- lepsze zrozumienie podstawowych usług finansowych i zachęta do unikania usług niestandardowych;
- inicjatywy ukierunkowane na informowanie wykluczonych (nieubankowionych i mało ubankowionych) o zagrożeniach wynikających z korzystania z usług poza-bankowych mogą pomóc im w zrozumieniu podejmowanego ryzyka i pokazać korzyści wynikające z korzystania z podstawowego rynku usług finansowych;
- redukcja kosztów informacji.

W zasadzie jedyne międzynarodowe badania w zakresie zależności edukacji finansowej i wykluczenia finansowego przeprowadziła dotychczas OECD International Network on Financial Education (OECD/INFE)⁵⁵. Badania te objęły 14 krajów.

Na podstawie badań można wskazać, że istnieje związek między poziomem świadomości finansowej a skalą wykluczenia. Występowanie wzajemnej relacji można przedstawić z wykorzystaniem:

- relacji pomiędzy świadomością istnienia określonych produktów a poziomem wiedzy finansowej;
- relacji pomiędzy średnim poziomem edukacji finansowej a posiadaniem produktów rozliczeniowych, oszczędnościowych, kredytowych.

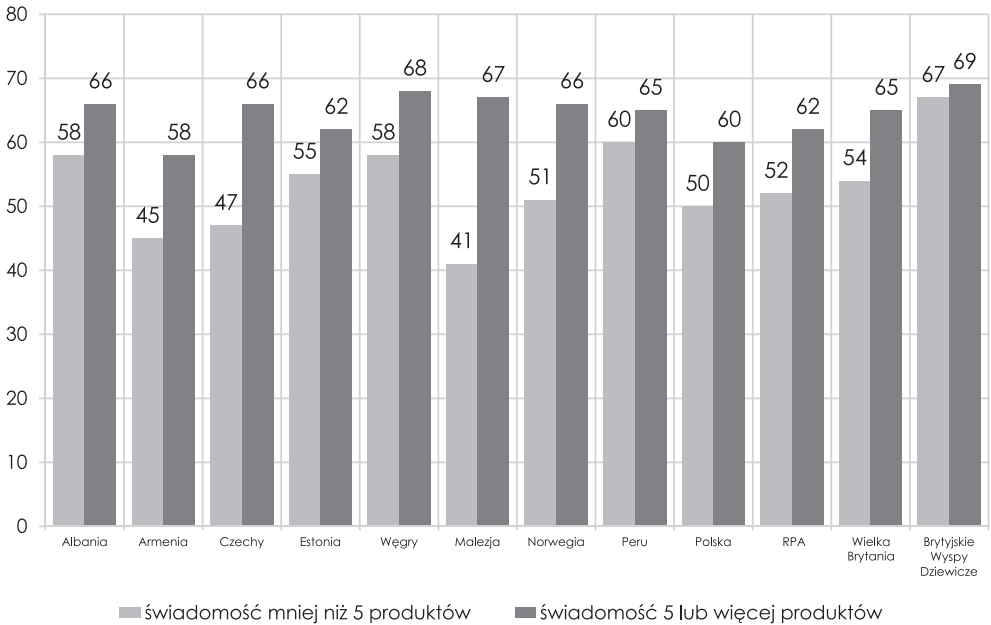
Świadomość produktów dostępnych w danym kraju jest ważnym warunkiem wstępnym integracji finansowej. W przypadku gdy społeczeństwo jest świadome istnienia dostępnych produktów finansowych, wówczas można oczekiwać większego włączenia w system finansowy. W związku z tym świadomość produktów finansowych może być postrzegana jako ważny wskaźnik popytowy wpływający na włączenie finansowe.

OECD/INFE zapytała respondentów o ilość produktów finansowych, o których słyszeli (mieli świadomość istnienia tych produktów), a następnie skonfrontowała to z poziomem edukacji finansowej, ustalonej w pierwszej części badania.

Badania wykazały, że we wszystkich krajach, konsumenci, którzy byli bardziej świadomi, tzn. znali co najmniej 5 z zaprezentowanej listy produktów, charakteryzowali się wyższym poziomem wiedzy finansowej, niż osoby, które zadeklarowały świadomość istnienia mniej niż 5 produktów finansowych.

W Polsce, przeciętny wskaźnik poziomu edukacji finansowej w grupie osób świadomych istnienia co najmniej 5 produktów finansowych był o 10 punktów wyższy (60), niż w grupie konsumentów, którzy wskazali znajomość poniżej pięciu produktów (50). Pozwala to jednoznacznie stwierdzić, że poziom edukacji finansowej ma duży wpływ na skalę wykluczenia finansowego. Osoby, które nie posiadają bowiem odpowiedniej wiedzy, nie są świadome również występowania pewnych produktów finansowych, co powoduje, iż nie korzystają z nich, pomimo iż mogłyby być im przydatne lub wręcz potrzebne.

⁵⁵ *Financial Literacy and Inclusion: Results of OECD/INFE Survey Across Countries and by Gender*, OECD/INFE.

Rysunek 3.2.**Przeciętny poziom edukacji finansowej a świadomość produktu**

Źródło: A. Atkinson, F.A. Messy (2012), *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.

Związek pomiędzy edukacją finansową a potencjalną skalą wykluczenia finansowego widoczny jest także w porównaniach dotyczących posiadania określonych produktów finansowych a przeciętnym poziomem wskaźnika określającego wiedzę finansową.

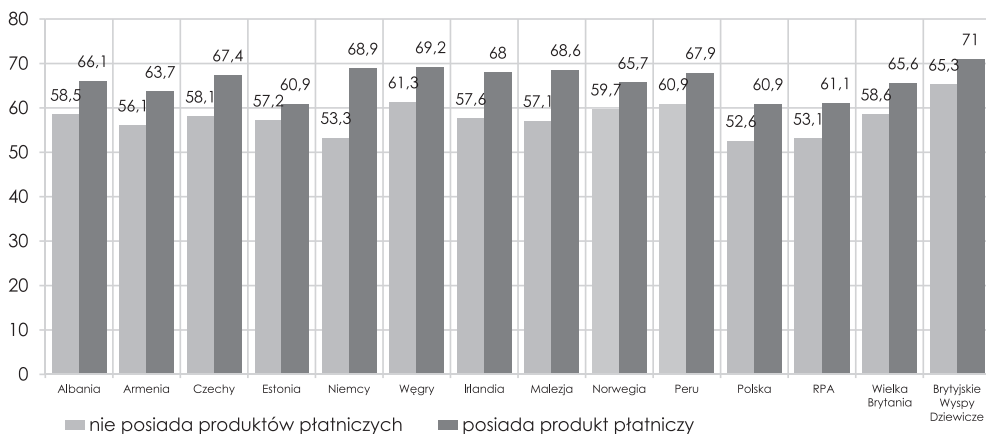
Jednym z ważniejszych produktów finansowych, często wykorzystywanym do pomiaru wykluczenia finansowego, jest rachunek rozliczeniowy. Jest to zazwyczaj pierwszy produkt, który rozpoczyna współpracę pomiędzy bankiem a konsumentem. Co więcej, rachunek rozliczeniowy pozwala na lepsze zarządzanie posiadanymi środkami.

Badania OECD/INFE jednoznacznie wskazują, że osoby, które zadeklarowały posiadanie rachunku rozliczeniowego charakteryzowały się wyższym poziomem edukacji finansowej, niż konsumenci, którzy go nie posiadali.

Należy wskazać, że w Polsce, przeciętny wskaźnik poziomu edukacji był najniższy wśród badanych krajów, i to zarówno wśród osób, które posiadały rachunek (60,9) jak i w grupie, które go nie posiadały (52,6). Oznacza to, że polscy konsumenci są w dużym stopniu narażeni na wykluczenie finansowe, m.in. z tytułu niskiej wiedzy finansowej.

Rysunek 3.3.

Przeciętny poziom edukacji finansowej a posiadanie produktu rozliczeniowego (rachunku ROR)

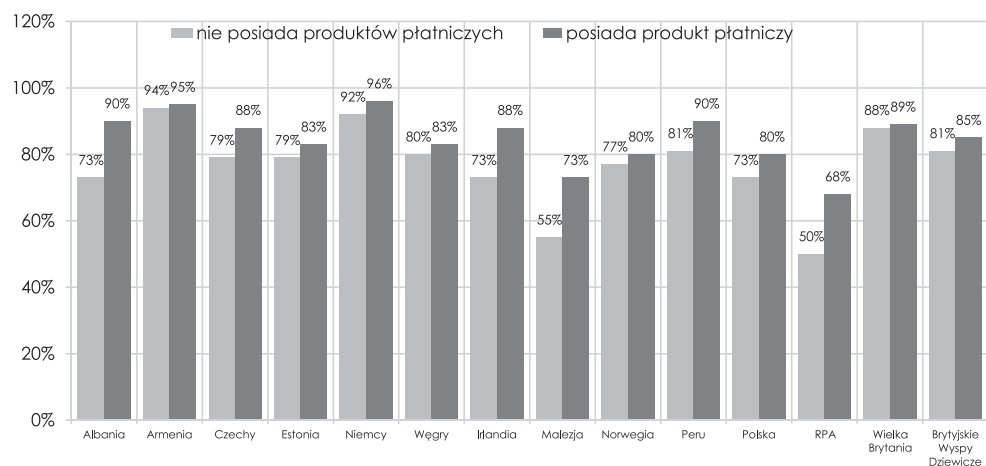


Źródło: A. Atkinson, F.A. Messy, (2012) *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.

Brak rachunku rozliczeniowego może powodować dalsze trudnienia w egzystencji gospodarstw domowych. Mianowicie, badania OECD/INFE pokazują, że osoby nie posiadające rachunku rozliczeniowego częściej nie płacą rachunków w terminie.

Rysunek 3.4.

Posiadanie produktu rozliczeniowego a regulowanie w terminie rachunków gospodarstwa domowego



Źródło: A. Atkinson, F.A. Messy (2012), *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.

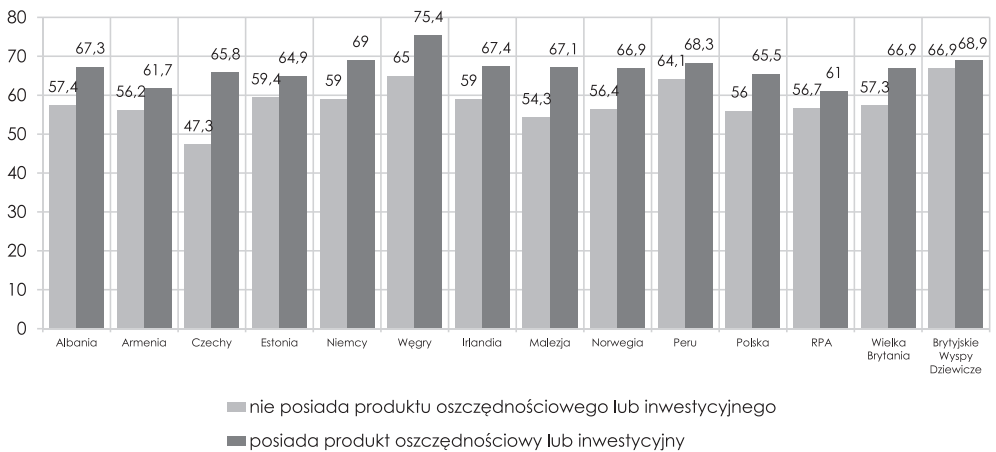
W Polsce 80% osób posiadających rachunek rozliczeniowy reguluje swoje zobowiązania w terminie, podczas gdy w grupie osób bez takiego produktu, rachunki na czas opłaca 73% osób, a więc o 7 pkt.% mniej.

Ważnym elementem analizy zachowań konsumenckich w kwestiach finansowych jest aktywne oszczędzanie. Badania OCED/INFE wskazują na istnienie związku pomiędzy poziomem edukacji finansowej a posiadaniem rachunku oszczędnościowego. W kontekście wykluczenia finansowego jest to bardzo ważna relacja. Brak jakichkolwiek oszczędności jest bowiem charakterystyczny dla osób wykluczonych ze środowiska finansowego i przyczynia się do pogłębienia problemów finansowych gospodarstw domowych.

Wśród osób deklarujących posiadanie jakiegokolwiek formy rachunku oszczędnościowego lub inwestycyjnego, przeciętny poziom wiedzy finansowej był wyższy niż w grupie konsumentów, którzy nie posiadali takiego produktu. W przypadku Polski, średni wskaźnik edukacji finansowej wyniósł 65,5 wśród osób z produktem oszczędnościowym i 56 w grupie bez tego produktu. Relacja ta pokazuje zatem, że oszczędzanie w społeczeństwie wiąże się z koniecznością wyższej edukacji finansowej.

Rysunek 3.5.

Przeciętny poziom edukacji finansowej a posiadanie produktu oszczędnościowego lub inwestycyjnego



Źródło: A. Atkinson, F.A. Messy (2012), *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.

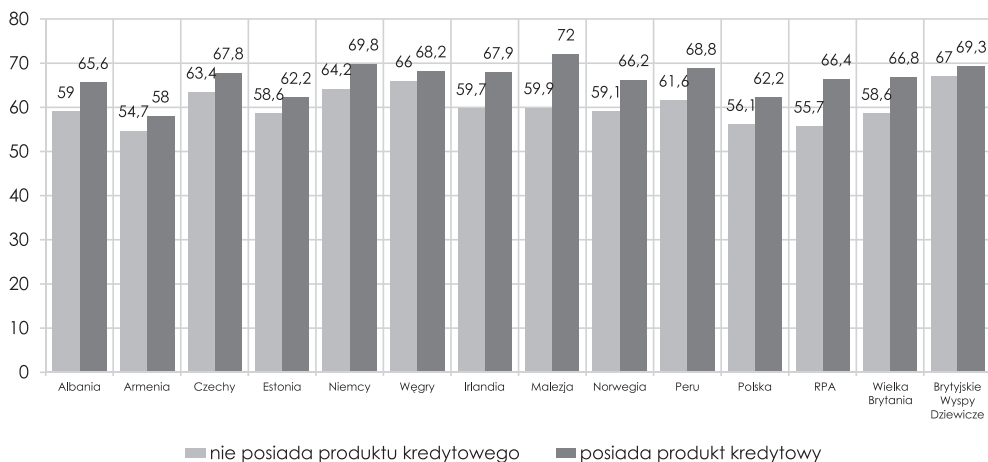
Jedną z przyczyn wykluczenia finansowego może być nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych. Korzystanie z kredytów może więc przyczyniać się do wyłączenia z sektora finansowego. Niemniej jednak odpowiedni poziom edukacji finansowej konsumentów powinien w skuteczny sposób chronić konsumentów przed zaciąganiem zobowiązań nieadekwatnych do ich sytuacji finansowej. Jest to o tyle ważne,

że osoby wykluczone z regulowanego rynku finansowego w wyniku nadmiernego zadłużenia, w wielu przypadkach korzystają w późniejszym okresie z rynku pozabankowego, gdzie ponoszą już znacznie wyższe koszty pożyczki.

Badania OECD/INFE pokazują, że osoby, które korzystają z produktów kredytowych charakteryzują się wyższym poziomem edukacji finansowej. O ile różnice w poziomie edukacji nie są już tak wyraźne jak w innych produktach finansowych, to w niektórych krajach zależność ta jest wyraźnie zaznaczona (Irlandia, Wielka Brytania, Malezja).

Rysunek 3.6.

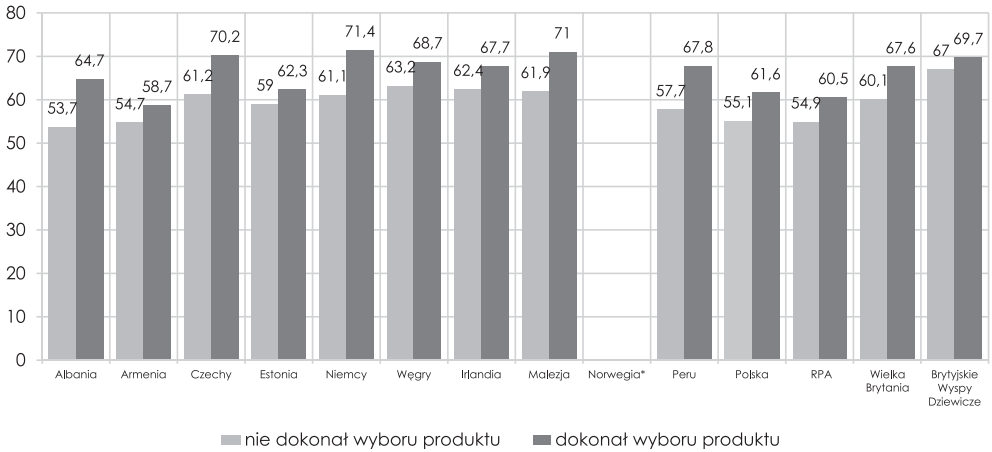
Przeciętny poziom edukacji finansowej a posiadanie produktu kredytowego



Źródło: A. Atkinson, F.A. Messy (2012), *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.

Z punktu widzenia ograniczania zjawiska wykluczenia finansowego ważne jest by konsumenci posiadali produkty finansowe dostosowane do ich potrzeb. Brak zadowolenia z produktu finansowego, spowodowany przez różnego rodzaju czynniki (np. nadmierne koszty w stosunku do pierwotnie oczekiwanych, brak realnej potrzeby posiadania produktu, czy niedostosowanie do potrzeb), może prowadzić do rezygnacji ze świadczonych usług. W tym kontekście istotne jest dokonywanie wyborów przez konsumentów lub zmiana produktu lub dostawcy usług.

Badania OECD/INFE wykazały, że konsumenci którzy dokonują takich wyborów charakteryzują się wyższym poziomem edukacji finansowej. Brak dostatecznej wiedzy finansowej ogranicza bowiem możliwość skutecznego wyboru usługi lub dostawcy, które są dopasowane do rzeczywistych potrzeb konsumenta. Bez elementarnej wiedzy i świadomości finansowej, konsumenci nie są w stanie skorzystać z możliwości jakie oferuje współczesny rynek finansowy.

Rysunek 3.7.**Przeciętny poziom edukacji finansowej a dokonanie wyboru produktu finansowego**

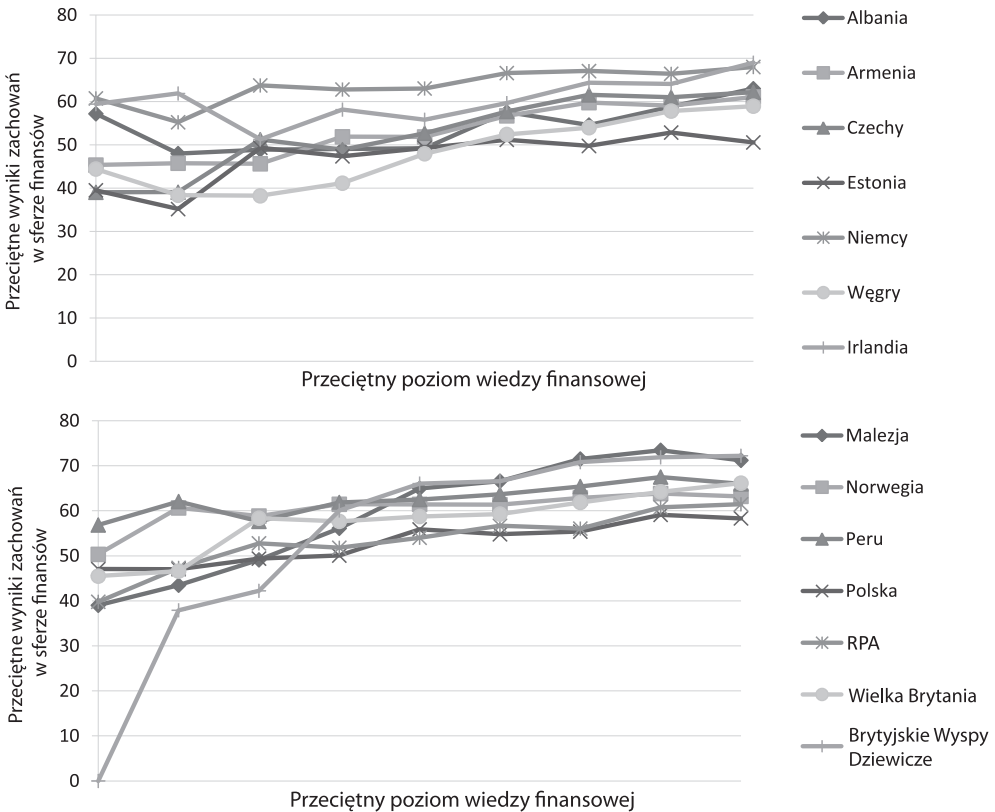
* w Norwegii nie zadano tego pytania

Źródło: A. Atkinson, F.A. Messy (2012), *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.

Podsumowując, posiadana przez konsumentów wiedza finansowa przekłada się w bezpośredni sposób na ich świadomość i zachowania w sferze finansów. Badania OECD pokazują, że wraz ze wzrostem wskaźnika wiedzy finansowej, wzrasta poziom poprawnych zachowań i reakcji na problemy finansowe. W niektórych krajach, na przykład w Estonii, zależność ta nie jest bardzo znacząca. Niemniej jednak, w większości badanych przez OECD krajów, relacja między poziomem edukacji a sposobem zachowania się konsumentów na rynku finansowym jest wyraźna.

Rysunek 3.8.

Związek pomiędzy wiedzą finansową a zachowaniem w sferze finansów (przeciętny wynik odnoszący się do zachowań w sferze finansów vs. przeciętny poziom wiedzy finansowej)



Źródło: *Financial Literacy and Inclusion: Results of OECD/INFE Survey Across Countries and by Gender*, OECD/INFE, June 2013.

W tym kontekście kluczowe jest dbanie o stały wzrost poziomu edukacji finansowej, bez której nie można oczekiwać zmniejszenia skali wykluczenia finansowego. Co więcej, dynamiczny rozwój usług finansowych powinien wymuszać działania ze strony urzędów odpowiedzialnych za edukację finansową w społeczeństwie, aby nie dopuścić do nawarstwiania się problemów finansowych spowodowanych wykluczeniem.

Literatura

- Kuchciak I., *Kreowanie świadomości finansowej wyzwaniem konkurencyjności w niesprzyjającym otoczeniu*, Zarządzanie i Finanse, Journal of Management and Finance, 4/4, 2013.
- *Financial Services Provision and Prevention Of Financial Exclusion*, European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streamlining of Social Policies, March 2008.
- Friedman P., *Banking the Unbanked; Helping Low-Income Families Build Financial Assets*, Economic Success for Families & Communities, September 2005.
- Todd Vermilyea and James A. Wilcox, *Who is Unbanked, and Why: Results from a Large New Survey of Low-and Moderate Income Adults*, (Chicago, IL: Federal Reserve Bank of Chicago, 2002).
- Devlin J., *An analysis of-influence on total financial exclusion*, The Services Industries Journal, 2009, vol. 29, nr 8.
- Śmitowski E., *Powody bankowej absencji*, <http://pentor-arch.tnsglobal.pl>.
- Atkinson A., Messy F Atkinson, A. and F. Messy (2012), *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.
- *OECD/INFE financial literacy measurement survey*, FinScope, Findex.
- *Improving Financial Literacy, Analysis of issues and policies*, OECD, OECD Publishing, 2005.
- *Financial Literacy and Inclusion: Results of OECD/INFE Survey Across Countries and by Gender*, OECD/INFE.
- Habschick M., Seidl B., Evers J., *Survey of Financial Literacy Schemes in the EU27, VT Markt/2006/26H – Final Report*, Evers Jung, Hamburg, November 2007.

4

Analiza skutków wykluczenia finansowego z punktu widzenia gospodarki, społeczeństwa i sektora finansowego

Marta Penczar*

Zidentyfikowane w poprzednich rozdziałach przyczyny wykluczenia finansowego oraz potencjalne segmenty osób narażanych na ryzyko pozostawania poza regulowanym sektorem finansowym, pozwalają wskazać skutki jakie nieść może ze sobą zjawisko wykluczenia finansowego w aspekcie społecznym, gospodarczym oraz z punktu widzenia sektora finansowego.

Skutki wykluczenia finansowego, należy analizować pod kątem konsekwencji społecznych i ekonomicznych. Po pierwsze, wykluczenie finansowe wiąże się ze skutkami finansowymi, wpływając bezpośrednio lub pośrednio na sposób w jaki gospodarstwo domowe pozyskuje, przeznacza i wykorzystuje środki finansowe. Po drugie, wykluczenie finansowe może generować konsekwencje społeczne⁵⁶.

Jak zauważa M. Maciejasz-Świątkiewicz, ściste powiązanie przyczyn i skutków wykluczenia finansowego powoduje, że poszczególne czynniki nakładają się na siebie, a w efekcie skutki odczuwane przez konsumenta wpływają na funkcjonowanie systemu finansowego i mechanizmu gospodarczego⁵⁷.

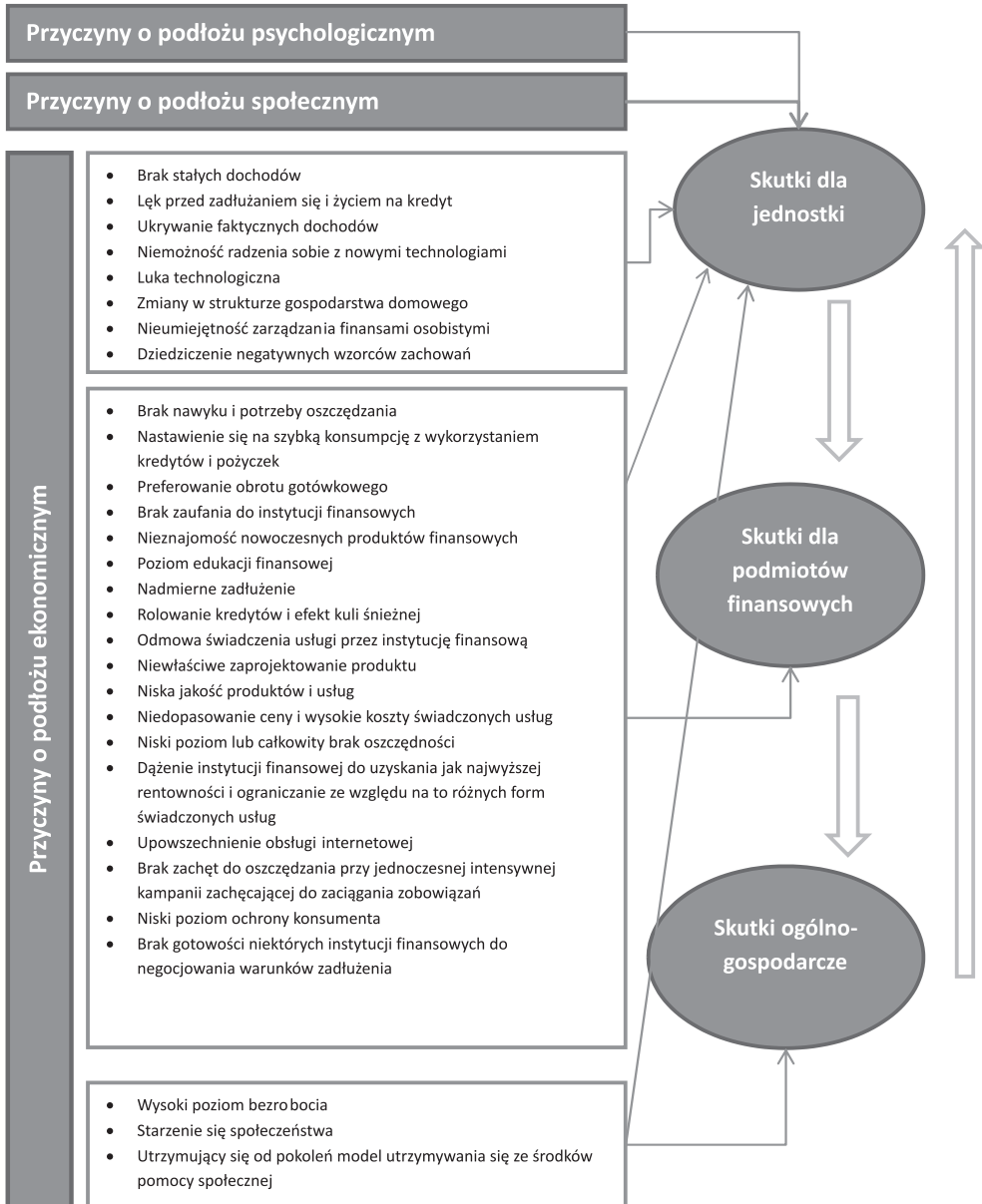
Przyczyn wykluczenia finansowego o podłożu psychologicznym, społecznym, czy też ekonomicznym nie należy więc wyłącznie wiązać ze skutkami dla poszczególnych grup interesariuszy rynku. Ich wzajemne powiązanie i oddziaływanie należy oceniać bezpośrednio ale również pośrednio, jako wtórny skutek, który wynika z pierwotnej przyczyny.

* dr, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Uniwersytet Gdański, marta.penczar@ibngr.pl

56 B. Bayot, "Social, economical and financial consequences of financial exclusion", Working Paper, <http://www.fininc.eu/gallery/documents/wp-consequences-of-fe.pdf>

57 Zobacz: M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*, Uniwersytet Opolski, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, 2013.

Rysunek 4.1.
Związki przyczynowo – skutkowe dotyczące wykluczenia finansowego



Źródło: M. Maciejasz-Świątkiewicz, *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*, Uniwersytet Opolski, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, 2013.

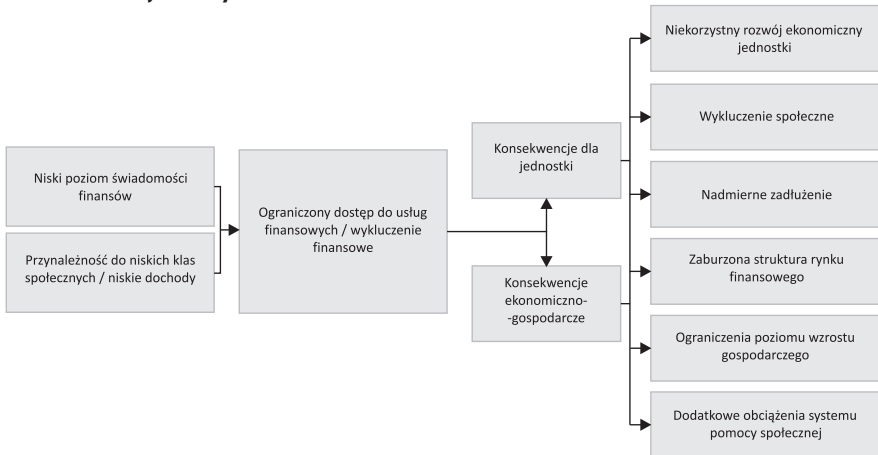
Do głównych skutków wykluczenia finansowego, uwzględniając zarówno interesy jednostki, sektora finansowego i gospodarki jako całości, zaliczyć należy:

- niekorzystny rozwój sytuacji ekonomicznej konsumentów;
- potencjalną możliwość eskalacji problemu wykluczenia finansowego czyli wykluczenie społeczne;
- możliwość nadmiernego zadłużenia;
- możliwość zaburzeń struktury rynku finansowego.

Wszystkie wskazane skutki mogą negatywnie oddziaływać na potencjał wzrostu gospodarczego i przekładają się następnie na wzrost kosztów systemu pomocy społecznej.

Rysunek 4.2.

Zagrożenia wynikające z niskiego poziomu edukacji finansowej – wpływ świadomości finansowej na wykluczenie finansowe



Źródło: M. Habschick, B. Seidl, J. Evers, *Survey of Financial Literacy Schemes in the EU27, VT Markt/2006/26H – Final Report*, Evers Jung, Hamburg, November 2007.

4.1. Skutki wykluczenia finansowego z punktu widzenia jednostki

Z punktu widzenia jednostki, wykluczenie finansowe, powiązane z niskim poziomem edukacji finansowej, nie pozwala dokonywać racjonalnych wyborów produktów, dostosowanych do potrzeb i możliwości ekonomicznych konsumentów. Prowadzi to do braku zadowolenia z jakości oferowanych usług i może pociągać za sobą dalsze ograniczenia w nawiązywaniu kontaktów z instytucjami finansowymi.

Osoby wykluczone nie mogą również korzystać z możliwości i udogodnień jakie wiążą się z otwartością na nowe produkty np. w zakresie zakupu nieruchomości, finansowania studiów oraz koniecznością zabezpieczenia finansowego po przejściu na emeryturę.

W związku z dynamicznym rozwojem rynku finansowego i wprowadzaniem nowych form kontaktów z bankiem (Internet, telefon, smartfon), osoby wykluczone z rynku finansowego, z powodu luki technologicznej, są zmuszone do korzystania z tradycyjnych form współpracy z instytucjami finansowymi, które w porównaniu z nowoczesnymi kanałami są droższe.

Wyższe koszty regulowania zobowiązań gospodarstw domowych za prąd, mieszkanie czy telefon są także związane z obrotem gotówkowym, który jest charakterystyczny dla osób samowykluczonych.

Komisja Europejska zwraca uwagę, że brak dostępu do rachunku bankowego uniemożliwia konsumentom uzyskanie dostępu do podstawowego rynku usług finansowych, co negatywnie oddziałuje na proces włączenia finansowego oraz społecznego, często ze szkodą dla najbiedszych grup społecznych⁵⁸.

Bezpieczeństwo finansowe jednostki jest w dużym stopniu powiązane z miejscem zakupu usług. Z punktu widzenia interesu ekonomicznego konsumenta ważne jest czy wybiera on produkty na regulowanym rynku finansowym, nadzorowanym przez stosowne organy, czy na rynku pozabankowym, gdzie obowiązujące banki normy nie występują. Klienci nabywający produkty kredytowe, czy też oszczędnościowe poza rynkiem podstawowym muszą być świadomi wyższego ryzyka, związanego przede wszystkim z wyższymi kosztami niż na rynku regulowanym.

Problem w przypadku osób wykluczonych finansowo polega niestety na tym, że z jednej strony rynek nieregulowany staje się bardziej dostępny, a z drugiej jest jedyną opcją, z której może skorzystać konsument, bo z uwagi na przykład na wykluczenie z rynku kredytowego, nie ma możliwości zaciągnięcia kredytu w banku. Efekt takich decyzji jest dalece niekorzystny dla konsumenta, który w warunkach ograniczonych dochodów musi ponosić wyższe koszty usług finansowych i może dodatkowo pogarszać sytuację ekonomiczną jednostki.

Ważne jest zatem, że konsumenci wykluczeni finansowo nie podejmują zrównoważonego ryzyka w transakcjach finansowych i nie są w stanie uwzględnić różnorodnych ryzyk eksponowanych przez organy nadzorcze. Skutkiem powyższego postępowania może być zagrożenie ryzykiem nadmiernego zadłużenia. Należy podkreślić, że jest to jedno z większych negatywnych ekonomicznych i społecznych skutków wykluczenia, jakie może dotknąć gospodarstwa domowe.

W literaturze podkreśla się przede wszystkim związek między konsekwencjami wykluczenia finansowego i nadmiernego zadłużenia a statusem społeczno-ekonomicznym i cechami osób dotkniętych tymi problemami⁵⁹. Zestawienie cech społeczno-demograficznych charakterystycznych dla osób wykluczonych finansowo

58 Zalecenie Komisji z dnia 18 lipca 2011 roku w sprawie dostępu do zwykłego rachunku płatniczego. Tekst mający znaczenie dla EOG, Dziennik Urzędowy L 190, 21/07/2011 P. 0087–0091.

59 I. Kuchciak, *Nadmierne zadłużanie się gospodarstw domowych – przyczyna i skutek wykluczenia finansowego*, Bezpieczny Bank, Nr 2–3(51–52) 2013, str. 146.

i nadmiernie zadłużonych oraz sytuacji, które zwiększają prawdopodobieństwo wystąpienia obu zjawisk przedstawiono w poniższej tabeli.

Tabela 4.1.

Cechy predysponujące oraz determinanty wykluczenia i nadmiernego zadłużenia

Cechy predysponujące do wykluczenia i nadmiernego zadłużenia		Determinanty wykluczenia i nadmiernego zadłużenia
Spoleczno-demograficzne:		Spoleczno-demograficzne:
Wiek	powyżej 50 roku życia	• starzenie się społeczeństwa
Płeć	mężczyzna	• ubożenie społeczeństwa
Wykształcenie	podstawowe lub średnie	• podniesienie poziomu życia
Status społeczny	osoby samotne, samotnie wychowujące dzieci	Ekonomiczne:
Dochód	poniżej 60% mediany dochodu ekwiwalentnego	• bezrobocie i pogorszenie się warunków pracy
Religia, rasa, narodowość	przynależność do mniejszości narodowych	• zmiany w strukturze gospodarstwa domowego, jak np. rozwód, śmierć współmałżonka, nieplanowane narodziny dziecka
Sytuacja zawodowa	pozostawanie długostrwale bezrobotnym	• niepowodzenie samodzielnej działalności gospodarczej lub bankructwo małych przedsiębiorstw rodzinnych
Inne	niepełnosprawność, uzależnienie od używek	• celowe ukrywanie przez klienta informacji umożliwiających instytucjom finansowym oszacowanie jego wypłacalności • nieumiejętne zarządzanie budżetem domowym
Psychologiczne:		• nadmierne korzystanie z kart kredytowych, kredytów odnawialnych i innych wysoko oprocentowanych form kredytów osobistych
Brak skłonności do oszczędzania		• zaciąganie kredytów używanych do spłacania innych kredytów
Nadmierna skłonność do ryzyka		• zaciąganie przez osoby o niskich dochodach kredytów na rynku nieformalnym, z lichwiarskimi odsetkami
Skłonność do nadmiernych zakupów		• wzrost stóp procentowych, zmiany kursów walutowych • spowolnienie gospodarcze

Źródło: I. Kuchciak, *Nadmierne zadłużanie się gospodarstw domowych – przyczyna i skutek wykluczenia finansowego*, Bezpieczny Bank, Nr 2–3 (51–52) 2013, s. 147–148.

Można więc stwierdzić, że powstawaniu zjawiska wykluczenia finansowego sprzyja z jednej strony istotne ograniczenie dotychczasowego poziomu dochodów gospodarstwa (pozostawanie długostrwale bezrobotnym, dochód poniżej 60% mediany dochodu ekwiwalentnego) i nagła zmiana warunków funkcjonowania gospodarstwa domowego⁶⁰ (osoby samotne samotnie wychowujące dzieci), a z drugiej

60 Por.: In too deep, Citizen Advice, Maj 2003 i Tackling over-indebtedness, Action Plan 2004, dti, Department for Work and Pensions.

nadmierne zadłużenie się w instytucjach finansowych (nieumiejętne zarządzanie budżetem domowym, zaciąganie kredytów używanych do spłacania innych kredytów, nadmierna skłonność do ryzyka) .

Ryzyko wykluczenia finansowego rośnie wraz ze wzrostem wielkości zadłużenia. Problemy finansowe mogą pojawić się w gospodarstwach, które zaciągają jednocześnie wysoki kredyt/pożyczkę, lub też w przypadku gdy muszą ponosić koszty wynikające z kilku zobowiązań.

Oczywiście każda sytuacja kredytowa jest indywidualna, ale w znacznym stopniu uzależniona jest od osiąganego przez gospodarstwo dochodu. Im jest on wyższy, tym wyższy może być stopień zadłużenia rodziny. Niemniej jednak, decydując się na zaciągnięcie kredytu/pożyczki, gospodarstwo domowe powinno zawsze wziąć pod uwagę możliwość wystąpienia nieprzewidzianych czynników, które spowodować mogą nagłe zmniejszenie dochodu do dyspozycji.

Zbyt optymistyczne ocenianie swojej sytuacji finansowej może doprowadzić do przyjęcia wysokich obciążeń, które w sytuacji ograniczenia wysokości dochodów gospodarstwa, przyczyniają się do pogłębienia problemów finansowych. Nadmierne zadłużenie powoduje powstanie pętli zadłużenia – narastanie wymagalnych rat kapitałowych i odsetkowych od każdego zobowiązania, odsetek karnych od przeterminowanego zadłużenia, które trudno wyrównać w przypadku pojawienia się kłopotów finansowych.

Generalnie, problem nadmiernego zadłużenia występuje we wszystkich gospodarstwach rynkowych. Istnieje powszechna zgoda, że sposobem na jego rozwiązanie jest podejmowanie działań zapobiegawczych i prewencyjnych⁶¹. Państwa Unii Europejskiej we Wspólnym Raporcie na temat Reintegracji Społecznej⁶² podkreślają, że wśród czynności prewencyjnych za działania strategiczne uznać należy szkolenia i poradnictwo w zakresie zarządzania pieniędzmi oraz budżetem dla rodzin zagrożonych. W tym aspekcie podkreśla się bardzo ważną rolę edukacji finansowej, która powinna zostać wprowadzona do programów edukacji i innych form kształcenia oraz szerokie rozpowszechnianie informacji o kosztach i cechach usług finansowych.

Analizując konsekwencje wykluczenia finansowego z punktu widzenia jednostki, warto zwrócić uwagę, jakie skutki psychologiczne wiążą się z tym zjawiskiem.

Ważne jest jednak wskazanie, że wpływ skutków psychologicznych na funkcjonowanie jednostki zależy od charakteru wykluczenia – czy jest ono dobrowolne czy

61 W obliczu kryzysu gospodarczego, który rozpoczął się w II połowie 2008 roku, w wyniku zawirowań na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych w 2007 roku, widoczna jest wzmożona działalność instytucji europejskich w kierunku podjęcia działań mających na celu ograniczenie możliwości rozprzestrzenienia się zjawiska nadmiernego zadłużenia. Europejski Komitet Społeczno-Ekonomiczny w październiku 2007 roku przyjął opinię w sprawie „Kredyt a wykluczenie społeczne w społeczeństwie dobrobytu”.

62 Rada Unii Europejskiej, *Wspólny Raport na temat Reintegracji Społecznej, Część I – Unia Europejska*, Bruksela 12 grudnia 2001 roku, 15223/01, SOC 538, ECOFIN 400, EDUC 161, SAN 167.

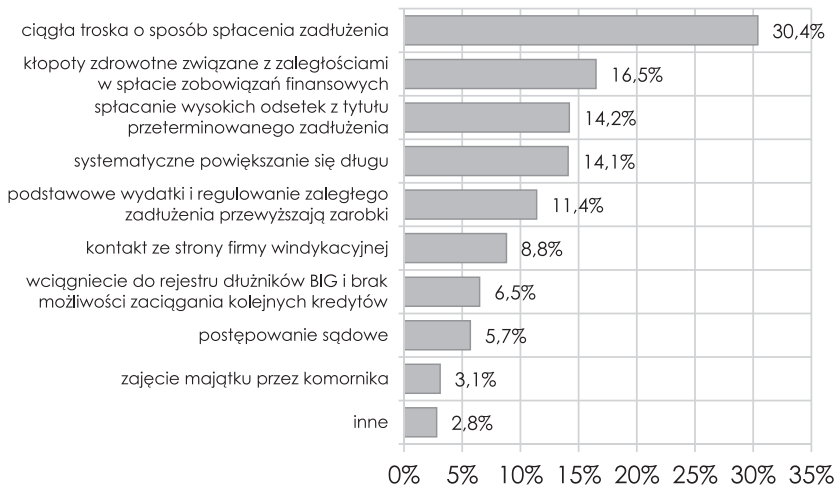
przymusowe. W pierwszym przypadku, skutki psychologiczne są nieznaczące. Konsument bowiem świadomie rezygnuje z podstawowego rynku finansowego i jest przekonany, że postępuje dobrze, zgodnie ze swoimi przekonaniem.

Natomiast w przypadku wykluczenia przymusowego skutki psychologiczne mogą okazać się wyższe niż skutki ekonomiczne. Co więcej, to właśnie oddziaływanie skutków psychologicznych w dużym stopniu ogranicza ponowne włączenie się do sektora usług finansowych. Osoby przymusowo wykluczone czują się bezsilne i bezradne wobec zewnętrznych decyzji⁶³. Ważne w tym przypadku jest także oddziaływanie społeczne. Osoby takie czują się bowiem gorsze niż reszta społeczeństwa, co wpływa na niską ocenę własnej wartości. Czynniki psychologiczne wpływają bowiem na skutki społeczne wykluczenia finansowego, które wiążą się z jakością życia gospodarstwa domowego, sprawnością podejmowania decyzji zakupowych, czy poziomem zaspokajania potrzeb życiowych.

Badania wskazują⁶⁴, że osoby posiadające problem terminowego regulowania zobowiązań, a więc osoby potencjalnie dotknięte ryzykiem wykluczenia finansowego, wyraźnie odczuwają skutki takiej sytuacji. Co trzecia badana osoba wskazuje, że stale zastanawia się, w jaki sposób może pokryć zaległe zobowiązanie. Ponad 16% respondentów wskazuje, że zła sytuacja finansowa gospodarstwa domowego spowodowała kłopoty zdrowotne.

Rysunek 4.3.

Konsekwencje, jakich doświadczyły osoby posiadające przeterminowane zadłużenie



Źródło: PBS na zlecenie P.R.E.S.C.O. GROUP.

63 M. Maciejasz-Świątkiewicz M., *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*, Uniwersytet Opolski, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, 2013

64 *Wydatki kontrolowane*, Raport P.R.E.S.C.O. GROUP SA, 8.06.2013 roku.

Ważne jest, aby okres wykluczenia trwał jak najkrócej. W przeciwnym wypadku osoby przymusowo wykluczone mogą popaść w izolację społeczną. Takiej grupie osób trudno jest zaproponować później korzystne rozwiązania finansowe ukierunkowane na włączenie do sektora usług finansowych, z uwagi na brak zaufania, wiary w powodzenie działania i przekonanie, że usługi finansowe nie są dostosowane do ich potrzeb i możliwości finansowych.

Analizując skutki wykluczenia finansowego z punktu widzenia jednostki należy podkreślić kluczową rolę edukacji finansowej. Jest bowiem wysoce prawdopodobne, że konsumenci posiadający nawet minimalny poziom wiedzy finansowej będą wybierać tradycyjne produkty finansowe i nie będą korzystać z usług „szarej strefy” lub podmiotów oferujących wysoko oprocentowane i wysoko ryzykowne produkty. W tym aspekcie, nawet gospodarstwa domowe charakteryzujące się niskim dochodem mogą rozwijać swoje umiejętności w dziedzinie zarządzania i planowania finansowego.

4.2. Skutki wykluczenia finansowego z punktu widzenia sektora finansowego i gospodarki

Z punktu widzenia banków i innych instytucji finansowych, skala wykluczenia finansowego przekłada się bezpośrednio na ograniczoną możliwość generowania dochodów we wszystkich grupach usług finansowych.

Z drugiej strony można zauważyć, że instytucje finansowe nie są powszechnie zainteresowane obsługą osób wykluczonych, z uwagi na fakt, iż potencjalny dochód generowany z obsługi tego segmentu klientów może nie pokryć kosztów poniesionych przez bank.

Niemniej jednak należy uwzględnić kilka kwestii. Po pierwsze, banki włączające się w obsługę osób wykluczonych mogą liczyć na korzyści skali związane z obsługą szerszej grupy klientów. Po drugie, w wielu przypadkach wykluczenie jest zjawiskiem okresowym. To, że klient nie generuje satysfakcjonujących dochodów dla banków w danym okresie czasu, nie oznacza automatycznie, że sytuacja ta będzie stała. Pomoc banku w trudnym etapie życia gospodarstwa domowego może się bowiem przełożyć na dobrą współpracę w przyszłości.

Praktyka gospodarcza wskazuje, że osoby wykluczone z rynku kredytowego, w wyniku zaprzestania regularnego spłacania kredytu, po oddaniu wierzytelności do firmy windykacyjnej, spłacają swoje zobowiązania w wyniku restrukturyzacji długu i rozłożenia kredytu na większą ilość rat. Jednak zła historia kredytowa uniemożliwia im ponowne skorzystanie z usług na podstawowym rynku finansowym. Jedyłą możliwością zewnętrznego finansowania pozostaje wówczas rynek pozabankowy, nieregulowany.

Powstaje zatem ważne pytanie, dlaczego konsument nie zwrócił się do banku i nie próbował sam zrestrukturyzować zobowiązania, co nie pociągnęłoby za sobą wszystkich negatywnych konsekwencji wykluczenia?

Odpowiedź na pytanie wiąże się w dużym stopniu z poziomem edukacji finansowej w społeczeństwie. Wydaje się, że skutki wykluczenia finansowego z punktu widzenia banków są w mniejszym stopniu odczuwalne w przypadku wysokiego poziomu edukacji.

Wyedukowany konsument podejmując decyzję finansową rozważa bowiem korzyści jakie może osiągnąć, ale także ryzyka związane z daną usługą. Dodatkowo, umiejętność planowania finansowego przyczynia się do podniesienia bezpieczeństwa poprzez dywersyfikację produktów oszczędnościowych, kredytowych i inwestycyjnych.

Nakłady na edukację finansową przyczyniają się także do podniesienia konkurencyjności sektora finansowego i jakości usług finansowych. Poszukując bowiem optymalnych produktów konsumenci zgłaszają swoją gotowość do zmiany dostawców usług, co przyczynia się do tworzenia przez poszczególne podmioty coraz to atrakcyjniejszych produktów.

Jak zauważa A. Kowalczyk⁶⁵, edukacja może być kluczem do budowy zaufania nabywcy do banku i może prowadzić do lepszego postrzegania banku. W konsekwencji łatwiej jest przekonać klienta do korzystania z kolejnych usług.

Świadomy konsument jest postrzegany przez bank jako klient charakteryzujący się mniejszym ryzykiem, jak również wysoką skłonnością do korzystania z nowoczesnych produktów, w tym oferowanych przez Internet. Niski poziom edukacji w społeczeństwie powoduje wolniejszy rozwój sektora. Jako przykład można wskazać początki rozwoju rynku kart kredytowych w Polsce, gdzie brak dostatecznej edukacji konsumentów w początkowej fazie rozwoju rynku ograniczył dynamiczny rozwój tego segmentu.

Wśród innych korzyści dla instytucji finansowych z tytułu prowadzenia edukacji ograniczającej skalę wykluczenia finansowego, wymienić można także⁶⁶:

- pozyskanie nowych klientów – lepsza znajomość usług i produktów finansowych w społeczeństwie zwiększa liczbę potencjalnych klientów;
- budowę postaw młodych osób wobec usług finansowych – zainteresowanie usługami finansowymi młodych osób, kształtowanie postaw skłaniających do korzystania z usług finansowych;
- zwiększenie lojalności klientów – instytucje działające na rzecz społeczeństwa poprzez szerzenie edukacji finansowej budują trwalsze relacje ze swoimi klientami;

65 A. Kowalczyk, *Edukacja klientów w strategiach marketingowych banków*, Bank i Kredyt, Listopad-grudzień 2003, Narodowy Bank Polski, 2003.

66 M. Matul, K. Pawlak, *W kierunku stabilnej przyszłości. Edukacja finansowa dla osób o niskich dochodach w Polsce*, Microfinance Centre, Listopad 2005.

- badanie nowych segmentów rynku – uzyskanie dodatkowych informacji dotyczących potrzeb i preferencji mniej zamożnych klientów, które są niezbędne, aby dopasować ofertę produktową;
- zdobycie przewagi konkurencyjnej – stosując innowacyjne podejście zdobycia nowych segmentów rynku poprzez edukację finansową.

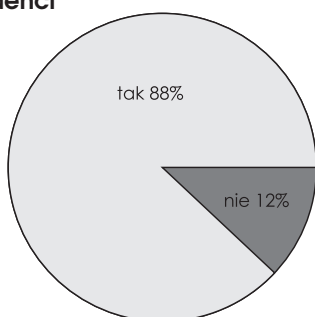
Patrząc natomiast przez pryzmat konsekwencji wykluczenia finansowego dla gospodarki, należy wskazać przede wszystkim na makroekonomiczne skutki ograniczenia popytu konsumpcyjnego. Jak zauważa Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, społeczeństwo europejskie coraz bardziej uzależnia się od przyznawania kredytów umożliwiających zaspokojenie podstawowych potrzeb obywateli⁶⁷. Możliwość zakupu dóbr i usług poprzez kredyt przekłada się bezpośrednio na wzrost sprzedaży i dochodów przedsiębiorstw, a tym samym przyczynia się do wzrostu poziomu dochodu narodowego.

Z drugiej strony należy uwzględniać, że niski poziom popytu konsumpcyjnego może negatywnie odbijać się na wynikach finansowych przedsiębiorstw, co prowadzić może do konieczności ograniczenia zatrudniania, a w efekcie wzrostu bezrobocia, które może poszerzać krąg osób wykluczonych finansowo.

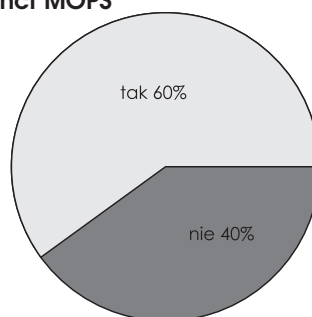
Wykluczenie finansowe prowadzi często do wykluczenia społecznego. Wzrost liczby osób wykluczonych pociąga natomiast za sobą konsekwencje budżetowe związane ze wzrostem różnego rodzaju zasiłków. Osoby korzystające z pomocy społecznej państwa to osoby z ograniczonym dostępem do rachunku bankowego w porównaniu z innymi grupami społeczeństwa. Wśród osób korzystających z Miejskich Ośrodków Pomocy Społecznej (MOPS) ponad trzykrotnie więcej osób nie jest klientami banków (40%) niż na przykład w grupie studentów (12%).

Rysunek 4.4.

Czy jest Pan/Pani klientem banku?
– studenci



Czy jest Pan/Pani klientem banku?
– klienci MOPS



Źródło: A. Durasiewicz, *Wykluczenie finansowe jako skutek nieumiejętności zarządzania budżetem domowym*, Wydatki kontrolowane, Warszawa, 9 kwietnia 2013 roku.

67 Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: „Kredyty a wykluczenie społeczne w społeczeństwie dobrobytu”, (2008/C 44/19).

Należy też zwrócić uwagę, że osoby wykluczone finansowo, bez względu na przyczynę i rodzaj wykluczenia, charakteryzują się niskim poziomem, a w zasadzie brakiem oszczędności. Oznacza to, że w ramach osiągniętych, najczęściej ograniczonych, dochodów, całość środków przeznaczają na bieżącą konsumpcję. Skutki gospodarcze związane z tym faktem są dwojakie. Po pierwsze brak jakichkolwiek oszczędności nie zabezpiecza gospodarstwa domowego przed nawet prostymi utrudnieniami finansowymi, a pomoc w takich sytuacjach musi najczęściej zapewnić państwo. Po drugie brak oszczędności osób wykluczonych finansowo przekłada się na ograniczony poziom oszczędności w skali makro, co wpływa na mniejszy potencjał wzrostu gospodarczego.

Ważnym skutkiem wykluczenia finansowego w skali ogólnogospodarczej jest rozwój szarej strefy, szacowanej w Polsce na ok. 15–20% PKB. Osoby wykluczone finansowo z rynku kredytowego, w wyniku niespłacenia zobowiązań kredytowych, bardzo często podejmują aktywność w szarej strefie z uwagi na możliwość utajenia wysokości osiągniętych dochodów. W efekcie, ludzie ci nie lokują środków finansowych i oszczędności na regulowanym rynku finansowym, co w znacznym stopniu przyczynia się do pogorszenia wskaźników definiujących poziom wykluczenia finansowego⁶⁸.

Literatura

- Alińska A., *Problem wykluczenia finansowego w Polsce*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr 682, 2011.
- Bayot B., *Social, economical and financial consequences of financial exclusion*, Working Paper, www.fininc.eu/gallery/documents/wp-consequences-of-fe.pdf.
- Durasiewicz A., *Wykluczenie finansowe jako skutek nieumiejętności zarządzania budżetem domowym*, Wydatki kontrolowane, Warszawa, 9 kwietnia 2013 roku.
- In too deep, Citizen Advice, Maj 2003 i Tackling over-indebtedness, Action Plan 2004, dti, Department for Work and Pensions.
- Kowalczyk A., *Edukacja klientów w strategiach marketingowych banków*, Bank i Kredyt, Listopad-grudzień 2003, Narodowy Bank Polski, 2003.
- Kuchciak I., *Nadmierne zadłużanie się gospodarstw domowych – przyczyna i skutek wykluczenia finansowego*, Bezpieczny Bank, Nr 2–3(51–52) 2013.
- Maciejasz-Świątkiewicz M., *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*, Uniwersytet Opolski, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, 2013.
- Matul M., Pawlak K., *W kierunku stabilnej przyszłości, Edukacja finansowa dla osób o niskich dochodach w Polsce*, Microfinance Centre, Listopad 2005.
- Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: „Kredyty a wykluczenie społeczne w społeczeństwie dobrobytu”, (2008/C 44/19).

68 Alińska A., *Problem wykluczenia finansowego w Polsce*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr 682, 2011.

- Rada Unii Europejskiej, *Wspólny Raport na temat Reintegracji Społecznej, Część I – Unia Europejska*, Bruksela 12 grudnia 2001 roku, 15223/01, SOC 538, ECOFIN 400, EDUC 161, SAN 167.
- *Wydatki kontrolowane*, Raport P.R.E.S.C.O. GROUP SA, 8.06.2013 roku.
- Zalecenie Komisji z dnia 18 lipca 2011 roku w sprawie dostępu do zwykłego rachunku płatniczego Tekst mający znaczenie dla EOG, Dziennik Urzędowy L 190, 21/07/2011 P. 0087–0091.

5

Metody zwalczania zjawiska wykluczenia finansowego z wykorzystaniem działań edukacyjnych z uwzględnieniem dobrych praktyk UE

Piotr Górski*

Analizując metody zwalczania zjawiska wykluczenia finansowego w pierwszej kolejności należy precyzyjnie zdefiniować wykluczenie finansowe. Definicja wykluczenia finansowego została przedstawiona m.in. w raporcie Komisji Europejskiej z 2008 roku⁶⁹. Określa ona, że jest to proces, w trakcie którego konsumenci napotykają trudności w uzyskaniu dostępu i/lub korzystaniu z usług i produktów finansowych na głównym rynku⁷⁰, które są właściwe dla ich potrzeb oraz pozwalają im prowadzić normalne życie w społeczeństwie. Rynek alternatywny, w stosunku do rynku głównego, wyróżnia się przede wszystkim w przypadku produktów kredytowych, i dotyczy on firm pożyczkowych, lombardów, czy osób prywatnych pożyczających środki pieniężne na wysoki procent⁷¹.

M. Iwanicz-Drozdowska zwraca uwagę, że wykluczenie finansowe nasiliło się w wielu państwach wysoko rozwiniętych w wyniku zmian jakie nastąpiły na rynkach finansowych. Z jednej strony doprowadziła do tego presja na zwiększanie wartości dla akcjonariuszy, z drugiej zaś standaryzacja procesów w instytucjach finansowych. Pierwszy z ww. czynników spowodował, że banki nie były zainteresowane kierowaniem swojej oferty do klientów o niskich dochodach, którzy korzystaliby z niewielkiej liczby produktów bankowych. Głównym celem instytucji finansowych

* mgr, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, piotr.gorski@ibngr.pl

69 European Commission, *Financial services provision and prevention of financial exclusion*, March 2008, s. 9.

70 Pod pojęciem rynku głównego (ang. *mainstream market*) należy rozumieć instytucje finansowe i usługi, z których korzystanie nie jest traktowane jako dowód na złą pozycję społeczną czy złą sytuację finansową konsumentów. W raporcie KE użyto określenia *non stigmatizing* (za:) P. Błędowski, M. Iwanicz-Drozdowska, *Wykluczenie finansowe w Polsce i możliwości przeciwdziałania*, *Polityka Społeczna* nr 2/2010, s. 9. Główny rynek jest to przeważnie rynek, z usług którego korzysta największy odsetek społeczeństwa. Np. w Polsce jest to sektor bankowy.

71 European Commission, *Financial services provision and prevention of financial exclusion*, March 2008, s. 61.

było bowiem pozyskiwanie klientów bardziej zamożnych, na których można byłoby osiągać wyższe przychody odsetkowe oraz z tytułu opłat i prowizji. Natomiast standaryzacja procesów, do której należy zaliczyć m.in. *credit scoring*, utrudniła dostęp do usług finansowych osobom, które wcześniej z nich korzystały⁷². Osoby te zostały zatem wykluczone z rynku głównego. W związku z powyższym można wnioskować, że w działania mające na celu ograniczenie wykluczenia finansowego powinny angażować się władze publiczne oraz ich agendy.

Biorąc pod uwagę fakt, że wykluczenie finansowe jest niekorzystne zarówno z perspektywy społecznej, jak i ekonomicznej, w celu ograniczenia jego skali wiele państw na świecie podejmuje szereg inicjatyw mających na celu wsparcie społeczeństwa w zakresie dostępu do podstawowych usług i produktów finansowych. Działania te można podzielić na dwa rodzaje⁷³:

- Działania bezpośrednie, czyli zachęcanie sektora bankowego do otwierania rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych, wraz z określonym pakietem darmowych usług bankowych (np. darmowe prowadzenie konta czy możliwość bezprowizyjnego opłacenia rachunków za media w placówce bankowej). Działania te wymagają dobrowolnej deklaracji banków zachęcanych w mniejszym lub większym stopniu przez instytucje rządowe (np. Belgia⁷⁴, Finlandia, Holandia) bądź też regulacji ustawowych (np. Francja, Portugalia, Szwecja⁷⁵), które obligewałyby banki do otwierania i bieżącej obsługi rachunków bankowych każdemu obywatelowi.

Warto podkreślić, że zdecydowane działania administracji publicznej w celu zwiększenia dostępu do usług finansowych zostały podjęte w Stanach Zjednoczonych. Zostały one szczegółowo przedstawione w ramce nr 1.

- Działania pośrednie opierają się z kolei na zwiększaniu świadomości i wiedzy finansowej społeczeństwa. Mogą one pojawić się już na etapie szkolnictwa, jednakże z uwagi na dynamicznie zmieniający się rynek usług finansowych niezbędne jest poszerzanie wiedzy społeczeństwa także w późniejszym okresie.

72 M. Iwanicz-Drozdowska, *Wykluczenie finansowe – poważny problem społeczny*, „MBA”, nr 1, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa, 2008, s. 4.

73 P. Błędowski, M. Iwanicz-Drozdowska, *Wykluczenie finansowe w Polsce i możliwości przeciwdziałania*, *Polityka Społeczna* nr 2/2010, s. 9.

74 W 1997 roku Belgijski Związek Banków wydał kodeks, w którym zadeklarował, że każda osoba mieszkająca w Belgii ma prawo do otwarcia rachunku oszczędnościowego, wraz z możliwością dokonywania płatności bezgotówkowych, niezależnie od wysokości oraz częstotliwości osiąganych dochodów (za:) M. Iwanicz-Drozdowska, *Wykluczenie finansowe – poważny...*, op. cit., s. 9.

75 We Francji (1998) oraz Portugalii (2000) określono podstawowy zakres transakcji, jakie powinny być zaoferowane klientowi. Z kolei w Szwecji (1987) wprowadzone regulacje dotyczyły jedynie otwarcia rachunku co spowodowało, że rozwiązanie to nie sprawdziło się w praktyce, gdyż większość banków odmawiało klientom korzystania z operacji płatniczych (za:) M. Iwanicz-Drozdowska, *Wykluczenie finansowe – poważny...*, op. cit., s. 10.

S. Flejterski dzieli świadomość ekonomiczną/finansową na: płytką i głęboką⁷⁶. Pierwsza z nich dotyczy przede wszystkim dostarczania społeczeństwu informacji za pośrednictwem mediów masowych. Natomiast głęboka świadomość finansowa jest efektem długofalowego procesu edukacji i wymaga wdrożenia odpowiednich programów edukacyjnych, za pomocą których młodzież w okresie nauki zdobywa niezbędne podstawy wiedzy ekonomiczno-finansowej. Podsumowując, kluczowe jest zatem wykształcenie w społeczeństwie głębokiej świadomości finansowej⁷⁷.

Ramka 1. Działania ustawodawcze podjęte w Stanach Zjednoczonych w celu zwiększenia dostępu do usług finansowych

Działania administracji publicznej w Stanach Zjednoczonych, podjęte w celu zwiększenia dostępu do usług finansowych, dotyczyły nie tylko, jak w przypadku państw europejskich, zapewnienia rachunków bankowych oraz korzystania z transakcji bezgotówkowych, ale związane były przede wszystkim z produktami kredytowymi. Wprowadzone w latach 1970-tych akty prawne miały na celu uczynienie rynku kredytów hipotecznych bardziej dostępnym dla gospodarstw domowych z ubogich dzielnic, o niższych dochodach oraz dla mniejszości narodowych⁷⁸.

W 1975 roku uchwalona została ustawa *Home Mortgage Disclosure Act* (HMDA), zaś dwa lata później *Community Reinvestment Act* (CRA). Pierwsza z nich zobowiązywała banki do dostarczania informacji odnośnie zaakceptowanych bądź odrzuconych wniosków kredytowych, według następujących kategorii: wiek, płeć, dochody, rasa oraz geograficzne pochodzenie. Miała ona zatem potwierdzić pojawiające się sygnały o pominięciu w procedurach kredytowych znacznych grup biedniejszej ludności. Raporty sporządzone na podstawie HMDA potwierdziły wcześniejsze przypuszczenia i doprowadziły do wprowadzenia w życie ustawy CRA. Nałożyła ona na banki obowiązek przedstawiania półrocznych statystyk, które miały ukazywać, że w portfelach kredytów hipotecznych stopniowo zwiększa się udział: przedstawicieli mniejszości narodowych, innych ras oraz osób o niższych dochodach. Instytucje, które nie wywiązywały się z ustawowych wytycznych podlegały licznym konsekwencjom. W efekcie wielokrotnie

76 S. Flejterski, *Świadomość i kultura ekonomiczna gospodarstw domowych w ujęciu teoretycznym*, (w:) *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008.

77 P. Błędowski, M. Iwanicz-Drozdowska, *Wykluczenie finansowe w Polsce...*, op. cit., s. 9.

78 W. Nawrot, *Globalny kryzys finansowy XXI wieku – Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 71.

zmuszone były do stosowania osobnych standardów kredytowych dla przedstawicieli biedniejszych społeczności. Sytuacja ta powodowała, że banki tworzyły specjalne fundusze z przeznaczeniem na kredyty dla bardziej ryzykownego segmentu klientów⁷⁹.

Co więcej, w 1995 roku znowelizowana została ustawa CRA, która pozwoliła bankom na sekurytyzację portfela kredytów udzielonych w ryzykownym segmencie. Rynek obligacji umożliwił zatem bankom refinansowanie tych kredytów. Transfer kredytów, charakteryzujących się wysokim ryzykiem niespłacalności, na rynek papierów wartościowych spowodował, że segment kredytów o najniższych standardach zaczął się dynamicznie rozwijać⁸⁰.

Z dzisiejszej perspektywy można zauważyć, że przedstawione powyżej działania legislacyjne, mające na celu zwiększenie dostępności produktów kredytowych, doprowadziły do wybuchu ostatniego globalnego kryzysu finansowego, który rozpoczął się właśnie od segmentu kredytów hipotecznych podwyższonego ryzyka (*subprime mortgages*). Przykład regulacji wprowadzonych w Stanach Zjednoczonych został ukazany w celu podkreślenia, że działania administracji publicznej – mające ograniczyć wykluczenie finansowe ludności – muszą być prowadzone rozważnie, tak aby nie destabilizowały innych segmentów systemu finansowego.

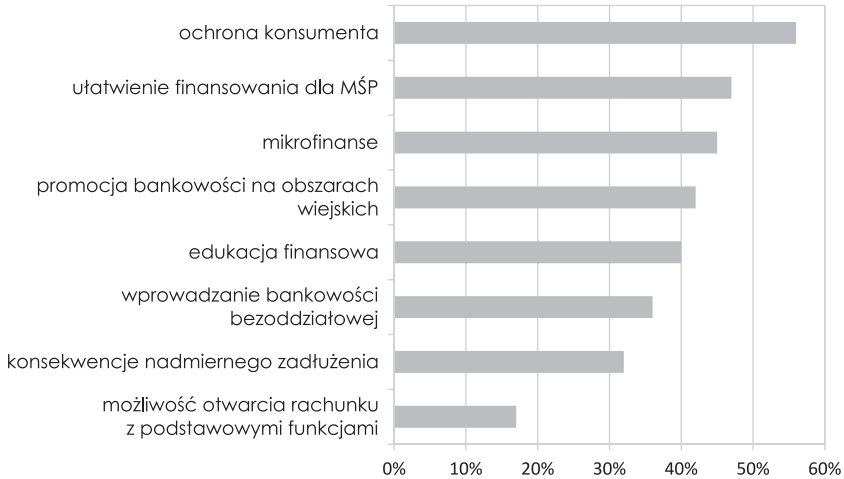
Działania w zakresie zapobiegania zjawisku wykluczenia finansowego mogą prowadzić instytucje: publiczne, pozarządowe oraz z sektora finansowego, ale również gospodarstwa domowe, które utraciły dostęp do usług finansowych na rynku podstawowym. W 2009 roku eksperci Banku Światowego przeprowadzili badanie, którym objętych zostało 142 państwa z całego świata. Celem podjętych analiz było zidentyfikowanie najczęściej wykorzystywanych sposobów zwalczania wykluczenia finansowego⁸¹.

Zamieszczone w raporcie wyniki wskazały, że państwa przeprowadzają najwięcej reform w zakresie ochrony konsumenta (56% krajów). Relatywnie wysoki odsetek państw podejmował działania odnośnie: ułatwienia finansowania dla MŚP (47%), mikrofinansów (45%) oraz promocji bankowości na obszarach słabo zurbanizowanych (42%). Ponadto około 40% państw, biorących udział w badaniu, ukierunkowało się na wdrażanie programów związanych z podnoszeniem wiedzy finansowej w społeczeństwie.

79 Ibidem, s. 72.

80 Ibidem, s. 73.

81 M. Solarz, *Wybrane sposoby ograniczania zjawiska wykluczenia ubezpieczeniowego*, (w:) *Rynek finansowy – konkurencyjność, efektywność, wyzwania*, pod red. P. Karpusia, Annales UMCS Sectio H, tom XLV, z. 2, Wyd. Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Lublin 2011, s. 366.

Rysunek 5.1.**Działania państw w zakresie walki z wykluczeniem finansowym**

Źródło: World Bank, *Financial Access 2010, The State of Financial Inclusion through of Crisis*, 2010, s. 20.

Edukacja finansowa odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu umiejętności finansowych społeczeństwa. Działania prowadzone w tym zakresie mają spowodować, że potencjalni klienci instytucji finansowych będą w stanie ocenić jakie korzyści i zagrożenia związane są z poszczególnymi usługami finansowymi.

Od wielu lat działania promujące edukację ekonomiczną prowadzi Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). W ramach OECD działa m.in. grupa ds. edukacji finansowej, której celem jest stworzenie międzynarodowej platformy służącej promowaniu działań na rzecz edukacji finansowej. OECD zachęca kraje członkowskie m.in. do opracowania i wdrożenia narodowych strategii oraz programów edukacji finansowej. Część państw zdecydowała się na działania w zakresie edukacji finansowej społeczeństw, w następstwie bolesnych dla nich konsekwencji ostatniego kryzysu finansowo-gospodarczego.

OECD przedstawiła również wytyczne w dziedzinie edukacji finansowej. Został w nich położony nacisk na rolę państw w promocji niezależnych od konkretnych dostawców i obiektywnych programów, mających na celu poprawę umiejętności finansowych klientów instytucji finansowych. W opinii M. Solarz edukacja finansowa powinna odróżniać się od doradztwa finansowego oraz skupiać się na elementach planowania finansowego, takich jak: gromadzenie oszczędności, zadłużenie, czy ubezpieczenia⁸². Ponadto, edukacja finansowa społeczeństwa powinna zaczynać się od najmłodszych lat i być procesem ciągłym, ze względu na dynamicznie zmieniający się rynek usług finansowych. Komisja Europejska w komunikacie z 2007 roku

82 M. Solarz, *Wybrane sposoby...*, op. cit., s. 366–367.

podkreśliła, że edukacja finansowa powinna być elementem programów nauczania dzieci i młodzieży państw członkowskich UE⁸³.

OECD opublikowała m.in. rekomendacje dotyczące zasad i dobrych praktyk w zakresie edukacji i świadomości finansowej obywateli. Zawierają one następujące zalecenia dla władz publicznych⁸⁴:

- rządy poszczególnych państw, a także wszystkie zainteresowane strony, powinny wspierać bezstronne, uczciwe i skoordynowane działania odnośnie edukacji finansowej,
- edukacja finansowa powinna rozpoczynać się w szkole, by społeczeństwo mogło kształcić się jak najwcześniej,
- edukacja finansowa powinna być częścią dobrego systemu zarządzania w instytucjach finansowych⁸⁵, które zaś powinny być zachęcane do brania na siebie większego zakresu obowiązków i odpowiedzialności w tej kwestii,
- edukacja finansowa powinna wyraźnie odróżniać się od doradztwa komercyjnego; ponadto powinien zostać opracowany kodeks postępowania dla pracowników instytucji finansowych,
- instytucje finansowe powinny być zachęcane aby sprawdzać, czy klienci rozumieją dokumenty, które podpisują; w szczególności powinno to dotyczyć zobowiązań długoterminowych⁸⁶ oraz produktów, które mogą wiązać się ze znacznymi konsekwencjami finansowymi dla klientów; instytucje finansowe powinny unikać małego i nieczytelnego druku oraz zawitych dokumentacji,
- programy edukacji finansowej powinny skupiać się na ważnych aspektach planowania finansów domowych, takich jak np: oszczędzanie, zadłużenie, ubezpieczenia, czy kwestie emerytalne,
- programy edukacji finansowej powinny być ukierunkowane na budowanie potencjału finansowego społeczeństwa, zorientowane na konkretne grupy oraz mocno zindywidualizowane,
- przyszli emeryci powinni być świadomi konieczności dokonania oceny własnej sytuacji finansowej, na podstawie obecnej przynależności do publicznych i prywatnych systemów emerytalnych,
- w ramach kształcenia świadomości finansowej społeczeństwa promowane powinny być: kampanie narodowe, specjalne strony internetowe, usługi bezpłatnego przekazywania informacji oraz systemy ostrzegające konsumentów przed ryzykiem związanym z korzystaniem z konkretnych produktów finansowych.

Warto podkreślić, że w latach 2005–2012 OECD wydała łącznie sześć rekomendacji w zakresie edukacji finansowej. Są to⁸⁷:

83 European Commission, *Financial Education*, COM (2007) 808, s. 8.

84 OECD, *The importance of financial education*, Policy Brief, July 2006, s. 3.

85 Edukacja finansowa prowadzona przez instytucje finansowe powinna być realizowana w ramach koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (ang. *Corporate Social Responsibility* – CSR).

86 Np. kredytów hipotecznych.

87 OECD/INFE, *High-level Principles on National Strategies for Financial Education*, August 2012, s. 3.

- 1) Rekomendacja w sprawie zasad i dobrych praktyk w zakresie świadomości i edukacji finansowej (OECD 2005),
- 2) Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk w zakresie edukacji finansowej w odniesieniu do prywatnych systemów emerytalnych (OECD 2008a),
- 3) Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk odnośnie podniesienia świadomości ryzyka i edukacji w zakresie ubezpieczeń (OECD 2008b),
- 4) Rekomendacja w sprawie dobrych praktyk w zakresie świadomości oraz edukacji finansowej w odniesieniu do produktów kredytowych (OECD 2009),
- 5) Wytyczne na temat oceny programów edukacji finansowej oraz przewodniki odnośnie ich ewaluacji (OECD/INFE 2011c),
- 6) Wytyczne dotyczące edukacji finansowej w szkołach (OECD/INFE 2012).

W 2013 roku OECD wspólnie z rosyjską prezydencją w grupie G20 wydała raport na temat wspierania rozwoju krajowych strategii edukacji finansowej⁸⁸. Zawarto w nim konkluzję, że w coraz większej liczbie państw długoterminowe negatywne konsekwencje związane z niskim poziomem wiedzy finansowej skłaniają rządy do podjęcia działań w tym aspekcie. Nasiliły się one po wybuchu ostatniego kryzysu finansowego. W efekcie kolejne państwa angażują się w opracowywanie krajowych strategii odnośnie edukacji finansowej społeczeństwa oraz walki z wykluczeniem finansowym. Według informacji zawartych w raporcie w 2013 roku 45 państw, charakteryzujących się zróżnicowanym poziomem rozwoju gospodarczego, podejmowało prace na rzecz projektowania bądź wdrożenia krajowych strategii edukacji finansowej. W raporcie tym przedstawiono m.in. przykłady przedsięwzięć na rzecz wzmocnienia skuteczności i stabilności strategii w zakresie edukacji finansowej, a także dalszej integracji działań odnośnie ochrony konsumenta, czy polityk włączenia ludności, wykluczonej z głównego rynku finansowego.

W Unii Europejskiej działaniami, których celem jest włączenie wykluczonej, ze sfery usług finansowych, części społeczeństwa zajmuje się m.in. Komisja Europejska (KE). W komunikacie z 18 grudnia 2007 roku KE wskazała, że działania edukacyjne powinny być właściwie adresowane, dzięki czemu mogłyby one sprostać oczekiwaniom i potrzebom odbiorców. Wdrożenie edukacji finansowej już na etapie szkolnym wpłynęłoby na poprawę umiejętności zarządzania finansami osobistymi przez gospodarstwa domowe. Stanowiłoby to jeden z głównych czynników pomagających zapobiegać takim negatywnym konsekwencjom, jak np. nadmierne zadłużenie⁸⁹, z którymi zmagają się społeczeństwa również w krajach wysoko rozwiniętych.

88 Joint Publication by Russia's G20 Presidency and the OECD, *Advancing National Strategies for Financial Education*, OECD, 2013.

89 Wg wzorcowej definicji Udo Reifnera nadmierne zadłużenie oznacza obiektywną niezdolność do zapłaty, a dokładniej sytuację, w której po odliczeniu od dochodu wydatków na życie pozostała kwota nie wystarcza na spłatę długów, gdy nadejdzie termin ich spłaty (za:) Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 44/74, Opinia Europejskiego komitetu Społecznego w sprawie: *Kredyty a wykluczenie społeczne w społeczeństwie dobrobytu*, 2008/C 44/19, 16.02.2008.

Argumentem przemawiającym za wprowadzeniem edukacji finansowej do programów nauczania dzieci i młodzieży jest fakt, że nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych (w szczególności tych o niższych dochodach) było jednym z czynników, które przyczyniły się do wybuchu ostatniego kryzysu finansowego⁹⁰. Kryzys na amerykańskim rynku nieruchomości i kredytów hipotecznych mocno przełożył się na sytuację gospodarstw domowych. Według informacji zebranych przez firmę doradczą RealtyTrac w okresie październik 2006 - listopad 2013 banki w USA odebrały domy i mieszkania około 7,7 mln rodzinom. Co więcej, sytuacja ta miała bardzo negatywne konsekwencje społeczne, bowiem blisko 37% osób dotkniętych procedurą sprzedaży własności dłużnika niespłacającego kredytu (ang. *foreclosure*) miało potem symptomy głębokiej depresji⁹¹.

M. Iwanicz-Drozdowska podkreśla, że „edukacja finansowa jest czynnikiem zapobiegawczym – odpowiednio wyedukowany obywatel powinien świadomie zaciągać zobowiązania i ocenić, czy będzie w stanie je spłacić. Zaciąganie kredytów i pożyczek pod wpływem emocji, aby wejść w posiadanie jakiegoś dobra za wszelką cenę, bez uświadamiania sobie konsekwencji ekonomicznych, jest także z perspektywy społecznej szkodliwym zjawiskiem.”⁹²

W tym celu, wśród działań zaradczych wykluczeniu finansowemu, większość krajów opracowało wiele strategii zapobiegania nadmiernemu zadłużeniu⁹³. Polegają one na podejmowaniu działań prewencyjnych, mających na celu ograniczanie skali zjawiska i naprawczych, zmierzających do restrukturyzacji i złagodzenia skutków powstałego zadłużenia. Skuteczność realizowanych strategii zależy w dużym stopniu od włączenia wszystkich środowisk do walki z nadmiernym zadłużeniem. Działania powinny być bowiem podejmowane przez administrację publiczną, banki i konsumentów.

90 M. Iwanicz-Drozdowska, *Edukacja finansowa*, Biuro Analiz Sejmowych, Infos nr 15 (85), 5 sierpnia 2010, s. 1–2.

91 Puls Biznesu, *Jak chronić nadmiernie zadłużonych*, 24 grudnia 2013, <http://www.pb.pl/3494278,89810,jak-chronic-nadmiernie-zadluzonych> (dostęp: 5 marca 2014 roku).

92 M. Iwanicz-Drozdowska, *Edukacja finansowa*, op. cit., s. 2.

93 Szerzej: Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 44/74, Opinia Europejskiego komitetu Społecznego w sprawie: *Kredyty a wykluczenie społeczne w społeczeństwie dobrobytu*, 2008/C 44/19, 16.02.2008.

Tabela 5.1.

Działania podejmowane dla zapobiegania nadmiernemu zadłużeniu

	Działania podejmowane przez instytucje odpowiedzialne za regulacje/nadzór nad rynkiem	Działania podejmowane przez kredytodawcę	Działania podejmowane przez kredytobiorcę
Działania prewencyjne	Akty prawne regulujące maksymalną wysokość oprocentowania kredytów, tzw. „ustawy antylichwiarskie”	Ocena zdolności kredytowej kredytobiorcy	Realna ocena własnej zdolności kredytowej
	Ingerencja w warunki udzielania kredytów i oceny zdolności kredytowej (np. Rekomendacja S)	Ustanowienie zabezpieczenia na udzielanych kredytach	Ustanowienie zabezpieczenia dla zaciąganych zobowiązań
	Publikacja i rozpowszechnianie materiałów przestrzegających przed konsekwencjami zadłużania się	Wymóg posiadania przez kredytobiorcę stosownych polis ubezpieczeniowych	Posiadanie przez kredytobiorcę stosownych polis ubezpieczeniowych
	Prowadzenie badań na temat zadłużenia/nadmiernego zadłużenia	Podejmowanie/ wspieranie/ sponsorowanie inicjatyw poprawiających stan wiedzy społeczeństwa w zakresie finansów	Nabywanie i pogłębianie wiedzy na temat funkcjonowania rynku finansowego i produktów finansowych.
	Rozwój instytucji doradczych, których działanie skierowane jest na wsparcie osób prywatnych w zakresie ochrony przed nadmiernym zadłużeniem	Zapewnienie fachowego doradztwa klientom, w zakresie oferowanych produktów	Korzystanie z usług instytucji doradczych, których działanie skierowane jest na wsparcie osób prywatnych w zakresie ochrony przed nadmiernym zadłużeniem
Działania naprawcze	Rozwój instytucji doradczych, których działanie skierowane jest na doradztwo w zakresie wychodzenia z nadmiernego zadłużenia	Renegocjacja warunków spłaty długu, która może obejmować odroczenie terminów płatności, zmianę harmonogramu spłaty (wydłużenie okresu spłaty i zmniejszenie dzięki temu wysokości miesięcznych obciążeń)	Renegocjacja warunków spłaty długu, która może obejmować odroczenie terminów płatności, zmianę harmonogramu spłaty (wydłużenie okresu spłaty i zmniejszenie dzięki temu wysokości miesięcznych obciążeń)
	Uregulowana prawnie instytucja upadłości konsumenckiej	Przejęcie przedmiotu zabezpieczenia	Pozyskanie dodatkowych środków na spłatę zobowiązań, m.in. poprzez sprzedaż składników majątku, ograniczanie potrzeb, podejmowanie dodatkowej pracy
		Zlecenie windykacji firmie zewnętrznej	Zaciąganie nowych zobowiązań na pokrycie dotychczasowych: na rynku finansowym, na „czarnym rynku kredytowym”, u rodziny/znajomych

Źródło: B. Świecka (red.), *Bankructwa gospodarstw domowych, Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008, str. 185–186.

Wiele państw europejskich podjęło działania w celu zapobiegania nadmiernemu zadłużeniu obywateli. W okresie gorszej koniunktury gospodarczej, kiedy to spadają dochody gospodarstw domowych oraz wzrasta stopa bezrobocia, niektóre rządy wprowadziły rozwiązania chroniące zadłużonych. Jako przykład można wskazać Irlandię, gdzie powołano specjalną rządową agencję, która jako jedyna ma prawo prowadzić proces windykacji zobowiązań obywateli zabezpieczonych hipoteką. Co więcej, działania podejmowane przez agencję mają z jednej strony zapewnić instytucjom kredytującym zwrot środków, zaś z drugiej strony nie doprowadzić do wykluczenia społecznego i finansowego dłużnika⁹⁴.

Istotne zmiany prawne, w zakresie sytuacji nadmiernie zadłużonych obywateli, zostały przeprowadzone we Francji. Działania te podjęto pomimo faktu, że Francja, w porównaniu do np. Grecji, Hiszpanii, Portugalii, czy Irlandii, nie była bardzo mocno dotknięta konsekwencjami ostatniego kryzysu finansowo-gospodarczego⁹⁵. Wprowadzono jednak procedury mające na celu ochronę osób, które nie mogą poradzić sobie ze spłatą zobowiązań wobec instytucji finansowych. Efektem zmian ma być uniknięcie konieczności sprzedaży mieszkania zakupionego na kredyt, pomimo problemów z regulowaniem miesięcznych rat. Według francuskiego prawodawstwa ugoda z bankiem oparta jest na rzeczywistej sytuacji dłużnika i jego zdolności do spłaty zobowiązań. Do obowiązków osób nadmiernie zadłużonych należy: zgłoszenie swojej sytuacji do komisji działającej przy Banku Francji, wypełnienie deklaracji oraz przedstawienie dokumentacji zawierającej informacje nt. sytuacji materialnej. Finanse takiej osoby są następnie monitorowane przez specjalną komisję. Komisja przedstawia poszczególnym dłużnikom konkretne rozwiązania, do których zaliczono: zmianę harmonogramu spłat, odroczenie spłaty, obniżenie oprocentowania długu oraz częściową redukcję kwoty zadłużenia. Według nowych rozwiązań prawnych do zakończenia procedury negocjacji z wierzycielami taka osoba nie musi regulować zaległych zobowiązań finansowych, zarówno kredytowych, jak i podatkowych. Jej obowiązkiem jest natomiast, w miarę możliwości, spłacanie bieżących zobowiązań. Ponadto, osoba nadmiernie zadłużona nie może zaciągać nowych kredytów. Jeżeli nie dojdzie do porozumienia pomiędzy komisją a wierzycielami, wówczas decyzję podejmuje sąd. Ostatecznym rozwiązaniem jest sprzedaż nieruchomości⁹⁶ w celu uzyskania środków na spłatę zobowiązań. Ewentualne długi, które pozostaną po spieniężeniu mieszkania, zostają umorzone⁹⁷.

94 Puls Biznesu, *Jak chronić nadmiernie zadłużonych*, op. cit.

95 Jednakże, obywatele francuscy charakteryzują się relatywnie wysokim zadłużeniem. Według danych Banku Francji na koniec września 2013 roku nadmiernie zadłużonych było blisko 955 tys. osób. Z kolei przeciętne zadłużenie hipoteczne wynosiło 102 tys. euro. Liczba nadmiernie zadłużonych obywateli wzrosła w 2012 roku o ponad 207 tys., a w okresie styczeń – listopad 2013 roku o kolejne 193 tys. Jednakże, kredyty hipoteczne to jedynie 22,6% całego zadłużenia gospodarstw domowych we Francji. W Polsce udział ten plasuje się bowiem na poziomie około 60% całkowitych długów (za: Puls Biznesu, *Jak chronić nadmiernie zadłużonych*, op. cit.

96 Decyzję o sprzedaży nieruchomości, należącej do osoby, która przystąpiła do procedury nadmiernego zadłużenia, może podjąć wyłącznie sąd.

97 Puls Biznesu, *Jak chronić nadmiernie zadłużonych*, op. cit.

Porównując sytuację poszczególnych państw Unii Europejskiej można zauważyć, że Polska – na tle innych państw – wypada relatywnie słabo pod względem działań w zakresie edukacji finansowej. Polskie społeczeństwo charakteryzuje się niewielką wiedzą finansową, która prowadzi do niewykształcenia umiejętności planowania własnych finansów (zwłaszcza w długim horyzoncie czasowym) oraz radzenia sobie z niespodziewanymi zmianami sytuacji finansowej. Społeczeństwo w Polsce nie ma również nawyku systematycznego oszczędzania, a także cechuje się niskim zaufaniem do instytucji finansowych⁹⁸.

Największe różnice, w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych, dotyczą wiedzy i świadomości finansowej osób dorosłych⁹⁹. Warto podkreślić, że część państw Europy Środkowo-Wschodniej podjęła działania w celu realizacji narodowych strategii bądź programów edukacji finansowej. Zaliczyć do nich można: Czechy, Węgry, Chorwację, Słowację oraz Albanie¹⁰⁰.

Wśród państw wysoko rozwiniętych, na wypracowanie narodowych strategii edukacji finansowej zdecydowały się w UE: Austria, Hiszpania, Holandia, Irlandia oraz Wielka Brytania. W Wielkiej Brytanii oraz Irlandii rozwinięto ponadto narzędzia poprawy świadomości finansowej osób dorosłych. W niektórych państwach położono również nacisk na wdrożenie programów edukacyjnych dla dzieci i młodzieży (m.in. Niemcy oraz Wielka Brytania)¹⁰¹.

Jako wzorcowy program edukacji finansowej przedstawiany jest, wdrożony w 2009 roku, model czeski. Głównym jego elementem są lekcje z nauki finansów dla dzieci uczęszczających do szkół podstawowych i średnich. Na początku nauka dotyczy definicji gotówki oraz pieniądza elektronicznego, a także metod płatności. Następnie na lekcjach przedstawiana jest kwestia zarządzania budżetem domowym, w zakresie dochodów i wydatków. Tematyka zajęć dotyczy również praw konsumenckich oraz podejmowania działań, gdy zostaną one naruszone¹⁰².

Zarys strategii edukacji finansowej czeski rząd przyjął na jesieni 2007 roku. Projekt powstał w resorcie finansów przy współpracy innych ministerstw i branżowych organizacji rynku finansowego. Dokument zawiera plan konkretnych działań dla trzech resortów odpowiedzialnych za wdrożenie strategii. Zawiera opis działań skierowany do: organizacji rynku finansowego, organizacji społecznych i konsumenckich, a także dla mediów. Program edukacji obejmuje całe społeczeństwo – nie tylko dzieci i młodzież, ale również osoby dorosłe, ze szczególnym uwzględnieniem tzw. grup wykluczenia finansowego, czyli osób o niskim poziomie wykształcenia czy też mających problemy z regulowaniem zobowiązań.

98 M. Iwanicz-Drozdowska, A. K. Nowak, A. Matuszyk, R. Kitala, *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych*, Szkoła Główna Handlowa, raport z badań statutowych nr 04/S/00010/08 prowadzonych w latach 2008–2009, Warszawa 2009, s. 8.

99 M. Iwanicz-Drozdowska, A. K. Nowak, A. Matuszyk, R. Kitala, *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce...*, op. cit., s. 169.

100 A. Biały, *Czas na edukację ekonomiczną*, 9 września 2009 roku, www.rp.pl/arttykul/360597.html

101 P. Błędowski, M. Iwanicz-Drozdowska, *Wykluczenie finansowe w Polsce...*, op. cit., s. 9.

102 A. Biały, *Czesi wzorem dla innych w Unii Europejskiej*, 9 września 2009 roku, www.ekonomia.rp.pl/arttykul/705504,360594-Czesi-wzorem-dla-innych-w-Unii-Europejskiej-.html

Z kolei w Wielkiej Brytanii plan działań na rzecz edukacji finansowej społeczeństwa rząd przyjął w 2006 roku. Podjęto decyzję, że będą one realizowane przez: instytucje rządowe, prywatne przedsiębiorstwa oraz organizacje charytatywne. Co więcej, aktywność tych podmiotów odnośnie zarządzania finansami osobistymi oraz podnoszenia świadomości finansowej obywateli będzie wspierana finansowo środkami pochodzącymi z budżetu centralnego¹⁰³.

Działania, w zakresie edukacji finansowej społeczeństwa, zostały podzielone na dwie grupy docelowe: młodzież (tj. osoby poniżej 16-tego roku życia) oraz osoby dorosłe (tj. powyżej 16-tego roku życia). W ramach edukacji finansowej osób będących w wieku szkolnym wprowadzono program dobrowolnych zajęć zawierających zagadnienia z zakresu finansów. Dokonano podziału na cztery grupy wiekowe. Dzieci uczą się: czym jest pieniądź, do jakich służy celów, jakie są jego źródła oraz podejmować proste decyzje finansowe. Z kolei młodzież (14–16 lat) powinna zapoznać się z podstawowymi usługami finansowymi, nabyć umiejętności planowania finansów gospodarstwa domowego, a także zrozumieć znaczenie oszczędności (w tym w szczególności oszczędności emerytalnych)¹⁰⁴.

Natomiast edukację finansową skierowaną do osób dorosłych można podzielić na cztery główne działania¹⁰⁵:

- broszury informacyjne oraz kursy publikowane i organizowane przez instytucje charytatywne, adresowane do osób nieposiadających odpowiedniej wiedzy i wykształcenia finansowego,
- kursy i szkolenia przeprowadzane dla pracowników w miejscu ich pracy,
- zajęcia dla studentów – w ramach programów nauczania (obowiązkowe lub dodatkowe),
- udostępnianie informacji na stronach internetowych oraz inne formy nauki *on-line*, które są dostępne dla ogółu społeczeństwa.

Wskazane powyżej działania, w zależności od zakresu, mogą mieć na celu promowanie świadomości finansowej ogółu społeczeństwa, bądź też edukację związaną z konkretnymi rodzajami usług finansowych (m.in. z rachunkami bankowymi, formami płatności, rozliczeniami bezgotówkowymi oraz różnymi formami oszczędzania)¹⁰⁶. Kwestia gromadzenia oszczędności, w tym przede wszystkim na cele emerytalne, jest jednym z głównych elementów edukacji finansowej społeczeństwa brytyjskiego.

Ciekawym przykładem edukacji finansowej dzieci i młodzieży jest niemiecki program „finansowe prawo jazdy” (niem. *FinanzFührerschein*). Jest on prowadzony przez organizację, której statutowym celem jest pomoc osobom zadłużonym oraz

103 M. Iwanicz-Drozdowska, A. K. Nowak, A. Matuszyk, R. Kitala, *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce...*, op. cit., s. 132.

104 M. Iwanicz-Drozdowska, *Edukacja finansowa*, op. cit., s. 2–3.

105 M. Iwanicz-Drozdowska, A. K. Nowak, A. Matuszyk, R. Kitala, *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce...*, op. cit., s. 139.

106 *Ibidem*, s. 139.

przeciwdziałanie zjawisku nadmiernego zadłużenia. Funkcjonują trzy oddzielne kategorie programu: *Kleiner Finanzführerschein*[®] dla osób w wieku 13–15 lat, *Finanzführerschein*[®] dla osób w wieku 16–19 lat oraz program *Finanzführerschein – Onlineshopping* dla osób w wieku 16–25 lat. Uczestnicy programu „finansowe prawo jazdy” poszerzają wiedzę z zakresu finansów przydatną w codziennym życiu. Ponadto kurs jest zakończony egzaminem a osoby, które go zdały otrzymują dokument potwierdzający zdobycie wiedzy z dziedziny finansów¹⁰⁷.

Warto podkreślić, że stworzenie całościowego programu daje szansę na jego realizację w skali ogólnokrajowej. Nieskoordynowane działania poszczególnych instytucji mogą oddziaływać jedynie w ograniczonym zakresie. Zdaniem S. Sikory „koordynacja tych działań, wyznaczenie celów, standardów edukacyjnych, zachęcenie organizacji pozarządowych do udziału w tym programie, np. poprzez częściowe wsparcie ze środków publicznych – powinno być elementem zorganizowanej akcji”¹⁰⁸.

S. Sikora uważa, że edukacja finansowa społeczeństwa jest także kluczowa dla sektora finansowego, gdyż „niski poziom edukacji finansowej powoduje, że konsumenci nie korzystają ze wszystkich możliwości, jakie oferują im współczesne instytucje finansowe. Nie wykorzystujemy potencjału sektora finansowego i nie korzystamy z pełnej oferty instrumentów finansowych dostępnych na świecie. Efektem tego jest mała skłonność sektora do wychodzenia z innowacyjnymi rozwiązaniami. Z drugiej strony mamy do czynienia z sytuacjami, w których klienci najpierw decydują się na produkt finansowy, a dopiero potem zapoznają się z zasadami jego działania. I kiedy w pełni rozumieją ten mechanizm, bywają zaskoczeni. Zdarza się, że są zaskoczeni niemile. Tego typu sytuacje mogą się przyczyniać do narastającego sceptycyzmu wobec sektora finansowego. Lepsze rozumienie produktów finansowych wzmacnia zaufanie społeczeństwa do sektora. Z drugiej strony motywuje nas do wzbogacania oferty o nowatorskie produkty”¹⁰⁹.

Warto również zauważyć, że edukacja finansowa może odgrywać istotną rolę w procesie odpowiedniego zarządzania historią kredytową, co prawdopodobnie miałoby pozytywny wpływ na działania osób zainteresowanych w przyszłości kredytami mieszkaniowymi. Podnoszenie poziomu wiedzy i świadomości ekonomicznej społeczeństwa jest również bardzo istotne z punktu widzenia budżetu państwa, gdyż niektóre grupy społeczne w wyniku złego zarządzania własnymi finansami mogą popaść w problemy finansowe i zacząć korzystać z pomocy socjalnej, co przełoży się na wzrost wydatków budżetowych.

W tym kontekście należy wskazać, że w wielu krajach działają instytucje udzielające wsparcia i porad osobom nadmiernie zadłużonym. Jedną z najbardziej uznanych instytucji, działających w tym zakresie, jest wspierana przez administrację centralną

107 Ibidem, s. 93.

108 *Warto postawić na edukację*, 9 września 2009 roku, www.ekonomia.rp.pl/arttykul/706661,360593-Warto-postawic-na-edukacje.html.

109 Ibidem.

Irlandii *Money Advice and Budgeting Service*. Pomaga ona rozwiązywać problemy osób, które wpadły w pułapkę zadłużenia, a także wspomaga działania mające na celu poprawę wiedzy finansowej społeczeństwa¹¹⁰.

Podsumowując, zapewnienie dostępu do podstawowych usług finansowych powinno być jednym z obowiązków władz publicznych. Społeczeństwa pozbawione możliwości korzystania z elementarnych usług finansowych, borykają się w wyniku tego z kolejnymi problemami. Zaliczyć do nich można m.in.: trudności ze znalezieniem pracy, czy nawet z uzyskaniem pomocy socjalnej, konieczność regulowania zobowiązań za pośrednictwem droższej formy gotówkowej oraz korzystanie z wysoko oprocentowanych pożyczek z sektora parabankowego (po uzyskaniu odmownej decyzji w banku).

Co więcej, poziom wykluczenia finansowego ludności jest skorelowany ze stanem wiedzy ekonomicznej społeczeństwa, tzn. im jest ona niższa, tym jest wyższy poziom wykluczenia. Należy zatem prowadzić systematyczne i skoordynowane na szczeblu centralnym działania w zakresie edukacji finansowej dzieci i młodzieży w wieku szkolnym, a także zwiększać świadomość finansową osób dorosłych (w szczególności osób o niskich dochodach, starszych, mieszkańców mniejszych miast i wsi). W tym celu osobom wykluczonym oraz zagrożonym wykluczeniem finansowym należy zapewnić możliwość otworzenia bezpłatnego rachunku bankowego, wraz z podstawowymi usługami płatniczymi (np. bezpłatne karty płatnicze oraz przelewy) oraz zachęcić te osoby do korzystania z produktów bankowych. Działania te uzasadniają m.in. międzynarodowe statystyki, które wskazują, że kraje o wysokim stopniu rozwoju obrotu bezgotówkowego (np. kraje Beneluksu oraz państwa skandynawskie) charakteryzują się znacznie niższą skalą wykluczenia finansowego¹¹¹.

Warto podkreślić, że w ostatnim czasie pojawiają się również nowe inicjatywy, takie jak *Enterprise Data Management Council* (EDMC). Jest to niezależna organizacja, której celem jest tworzenie i wdrażanie odpowiednich rozwiązań, pozwalających podmiotom z sektora finansowego efektywniej zarządzać danymi w dwóch aspektach – sprawozdawczości do instytucji nadzorujących i regulujących rynek finansowy oraz przejrzystości z punktu widzenia klientów. EDMC opracowuje nowy standard dotyczący prezentowania danych przez instytucje finansowe, zwiększający ich transparentność i ułatwiający porównywanie oferowanych przez nie produktów. Jest to jednolity standard wymiany danych, który nazywany jest *Financial Industry Business Ontology* (FIBO). Jego celem jest poprawa komunikacji na linii bank-rynek oraz bank-klient, a także bardziej precyzyjne raportowanie danych, dzięki czemu ma się zwiększyć transparentność, co z kolei ułatwi porównywanie ofert poszczególnych instytucji finansowych¹¹².

110 P. Będowski, M. Iwanicz-Drozdowska, *Edukacja ekonomiczna: jak radzą sobie inni*, 19 stycznia 2010 roku, <http://www.ekonomia.rp.pl/arttykul/421727.html>, (dostęp 26 lutego 2014 roku).

111 Należy wskazać, że udział obrotu bezgotówkowego jest skorelowany z poziomem zamożności społeczeństwa danego kraju.

112 <http://www.edmcouncil.org/financialbusiness>

Literatura

- Alińska A., *Problem wykluczenia finansowego w Polsce (w:) Wyzwania dla samorządów w nowej perspektywie europejskiej*, Uniwersytet Szczeciński Zeszyty Naukowe nr 682 Ekonomiczne Problemy Usług nr 76, Szczecin 2011.
- Anderloni L., *Access to Bank Account and Payment Services*, (w:) *New Frontiers in Banking Services. Emerging Needs and Tailored Products for Untapped Markets*, Anderloni L., Braga M.D., Carluccio E.M. (eds.), Springer-Verlag Berlin-Heidelberg, 2007.
- Atkinson A., Messy F.-A., *Promoting Financial Inclusion through Financial Education*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 34., 2013.
- Błędowski P., Iwanicz-Drozdowska M., *Edukacja ekonomiczna: jak radzą sobie inni*, 19 stycznia 2010 roku, <http://www.ekonomia.rp.pl/arttykul/421727.html>, (dostęp 26 lutego 2014 roku).
- Błędowski P., Iwanicz-Drozdowska M., *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion in Poland. National survey*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, wrzesień 2007.
- Błędowski P., Iwanicz-Drozdowska M., *Finanse bliżej ludzi*, 12 listopada 2010 roku, <http://www.rp.pl/arttykul/562747.html?p=1>, (dostęp 3 marca 2014 roku).
- Błędowski P., Iwanicz-Drozdowska M., *Wykluczenie finansowe w Polsce i możliwości przeciwdziałania*, Polityka Społeczna nr 2/2010.
- Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 44/74, Opinia Europejskiego komitetu Społecznego w sprawie: *Kredyty a wykluczenie społeczne w społeczeństwie dobrobytu*, 2008/C 44/19, 16.02.2008.
- European Commission, *Financial Education*, COM (2007) 808.
- European Commission, *Financial services provision and prevention of financial exclusion*, March 2008.
- Flejterski S., *Świadomość i kultura ekonomiczna gospodarstw domowych w ujęciu teoretycznym (w:) Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa 2008.
- Grifoni A., Messy F.-A., *Current Status of National Strategies for Financial Education: A Comparative Analysis and Relevant Practices*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 16., 2012.
- Iwanicz-Drozdowska M., *Edukacja finansowa*, Biuro Analiz Sejmowych, Infos nr 15 (85), 5 sierpnia 2010.
- Iwanicz-Drozdowska M., Nowak A. K., Matuszyk A., Kitala R., *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysoko rozwiniętych*, Szkoła Główna Handlowa, raport z badań statutowych nr 04/S/00010/08 prowadzonych w latach 2008–2009, Warszawa 2009.

- Iwanicz-Drozdowska M., *Wykluczenie finansowe – poważny problem społeczny*, „MBA”, nr 1, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa, 2008.
- Joint Publication by Russia’s G20 Presidency and the OECD, *Advancing National Strategies for Financial Education*, OECD, 2013.
- Komisja Europejska, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz Komitetu Regionów, *Europejska platforma współpracy w zakresie walki z ubóstwem i wykluczeniem społecznym: europejskie ramy na rzecz spójności społecznej i terytorialnej*, Bruksela, dnia 16.12.2010 KOM(2010) 758 wersja ostateczna.
- Koźliński T., *Wykluczenie płatnicze w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej*, prezentacja z konferencji pt. „Jak zmniejszyć wykluczenie finansowe w Polsce?” Warszawa, 13 grudnia 2010 roku.
- Nawrot W., *Globalny kryzys finansowy XXI wieku – Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- OECD, *The importance of financial education*, Policy Brief, July 2006.
- OECD/INFE, *High-level Principles on National Strategies for Financial Education*, August 2012.
- Puls Biznesu, *Jak chronić nadmiernie zadłużonych*, 24 grudnia 2013.
- Solarz M., *Koncepcja rachunku bankowego dla każdego sposobem na ograniczenie wykluczenia finansowego* (w:) *Finanse w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania. Bankowość*, pod red. I. Pyki, J. Cichorskiej, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach Nr 105, Wyd. UE w Katowicach, Katowice 2012.
- Solarz M., *Wybrane sposoby ograniczania zjawiska wykluczenia ubezpieczeniowego* (w:) *Rynek finansowy – konkurencyjność, efektywność, wyzwania*, pod red. P. Karpusia, Annales UMCS Sectio H, tom XLV, z. 2, Wyd. Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Lublin 2011.
- Szopa B., Szopa A., *Wykluczenie finansowe a wykluczenie społeczne*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Nr 11, Kraków 2011.
- Świecka B. (red.), *Bankructwa gospodarstw domowych, Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Warszawa 2008.

CZEŚĆ II
GŁOSY W DYSKUSJI

Artykuł wprowadzający do e-debaty

Marta Penczar^{*}, Monika Liszewska^{**}, Piotr Górski^{***}

W dzisiejszych warunkach, gospodarstwa domowe w porównaniu z bankami dysponują na ogół znacznie niższym poziomem wiedzy na temat produktów finansowych i towarzyszącego im ryzyka. Marketing instytucji finansowych ukierunkowany na przedstawienie prostoty i łatwości w zakresie zakupu produktu finansowego, może dodatkowo w pośredni sposób przyczyniać się do podejmowania decyzji bez rozważenia, czy rzeczywiście konsumenta stać na dany produkt, a skupieniu się jedynie na chęci pozyskania np. dodatkowych pieniędzy w przypadku kredytu.

Konsumenci podejmując decyzje finansowe, muszą być na tyle świadomi finansowo, aby w sposób rudymentarny móc odpowiedzieć na pytanie, jakie korzyści, ale też jakie zagrożenia niesie ze sobą zakup danej usługi bankowej. Jest to szczególnie istotne w przypadku produktów kredytowych (głównie kredytów hipotecznych), które wiążą finansowo konsumenta z bankiem na wiele lat.

Jak istotnym zagrożeniem może być niedostateczny poziom edukacji finansowej konsumentów pokazał kryzys na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych z 2008 roku, który uwidoczniał negatywne skutki braku świadomości finansowej i ich konsekwencje dla stabilności systemu finansowego na całym świecie. Brak m.in. dostatecznej wiedzy finansowej w znacznym stopniu ograniczył percepcję konsumentów w zakresie podejmowanego ryzyka kredytowego, co doprowadziło do problemów z obsługą zadłużenia.

Edukacja finansowa jest niezbędna w przypadku kształtowania prawidłowych postaw w zakresie oszczędzania. Polacy wiedzą, że należy oszczędzać, ale twierdzą, że nie stać ich na odkładanie dodatkowych pieniędzy, co wynika z błędnego przekonania, że odkładanie wiąże się z dużymi sumami, a nie symbolicznymi. Edukacja finansowa dotycząca korzyści z długofalowego oszczędzania niewielkich kwot prowadzi do ograniczenia zjawiska wykluczenia finansowego i społecznego.

Badania przeprowadzone przez liczne ośrodki naukowe, uniwersyteckie i Komisję Europejską wskazują jednoznacznie, że podejmowanie decyzji finansowych przy ograniczonej wiedzy i słabym rozumieniu mechanizmów finansowych, może w dłuższym okresie prowadzić do nadmiernego zadłużenia, a na dalszym etapie do niewypłacalności gospodarstwa domowego. Wynika to bowiem z faktu, że w przypadku

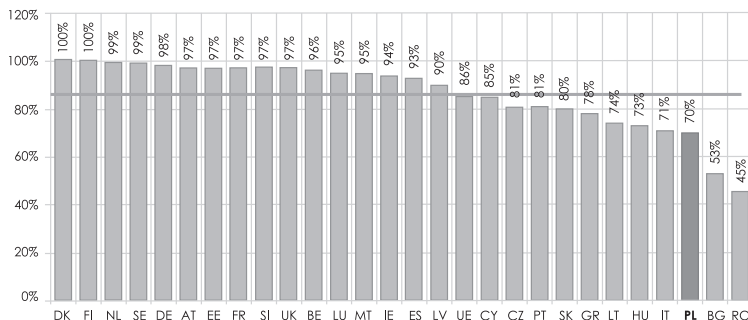
* dr, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Uniwersytet Gdański, marta.penczar@ibngr.pl

** mgr, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, monika.liszewska@ibngr.pl

*** mgr, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, piotr.gorski@ibngr.pl

pojawienia się pierwszych zagrożeń świadczących o kłopotach finansowych, konsumenci nie są w stanie odpowiednio szybko zareagować lub też podejmują kolejne zobowiązania, które wciągają ich w pętlę zadłużenia.

Rysunek A.
Zróżnicowanie poziomu ubankowienia w UE

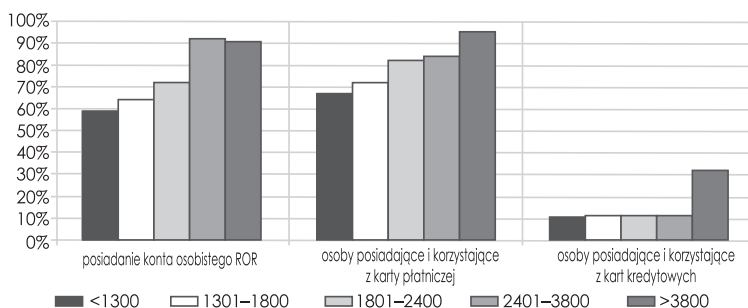


Źródło: EC, Directive on payment accounts – Factsheet 3. Access to payment account., 2013.

Wskazuje się także na coraz bardziej zauważalne ryzyko wykluczenia finansowego, jako konsekwencji niedostatecznej edukacji w sferze finansowej i podejmowania niewłaściwych wyborów, nieadekwatnych do sytuacji finansowej gospodarstwa domowego.

Na problem zjawiska wykluczenia finansowego nie można jednak wyłącznie patrzeć przez pryzmat nadmiernego zadłużenia. Komisja Europejska zwraca bowiem uwagę na zagrożenie wykluczeniem finansowym z uwagi na ograniczenie w dostępie do wybranych usług finansowych, np. rachunków bankowych, usług kredytowych i depozytowych.

Rysunek B.
Zróżnicowanie wykorzystania usług bankowych ze względu na poziom dochodów



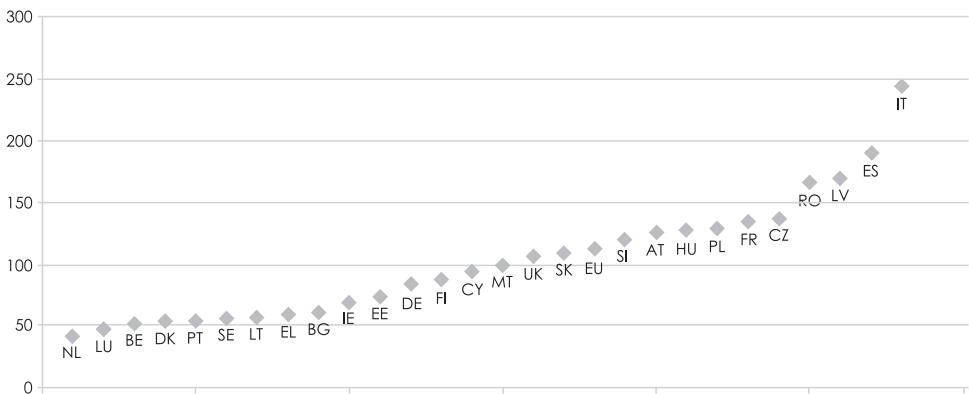
Źródło: NBP.

Istotne jest, że problemy związane ze zjawiskiem wykluczenia finansowego dotyczą w największym stopniu gospodarstwa domowe o ograniczonych dochodach i znajdujące się w niekorzystnej sytuacji społecznej. Badania NBP dotyczące zwyczajów płatniczych Polaków wskazują, że poziom dochodów w dużym stopniu determinuje nie tylko sam fakt posiadania rachunku bankowego ale również intensywność korzystania z produktów płatniczych.

Warto wskazać, że kwestia wykluczenia finansowego, to nie tylko brak dostępu konsumentów do usług finansowych, ale także możliwość gorszego traktowania na rynku bankowym, przejawiającego się w pobieraniu wyższych opłat i prowizji od osób, które nie znajdują się w segmencie klientów, którymi zainteresowany jest bank, przy uwzględnieniu kryteriów ekonomicznych. Porównania międzynarodowe kosztu usług bankowych, wskazują generalnie na jego relatywnie wysoki poziom w Polsce – zarówno w porównaniu do innych rynków europejskich, jak i średniego poziomu dla UE.

Rysunek C.

Porównanie średnich opłat za konto bankowe w UE (średnie roczne opłaty za rachunek bankowy w EUR)



Źródło: NBP.

Znaczenie edukacji finansowej w jakości życia obywateli i rozwoju gospodarczym krajów nie może być pomijane i pomniejszane. Wysoki poziom edukacji finansowej konsumentów pozwala uzyskać korzyści nie tylko w wymiarze indywidualnym, ale także w aspekcie gospodarczym i społecznym.

Korzyści z edukacji finansowej w skali całego społeczeństwa są przede wszystkim związane z ograniczaniem zjawiska nadmiernego zadłużenia oraz wykluczenia finansowego. Jest bardzo prawdopodobne, że konsumenci mający nawet minimalny poziom wiedzy finansowej będą wybierać tradycyjne produkty finansowe i nie będą korzystać z usług szarej strefy lub podmiotów oferujących wysoko oprocentowane i bardzo ryzykowne kredyty. W tym aspekcie nawet gospodarstwa domowe o niskim

dochodzie mogą rozwijać swoje umiejętności w dziedzinie zarządzania i planowania finansowego.

Wpływ edukacji finansowej na gospodarkę i sektor finansowy, należy wiązać przede wszystkim z podnoszeniem stabilności systemu finansowego. Doświadczenia z kryzysu na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych potwierdzają tę hipotezę. Wyedukowany konsument, podejmując decyzję finansową, rozważa bowiem korzyści, które może osiągnąć, ale także ryzyko związane z daną usługą. Dodatkowo umiejętność planowania finansowego przyczynia się do podniesienia bezpieczeństwa przez dywersyfikację produktów oszczędnościowych, kredytowych i inwestycyjnych. Nakłady na edukację finansową przyczyniają się także do podniesienia konkurencyjności sektora finansowego i jakości usług finansowych. Poszukując bowiem optymalnych produktów, konsumenci zgłaszają swoją gotowość do zmiany dostawców usług, co przyczynia się do tworzenia przez poszczególne podmioty coraz atrakcyjniejszych produktów. Niski poziom edukacji w społeczeństwie powoduje wolniejszy rozwój tego sektora. Jako przykład można wskazać początki rozwoju rynku kart kredytowych w Polsce, gdzie brak dostatecznej edukacji konsumentów w początkowej fazie rozwoju rynku ograniczała dynamiczny rozwój tego segmentu.

Ważne jest zatem zbadanie dwóch aspektów.

Po pierwsze, jakie konsekwencje i koszty dla gospodarki i społeczeństwa i sektora bankowego niesie ze sobą ryzyko wykluczenia finansowego, i jakie są szacunkowe rozmiary tego zjawisko w Polsce, oraz kogo może to w największym stopniu dotknąć?

Po drugie, czy i w jaki sposób, wzrost roli edukacji finansowej może przyczynić się do realnego ograniczenia wykluczenia finansowego i jego negatywnych konsekwencji z punktu widzenia wszystkich interesariuszy?

Wykluczenie z rynku finansowego – głos w e-debacie *

Piotr Białowolski **

Wykluczenie z rynku finansowego stanowi poważny problem dla gospodarstw domowych, gdyż uniemożliwia im normalne funkcjonowanie w cyklu życia. Problem wykluczenia w szczególności dotyczy gospodarstwa domowego w sytuacji, gdy chciałoby ono zaciągnąć zobowiązanie na rynku finansowym, jednak nie posiadając dostatecznej wiarygodności dla instytucji finansowych. Może ono przybierać różne formy, jednak w każdej z nich, za wykluczeniem stoi poważny problem społeczny.

Niniejszy głos w dyskusji ma za zadanie pokazać skalę występowania zjawiska wykluczenia finansowego. Do tego celu zastosowane zostały trzy podejścia.

Po pierwsze, problem wykluczenia wynika z samego braku uczestnictwa gospodarstw domowych w rynku finansowym, a zatem poddać weryfikacji należy, jak znaczący odsetek gospodarstw domowych nie gromadzi oszczędności i nie zadłuża się.

Po drugie, część gospodarstw domowych nie ma dostępu (na ogół na własne życzenie) do konta bankowego. W tym przypadku jesteśmy w stanie zbadać tą grupę i przedstawić jej charakterystyki.

Po trzecie, podejmujemy próbę określenia, jak znaczący jest udział gospodarstw domowych, które nie mają możliwości pożyczania środków w sytuacji, w której pożyczka jest potrzebna. W tym punkcie odwołujemy się do wyników badania Europejskiego Sondażu Społecznego, co umożliwi nam pozycjonowanie polskich gospodarstw domowych na tle innych krajów. Dokonujemy również analiz na podstawie wyników kwartalnego badania rynku *consumer finance* prowadzonego w Szkole Głównej Handlowej we współpracy z Konferencją Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce.

* Materiał wykorzystuje w znacznej mierze wyniki zaprezentowane w raportach: (1) Piotr Białowolski, Irena E. Kotowska (2013), *Raport specjalny dla Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej: Rynek pracy i wykluczenie społeczne w kontekście percepcji Polaków, Diagnoza Społeczna 2013 Warunki i Jakość Życia Polaków*, Warszawa 2013 oraz (2) Piotr Białowolski (2012), *Prognozy rynku kredytów i pożyczek konsumenckich – Rynek bankowy a rynek równoległy*, Ekspertyza na zlecenie Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce.

** dr, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Demografii i Statystyki.

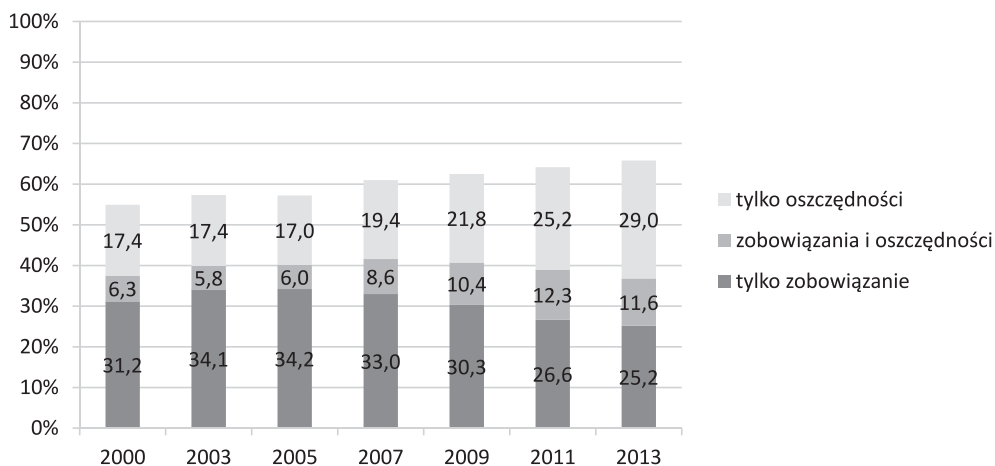
1. Brak oszczędności lub brak zobowiązań

Podstawą funkcjonowania gospodarstw domowych na rynku jest posiadanie oszczędności lub zobowiązań, które umożliwiają wygładzenie konsumpcji w cyklu życia¹¹³. Brak jakiegokolwiek formy obecności gospodarstw domowych na rynku finansowym może wskazywać na wykluczenie z rynku finansowego i oznaczać brak dostępu do produktów finansowych albo z powodu niedostatecznych dochodów uniemożliwiających zaoszczędzenie jakichkolwiek kwot, albo wskutek braku zdolności kredytowej uniemożliwiającej zaciągnięcie zobowiązania na rynku.

Sytuacja gospodarstw domowych w obszarze oszczędzania i zaciągania zobowiązań podlegała ciągłym zmianom w ostatnich latach. Wiązały się one z wchodzeniem nowych gospodarstw domowych na rynek i zmianą modelu zachowania: z modelu opartego na bieżącym wydawaniu całości środków i rezygnacji z gromadzenia oszczędności czy zaciągania zobowiązań, w kierunku modelu, którego podstawą jest aktywne korzystanie z możliwości oferowanych przez rynek finansowy. Strukturę gospodarstw domowych pokazującą skalę uczestnictwa gospodarstw domowych na rynku finansowym obrazuje rysunek 1.1.

Rysunek 1.1.

Gospodarstwa domowe aktywnie uczestniczące w rynku finansowym w okresie 2000–2013 według typu tej aktywności (odsetek gospodarstw zaciągających zobowiązania, oszczędzających)



113 Za bardzo rzadką można uznać sytuację, w której gospodarstwo domowe nie posiada ani oszczędności, ani zobowiązań i jest to sytuacja optymalna. O ile z perspektywy wygładzania konsumpcji w cyklu życia dopuszczalna jest sytuacja wyzerowania oszczędności i zobowiązań, to w odniesieniu do szeregu motywów ostrożnościowych/przezornościowych stojących za gromadzeniem oszczędności (por. np. Rószkiewicz, 2008) brak oszczędności i brak zobowiązań wydaje się mało prawdopodobny dla gospodarstw domowych, które nie są wykluczone.

W latach 2000–2005 wzrost aktywności gospodarstw domowych na rynku finansowym związany był głównie ze wzrostem liczby gospodarstw domowych, które zaciągały kredyt. Wzrost ich udziału następował przy jednoczesnej stabilizacji odsetka gospodarstw domowych, które oszczędzały. Dodatkowo w tym okresie nie zaobserwowano wzrostu odsetka gospodarstw domowych, które zaciągając kredyt, jednocześnie dysponowałyby środkami mogącymi służyć jako zabezpieczenie ewentualnych spłat w formie oszczędności. Dla sektora bankowego był to poważny problem, gdyż gospodarstwa domowe posiadające kredyt i jednocześnie niedysponujące wolnymi środkami generują bardzo wysokie ryzyko braku spłaty. Sektor bankowy, będąc świadomym skali tego zjawiska, stosował dla sektora gospodarstw domowych podwyższone stawki stóp procentowych przy umowach kredytowych, a także ograniczał dostęp do kredytu, co skutkowało bardzo znaczącym udziałem gospodarstw domowych zadłużających się w innych instytucjach finansowych i u osób prywatnych.

W świetle wyników Diagnozy Społecznej od 2007 roku widoczny jest systematyczny i bardzo wyraźny wzrost udziału gospodarstw domowych posiadających oszczędności (z 28% w 2007 roku przez 32% w 2009 roku do 37% w 2011 roku i prawie 41% w roku 2013). W okresie 2000–2005 odsetek gospodarstw domowych posiadających oszczędności wynosił zaledwie 23–24%. Tak znaczące przyrosty były w początkowych latach obserwowane wraz ze znaczącym wzrostem realnych dochodów gospodarstw domowych. Wzrosły one w okresie 2007–2009 o ponad 20%. Niemniej jednak w ostatnim okresie mimo tego, że dochody rosły znacząco wolniej, tempo wzrostu odsetka gospodarstw domowych posiadających oszczędności wciąż jest bardzo znaczące. Może to wskazywać na wykształcanie się nawyków związanych z oszczędzaniem, które mogą być wynikiem zmiany modelu zachowania gospodarstw domowych w obszarze konsumpcji. Wzrost odsetka gospodarstw domowych gromadzących oszczędności może także wynikać ze zwiększonej niepewności i obaw przed niekorzystnymi zmianami w gospodarce.

Liczne badania potwierdzają, że społeczeństwo polskie jest dość niechętnie zaciąganiu zobowiązań w ogóle¹¹⁴. Dodatkowo, w okresie od rozpoczęcia kryzysu finansowego zdecydowanie spadło zainteresowanie gospodarstw domowych zaciąganiem kredytów i pożyczek, a szczególnie kredytów i pożyczek na cele konsumpcyjne. Zmniejszenie skłonności widoczne jest choćby w regularnie prowadzonych badaniach rynku *consumer finance*¹¹⁵, których wyniki potwierdzają coraz mniejszą chęć gospodarstw domowych do sięgania po nowe kredyty i pożyczki gotówkowe.

Odsetek gospodarstw posiadających pożyczkę lub kredyt wyniósł w roku 2013 niepełna 37%, co oznacza spadek względem roku 2007 o 5 pkt. proc. Niepokojącym zjawiskiem jest natomiast, że od 2011 do 2013 roku spadł udział gospodarstw domowych posiadających jednocześnie kredyt/pożyczkę i oszczędności. W okresie od

114 Por. Białowski & Węziak-Białowska, 2011.

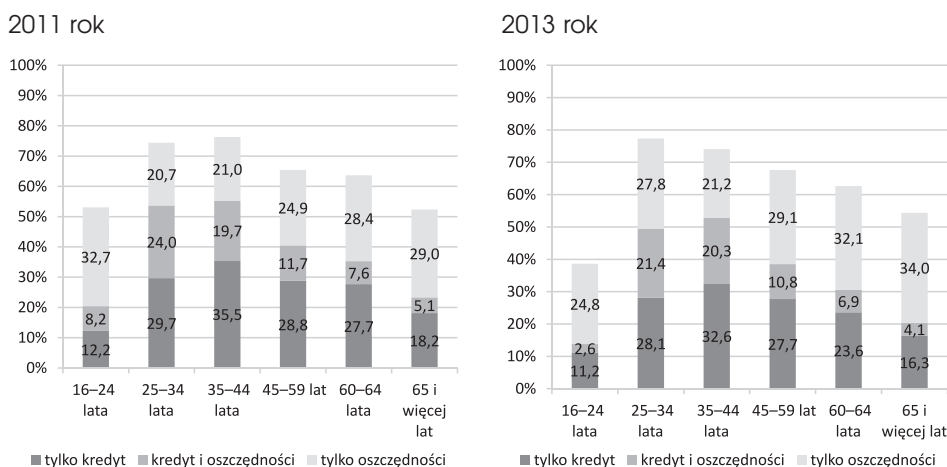
115 Białowski & Dudek, 2013.

2005 do 2011 wzrost odsetka gospodarstw domowych, które zaciągając kredyty, podejmują trud i gromadzą oszczędności był dwukrotny. Niestety w ostatnich dwóch latach udział gospodarstw domowych podejmujących tego typu zachowania spadł z 12,3% do 11,6%. O ile więc średnioterminowa tendencja jest korzystna i wskazuje, że gospodarstwa domowe częściej zabezpieczają się przed niekorzystnymi zmianami swojej sytuacji finansowej (posiadają poduszkę bezpieczeństwa na wypadek, gdyby pojawiły się problemy z obsługą zobowiązań), to w ostatnim okresie widoczne jest, że rośnie grupa oszczędzających i jednocześnie niekorzystających z rynku kredytowego, a w grupie zaciągających zobowiązania mniejszy jest udział tych, którzy mogą sobie pozwolić na oszczędności.

Warto jednak mieć na względzie, że zupełnie inaczej wyglądają zachowania finansowe gospodarstw domowych osób młodych, a inaczej zachowują się gospodarstwa domowe prowadzone przez osoby w starszych grupach wieku. W początkowej fazie samodzielnego funkcjonowania prawdopodobieństwo posiadania zobowiązań jest większe ze względu na konieczność sfinansowania zakupu mieszkania oraz nabycia dóbr trwałych. Wśród gospodarstw osób w wieku przedemerytalnym można się natomiast spodziewać większego udziału gospodarstw posiadających oszczędności. Jak wskazuje Rószkiewicz¹¹⁶, dla polskich gospodarstw domowych nie wszystkie te wzorce zachowań w przebiegu życia są zachowane, szczególnie w odniesieniu do oszczędzania. Rysunek 1.2. pokazuje skalę aktywności gospodarstw domowych na rynku finansowym w poszczególnych grupach gospodarstw domowych wyróżnionych ze względu na wiek głowy rodziny w roku 2011 oraz 2013.

Rysunek 1.2.

Gospodarstwa domowe aktywnie uczestniczące w rynku finansowym w roku 2011 i 2013 według wieku głowy gospodarstwa oraz typu aktywności (odsetek gospodarstw zaciągających zobowiązania i oszczędzających)



116 Rószkiewicz M., 2008.

Wchodzenie gospodarstw domowych na rynek finansowy przebiega stopniowo. Gospodarstwa domowe, w których głowa rodziny jest w wieku do 24 lat, bardzo rzadko mogą pozwolić sobie na aktywne korzystanie z rynku kredytowego i gromadzenie oszczędności.

Problem ten jest bardziej widoczny obecnie niż w 2011 roku. W badaniu Diagnoza Społeczna 2013, w grupie gospodarstw domowych z głową rodziny w wieku 25–34 lata oraz 35–44 lata, odsetek gospodarstw posiadających kredyt był odpowiednio ponad 3,5 i prawie 4 razy większy niż w grupie tych, w których głowa gospodarstwa ma 16–24 lata. O ile jednak w 2011 roku największy odsetek gospodarstw domowych obecnych na rynku finansowym obserwowany był w grupie gospodarstw domowych z głową rodziny w wieku 35–44 lat, to obecnie największą aktywność przejawiają gospodarstwa domowe w wieku 25–34 lata – ponad 77% aktywnych na rynku finansowym. Co ciekawe, w tej grupie zdecydowanie częściej występują gospodarstwa domowe posiadające tylko oszczędności, a odsetek oszczędzających jest w tej grupie najwyższy ze wszystkich – stanowią oni ponad 49%. W tej grupie zmniejszył się również odsetek zadłużonych względem 2011 roku. Wynika to zapewne z mniejszego dostępu do kredytu dla osób młodych z nieustabilizowaną pozycją na rynku pracy, co odbiło się zarówno na mniejszej liczbie kredytów na cele konsumpcyjne, jak i mieszkaniowe. Warto przypomnieć, że jest to grupa gospodarstw domowych, którą powoli opuszczają gospodarstwa charakteryzujące się tym, że wchodziły na rynek pracy w okresie największego boomu na rynku kredytów hipotecznych. Dla kolejnych roczników wchodzących na rynek pracy procedury przyznawania kredytu były ostrzejsze, co też nie pozostaje bez wpływu na malejący udział zadłużonych w tej grupie wieku.

Prawie równie wysoka aktywność na rynku finansowym widoczna jest w grupie gospodarstw domowych z grupy wieku 35–44 lata, w której ponad 74% posiada kredyt lub oszczędności. W tej grupie, względem grupy 25–34 lata, mniejszy jest odsetek posiadających oszczędności (41,5%), a także tych, którzy zabezpieczają swoje kredyty przez równoczesne gromadzenie oszczędności. Na podstawie uzyskanych wyników można też stwierdzić, że o ile w grupie 25–34 lata problem nadmiernego zadłużenia związanego z kredytem hipotecznym dotyczył tylko najstarszych roczników, to w przypadku grupy 35–44 lata, kredyt na cele mieszkaniowe zaciągany w walucie obcej (głównie we franku szwajcarskim) był bardzo powszechnym zjawiskiem. W konsekwencji, zadłużenie znacznej części kredytobiorców w tej grupie jest bardzo wysokie, co utrudnia oszczędzanie.

Aktywność na rynku finansowym gospodarstw domowych z głową rodziny będącą w starszych grupach wiekowych znacząco spada od 45 roku życia. W grupie 45–59 lat wynosi niespełna 67%, w grupie 60–64 lata niespełna 63%, a w grupie respondentów w wieku 65 i więcej lat zaledwie 54%. Analizując zachowania gospodarstw domowych w starszych grupach wiekowych można też zauważyć, że zgodnie z hipotezą cyklu życia maleje zainteresowanie produktami kredytowymi. W grupie 45–59 lat udział zadłużonych gospodarstw domowych jest o prawie 15 pkt. proc. mniejszy

niż w grupie 35–44 lata, a w grupach 60–64 lata i 65+ różnica ta wynosi odpowiednio ponad 22 pkt. proc. i ponad 32 pkt. proc. W grupach gospodarstw z głową rodziny w starszym wieku widoczne jest również, że kredyt rzadziej współwystępuje z oszczędnościami. Wśród gospodarstw z głową rodziny w wieku 25–34 oraz 35–44 lata około 40% gospodarstw posiadających kredyt/pożyczkę jednocześnie gromadzi oszczędności. W grupie 45–59 lat odsetek ten spada do 28%, w grupie 60–64 lata do niespełna 23%, a w grupie najstarszych respondentów wynosi zaledwie 20%. Może to wskazywać, że w grupach gospodarstw domowych osób starszych zaciąganie kredytu jest zdecydowanie częściej koniecznością niż wyborem. O ile gospodarstwa domowe osób młodych zadłużają się chętnie na cele mieszkaniowe i zabezpieczając spłaty gromadząc oszczędności, to w przypadku osób starszych dług służy częściej sfinansowaniu wydatków zdrowotnych lub konsumpcyjnych, co pośrednio sugeruje brak możliwości zabezpieczenia ich oszczędnościami.

2. Brak konta bankowego¹¹⁷

Istotnym czynnikiem wykluczenia finansowego jest brak dostępu do konta bankowego. W badaniu Diagnoza Społeczna 2013 uczestnikom zostało zadane pytanie „Czy korzysta Pan/i z usług bankowych?”. W grupie badanych Polaków 72,7% zadeklarowało fakt korzystania z usług bankowych. Są to wciąż daleko niższe wartości niż te, które są obserwowane w krajach Unii Europejskiej, gdzie stopień ubankowienia społeczeństwa dochodzi do 90%. Niemniej jednak należy zauważyć, że w Polsce doszło również do znaczących przemian w tym obszarze. Wyniki zaprezentowane w raporcie przygotowanym dla Consumer Focus¹¹⁸ wskazują, że w 2003 roku w Polsce udział osób nieposiadających konta bankowego sięgał 60%. Jednocześnie, badanie wskazuje na występowanie znaczących różnic między krajami, gdyż np. w Wielkiej Brytanii i Niemczech odsetek osób bez dostępu do konta bankowego nie przekraczał 10%. Znaczące zmiany w dostępie do usług bankowych w Polsce nie przebiegają jednakowo w grupach społeczno-ekonomicznych. W rezultacie różne grupy osób są narażone w różnym stopniu na brak dostępu do usług bankowych. Poniżej przedstawione zostały wyniki analizy wykluczenia z korzystania z usług bankowych ze względu na podstawowe cechy społeczno-ekonomiczne respondentów.

¹¹⁷ W tym punkcie, analizie poddane zostały osoby, a nie gospodarstwa domowe.

¹¹⁸ *Affordable credit, Lessons from overseas*, 2011.

Tabela 1.1.

Odsetek osób posiadających dostęp do konta bankowego w grupach według cech społeczno-ekonomicznych

Wiek		Wykształcenie		Klasa miejscowości zamieszkania		Wielkość dochodu (PLN)	
16–24	45,3	podstawowe i niższe	40,2	miasta o liczbie mieszkańców 500 tys. i więcej	87,9	Poniżej 500	49,4
25–34	82,4	zasadnicze zawodowe/ gimnazjum	62,4	miasta o liczbie mieszkańców 200–500 tys.	83,0	500–999	57,1
35–44	86,6	średnie	82,7	miasta o liczbie mieszkańców 100–200 tys.	77,1	1000–1499	71,3
45–59	81,1	wyższe i policealne	93,9	miasta o liczbie mieszkańców 20–100 tys.	76,1	1500–1999	84,1
60–64	75,6			miasta o liczbie mieszkańców poniżej 20 tys.	73,4	2000–2999	92,1
65 i więcej	55,6			Wieś	62,7	3000+	95,6

Problem zbyt niskiego ubankowienia dotyczy przede wszystkim osób najstarszych i najmłodszych. W grupie 16–24 lata dostęp do usług bankowych deklaruje mniej niż połowa badanych. Z jednej strony jest to zrozumiała sytuacja, gdyż te osoby zazwyczaj nie posiadają dostatecznie dużych środków, które w ich przekonaniu, uzasadniałyby konieczność korzystania z usług bankowych. Z drugiej strony, to w tej grupie wykształcają się nawyki finansowe i w konsekwencji brak dostępu do usług bankowych może przerodzić się w zjawisko trwałe. W przypadku osób starszych jest to sytuacja bardziej zrozumiała i wynika z braku przyzwyczajeń z przeszłości, braku konieczności korzystania z usług bankowych w przeszłości, a także braku zaufania do instytucji finansowych. W rezultacie osoby z tej grupy nie mają umiejętności zarządzania środkami finansowymi z wykorzystaniem konta. Brak dostępu do usług bankowych może też być negatywnym sygnałem dla pracodawców, szczególnie w przypadku osób najmłodszych, gdyż wskazuje na trudności w zarządzaniu własnymi finansami i może przełożyć się na trudności z wejściem na rynek pracy¹¹⁹.

Na podstawie zaprezentowanych wyników można również zauważyć, że wyższy poziom wykształcenia przekłada się na większy odsetek osób deklarujących korzystanie z usług bankowych. W grupie osób z wykształceniem podstawowym z usług bankowych korzysta jedynie 40% badanych, w grupie z wykształceniem zasadniczym wzrasta on do ponad 60%, wśród respondentów z wykształceniem średnim wynosi ponad 80%, a w grupie z wykształceniem wyższym aż 94%.

Wielkość miejscowości zamieszkania ma też jednoznaczne przełożenie na korzystanie z usług bankowych. Im mniejsza wielkość miejscowości tym mniejsze prawdopodobieństwo bycia ubankowionym. Na obszarach wiejskich dostęp do nowoczesnych

119 Można to uzasadnić następująco: skoro nie ma dostępu do konta, to znaczy, że wydaje wszystkie posiadane pieniądze, a to w naturalny sposób przekłada się na mniejsze zaufanie do takiej osoby.

usług bankowych jest wciąż ograniczony, a mieszkańcy tych obszarów korzystają głównie z usług banków spółdzielczych. Korzystanie z usług bankowych deklaruje na tych obszarach zaledwie 62% badanych. Na obszarach wielkomiejskich zbliża się on do 90%.

Jednym z czynników najsilniej determinujących fakt korzystania z usług bankowych jest wielkość dochodów. W grupie osób o dochodach poniżej 500 PLN konto ma zaledwie połowa, zaś w grupie o dochodach 3000 i więcej konto bankowe deklaruje aż 95,6 proc. badanych. Oczywiście wynika to z faktu, że wyższe dochody częściej skutkują możliwością zaoszczędzenia jakichkolwiek kwot i stąd skłaniają do założenia konta bankowego. W grupie osób posiadających niskie dochody brak jest konieczności posiadania konta, gdyż większość usług finansowych oferowanych przez banki nie jest w tej grupie potrzebna.

3. Wykluczenie finansowe na podstawie badań *Badanie consumer finance*

Wydaje się, że najpełniejsze podejście do zjawiska wykluczenia gospodarstw domowych z rynku kredytowego znaleźć można w pracy Crooka¹²⁰. Bazuje ono na odpowiedziach gospodarstw domowych na trzy pytania z kwestionariusza ankietowego:

- Czy w ciągu ostatnich 5 lat, jakkolwiek bank lub pośrednik kredytowy odrzucił Państwa prośbę o udzielenie kredytu/pożyczki, lub udzielił kredytu na mniejszą sumę niż wnioskowana?
- Czy później udało się Państwu otrzymać pełną sumę aplikując ponownie do tej samej lub innej instytucji?
- Czy w ciągu ostatnich 5 lat zdarzyło się Państwu pomyśleć o złożeniu wniosku o kredyt, ale zmienili Państwo zdanie podejrzewając, że wniosek może zostać odrzucony?

Pierwsza próba analizy wykluczenia z rynku kredytowego w odniesieniu do polskich gospodarstw domowych z wykorzystaniem tej metodyki podjęta została w październiku 2007 roku w badaniu *consumer finance* prowadzonym przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych oraz Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH. Na podstawie otrzymanych wówczas wyników, udział gospodarstw domowych wykluczonych z rynku kredytowego sięgał 21,3% ogółu, przy czym w większości wynikało to z faktu, iż znacząca grupa gospodarstw domowych (ok. 12–13%) nie podejmowała starań, gdyż obawiała się odrzucenia ich wniosku.

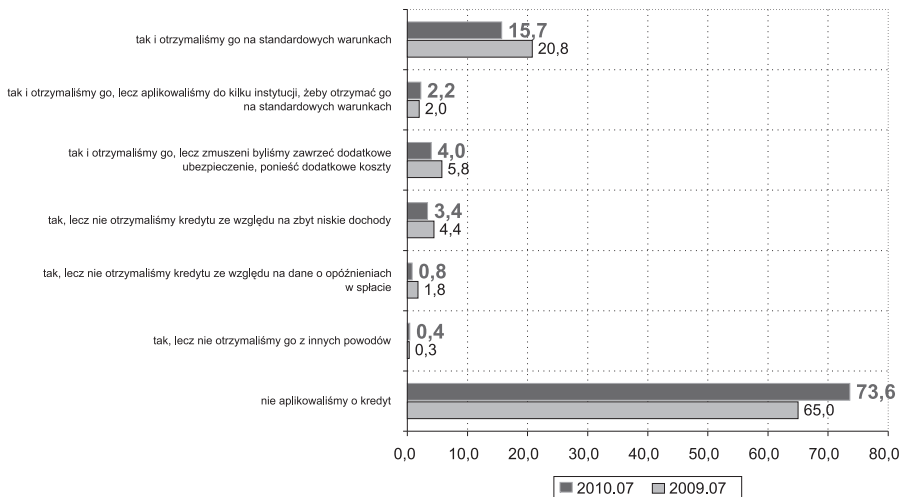
Ze względu na fakt, że ten zestaw pytań obejmuje okres pięciu lat, oraz ze względu na złożoność podejścia łączącego aż trzy pytania, w lipcu 2009 roku i lipcu 2010 roku

120 J. Crook, *The Demand and Supply for Household Debt?: A Cross Country Comparison*, Retrieved from <http://www.iue.it/FinConsEU/ResearchActivities/EconomicsOfConsumerCreditMay2003/Papers/Crook.pdf>, 2003.

zastosowano inny sposób pomiaru zjawiska wykluczenia. Postawione w badaniach rynku *consumer finance* pytanie brzmiało: Czy aplikowali Państwo o kredyt/pożyczkę w instytucji finansowej w ciągu ostatnich 3 lat (jeśli aplikowaliście o więcej niż jeden kredyt proszę odwołać się do najświeższych doświadczeń)? Wyniki w obu edycjach były bardzo podobne, co przedstawiono na rysunku 1.3.

Rysunek 1.3.

Struktura odpowiedzi na pytanie dotyczące wykluczenia w III kw. 2009 i III kw. 2010 roku, dane badania *consumer finance* (odsetek wskazań)



Wyniki analizy występowania zjawiska wykluczenia przeprowadzonej w III kw. 2010 roku pozwalają stwierdzić, że w ciągu jednego roku około 5% gospodarstw domowych doświadczało odrzucenia wniosków kredytowych. Zdecydowana większość (73,6%) gospodarstw domowych nie podejmowała próby zaciągnięcia kredytu, a w grupie tych, które aplikowały o kredyt zdecydowana większość (82,8%) otrzymała go. Jest to wynik nieznacznie lepszy w porównaniu do sytuacji sprzed kryzysu. Wyniki badania z 2010 roku były potwierdzeniem wniosków otrzymanych w lipcu 2009 roku, kiedy to zadano analogiczne pytanie (z wyjątkiem faktu, że okres, w którym poddano analizie wykluczenie obejmował horyzont trzyletni) a odsetek gospodarstw domowych, które otrzymały kredyt aplikując o niego wyniósł 81,5%.

Wyniki badania z 2010 roku pozwalają stwierdzić, że wykluczenie z rynku kredytowego w silnej postaci (tzn. całkowity brak możliwości skorzystania z oferty kredytowej) dotyka około 17,2% polskich gospodarstw domowych starających się o kredyt lub pożyczkę. Nie jest to jednak pełna skala wykluczenia, gdyż nie uwzględnia ona udziału grupy zniechęconych, którzy takiej próby w ogóle nie podejmują.

Uzupełnienie tego braku i przedstawienie ewolucji w obszarze wykluczenia w ostatnich latach wymaga określenia czynników determinujących wykluczenie.

Najbardziej podstawową i rozpoznaną determinantą wykluczenia jest sytuacja materialna gospodarstwa domowego. Jest to podstawowy czynnik brany pod uwagę przez banki i inne instytucje finansowe przy ocenie bieżącej zdolności kredytowej. Niespełnienie warunku wystarczająco wysokich dochodów wiąże się zazwyczaj z brakiem możliwości otrzymania kredytu/pożyczki.

Równie istotnym elementem oceny zdolności kredytowej jest historia i jakość relacji między gospodarstwem domowym i instytucjami finansowymi w odniesieniu do wcześniejszych zobowiązań. Jak już wspomniano wcześniej, istotny udział w grupie gospodarstw domowych wykluczonych z rynku mają te, które są zniechęcone do korzystania z kredytu, a zatem obawiają się, że kredytu nie dostaną i z tego powodu o niego nie aplikują. Można zatem podjąć próbę wyróżnienia trzech grup czynników, które mogą wpływać na wykluczenie z rynku kredytowego:

- czynniki związane z dochodem gospodarstwa domowego,
- czynniki związane z obsługą posiadanych zobowiązań,
- bariery w zaciąganiu zobowiązań wynikające z polityki instytucji finansowych w obszarze przyznawania kredytu.

Jak podaje Brown¹²¹, podstawowym czynnikiem określającym zdolność gospodarstwa domowego do obsługi zobowiązań jest wielkość dochodu, a wzrost zadłużenia nie jest niepokojący w przypadku równoległego wzrostu dochodu. Im większa jest wielkość dochodu, tym większe prawdopodobieństwo spłaty, ale również większa możliwość wyegzekwowania należności w przypadku zaległości.

W drugiej kolejności o ewentualnym wykluczeniu może zdecydować sposób wywiązywania się ze zobowiązań i to zarówno tych o charakterze finansowym, jak i tych związanych z codzienną aktywnością (czynsz, rachunek za telefon, itp.). Trudności w obsłudze zobowiązań są dla banku lub innej instytucji finansowej sygnałem wskazującym na brak zdolności gospodarstwa domowego do operowania w ramach posiadanego budżetu, co przekłada się na wzrost ryzyka braku regularnej spłaty zobowiązania. Informacje na temat bieżącej obsługi zobowiązań mogą być przedmiotem oceny, gdyż informacje o zaległościach pozyskiwane są przez firmy działające w branży finansowej z baz Biur Informacji Gospodarczej, a także (w przypadku banków) z Biura Informacji Kredytowej.

Ostatnią grupę czynników decydujących o występowaniu zjawiska wykluczenia z rynku kredytowego stanowią bariery stawiane gospodarstwom domowym przez instytucje finansowe. Bariery te mogą zniechęcić członków gospodarstwa domowego do podjęcia próby wystąpienia o kredyt. Najbardziej istotnymi barierami wydają się być:

- obawa związana ze zbyt dużymi wymaganiami instytucji finansowej, co do wielkości uzyskiwanych dochodów,
- bariera związana z wielkością stopy procentowej.

121 C. Brown, *Inequality, Consumer Credit and the Saving Puzzle*, Cheltenham (UK): Edward Elgar Publishing, 2008.

Każda z tych barier – w przeciwieństwie do czynników związanych z dochodem i obsługą zobowiązań – odnosi się do subiektywnego postrzegania zdolności kredytowej. Jednak nawet te subiektywne oceny tworzą rzeczywiste bariery dla faktycznego zaangażowania gospodarstw domowych na rynku kredytowym. W przypadku bariery zbyt wysokich wymagań instytucji finansowych co do poziomu dochodów, gospodarstwo domowe często nie podejmuje nawet próby aplikowania o kredyt/pożyczkę w banku lub w innej instytucji finansowej. Ta bariera może być obecna nawet wtedy, gdy gospodarstwo domowe jest przekonane o możliwości terminowej obsługi zobowiązania.

Inny aspekt zachowania na rynku kredytowym związany jest z grupą gospodarstw domowych zgłaszających, że podstawową przeszkodą do zaciągania zobowiązań jest zbyt wysokie oprocentowanie kredytów. Z jednej strony wydaje się, że jest to część gospodarstw domowych wykluczona z rynku według definicji wykluczenia w słabej postaci¹²². Z drugiej strony jednak, może to być grupa gospodarstw domowych, które nie akceptują rynkowej stopy procentowej i jej wysokość jest jedynie pretekstem do niezaciągania zobowiązań.

Sprawdzenie szeregu przedstawionych wyżej założeń przeprowadzone zostało w modelu opisującym prawdopodobieństwo przynależności do grupy gospodarstw domowych wykluczonych z rynku kredytowego. Według pierwotnych założeń model obejmował zarówno informację o wielkości dochodów, jak i informację o bieżącej obsłudze zobowiązań oraz informację o barierach obecnych na rynku kredytowym dla gospodarstw domowych przy zaciąganiu zobowiązań. W odniesieniu do barier wybrano zarówno barierę zbyt wysokich wymagań instytucji finansowych dotyczących poziomu dochodu, barierę zbyt wysokiej stopy procentowej, jak i informację o braku występowania barier przy zaciąganiu zobowiązań. W toku analizy okazało się, że zdolność do wyjaśnienia wykluczenia przez zmienną wskazującą na występowanie bariery zbyt wysokiej stopy procentowej jest bardzo niewielka, a także w nieznacznym stopniu o wykluczeniu decydował dochód. Nie świadczy to jednak o braku wpływu dochodów na sytuację w obszarze wykluczenia, a jedynie na fakt, że dochody wpływają na pozostałe dwa czynniki wykluczenia – obsługę zobowiązań i bariery – a zatem efekt dochodów jest moderowany przez te dwie zmienne.

Te zmienne zostały uwzględnione w modelu regresji logistycznej. Prawdopodobieństwo pozostawania wykluczonym z rynku kredytowego przez gospodarstwo zostało poddane analizie z wykorzystaniem modelu regresji logistycznej¹²³. Zostało ono uzależnione od sytuacji gospodarstwa domowego w obszarze obsługi zobowiązań,

122 Wykluczenie w słabej postaci obserwowane jest wtedy, kiedy gospodarstwo domowe nie może otrzymać kredytu/pożyczki po rynkowej stopie procentowej i musi korzystać z instrumentów o wyższym oprocentowaniu (Attanasio, 1994).

123 M. Gruszczyński, *Modele i prognozy zmiennych jakościowych w finansach i bankowości*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa, 2002.

a także postrzegania barier do zaciągnięcia kredytu. Model regresji logistycznej został sformułowany następująco:

$$P(Y = y_i) = F^{-1}(x^T \beta) = \frac{e^{x^T \beta}}{1 + e^{x^T \beta}}$$

gdzie:

Y – binarna zmienna losowa przyjmująca wartości: 1 – jeśli gospodarstwo domowe jest wykluczone z rynku kredytowego, 0 – w przeciwnym przypadku,

F – dystrybuanta rozkładu logistycznego;

x – kolumnowy wektor zmiennych objaśniających;

β – kolumnowy wektor parametrów.

Wyniki estymacji modelu regresji logistycznej opisującej wykluczenie z rynku kredytowego na podstawie zidentyfikowanych istotnych czynników przedstawione zostały w poniższej tabeli.

Tabela 1.2.

Wyniki estymacji modelu regresji logistycznej opisującej wykluczenie z rynku kredytowego¹²⁴

Zmienne objaśniające		β (błąd standardowy)	Iloraz szans Exp (β)
Obsługa zobowiązań w ostatnim okresie odbywała się	bezproblemowo	ref.	
	z niewielkimi problemami	0,689*** (0,250)	1,992
	z dużymi problemami	2,466*** (0,334)	11,780
Bariera dla zaciągania zobowiązań: zbyt wysokie wymagania co do poziomu dochodów	TAK	1,391*** (0,259)	4,018
Bariera dla zaciągania zobowiązań: brak barier	TAK	-1,464*** (0,440)	0,231
Stała		-1,958*** (0,178)	0,141
N		622	
Miary dopasowania R^2 (Cox-Snell i Nagelkerke)		0,196; 0,306	

Zmienne istotne przy poziomie istotności:

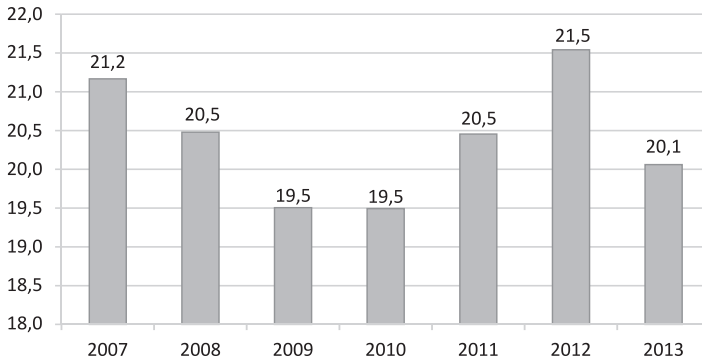
*** 0,01, ** 0,05, * 0,1

Wyniki te posłużyły do określenia przeciętnego udziału gospodarstw domowych wykluczonych z rynku kredytowego w okresie 2007–2013.

¹²⁴ W tym pytaniu przyjęto definicję wykluczenia zaproponowaną przez Crooka opartą o odpowiedzi na trzy pytania.

Rysunek 1.4.

Odsetek gospodarstw domowych wykluczonych z rynku kredytowego w okresie 2007–2013, wyznaczony na podstawie oszacowanego modelu regresji logistycznej



Wbrew powszechnemu przekonaniu początek kryzysu finansowego nie był związany ze znaczącym wzrostem wykluczenia gospodarstw domowych z rynku kredytowego. Jeszcze w okresie 2007–2009 udział gospodarstw domowych wykluczonych z rynku systematycznie się zmniejszał, osiągając poziom 19,5%. W początkowym okresie trwania kryzysu banki deklarowały, że dojdzie do znaczącego zaostrzenia warunków kredytowania dla gospodarstw domowych, co potwierdzają zarówno dane NBP, jak i dane przeprowadzonego przez KPF badania sytuacji w grupie pośredników kredytowych¹²⁵. Mimo tego gospodarstwa domowe nie odczuły w jakikolwiek sposób zacieśnienia polityki kredytowej banków. Możliwe, że rolę czynnika hamującego wzrost wykluczenia spełniał rynek równoległy.

Od 2011 roku, a zatem od momentu wprowadzenia rekomendacji T, coraz więcej gospodarstw doznaje wykluczenia z rynku kredytowego. W okresie 2010–2012 szacowany odsetek wykluczonych wzrósł o 2 pkt. proc. Jakkolwiek dane te samodzielnie nie szokują, to jednak warto zwrócić uwagę, że oznacza to wzrost grupy wykluczonych o około 300 tys. gospodarstw domowych. W 2013 roku, prawdopodobnie na skutek złagodzenia polityki banków, odsetek gospodarstw domowych dotkniętych wykluczeniem zmniejszył się do poziomu niższego od obserwowanego w latach 2011 i 2012, który jest nieznacznie wyższy od wartości obserwowanych w latach 2009 i 2010. Wyniósł on 20,1%, co oznacza spadek o około 200 tys. gospodarstw domowych względem roku 2012.

Zmiany dokonujące się w obszarze wykluczenia z rynku kredytowego wskazują na spadek tego problemu w ostatnim okresie. Odsetek gospodarstw domowych, które nie korzystają z rynku kredytowego ze względu na brak możliwości otrzymania go wciąż jest jednak bardzo znaczący i w tej sytuacji nie dziwi sięganie po usługi instytucji włączających grupę wykluczonych z powrotem do rynku finansowego.

¹²⁵ P. Białowolski, M. A. Bieszki & K. Borusowski, *Przygotowanie sektora finansowego w Polsce do działań w obliczu kryzysu*, 2009.

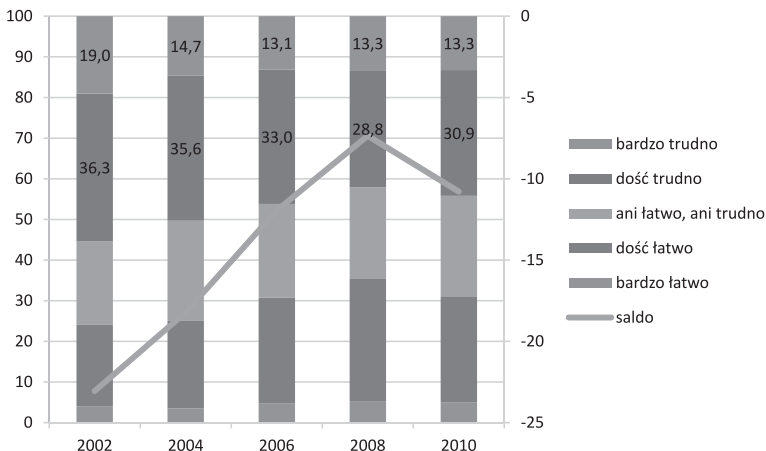
4. Europejski Sondaż Społeczny

Ocena zjawiska wykluczenia może być dokonywana na podstawie subiektywnych opinii wyrażanych przez gospodarstwa domowe na temat możliwości pożyczania środków pieniężnych w sytuacji doświadczania trudności finansowych. Informacje tego typu zbierane są coraz częściej w ramach badań gospodarstw domowych, czy badań sondażowych ludności. Przykładem jest tu Europejskie badanie warunków życia ludności (EU SILC), czy Europejski Sondaż Społeczny (ESS). Jedno z pytań zawartych w kwestionariuszu badania ESS dotyczy trudności związanych z pożyczaniem środków w przypadku konieczności „związania końca z końcem”. Pomimo że to pytanie rozstrzyga jedynie o możliwości pożyczania w sytuacji ekstremalnej („związanie końca z końcem”), odpowiedzi mają ścisły związek z percepcją gospodarstw domowych dotyczącą ich zdolności radzenia sobie na krajowych rynkach kredytowych. Te z nich, które nie byłyby w stanie pożyczyć, stanowią część grupy wykluczonych i nie byłyby również w stanie zaciągać zobowiązań w przypadku braku nagłej konieczności. Odsetek gospodarstw domowych deklarujących brak możliwości pożyczania środków może być wskaźnikiem tzw. miękkiego wykluczenia.

Podstawową zaletą danych z Europejskiego Sondażu Społecznego jest możliwość przeprowadzenia analizy zmian w czasie zjawiska wykluczenia, a także określenia pozycji międzynarodowej Polski w obszarze liczby gospodarstw domowych wykluczonych z rynku oraz analiza zmiany tej pozycji w czasie. Zmiany w czasie na podstawie wyników odpowiedzi na pytanie o możliwość pożyczania celem „związania końca z końcem” przedstawia rysunek 1.5.

Rysunek 1.5.

Ewolucja w czasie zjawiska wykluczenia w Polsce na podstawie odpowiedzi na pytanie „Jak bardzo skomplikowane byłyby dla Pana/Pani pożyczanie pieniędzy, żeby móc związać koniec z końcem”, dane ESS (odsetek wskazań)

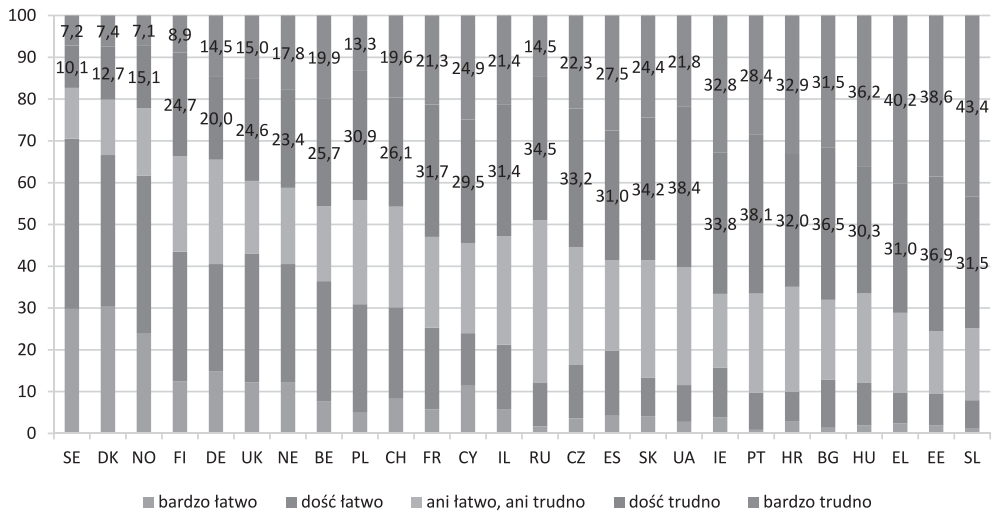


Analiza wyników Europejskiego Sondażu Społecznego wskazuje, iż w okresie 2002–2008 skala wykluczenia z rynku kredytowego w Polsce malała. Jeszcze w 2002 roku 55% gospodarstw domowych wskazywało na trudności w otrzymaniu pożyczki w sytuacji, gdyby zaszła konieczność zdobycia środków na „związanie końca z końcem”. Odsetek ten systematycznie zmniejszał się w kolejnych rundach badania do 2008 roku, kiedy sumarycznie zaledwie 42% gospodarstw domowych wskazało na ewentualne trudności w pożyczaniu środków celem „związania końca z końcem”. Niestety rok 2010 związany był z nasileniem się skutków kryzysu finansowego, co zaowocowało zwiększeniem skali problemów gospodarstw domowych w obszarze pozyskiwania środków na finansowanie ewentualnych potrzeb. O ile jednak w 2010 roku wzrósł odsetek respondentów deklarujących, iż pożyczanie środków na „związanie końca z końcem” mogłoby być „dość trudne” (z 29% do 31%), to w latach 2006, 2008 i 2010 udział grupy gospodarstw domowych deklarujących, że pożyczanie środków byłoby bardzo trudne, pozostawał na tym samym poziomie (13%).

Wyniki Europejskiego Sondażu Społecznego mogą zostać jeszcze dodatkowo wykorzystane do porównań międzynarodowych (rysunek 1.6.).

Rysunek 1.6.

Ranking krajów europejskich ze względu na skalę występowania zjawiska wykluczenia w 2010 r. na podstawie odpowiedzi na pytanie „Jak bardzo skomplikowane byłoby dla Pana/Pani pożyczanie pieniędzy, żeby móc związać koniec z końcem” (odsetek wskazań, ranking według saldo¹²⁶)



¹²⁶ Saldo zostało obliczone według następującej formuły $saldo = b.latwo - b.trudno + 0,5 \cdot (latwo - trudno)$.

Od momentu rozpoczęcia badania (2002) liderem w zakresie dostępności środków kredytowych są kraje skandynawskie. Krajem z największą dostępnością kredytu w 2010 roku była Szwecja, gdzie ponad 70% badanych deklaruje bezproblemowy dostęp do środków finansowych, które miałyby posłużyć „związaniu końca z końcem”. Kolejne miejsca w tym rankingu zajmują Dania, Norwegia i Finlandia. W ostatnich latach zdecydowanie wzrosła łatwość pozyskania środków w Niemczech, które w 2010 roku mogły się poszczycić piątą pozycją w rankingu dostępności środków w potrzebie. Zwiększenie dostępności środków finansowych dla gospodarstw domowych jest niewątpliwie związane z bardzo dobrymi wynikami gospodarki Niemiec w trakcie pierwszych lat kryzysu. Pozycja Polski na tle innych krajów jest stosunkowo wysoka (9 miejsce na 26 prezentowanych krajów). Co więcej, dostępność środków w przypadku nagłej potrzeby jest w Polsce nie tylko większa niż we wszystkich przebadanych krajach dawnego bloku wschodniego, ale również większa niż w typowo wysoko rozwiniętych gospodarkach, jak Szwajcaria czy Francja. Najniższe miejsce w rankingu łatwości pozyskania środków zajmuje Słowenia, gdzie mniej niż 10% gospodarstw domowych zadeklarowało łatwość pożyczania celem „związania końca z końcem”.

5. Podsumowanie

Przedstawione wyniki wskazują jednoznacznie, że zjawisko wykluczenia z rynku finansowego jest istotne dla gospodarki polskiej i dotyczy około jednej piątej gospodarstw domowych w Polsce. Jeszcze większy jest zasięg niekorzystania z rynku finansowego. Ponad 30% Polaków nie gromadzi oszczędności, ani nie zaciąga zobowiązań, a prawie 30% nie posiada dostępu do konta bankowego. W świetle tych wyników problem wykluczenia wydaje się stanowić poważne wyzwanie dla sektora finansowego. Zwiększanie skali uczestnictwa gospodarstw domowych w rynku finansowym odbywać się będzie po części naturalnie przez osiąganie coraz wyższych poziomów dochodów przez gospodarstwa domowe, które to będzie skłaniać je do sięgania po produkty finansowe. Niemniej jednak, istotna dla rynku finansowego może być również edukacja finansowa. Wyniki badań potwierdzają, że osoby z wyższym wykształceniem mają większą skłonność do sięgania po produkty finansowe.

Literatura

- *Affordable credit, Lessons from overseas*, 2011.
- Attanasio O. P., *The Intertemporal Allocation of Consumption: Theory and Evidence*, 1994.
- Białowolski P., Bieszki M. A., & Borusowski K., *Przygotowanie sektora finansowego w Polsce do działań w obliczu kryzysu*, 2009.

- Białowolski P., & Dudek S., *Sytuacja na rynku consumer finance – II kwartał 2013*, Gdańsk, 2013.
- Białowolski P., & Węziak-Białowolska D., *Zastosowanie analizy klas ukrytych do identyfikacji wykluczenia gospodarstw domowych z rynku kredytowego*, *Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych*, 23, 2011.
- Brown C., *Inequality, Consumer Credit and the Saving Puzzle*, Cheltenham (UK): Edward Elgar Publishing, 2008.
- Crook J., *The Demand and Supply for Household Debt?: A Cross Country Comparison*, Retrieved from <http://www.iue.it/FinConsEU/ResearchActivities/EconomicsOfConsumerCreditMay2003/Papers/Crook.pdf>, 2003.
- Gruszczyński M., *Modele i prognozy zmiennych jakościowych w finansach i bankowości*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa, 2002.
- Rószkiewicz M., *Oszczędzanie: postawy i zachowania polskich gospodarstw domowych wobec oszczędzania*, Aureus, 2008.

Wykluczenie finansowe i edukacja finansowa – kilka uwag w dyskusji

Małgorzata Iwanicz-Drozdowska *

W gospodarkach wysoko rozwiniętych, gdzie obrót bezgotówkowy jest powszechny, funkcjonowanie w społeczeństwie bez posiadania rachunku bankowego jest znacząco utrudnione. Często mówi się nawet, że wykluczenie finansowe powoduje wykluczenie społeczne. W krajach Europy Środkowej i Wschodniej, obrót bezgotówkowy nie jest tak powszechny i można bez większych przeszkód funkcjonować nie posiadając konta bankowego. Jak wskazują badania, spora część ludności zamieszkującej kraje Europy Środkowej, Wschodniej i Południowej preferuje utrzymywanie gotówki, co nie wynika bynajmniej z braku dostępu do konta bankowego, ale jest determinowane szeregiem innych czynników jak: brak zaufania do banków, wielkość szarej strefy (m.in. wynikająca z konstrukcji systemu podatkowego), duże znaczenie walut obcych w strukturze oszczędności oraz przykre doświadczenia związane z kryzysami bankowymi¹²⁷.

Szacunkowo w Polsce ok. 20–30% społeczeństwa nie posiada konta bankowego. Odsetek ten stopniowo zmniejszał się, jednak brakuje porównywalnych danych, aby jednoznacznie określić skalę zmiany. Badania były bowiem prowadzone wg różnej metodyki i przez różne podmioty (np. NBP, Komisję Europejską)¹²⁸. Jak wskazują wyniki badań¹²⁹, wykluczenie finansowe dotyka najczęściej osób o niskim poziomie dochodu lub/i niskim poziomie wykształcenia, a także osób w wieku emerytalnym. Jest to grupa osób najbardziej wrażliwa na utratę pracy lub/i spadek poziomu dochodu. W świetle tego, należy postulować wypracowanie porozumienia i systematyczne badanie skali i przyczyn wykluczenia finansowego wg jednolitej metodyki przez konkretną instytucję działającą w Polsce. Pozwoli to na uzyskanie przejrzystego obrazu skali, zmian i przyczyn wykluczenia finansowego i tym samym będzie stanowiło podstawę do podejmowania określonych działań zaradczych, w tym inicjatyw edukacyjnych.

* prof. zw. dr hab., Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Finansów

127 Stix H., *Why do people save in cash? Distrust, memories of banking crises, weak institutions and dollarization*, „Journal of Banking & Finance”, vol. 37, 2013, s. 4087–4106.

128 Na uwagę zasługuje także: <http://fas.imf.org/>

129 Np. Błędowski P., Iwanicz-Drozdowska M., *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion in Poland. National survey*, September 2007.

Pytanie, jakie konsekwencje i koszty dla gospodarki i społeczeństwa oraz sektora bankowego niesie ze sobą wykluczenie finansowe, było zadawane wielokrotnie. Należy wskazać na co najmniej trzy następujące:

- wysoki koszt obrotu gotówkowego, co obniża dochody przedsiębiorców i banków;
- potencjalnie większa szara strefa, bowiem część płatności „przechodzi” poza systemem bankowym, za co „płacą” wszyscy podatnicy;
- słabsza pozycja klienta w relacjach z instytucjami finansowymi i „zepchnięcie” poza rynek główny (*mainstream*), np. do firm pożyczkowych.

Wykluczenie finansowe uderza w gospodarstwa domowe zazwyczaj z dwóch stron: brak oszczędności i bodźców do ich akumulowania, a także utrudniony dostęp do finansowania w postaci kredytów czy pożyczek bankowych, a tym samym ponoszenie wyższych kosztów w przypadku korzystania z nich poza rynkiem głównym. Brak oszczędności powoduje, że gospodarstwa domowe są nieprzygotowane na utratę w części lub całości dotychczasowych dochodów, a także jakiegokolwiek ponadstandardowe wydatki (np. związane z leczeniem). Oszczędności powinny zapewnić zabezpieczenie na jakiś czas, a tym samym poprawić bezpieczeństwo ekonomiczne gospodarstwa domowego.

World Savings Banks Institute (WSBI) wskazał w swoim opracowaniu¹³⁰ na znaczenie edukacji finansowej¹³¹ w zwiększaniu dostępu do finansów, zarówno w krajach wysoko rozwiniętych, jak i rozwijających się. W każdym przypadku jednak pod innymi kątem.

W przypadku krajów wysoko rozwiniętych, edukacja finansowa powinna pozwolić orientować się, jakie szanse i zagrożenia niosą ze sobą zarówno typowe, jak również nowe i bardziej skomplikowane produkty finansowe.¹³² Ze względu na zmieniający się rynek usług finansowych edukacja finansowa powinna być postrzegana jako proces ciągły (*life long*), a zatem nie można zaprzestać edukowania społeczeństwa. Szczególny nacisk powinien być położony na oszczędzanie na edukację dzieci, ochronę zdrowia, mieszkanie i emeryturę, a także rozważne zaciąganie zobowiązań, aby uniknąć problemu nadmiernego zadłużenia.

W przypadku krajów rozwijających się większy nacisk powinien być położony na korzyści związane z dostępem do usług finansowych na rynku głównym, rolę banków i pieniądza, a także potrzebę budowania relacji z instytucjami finansowymi. Istotne jest także nauczenie budowania oszczędności, nawet niewielkich oraz rozsądnego zaciągania zobowiązań.

130 WSBI, *The contribution of financial education to the enlargement of access to finance. Position Paper*, January 2009.

131 Edukacja finansowa powinna pozwolić na wykształcenie świadomości finansowej (*financial literacy, financial capability*).

132 OECD, *The importance of financial education*, „Policy Brief”, July 2006.

Biorąc pod uwagę propozycję WSBI, w przypadku Polski, edukacja finansowa powinna przebiegać dwutorowo.

Z jednej strony docierać do osób, które są „ubankowione” i chcą korzystać z coraz bardziej skomplikowanych produktów, aby nauczyć, jakie pytania należy zadawać, na co zwrócić uwagę, czego unikać, jak walczyć o swoje prawa w przypadku sporu z instytucją finansową.

Z drugiej strony, należy dotrzeć do nadal wysokiego odsetka osób „nieubankowionych”, aby wykształcić u nich świadomość finansową i zachęcić do korzystania z najprostszych produktów.

Wyedukowanie społeczeństwa w dziedzinie finansów osobistych powinno przynieść korzyści różnym grupom interesariuszy, w tym zredukować skalę wykluczenia finansowego.

Poziom świadomości finansowej zarówno w krajach wysoko rozwiniętych, jak i rozwijających się nie jest satysfakcjonujący. Z tego też względu podejmowane są liczne inicjatywy edukacyjne. Niedostatki wiedzy finansowej są często niezależne od profilu ekonomiczno-społecznego osób badanych, ale są zazwyczaj większe wśród osób o najniższych dochodach. Należy podkreślić, że badania poświęcone korzystaniu z usług finansowych i edukacji finansowej (bądź szerzej: ekonomicznej) w Polsce były prowadzone przez różne instytucje (np. Narodowy Bank Polski, Związek Banków Polskich, Fundację Kronenberga, Microfinance Center). Jednak z racji tego, że były prowadzone według różnych założeń nie można porównywać ich wyników. Aby rozpoznać w sposób właściwy stan wiedzy i świadomości finansowej oraz nawyki w zakresie finansów osobistych Polaków, a także kierunki zmian, należałoby prowadzić szeroko zakrojone badania powtarzane cyklicznie, np. co 3–5 lat. Potrzebna byłaby współpraca różnych instytucji zainteresowanych tym problemem. Pożytek z takich badań byłby niewątpliwie większy niż z kilku fragmentarycznych wykonywanych przez różne zainteresowane strony.

W Polsce funkcjonuje wiele cennych programów edukacyjnych, skierowanych w sporej części do młodzieży. Istotne jest, żeby programy edukacyjne rozpoczynały się jak najwcześniej, czyli w szkole podstawowej, aby dorastający młody człowiek mógł zapoznać się np. z celem i zasadami oszczędzania i zaciągania zobowiązań. Wprawdzie za cenne należy uznać prowadzenie w szkołach ponadgimnazjalnych przedmiotu dotyczącego przedsiębiorczości, ale jego profil nie jest silnie nakierowany na potrzeby przeciętnego gospodarstwa domowego (a powinien być) i pojawia się dosyć późno. Jest to jednak niezmiernie ważny kanał rozpowszechniania wiedzy.

Poza edukacją dzieci i młodzieży, niezbędną jest także trafienie do osób dorosłych, zarówno tych „ubankowionych”, jak i nie korzystających z usług banków. Poza wyjaśnieniem korzyści i zagrożeń związanych z różnymi produktami, szczególną uwagę należy zwrócić na potrzebę budowania dobrowolnych oszczędności emerytalnych, ze względu na niską oczekiwaną stopę zastąpienia.

Trwający globalny kryzys finansowy dowiódł, iż edukacja finansowa społeczeństwa i dążenie do ograniczania skali nadmiernego zadłużenia są działaniami niezmiernie ważnymi. Dodatkowo dla społeczeństw w mniejszym stopniu korzystających z usług finansowych czynnikiem motywującym jest rosnąca popularność obrotu bezgotówkowego i coraz to nowe rozwiązania z tego zakresu (np. wykorzystanie telefonów komórkowych do dokonywania płatności).

Niektóre kraje zdecydowały się na wdrożenie rządowych programów bądź narodowych strategii w zakresie edukacji finansowej, co ma niewątpliwie duże znaczenie dla osiągnięcia długofalowych rezultatów. Wg raportu OECD¹³³, spośród objętych analizą 50 krajów wysoko rozwiniętych i rozwijających się, 20 krajów wdrożyło już narodowe strategie (w tym 7 krajów z G-20), 25 krajów jest zaawansowanych w przygotowywaniu narodowej strategii (w tym 7 krajów G-20 i Polska), a 5 krajów (wszystkie z G-20) rozważa taką możliwość.¹³⁴ Stopień zainteresowania problematyką edukacji finansowej można uznać za dosyć wysoki. Z perspektywy Polski ważne jest, aby została w końcu przyjęta narodowa strategia edukacji finansowej, która byłaby długofalowo i konsekwentnie realizowana przez różne zainteresowane strony.

Literatura

- Błądowski P., Iwanicz-Drozdowska M., *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion in Poland. National survey*, September 2007.
- OECD, *Advancing National Strategies for Financial Education, Advancing National Strategies for Financial Education. A joint publication by Russia's G20 Presidency and the OECD*, 2013.
- OECD, *The importance of financial education*, „Policy Brief”, July 2006.
- Stix H., *Why do people save in cash? Distrust, memories of banking crises, weak institutions and dollarization*, „Journal of Banking & Finance”, vol. 37, 2013, s. 4087–4106.
- WSBI, *The contribution of financial education to the enlargement of access to finance. Position Paper*, January 2009.

¹³³ OECD, *Advancing National Strategies for Financial Education, Advancing National Strategies for Financial Education. A joint publication by Russia's G20 Presidency and the OECD*, 2013.

¹³⁴ Ibidem, s. 21.

Edukacja finansowa a wykluczenie finansowe – głos w e-debacie

Magdalena Swacha-Lech*

Znaczenie wykluczenia finansowego oraz waga konsekwencji, jakie niesie ono za sobą dla społeczeństwa i gospodarki sprawia, iż okresowo przeprowadzane są badania dotyczące skali oraz przyczyn tego zjawiska – zarówno w perspektywie poszczególnych państw, jak i w przekroju całego globu, czy też poszczególnych jego regionów (z inicjatywy takich instytucji, jak Bank Światowy czy Komisja Europejska). Poznanie przyczyn wykluczenia finansowego determinuje bowiem możliwości ograniczania tego zjawiska oraz łagodzenia jego skutków. W państwach, które są świadome wagi problemu już od kilku lat, zarówno na poziomie organizacji rządowych, konsumencjonalnych, jak i w środowisku naukowym toczy się ożywiona dyskusja wokół identyfikacji najskuteczniejszych środków zapobiegających wykluczeniu finansowemu. Jej efektem są szczegółowe badania poszczególnych obszarów i aspektów tego zjawiska.

Polska, jeszcze w 2008 roku, obok Bułgarii, Litwy i Słowacji została zaliczona przez Komisję Europejską jako państwo o wysokim poziomie wykluczenia finansowego, w którym brak jest jednak szeroko zakrojonej debaty dotyczącej tego zagadnienia¹³⁵. Projekt badawczy pt. „Edukacja finansowa szansą na zmniejszenie zjawiska wykluczenia finansowego i społecznego” realizowany przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową we współpracy z Fundacją Konrada Adenauera w Polsce bez wątpienia wpisuje się w inicjatywy zmierzające do wypełnienia tej luki.

Jak zauważa Komisja Europejska¹³⁶, dla współczesnego społeczeństwa dostęp do rachunku płatniczego¹³⁷ stał się warunkiem koniecznym do pełnego uczestnictwa w życiu ekonomicznym i społecznym. Brak dostępu do rachunku płatniczego w obliczu gwałtownie zmniejszającej się liczby transakcji gotówkowych sprawia, że życie w dzisiejszym świecie naraża poszczególne jednostki na niepotrzebne trudności i dodatkowe koszty. Rachunek ten, jako podstawowy produkt bankowy determinuje

* dr, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Katedra Finansów i Rachunkowości.

135 Por. European Commission, *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, March 2008.

136 Por. European Commission, *Directive on payment accounts – Factsheet 3. Access to payment accounts*, 8 May 2013.

137 Rachunek prowadzony dla jednego lub większej liczby użytkowników, służący do wykonywania transakcji płatniczych, przy czym przez rachunek płatniczy rozumie się także rachunek bankowy oraz rachunek członka spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej, jeżeli rachunki te służą do wykonywania transakcji płatniczych.

także możliwość korzystania z innych produktów, jak chociażby karty płatnicze czy kredyty i pożyczki. Procent populacji posiadający rachunek płatniczy stanowi zatem jedną z podstawowych wielkości służących do szacowania skali wykluczenia finansowego w danym państwie.

W kwietniu 2012 Bank Światowy opublikował raport pt. *Measuring Financial Inclusion. The Global Findex Database* dotyczący zachowań finansowych społeczeństw 148 państw w obszarze oszczędzania, zadłużania, dokonywania płatności oraz zarządzania ryzykiem. Zgodnie z danymi ukazanymi w raporcie, w 2011 roku 70% dorosłych Polaków posiadało rachunek płatniczy, co uplasowało Polskę na 45 miejscu wśród ogółu badanych państw i jednym z ostatnich miejsc wśród państw należących do Unii Europejskiej (przy średniej dla UE wynoszącej 86,5%). Wśród państw Unii w czołówce znalazły się Dania i Finlandia (powyżej 99%), Polska zaś pod względem tego kryterium wyprzedziła jedynie Bułgarię, gdzie tylko 53% dorosłych posiadało rachunek płatniczy oraz Rumunię, w przypadku której wielkość ta kształtowała się wówczas zaledwie na poziomie 45%. Dla porównania można wskazać, iż średni poziom ubankowienia dla UE-15 kształtował się na poziomie 93%, podczas gdy dla pozostałych państw członkowskich wyniósł 79%.

Według szacunków Komisji Europejskiej w państwach członkowskich UE w 2012 roku około 58 mln konsumentów powyżej 15 roku życia nie posiadało rachunków płatniczych¹³⁸, przy czym około 25 mln konsumentów pozostających bez rachunku bankowego odczuwało potrzebę jego posiadania. Wśród osób bez rachunku bankowego 2,5 mln mieszkańców UE otrzymało odmowę założenia rachunku. Najczęstszą przyczynę stanowił brak regularnych dochodów, następnie: zła historia kredytowa oraz brak właściwej dokumentacji. Badani również często wskazywali na odrzucenie wniosku bez żadnych szczególnych powodów¹³⁹.

Wiele interesujących spostrzeżeń w odniesieniu do poziomu ubankowienia Polaków dostarczają również szczegółowe badania dotyczące zwyczajów płatniczych przeprowadzone przez Narodowy Bank Polski w październiku i listopadzie 2011 roku oraz w styczniu 2012 roku¹⁴⁰. Na próbie 1000 respondentów przeprowadzono dwa rodzaje badań – wywiady osobiste wspomagane komputerowo (CAPI – *Computer Assisted Personal Interviewing*) oraz szczegółowe papierowe dzienniczki płatności, które były wypełniane przez respondentów w ciągu trzech kolejnych dni¹⁴¹. Zaprezentowane w raporcie wyniki badań ukazują, iż 77% Polaków posiadało rachunek płatniczy w banku lub SKOK, przy czym tylko 66% Polaków posiadało kartę płatniczą. Znacznie słabiej prezentują się jednak wielkości odnoszące się do poziomu

138 Por. European Commission, *Directive on payment accounts – Factsheet 3. Access to payment accounts*, 8 May 2013.

139 European Commission, *Special Eurobarometer on Retail Financial Services*, February 2012.

140 Por. T. Koźliński, *Zwyczaje płatnicze Polaków*, NBP, Warszawa, maj 2013.

141 Metodę tę zastosowano po raz pierwszy w Polsce. Pozwoliła ona na wyeliminowanie błędów, którymi obarczone są badania ankietowe, a w myśl autora badań celem jej zastosowania było skrupulatne uzyskanie danych dotyczących rzeczywistych zwyczajów płatniczych Polaków.

aktywnego korzystania z kart płatniczych – zgodnie z deklaracjami badanych, aż 1/4 osób posiadających karty nie dokonała w ostatnim miesiącu żadnych płatności kartą.

Analiza danych zawartych w raporcie potwierdza spostrzeżenie, iż pewne grupy społeczne są szczególnie narażone na wykluczenie finansowe. Znacznie rzadziej korzystają one z produktów finansowych, a ponadto za ich korzystanie płacą więcej niż pozostała część społeczeństwa. Najbardziej konto osobiste posiadają osoby charakteryzujące się następującymi cechami:

- mają powyżej 65 lat (43% osób z tej grupy posiadało konto osobiste),
- mieszkają na wsi (72% osób z tej grupy posiadało konto osobiste),
- mają wykształcenie podstawowe (32% osób z tej grupy posiadało konto osobiste),
- deklarują najniższe miesięczne dochody netto w gospodarstwie domowym, tj. poniżej 1300 zł miesięcznie (41% osób z tej grupy posiadało konto osobiste),
- są na rencie lub emeryturze (odpowiednio 46% i 50% osób z tych grup posiadało konto osobiste).

Dla kontrastu można wskazać, iż osoby należące do grup wiekowych od 25 do 34 lat oraz od 35 do 44 lat to osoby najbardziej ubankowane (zgodnie z wynikami badań konto osobiste posiadało odpowiednio 93 i 96% Polaków będących w tym przedziale wiekowym). Najczęściej konto osobiste posiadali jednocześnie mieszkańcy miast od 20 000 do 99 999 mieszkańców (86%), osoby z wykształceniem wyższym (99%) oraz osoby deklarujące najwyższe dochody netto w gospodarstwie domowym – powyżej 3801 zł (92%). Najbardziej ubankowaną grupą stanowili ponadto urzędnicy i pracownicy instytucji publicznych (99%).

Podobne prawidłowości widoczne są przy analizie posiadania i korzystania z kart płatniczych przez Polaków mających konto osobiste. Najniższy odsetek odpowiedzi wskazujących na posiadanie kart płatniczych udzieliły osoby charakteryzujące się następującymi cechami:

- mające powyżej 65 lat (69%, przy czym 3% wskazało, iż nie korzysta z karty),
- mieszkające na wsi (81%, przy czym 5% wskazało, iż nie korzysta z karty),
- z wykształceniem podstawowym (72%, przy czym 6% wskazało, iż nie korzysta z karty),
- deklarujące najniższe miesięczne dochody netto w gospodarstwie domowym, tj. poniżej 1300 zł miesięcznie (75%, przy czym 8% wskazało, iż nie korzysta z karty),
- zajmujące się domem (52%, przy czym 9% wskazało, iż nie korzysta z karty) oraz rolnicy (60%, przy czym aż 15% wskazało, iż nie korzysta z karty).

W odniesieniu do najmniej ubankowanych grup Polaków, tzw. najmniej ukartowane grupy różniło jedynie dwa kryteria: płeć oraz sytuacja społeczno-zawodowa. W przypadku posiadania rachunku płeć nie stanowiła kryterium różnicującego decyzje Polaków w tym zakresie (77% kobiet versus 78% mężczyzn), podczas gdy w przypadku posiadania i korzystania z kart płatniczych przez osoby posiadające konto, badanie wykazało już pewne różnice (82% kobiet, z których 2% zadeklarowało, iż nie

korzysta z karty versus 90% mężczyzn, z których aż 5% nie korzystało z karty). Najmniej ubankowaną grupę stanowili emeryci (50%) i renciści (46%), zaś najmniej ukartowaną grupę stanowiły osoby zajmujące się domem (52%). Osoby zajmujące się domem stanowiły trzecią grupę pod względem najmniejszej liczby osób posiadających konto osobiste (64%), podczas gdy osoby będące na rencie lub emeryturze stanowiły trzecią grupę pod względem najmniejszej liczby osób posiadających karty płatnicze wśród Polaków posiadających konto (70%).

W badanym okresie blisko 82% płatności dokonanych przez osoby fizyczne to płatności gotówką, przy czym należy podkreślić, że aż 47% ogółu płatności zrealizowanych było w miejscach, które nie akceptują kart płatniczych. Analizowany raport dowodzi jednoznacznie, iż wielu Polaków (aż 51%) znajduje się faktycznie poza obrotem bezgotówkowym. W badaniu wyodrębniono bowiem pięć poziomów zaawansowania obrotu bezgotówkowego:

- poziom 0 – osoby nieposiadające konta osobistego (23% Polaków),
- poziom 1 – osoby mające konto osobiste, ale bez żadnej karty płatniczej (11% Polaków),
- poziom 2 – osoby mające konto osobiste i kartę płatniczą, ale nie wykorzystujące karty płatniczej do płatności (17% Polaków),
- poziom 3 – osoby mające konto osobiste i kartę płatniczą, ale wykorzystujące ją raczej rzadko – wykonują od 1 do 5 płatności kartą miesięcznie (23% Polaków),
- poziom 4 – osoby mające konto osobiste i kartę płatniczą, korzystające z niej często – wykonują co najmniej 6 płatności kartą miesięcznie (26% Polaków).

W odniesieniu do wysokości miesięcznej opłaty ponoszonej przez Polaków za prowadzenie rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego raport wskazuje, iż w analizowanym okresie osoby o najniższych dochodach dokonywały opłat na najwyższym poziomie – 6,3 zł, podczas gdy opłaty dokonywane przez osoby o najwyższych dochodach wynosiły 4,5 zł. Uwzględniając kryterium przynależności do grup wiekowych, najwięcej za prowadzenie konta osobistego miesięcznie płaciły osoby w wieku 55–64 lat – 7,8 zł, zaś najmniej płaciły osoby najmłodsze – tylko 2,1 zł. Dla porównania można wskazać, iż średnia wartość miesięcznej opłaty za prowadzenie rachunku wynosiła w tym okresie 5,1 zł.

Prawidłowości te są podobne również w odniesieniu do opłat ponoszonych przez Polaków za posiadanie podstawowej karty płatniczej. Podczas gdy średnia wartość opłaty z tego tytułu wynosiła w badanym okresie 2,8 zł, osoby o najwyższym dochodzie płaciły 2,2 zł. Największy poziom opłat za posiadanie podstawowej karty płatniczej dotyczył zaś Polaków, w przypadku których miesięczny dochód netto w gospodarstwie domowym mieścił się w przedziale od 1801 do 2400 zł (4,2 zł) oraz tych o najniższych dochodach – poniżej 1300 zł (3,5 zł). Uwzględniając przynależność do grup wiekowych należy podkreślić, iż najniższy poziom opłat dotyczył osób w wieku 18–24 lata (0,8 zł), najwyższy zaś – osób w wieku 45–54 lata (4 zł).

Uogólniając, można zatem wskazać, iż najniższe opłaty za konto osobiste i kartę płatniczą ponoszone były przez osoby o najwyższych dochodach oraz osoby najmłodsze, podczas gdy najwyższe opłaty stosowane były wobec osób należących do grup najmniej ubankowionych.

Zgodnie ze spostrzeżeniem zawartym w raporcie NBP poziom nieubankowienia Polaków nie zmienia się już od 5 lat. Oznacza to, że osoby należące do tej grupy będzie prawdopodobnie trudniej nakłonić do otwarcia rachunku płatniczego niż pozostałą część społeczeństwa. Najmniej ubankowione są osoby z najniższym wykształceniem, stąd też wydaje się, iż ważnym czynnikiem może stać się skuteczna edukacja w tym zakresie. Potrzebę akcji edukacyjnej potwierdza także analiza przyczyn nieposiadania rachunku osobistego w banku lub SKOK, wskazywanych przez osoby nieubankowione. W 2012 roku (podobnie jak w 2009) 50% badanych wskazało, iż nie posiada konta bankowego, ponieważ nie ma takiej potrzeby, 23% – iż nie ma wystarczających środków, by móc oszczędzać, a 14% respondentów brak posiadania konta uzasadniło brakiem zaufania do banków/bankowców.

Analiza odpowiedzi osób nieposiadających konta osobistego, które podały w badaniu NBP, jakiej wysokości opłaty są w stanie zaakceptować za konto osobiste, bankowość internetową oraz kartę debetową ukazuje, iż 45% tych osób oczekiwało braku jakichkolwiek opłat z tego tytułu, a 30% akceptowałaby opłaty od 1 do 3 zł. Według raportu nieubankowieni Polacy są w stanie zapłacić miesięcznie za wymienione produkty 3,5 zł, przy czym po usunięciu dziewięciu najbardziej ekstremalnych odpowiedzi (z opłatą od 20 do 50 zł) średnia wartość opłat obniżyla się do poziomu 2 zł. Uwzględniając cechy charakterystyczne osób nieubankowionych oraz średnie wartości opłat, jakie występowały w rzeczywistości w 2012 roku można zauważyć, iż zachodziła zdecydowana rozbieżność między oczekiwaniami osób nieposiadających konta, a ofertami występującymi na rynku. Nie trudno jednak nie dostrzec zasadności spostrzeżenia Tomasza Koźlińskiego, który zauważa, iż w ofercie banków, szczególnie internetowych, występują jednak konta osobiste prowadzone bezpłatnie, a miesięczna płatność za kartę debetową często nie jest pobierana po wykonaniu 3 płatności kartą lub wykonaniu płatności kartą za określoną kwotę (od 100 do 300 zł).

Wydaje się zatem, iż skutecznym narzędziem do redukcji poziomu osób nieubankowionych może okazać się również edukacja informatyczna (zapewniająca umiejętność korzystania z bankowości internetowej). Zasadniczy cel edukacji skierowanej do tej grupy osób powinno stanowić natomiast uwypuklenie roli, jaką pełni w dzisiejszych czasach rachunek płatniczy, umożliwiający pełne uczestnictwo w życiu społecznym i gospodarczym oraz wskazanie korzyści wynikających z jego posiadania – w tym możliwość dokonywania transakcji bezgotówkowych. Świadomy klient to osoba, która potrafi dokonać analizy kosztów i korzyści wynikających z wyboru danej oferty, a zatem istotne jest również wyposażenie jednostki w umiejętność oceny konkurencyjności produktu, identyfikacji wad i zalet, jakie się z nim wiążą. Możliwość pełniejszego korzystania z oferty produktowej banku czy SKOK wraz z pojawianiem

się dodatkowych potrzeb klienta wymaga z kolei podstawowej wiedzy dotyczącej pozostałych grup produktów, warto więc zadbać również o edukację także i w tym zakresie.

Zmiana zachowań finansowych osób dotychczas nieubankowionych z pewnością nie stanowi łatwego zadania i wydaje się, iż pomocna w tym zakresie może okazać się inicjatywa Komisji Europejskiej z 8 maja 2013 roku – projekt Dyrektywy w sprawie rachunków płatniczych – *Directive on Payment Accounts* 2013/0139(COD). Dyrektywa ma bowiem na celu zapewnienie wszystkim mieszkańcom UE dostępu do bezpłatnego lub nisko kosztowego rachunku podstawowego (rachunku za rozsądną opłatą) bez obowiązku zakupu jakiegokolwiek innego produktu, dbając przy tym o uproszczenie i wystandaryzowanie zasad jego oferowania i obsługi. Dyrektywa dotyczy bowiem zagadnień takich, jak: transparentność w prezentowaniu informacji o kosztach (wystandaryzowanie terminologii, stworzenie wzorcowej tabeli opłat i prowizji), możliwość łatwego przenoszenia rachunków – nie tylko w ramach poszczególnych instytucji w danym państwie, ale także w ramach całej UE czy też utworzenie porównywarki kosztów rachunków dostępnych na terenie danego kraju. Taka inicjatywa może przelać bowiem niechęć spowodowaną brakiem zaufania do instytucji finansowych i w powiązaniu ze skuteczną edukacją, wycelowaną na obalenie licznych mitów na temat korzystania z kart płatniczych czy bankowości internetowej, wynikających niewątpliwie z braku podstawowej wiedzy w tym zakresie, może okazać się niezwykle pomocna w ograniczaniu liczby osób, które nie korzystają z produktów bankowych nawet w podstawowym zakresie.

Jednym z istotnych obszarów wykluczenia finansowego są także oszczędności. W 2013 roku prawie 60% gospodarstw w Polsce nie posiadało oszczędności¹⁴². Zgodnie z wynikami badań własnych zrealizowanych przez autorkę w okresie 27.02–01.03 2013 roku we współpracy z Interaktywnym Instytutem Badań Rynkowych, żadnych oszczędności nie posiadało 31% dorosłych internautów¹⁴³. Największy odsetek deklaracji braku jakichkolwiek oszczędności w badaniu wskazały osoby charakteryzujące się następującymi cechami:

- mające powyżej 50 lat (36%),
- mieszkające w mieście wielkości od 100 tys. do 500 tys. mieszkańców (42%),
- z wykształceniem podstawowym (35%),

142 Por. T. Czapiński, J. Panek, *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2013.

143 Badanie zrealizowano metodą CAWI (*Computer Assisted Web Interview*) na próbie 1000 osób w wieku od 15 roku życia, przy czym w na potrzeby niniejszej publikacji analizie poddano odpowiedzi 952 osób pełnoletnich. Struktura próby została skorygowana przy użyciu wagi analitycznej tak, by odpowiadała strukturze polskich internautów w grupie 15+ pod względem kluczowych cech związanych z przedmiotem badania. Próba została dobrana w sposób losowo-kwotowy. Przy konstrukcji wagi uwzględniono zmienne społeczno-demograficzne, takie jak: płeć, wiek, wykształcenie oraz wielkość miejscowości zamieszkania, a także zmienne związane z szeroko pojętym stylem życia. Zaproszenia do udziału były wyświetlane użytkownikom witryn internetowych o łącznym miesięcznym zasięgu ponad 70% polskich internautów.

- deklarujące najniższe miesięczne dochody netto na osobę w gospodarstwie domowym, tj. poniżej 500 zł (44%) oraz mieszczące się w przedziale 501–1000 zł (41%),
- bezrobotni (42%),
- pracownicy fizyczni lub rolnicy (61%).

Według deklaracji respondentów pozyskanych w wielu różnorodnych badaniach z tego zakresu, wysokość dochodu stanowi podstawową determinantę oszczędzania, co znajduje swoje odzwierciedlenie również w wynikach uzyskanych w odniesieniu do opisywanych badań własnych autorki. Największy odsetek odpowiedzi potwierdzających posiadanie jakichkolwiek oszczędności miał miejsce wśród osób najbardziej zamożnych (85%). Najczęściej oszczędności posiadały ponadto osoby młode – mające od 18 do 24 lat (79%), osoby z wyższym wykształceniem (76%) oraz prywatni przedsiębiorcy (96%).

Spośród 690 badanych, którzy zadeklarowali posiadanie jakichkolwiek oszczędności, aż 47% kierowało się dążeniem do utrzymania dotychczasowego poziomu życia w razie nieprzewidzianych okoliczności. Należy podkreślić, iż motyw ostrożności był dominującym motywem skłaniającym do oszczędzania ankietowanych we wszystkich wyróżnionych przedziałach wiekowych. W tym celu jednostki mogą sięgać także po różnego rodzaju ubezpieczenia, które również stanowią obszar wykluczenia społecznego.

Tylko 9% z ogółu respondentów zadeklarowało, iż gromadzi oszczędności z przeznaczeniem na emeryturę. Najwięcej osób oszczędzających na emeryturę należało do przedziału wiekowego „50+” (12%), zaś najmniej takich osób (tylko 8%) znalazło się w przedziałach wiekowych: 18–24 lat oraz 35–49 lat, co w obliczu konstrukcji systemu emerytalnego w Polsce i efektywności zarządzania środkami zgromadzonymi na przyszłą emeryturę w ramach poszczególnych filarów, a także starzenia się społeczeństwa jest zjawiskiem bardzo niepokojącym. Szczególne obawy w tym kontekście rodzi także charakter zmian dotyczących systemu emerytalnego wprowadzonych w 2013 roku. Niekorzystna sytuacja w odniesieniu do oszczędzania na emeryturę może w przyszłości rodzić bardzo poważne skutki nie tylko w skali mikroekonomicznej – w odniesieniu do pogorszenia jakości życia poszczególnych jednostek, ale również w skali całej gospodarki. Jak zauważa Dorota Korenik¹⁴⁴ w obliczu starzenia się społeczeństwa zwiększa się zagrożenie znacznym wzrostem wydatków publicznych związanych z rosnącymi zobowiązaniami z tytułu emerytur (i rent), a także z rosnącym zapotrzebowaniem na wsparcie ze strony budżetu państwa instytucji zajmujących się socjalną czy zdrowotną opieką nad starszymi osobami. W tym kontekście kreowanie prywatnej zapobiegliwości finansowej jawi się jako obszar szczególnie istotny w katalogu zadań stawianych przed edukacją finansową.

144 Por. D. Korenik, *Odpowiedzialność banku komercyjnego. Próba syntezy*, Difin, Warszawa 2009, s. 287–288.

Wśród 952 osób pełnoletnich poddanych badaniu aż 852 osoby nie oszczędzały na emeryturę. Analiza przyczyn, dla których ankietowani nie gromadzą oszczędności w celu zabezpieczenia się na okres po ukończeniu aktywności zawodowej ukazuje, iż dominującym czynnikiem (56% wskazań) jest przekonanie o braku wystarczających dochodów, by móc sobie pozwolić oszczędzać na ten cel. Kolejnym uzasadnieniem często wskazywanym przez osoby bez jakichkolwiek oszczędności emerytalnych (28% wskazań) było stwierdzenie, iż nie myślą jeszcze o emeryturze, planując zająć się tym w przyszłości. O ile 58% poziom takich odpowiedzi wśród osób będących w wieku 18–24 lat może być tłumaczony przez brak aktywności zawodowej lub przeznaczanie wynagrodzenia na utrzymanie się w okresie studiów¹⁴⁵, o tyle 29% udział tego rodzaju wskazań przez osoby z przedziału wiekowego 25–34 lat oraz 19% w przedziale 35–49 lat jest zjawiskiem wysoce niepokojącym.

Na uwagę zasługuje także fakt, iż 7% badanych uzasadnia brak środków emerytalnych następującym stwierdzeniem: postanowiłem(am) odkładać pieniądze na emeryturę, ale ciągle przesuwam termin rozpoczęcia gromadzenia tych oszczędności. Fakt ten potwierdza brak konsekwencji widoczny w zachowaniach finansowych wielu osób, wynikający z braku samokontroli i siły woli¹⁴⁶. Jednostki często nie trzymają się wcześniejszych postanowień, nawet bez wystąpienia jakichkolwiek okoliczności uzasadniających takie postępowanie. Oszczędzanie oznacza bowiem odłożenie konsumpcji w czasie, tymczasem znaczna część społeczeństwa cechuje się nadmiernym konsumpcjonizmem, który stał się znakiem naszych czasów.

Chciwość i krótkowzroczność ludzi powoduje nadmierną koncentrację na celach bieżących i występowanie zjawiska preferencji czasu terażniejszego, zakłóca prawidłową ocenę sytuacji, zmniejszając zdolność do właściwego osądu sytuacji, szczególnie w odniesieniu do projekcji długoterminowych konsekwencji podjętych decyzji. Tymczasem każda decyzja o odłożeniu określonej kwoty angażuje wybór pomiędzy kosztami a korzyściami wynikającymi z podejmowanej decyzji, przy czym pojawiają się one w różnych punktach czasowych. Rezygnacja z określonego wydatku dziś ma charakter konkretny, materialny (np. rezygnacja z kawy), zaś korzyści wynikające z odłożenia tej kwoty na emeryturę nie są konkretne – mają charakter niematerialny, probabilistyczny¹⁴⁷. Uwzględniając spostrzeżenie, które zrodziło się na gruncie

145 55% respondentów, które udzieliło tego rodzaju odpowiedzi to osoby uczące się lub studiujące.

146 W 1988 roku H. Shefrin i R. Thaler inkorporując dorobek finansów behawioralnych, sformułowali Behawioralną Hipotezę Cyklu Życia, w której przyjmuje się, iż wewnątrz każdego człowieka mieści się „dalekowzroczny planista” (farsighted planner) odpowiedzialny za racjonalny podział środków pomiędzy konsumpcję a oszczędzanie oraz „krótkowzroczny wykonawca” (myopic doer) skłonny do bieżącej konsumpcji uzyskiwanych dochodów. Podejmowane przez jednostki wybory, skłonność do oszczędzania jawią się zatem jako efekt gry wewnątrzpersonalnej – taki sposób ujęcia procesu podejmowania decyzji pozwala na uwzględnienie problemu samokontroli, rzucającego nowe światło na zagadnienie odwracania się preferencji.

147 Szerzej: S. Rick et al, *Intagibility in Intertemporal Choice*, „*Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*” 2008, No. 363; E. Fehr et al, *Intertemporal Choice under Habit Formation*, Working Paper Series No. 43, Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich, 2000.

finansów behawioralnych, iż ludzie znacznie mocniej koncentrują się na tym co mogą stracić, niż na tym co mogą zyskać, fakt ten dodatkowo niekorzystnie wpływa na ocenę korzyści i kosztów w przypadku decyzji oszczędnościowych¹⁴⁸. Z dzisiejszej perspektywy przyszłe odkładanie na emeryturę określonej części przyszłych dochodów (albo rezygnacja z określonych kwot na przyjemności w przyszłości) oceniane jest bowiem jako rozwiązanie rozsądne, jednak gdy wyznaczony termin zbliża się, koszty oszczędzania (albo rezygnacja z obecnych przyjemności) wydają się dużo większe niż wtedy, kiedy postanowienie o przyszłym oszczędzaniu zostało powzięte¹⁴⁹.

Zjawisko to określane jest jako dyskontowanie hiperboliczne. Indywidualna stopa dyskontowa informuje o subiektywnej wartości pieniądza w czasie – im wyższy jest jej poziom, tym wyższy poziom niecierpliwości wykazuje dana osoba. Odłożenie konsumpcji w czasie o daną ilość dni dokonane dziś jest mocniej dyskontowane niż odłożenie konsumpcji o tę samą ilość dni, lecz mające rozpocząć się w przyszłości. Niechęć do rozpoczęcia oszczędzania w tym kontekście można zatem rozpatrywać jako efekt krótkowzrocznego unikania start (*myopic loss aversion*). Dyskontowanie hiperboliczne uwypukla zatem odwracanie się preferencji jednostek, ukazując jednocześnie wpływ krótkowzroczności i impulsywności oraz braku samokontroli i siły woli na dokonywane wybory.

Decyzje oszczędnościowe (tak jak każdą decyzję finansową) warunkują zatem nie tylko cechy o charakterze ekonomicznym i społecznym, ale również te o podłożu psychologicznym. Na podstawie badań prowadzonych przez naukowców w różnych krajach zidentyfikowano bowiem wiele różnorodnych heurystyk – uproszczonych sposobów podejmowania decyzji, którymi kierują się jednostki w tym obszarze¹⁵⁰. Znaczenie decyzji o oszczędzaniu na emeryturę, duży wybór możliwości w tym zakresie, skomplikowane instrumenty finansowe czy niepewność towarzysząca długiej perspektywie oszczędzania (np. w odniesieniu do zatrudnienia czy też zdrowia) sprawiają, iż następuje efekt przeciążenia decyzyjnego (*choice overload*), który powoduje niechęć do podjęcia jakiegokolwiek decyzji w tym zakresie. Decyzja, która rodzi poważne konsekwencje, presja czasu, stres stanowią z kolei czynniki zwiększające podatność jednostek na różnorodne błędy i heurystyki.

148 Por. D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 47(2), March 1979; D. Ariely, *Potęga irracjonalności*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2009.

149 G. Zauberman, et al., *Time Perception and Retirement Saving: Lessons from Behavioral Decision Research*. Pension Research Council Working Paper, No. 2010–35, s. 5.

150 Szerzej: H. K. Baker (red.) *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets*, red., John Wiley and Sons, Inc, Hoboken, New Jersey 2010, G. A. Akerlof, R. J. Shiller, *Zwierzęce instynkty*. Studio EMKA, Warszawa 2010, Benartzi S. et al., *Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior*, „Journal of Economic Perspectives” 2007 Vol. 21, No. 3, Choi J. J et al., *Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Decisions, and The Path of Least Resistance* National Bureau of Economic Research, Working Paper 8655, 2001 oraz *For Better or For Worse: Default Effects and 401(k) Savings Behavior*. National Bureau of Economic Research, Working Paper 8651, 2001, Madrian B. C. et al., *The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior* „The Quarterly Journal of Economics” November 2001 Vol. CXVI, Mitchell O. et al., *Lessons from Behavioral Finance for Retirement Plan Design*. Pension Research Council Working Paper, No. 2003–6.

Podjęcie właściwej decyzji dotyczącej odkładania adekwatnych do przyszłych potrzeb środków finansowych, alokowanych zgodnie ze ściśle określonymi preferencjami dotyczącymi ryzyka i zyskowności poszczególnych instrumentów jest bez wątpienia procesem niezwykle wymagającym. Wymaga on zarówno wiedzy ekonomiczno-finansowej, jak i świadomości występowania pewnych czynników o podłożu psychologicznym, które wpływają na podjęte decyzje, wykazując niejednokrotnie działanie o charakterze negatywnym, a zatem prowadząc w konsekwencji do błędnych wyborów. Wydaje się jednocześnie, że im wyższy poziom wiedzy finansowej posiada jednostka, tym mniejsza jest jej ekspozycja na heurystyki, zwłaszcza te o negatywnym oddziaływaniu na trafność podjętych decyzji. Tymczasem według badań „Wiedza Polaków o skutecznym oszczędzaniu” przeprowadzonych na przełomie lipca i sierpnia 2013 roku przez Instytut Badania Opinii Homo Homini dla Aforti Finance S.A., aż 75,1% badanych nie miało do czynienia z żadną formą edukacji w zakresie oszczędzania.

Uwzględniając przytoczone spostrzeżenia można stwierdzić, iż w odniesieniu do obszaru oszczędzania, w tym szczególnie w kontekście oszczędności emerytalnych, inicjatywy ukierunkowane na wzrost edukacji finansowej niewątpliwie mogą przynieść niebagatelne rezultaty. Nietrudno bowiem zidentyfikować szeroki obszar do edukacji społeczeństwa w tym zakresie. Skuteczna edukacja powinna składać się z elementów o różnorodnym charakterze. Najogólniej rzecz ujmując – z jednej strony powinna być to wiedza dotycząca finansów osobistych, niezbędna do świadomego poruszania się w świecie finansów, w tym szczegółowa wiedza dotycząca obszaru oszczędzania, z drugiej zaś – umiejętności w zakresie skutecznego zarządzania nimi, z uwzględnieniem negatywnego wpływu inklinacji behawioralnych¹⁵¹.

Jednym z najpoważniejszych błędów, jakie zdaniem autorki można dostrzec w kontekście analizy postaw Polaków wobec oszczędzania jest fakt, iż wielu uczestników różnorodnych badań twierdzi, iż nie widzi potrzeby oszczędzania, bądź też formułuje pogląd, iż nie stać ich na oszczędzanie¹⁵². Komentarz, który towarzyszy często takim wypowiedziom: „będę się martwić później” w konfrontacji z sytuacją ekonomiczno-społeczną obnaża niejednokrotnie brak odpowiedzialności jednostek za jakość życia swojego i swoich najbliższych w przyszłości – w sytuacji wystąpienia trudnych do przewidzenia, niekorzystnych wydarzeń związanych np. z zatrudnieniem, stanem zdrowia, w tym także zdarzeń o charakterze losowym (wypadek komunikacyjny) czy też z przejściem na emeryturę. Wydaje się, iż w tym kontekście

151 Niezwykle interesujących spostrzeżeń na ten temat dostarcza artykuł autorstwa J. S. Hastings i O. S. Mitchell: „How Financial Literacy and Impatience Shape Retirement Wealth and Investment Behaviors”. Autorki wskazują, iż obecnie egzystują dwa konkurujące wyłomaczenia na pytanie o to dlaczego konsumenci mają problemy z podejmowaniem optymalnych decyzji finansowych. Jedno z nich to fakt, iż ludzie nie mają podstawowej wiedzy z zakresu finansów, ponieważ nie rozumieją prostych teorii i zasad ekonomicznych i nie potrafią przeprowadzić kalkulacji (wykorzystując np. procent składany), drugie z nich – koncentruje się natomiast wokół zjawiska niecierpliwości i błędu terażniejszości (present-bias).

152 Por. wyniki badań D. Maison: *Stan wiedzy finansowej Polaków*, Aforti Finance: *Wiedza Polaków o skutecznym oszczędzaniu* czy też wyniki badań własnych autorki.

podstawowym zadaniem wszelkich inicjatyw edukacyjnych w zakresie oszczędzania powinno stać się uwypuklenie wagi posiadania odpowiedniego zabezpieczenia przed negatywnymi skutkami pewnych trudnych do przewidzenia zdarzeń, bądź też w celu zabezpieczenia pożądanego jakości życia po ukończeniu okresu aktywności zawodowej. Oszczędzanie nie powinno być ponadto postrzegane jako luksus, dostępny tylko dla najbogatszej części społeczeństwa, lecz jako konieczność dla ogółu Polaków. Możliwość odkładania niskich sum nie stanowi bowiem czynnika uniemożliwiającego oszczędzanie, a zniwelowanie wpływu niskiego poziomu odkładanych kwot na rezultat oszczędzania staje się możliwe poprzez wydłużenie okresu budowania niezbędnego kapitału.

Należy podkreślić ponadto, iż w przypadku oszczędzania niezmiernie istotną umiejętnością jest umiejętność planowania, poprzedzona adekwatnymi kalkulacjami. W celu uniknięcia rozbieżności pomiędzy oczekiwaniami w zakresie efektów oszczędzania a rzeczywistymi wynikami tego procesu należy uwzględnić obecną i prognozowaną sytuację materialną determinującą kwotę możliwą do odkładania, ale również stopę zwrotu i ryzyko związane z danym instrumentem. Tymczasem w przypadku oszczędności emerytalnych już samo określenie wysokości odkładanej kwoty niezbędnej do zapewnienia oczekiwanej jakości życia w przyszłości jest zadaniem niezwykle trudnym. Efektywne oszczędzanie wymaga ponadto umiejętności aktywnego zarządzania zgromadzonymi środkami.

Skuteczne zarządzanie finansami osobistymi wymaga niewątpliwie ogromnej wiedzy i sprawnego poruszania się po coraz bardziej skomplikowanym i coraz mniej przejrzystym rynku finansowym. Jako kolejne zadanie edukacji wyłania się zatem prezentacja instrumentów umożliwiających oszczędzanie, budowanie umiejętności oceny ich konkurencyjności (określenie wad i zalet w odniesieniu do innego rodzaju instrumentów, do instrumentów tego rodzaju, ale oferowanych przez inny typ instytucji finansowej czy do tego rodzaju instrumentów oferowanych przez ten sam rodzaj instytucji finansowej). Analiza kosztów i korzyści wynikających z wyboru danej oferty niejednokrotnie jest zagadnieniem niezwykle trudnym (szczególnie w odniesieniu do oszczędności o charakterze długoterminowym), wymagająca także uwzględnienia rzeczywistych korzyści podatkowych, przy czym często jest ona utrudniona poprzez brak porównywalności ofert (różna forma prezentacji informacji czy też różny poziom trudności ich dostępności). Zadanie, jakie stoi przed edukatorami jest zatem niezwykle trudne. Skuteczna edukacja wymaga bowiem wyposażenia jednostki w umiejętności o wysokim poziomie, które zapewnią jej rzeczywistą umiejętność poruszania się po różnorodnych ofertach odnoszących się do różnego rodzaju instrumentów i podmiotów.

Kolejny istotny aspekt w tym obszarze stanowi aktualizacja zdobytej wiedzy. Tymczasem poziom zainteresowania społeczeństwa problemami dotyczącymi oszczędzania jest w rzeczywistości niewielki. Badania dotyczące świadomości Polaków w odniesieniu do kierunków dyskusji i zmian dotyczących emerytur, jakie miały miejsce w 2013 roku dowiodły, iż duża część społeczeństwa nie była nimi zainteresowana. Zadaniem

edukacji finansowej powinno stać się także wyłonienie korzyści z posiadania aktualnej wiedzy, która to zapewnia możliwość szybkiej i adekwatnej reakcji na zmiany.

Ze względu na fakt, iż decyzję o podjęciu oszczędzania oraz realizację postanowienia o gromadzeniu oszczędności zakłóca niejednokrotnie charakterystyczna dla współczesnego społeczeństwa inercja¹⁵³, krótkowzroczność oraz brak samokontroli i siły woli, a także różnorodne heurystyki, skuteczna edukacja powinna eksponować występowanie owych cech w zachowaniach jednostek oraz ich wpływ na podejmowane decyzje finansowe. Powinna także określać sposoby eliminacji tych cech, bądź też ograniczania ich wpływu na dokonywane wybory i konwersji charakteru oddziaływania – z negatywnego na pozytywny. Wyniki badań przeprowadzonych w USA wśród uczestników emerytalnych planów oszczędnościowych 401(k) pokazują, że wykorzystanie wiedzy na temat wpływu inercji na zachowania finansowe umożliwi wprowadzenie takich zmian w konstrukcji produktu, które znacząco poprawiają poziom uczestnictwa w planach. Zmiana konstrukcji planu z *opt-in* na *opt-out* wpłynęła na wzrost uczestnictwa w grupie pracowników zatrudnionych przez okres 3–15 miesięcy z 37,4% do 85,9%¹⁵⁴. Inercję oraz brak samokontroli i siły woli w procesie gromadzenia oszczędności przewyciężyć może m.in. automatyzacja oszczędzania. Produkty typu mSaver mogą zatem z powodzeniem wpływać na redukcję negatywnego oddziaływania konsumpcjonizmu na poziom oszczędności. Wszelkie działania zmierzające do budowy nawyku oszczędzania od najwcześniejszych lat (systematyczne odkładanie niskich kwot) są zatem niezwykle ważnym elementem skutecznej edukacji finansowej.

Jak podkreśla w swoim raporcie Komisja Europejska szczególną grupą, w która powinna być objęta edukacją finansową powinny stać się również osoby starsze¹⁵⁵. W publikacji wyrażono obawy, że osoby te są narażone na nieuczciwe praktyki związane ze sprzedażą produktów o charakterze oszczędnościowym i inwestycyjnym przeznaczonych na zabezpieczenie okresu starości. Raport akcentuje, iż w sytuacji braku wiedzy finansowej, trudne, długoterminowe decyzje dotyczące finansów na emeryturze podejmowane są często bez świadomości ich realnych następstw. W wielu przypadkach na skutek takich wyborów konsumenci ponoszą poważne straty finansowe.

153 Inercję z odniesieniem do oszczędności emerytalnych uwidaczniają chociażby wyniki badań przeprowadzonych przez następujących autorów: J.J. Choi, D. Laibson, B. C. Madrian oraz A. Metrick. Aż 67,7% spośród 195 respondentów oceniło, iż poziom ich oszczędności jest za niski, a wśród nich 24% zadeklarowało, iż w ciągu kolejnych kilku miesięcy podwyższą wnoszoną składkę. Po 4 miesiącach okazało się, iż jedynie 3% z nich zwiększyło jej poziom zgodnie ze złożoną wcześniej deklaracją (Choi J. J et al., Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Decisions, and The Path of Least Resistance, National Bureau of Economic Research, Working Paper 8655, 2001).

154 Por. B. C. Madrian et al., *The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior* „The Quarterly Journal of Economics” November 2001 Vol. CXVI.

155 Por. Komisja Europejska, *Produkty i usługi przyjazne dla osób starszych – szansa na rozwój społeczno-gospodarczy*, 2013.

Polacy zakwalifikowani do tych grup społecznych, które w najmniejszym stopniu korzystają z rachunków i kart płatniczych oraz nie posiadają oszczędności, należą jednocześnie do osób najbardziej narażonych na brak możliwości korzystania z pożyczek i kredytów bankowych. Często bezpośrednią przyczyną wykluczenia w tym obszarze – obok braku wystarczającego poziomu dochodów – jest nadmierne zadłużenie, które może również dotyczyć dobrze wykształconych osób o wysokich dochodach, cechujących się brakiem cierpliwości, ulegających wpływom mody kreującej nadmierny konsumpcjonizm. Osoby, które na skutek świadomości posiadania złej historii czy braku zdolności kredytowej nie podejmują działań ukierunkowanych na pozyskanie środków finansowych z banków, bądź też otrzymują odmowę od tych instytucji, bardzo często stają się klientami sektora bankowości równoległej.

Jak pokazuje raport Rady Stabilności Finansowej¹⁵⁶ globalny system bankowości równoległej wzrósł gwałtownie przed wystąpieniem ostatniego kryzysu finansowego, osiągając w 2007 roku wartość 62 bln USD, podczas gdy jeszcze w 2002 wielkość ta kształtowała się na poziomie 26 bln USD. W 2008 roku wartość tę szacowano na nieco niższym poziomie, lecz w 2011 roku oscylowała już wokół 67 bln USD. Udział instytucji należących do tego sektora w globalnym systemie bankowym w 2011 roku wynosił 25%. Według szacunków analityków Deloitte w Polsce wartość rynku instytucji *shadow banking* kształtowała się na poziomie 2 mld zł i stanowiła 0,4% udział w sektorze bankowym.

Bankowość cienia obejmuje działalność zarówno depozytową, jak i pożyczkową. Pomimo, iż jej funkcjonowanie wiąże się niewątpliwie z pewnymi zaletami¹⁵⁷, sektor ten może stanowić źródło poważnego ryzyka. Instytucje pożyczkowe – postrzegane jako alternatywa dla pożyczek bankowych, dostępne dla każdego (bez dochodów, bez zatrudnienia, w trudnej sytuacji życiowej), oferujące pożyczki „od ręki” – wydają się być szczególnie atrakcyjne dla tych osób, które w rzeczywistości są ekspozowane na trudności w spłacie zadłużenia.

Ten segment społeczeństwa często stanowi jednocześnie grupę najmniej wyedukowanych klientów, o najniższym poziomie wiedzy i świadomości finansowej. Tymczasem charakter działalności instytucji *shadow banking*, znajdujących się poza zasięgiem nadzoru finansowego (działają bowiem wyłącznie w oparciu o przepisy kodeksu cywilnego i ustawy o kredycie konsumenckim), stanowi źródło potencjalnych ryzyk zarówno o charakterze finansowym, społecznym, jak i rynkowym. Jak wskazuje UOKiK, instytucje pożyczkowe w wielu przypadkach dopuszczają się poważnych nadużyć dotyczących ukrywania pewnych kosztów czy niewłaściwej reklamy, wprowadzając klientów w błąd¹⁵⁸. W wyniku tego rodzaju nieuczciwych praktyk

156 Por. FSB, *Global Shadow Banking Monitoring Report 2012*, 18.11.2012.

157 Por. European Commission, *Green Paper. Shadow Banking*, Brussels, 19.3.2012, COM(2012) 102 final.

158 Por. UOKiK, *Opłaty stosowane przez instytucje parabankowe. Raport*, Warszawa, czerwiec 2013 oraz *Reklama parabanków. Raport z kontroli reklam pozabankowych instytucji finansowych oferujących pożyczki konsumentom*, Poznań, maj 2013.

klienci korzystający z usług *shadow banking* ponoszą wysokie koszty, których nie zawsze są świadomi w momencie zawierania umowy, eksponując się na ryzyko nadmiernego zadłużenia, a w konsekwencji wykluczenia społecznego.

W obliczu szczególnego charakteru działalności instytucji pożyczkowych korzystanie z ich usług przez konsumentów o niskim poziomie wiedzy i świadomości finansowej jest szczególnie niebezpieczne zarówno dla nich samych, jak i dla stabilności całego systemu finansowego. Klienci narażeni są szczególnie na wysokie koszty usług (często ukryte, prezentowane w sposób niewłaściwy, utrudniający porównanie z usługami sektora bankowego) oraz pogorszenie jakości życia w wyniku nieodpowiedzialnego zadłużania się, powodującego spiralę zadłużenia i wykluczenie społeczne. Funkcjonowanie rynku *shadow banking* na skutek wysokiego poziomu dźwigni finansowej może stanowić źródło ryzyka systemowego, a ponadto sposobność do unikania regulacji i nadzoru. Powiązania tego sektora z tradycyjnym sektorem bankowym wiąże się z kolei z możliwością wystąpienia efektu domina w przypadku wystąpienia niekontrolowanych błędów, a udzielanie pożyczek osobom bez legalnego źródła przychodów wspiera szarą strefę.

Rola edukacji w zakresie odpowiedzialnego zadłużania jest zatem nie do przecenienia. Wydaje się, iż szczególnie w obliczu nieuczciwych praktyk stosowanych przez instytucje finansowe tylko dobrze wyedukowany i świadomy klient może podejmować odpowiedzialne decyzje i skutecznie zarządzać długiem. Podobnie, jak w przypadku oszczędzania nie wystarczy jednak sama wiedza na temat zarządzania finansami osobistymi. Konsumentom powinni być wyposażeni w umiejętność wyszukiwania niezbędnych informacji, porównywania kosztów i korzyści poszczególnych produktów, czy też być świadomi występowania pewnych skłonności behawioralnych. Uświadomienie jednostkom występowania oraz charakteru oddziaływania inklinacji behawioralnych umożliwi bowiem rozważenie decyzji o zadłużeniu także i pod tym kątem, co w efekcie może przyczynić się do uniknięcia pewnych błędów¹⁵⁹.

Według danych ogólnopolskiego raportu o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka, łączna kwota zaległych płatności Polaków na koniec września 2013 roku wyniosła 39,03 mld zł, a średnie zadłużenie przypadające na jednego klienta podwyższonego ryzyka osiągnęło poziom 17 066 zł. W porównaniu z poprzednim kwartałem dane te uległy poprawie. Na stałym poziomie (6%) utrzymała się natomiast liczba Polaków, którzy nie regulują zobowiązań w terminie. Klient podwyższonego ryzyka finansowego to najczęściej mężczyzna pomiędzy 30 a 39 rokiem życia, mieszkający w województwie śląskim lub mazowieckim, w mieście poniżej 500 tysięcy mieszkańców¹⁶⁰.

159 Szerzej: M. Swacha-Lech, *Behawioralne aspekty zachowań kredytobiorców oraz instytucji bankowych w kontekście analizy przyczyn kryzysu finansowego w Stanach Zjednoczonych* (w:) *Nauki o finansach 4*, red. G. Borys, Prace naukowe UE we Wrocławiu Nr 127, Wrocław 2010, s. 178–190.

160 Por. Biuro Informacji Gospodarczej InfoMonitor S.A., InfoDług. *Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka*, październik 2013.

Reasumując rozważania zawarte w niniejszym artykule należy stwierdzić, iż wykluczenie finansowe stanowi bardzo poważny problem, którego konsekwencje stwarzają poważne zagrożenie zarówno w skali mikro-, jak i makroekonomicznej. Brak dostępu do usług finansowych ogranicza, bądź wręcz uniemożliwia właściwe zarządzanie finansami osobistymi – gwarantując możliwość realizacji zamierzeń, zabezpieczając przed ryzykiem wystąpienia pewnych nieprzewidzianych zdarzeń czy też pozwalając zapewnić oczekiwaną jakość życia na emeryturze. Brak możliwości płatności bezgotówkowych uniemożliwia swobodne funkcjonowanie w życiu społecznym i gospodarczym, podczas gdy nadmierne zadłużenie może prowadzić do pełnego wykluczenia społecznego. Finansowe skutki wykluczenia społecznego stanowią ogromne zagrożenie dla stabilności systemu finansowego, a w konsekwencji także dla całej gospodarki.

W celu uniknięcia negatywnych konsekwencji wykluczenia finansowego należy więc podejmować wysiłki, aby skutecznie przeciwdziałać temu zjawisku. Niewątpliwie edukacja finansowa, uwzględniająca różnorodny charakter determinant wpływających na podejmowane przez jednostki decyzje finansowe, skierowana do odpowiednich grup społeczeństwa, dostarczająca nie tylko „suchej” wiedzy, ale wyposażająca konsumenta w realne umiejętności umożliwiające sprawne poruszanie się po współczesnym rynku finansów może być skutecznym rozwiązaniem w tym zakresie.

Literatura

- Akerlof G. A., Shiller R. J., *Zwierzęce instynkty*, Studio EMKA, Warszawa 2010.
- Baker H. K. (red.), *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets*, red., John Wiley and Sons, Inc, Hoboken, New Jersey 2010.
- Benartzi S. et al., *Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior*, „Journal of Economic Perspectives” 2007 Vol. 21, No. 3.
- Choi J. J. et al., *Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Decisions, and The Path of Least Resistance* National Bureau of Economic Research, Working Paper 8655, 2001.
- Fehr E. et al., *Intertemporal Choice under Habit Formation*, Working Paper Series No. 43, Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich, 2000.
- *For Better or For Worse: Default Effects and 401(k) Savings Behavior*. National Bureau of Economic Research, Working Paper 8651, 2001.
- Madrian B. C. et al., *The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior*, „The Quarterly Journal of Economics”, November 2001 Vol. CXVI.
- Mitchell O. et al., *Lessons from Behavioral Finance for Retirement Plan Design*, Pension Research Council Working Paper, No. 2003–6.

- Rick S. et al., *Intagibility in Intertemporal Choice*, „Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences” 2008, No. 363.
- Swacha-Lech M., *Behawioralne aspekty zachowań kredytobiorców oraz instytucji bankowych w kontekście analizy przyczyn kryzysu finansowego w Stanach Zjednoczonych* (w:) *Nauki o finansach 4*, red. G. Borys, Prace naukowe UE we Wrocławiu Nr 127, Wrocław 2010.

Podsumowanie i wnioski

1. Edukacja finansowa jest dziś kluczowym elementem rozwoju współczesnej i nowoczesnej bankowości. Po pierwsze, w przypadku braku elementarnej wiedzy finansowej, konsumenci praktycznie nie angażują się w sprawy finansowe, co prowadzić może do wykluczenia finansowego.

Po drugie, klienci z niską świadomością finansową dokonują nieracjonalnych decyzji, co powoduje, iż wybrany przez nich produkt nie spełnia ich oczekiwań lub jest niedopasowany do ich potrzeb. Konsumenci tacy mają trudności z wyborem odpowiedniego produktu, z uwagi na problemy z porównaniem kilku usług. Ważnym problemem jest także fakt, że klienci nie monitorują podjętych już decyzji, co uniemożliwia im zamianę na korzystniejszy produkt. Badania przeprowadzone przez angielski nadzór finansowy (Financial Services Authority) wskazują, że wskaźnik poszukiwania odpowiedniego produktu finansowego jest w Wielkiej Brytanii bardzo niski, w przeciwieństwie do postaw konsumentów w przypadku zakupu telefonu komórkowego lub ubrań.

Po trzecie, podejmowanie decyzji finansowych przy ograniczonej wiedzy i słabym rozumieniu mechanizmów finansowych może w dłuższym okresie czasu prowadzić do nadmiernego zadłużenia i niewypłacalności gospodarstwa domowego. Wynika to bowiem z faktu, że w przypadku pojawienia się pierwszych zagrożeń świadczących o kłopotach finansowych, konsumenci nie są w stanie odpowiednio szybko zareagować lub też podejmują kolejne zobowiązania, które wciągają ich w pętlę zadłużenia.

2. Konieczność podjęcia działań w kierunku szerszej edukacji finansowej społeczeństwa polskiego jest spowodowana niskim poziomem świadomości finansowej wśród krajowych konsumentów. Wyniki badań różnych ośrodków krajowych i zagranicznych wskazują, że poziom edukacji finansowej w Polsce jest niższy na tle innych państw. W badaniach OECD odpowiedzi polskich konsumentów na pytania dotyczące kwestii finansowych były w wielu aspektach gorsze niż w większości rozwiniętych krajów europejskich, w tym w Czechach, Niemczech czy Wielkiej Brytanii. Niski odsetek poprawnych wskazań widoczny był przede wszystkim w zakresie rozumienia podejmowanego ryzyka i relacji ryzyko-zwrot. Poprawnych odpowiedzi udzieliło bowiem jedynie 48% polskich respondentów, podczas gdy w Czechach 81%, w Niemczech 79%, w Wielkiej Brytanii 77%, a na Węgrzech 86%.

3. Podobnie, zjawisko wykluczenia finansowego stanowi istotny problem w Polsce. Około 30% społeczeństwa nie ma obecnie dostępu do podstawowych produktów bankowych, tj. konta bankowego, co stanowi jeden z najwyższych wskaźników w Unii Europejskiej. Także w szerszym ujęciu, uwzględniającym wykluczenie z rynku kredytowego oraz oszczędnościowego, Polska znajduje się w grupie krajów o najwyższym poziomie wykluczenia finansowego, szacowanym na poziomie ok. 22% osób w kraju.

Dostępne badania dotyczące skali wykluczenia finansowego w Polsce wskazują, że w przekroju społeczno-ekonomicznym, do grup najbardziej narażonych na wykluczenie finansowe należą:

- Osoby powyżej 65 roku życia,
- Mieszkańcy obszarów wiejskich,
- Osoby posiadające niskie wykształcenia,
- Osoby o niskich dochodach,
- Emeryci, renciści oraz uczniowie i studenci.

Podkreślić należy, że istotną rolę w kreowaniu zjawiska wykluczenia finansowego w Polsce pełnią czynniki o charakterze popytowym, a dokładnie czynniki związane z samowykluczeniem. Zgodnie z badaniami Eurobarometer, około 66% osób nie posiadających konta bankowego w Polsce jako przyczynę wskazuje brak takiej potrzeby.

Na dużą rolę samowykluczenia w kształtowaniu zjawiska wykluczenia finansowego w Polsce wskazują również badania NBP. W 2012 roku połowa respondentów nie posiadających konta, wskazała na brak takiej potrzeby. 25% respondentów jako powód nie posiadania konta w banku lub SKOK-u wskazała natomiast preferencję trzymania pieniędzy w gotówce, a 23% na brak pieniędzy lub oszczędności.

4. Analizując potencjalny związek przyczynowo – skutkowy pomiędzy poziomem edukacji finansowej a skalą wykluczenia finansowego należy wskazać, że jedną z głównych przyczyn pozostawiania społeczeństwa poza sektorem finansowym jest brak elementarnej wiedzy finansowej, która nie pozwala konsumentom na świadomy wybór produktów dostosowanych do ich potrzeb.

Badania OECD pokazują, że posiadana przez konsumentów wiedza finansowa przekłada się w bezpośredni sposób na ich świadomość i zachowania w sferze finansów. Wraz ze wzrostem wskaźnika wiedzy finansowej, wzrasta również poziom poprawnych zachowań i reakcji na problemy finansowe. W niektórych krajach, na przykład w Estonii, zależność to nie jest bardzo znacząca. Niemniej jednak, w większości badanych przez OECD krajów, relacja między poziomem edukacji a sposobem zachowania się konsumentów na rynku finansowym jest wyraźna.

W tym kontekście kluczowe jest dbanie o stały wzrost poziomu edukacji finansowej, bez której nie można oczekiwać zmniejszenia skali wykluczenia finansowego. Co więcej, dynamiczny rozwój usług finansowych powinien wymuszać działania

ze strony urzędów odpowiedzialnych za edukację finansową w społeczeństwie, aby nie dopuścić do nawarstwiania się problemów finansowych spowodowanych wykluczeniem.

5. Zjawisko wykluczenia finansowego jest o tyle ważne, że błędna alokacja środków finansowych osób wykluczonych niesie ze sobą konsekwencje nie tylko dla jednostki, ale także dla całej gospodarki.

Do głównych skutków wykluczenia finansowego, uwzględniając zarówno interesy jednostki, sektora finansowego i gospodarki jako całości, zaliczyć należy:

- niekorzystny rozwój sytuacji ekonomicznej konsumentów;
- potencjalną możliwość eskalacji problemu wykluczenia finansowego czyli wykluczenie społeczne;
- możliwość nadmiernego zadłużenia;
- możliwość zaburzeń struktury rynku finansowego.

Wszystkie wskazane skutki przekładają się następnie na wzrost kosztów systemu pomocy społecznej i ograniczenie w potencjalne wzrostu gospodarczego.

6. Wiele państw na świecie podejmuje inicjatywy mające na celu ograniczenie zjawiska wykluczenia finansowego, które to jest niekorzystne zarówno z perspektywy społecznej, jak i ekonomicznej. Działania w tym zakresie można podzielić na dwa rodzaje:

- bezpośrednio – dotyczą zachęt, bądź też rozwiązań legislacyjnych skierowanych do sektora finansowego, które mają na celu zwiększenie dostępu ludności do usług finansowych,
- pośrednio – opierają się na inicjatywach związanych z edukacją finansową społeczeństwa, zarówno dzieci i młodzieży, jak i osób dorosłych.

Biorąc pod uwagę działania bezpośrednio należy zaznaczyć, że wiele państw, głównie wysoko rozwinięte kraje Europy Zachodniej, wprowadziło rozwiązania, które obligowały banki do otwierania i bieżącej obsługi bezpłatnych rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych (obejmujących podstawowe usługi bankowe) dla osób wykluczonych z głównego rynku usług finansowych.

Wiele państw wspiera rozwój narodowych strategii edukacji finansowej oraz programów zapobiegania nadmiernemu zadłużeniu obywateli (działania pośrednie). Jak pokazują różne badania, w celu ograniczenia wykluczenia finansowego, obecnie podejmowane są liczne działania z zakresu edukacji finansowej i podniesienia świadomości finansowej obywateli. Do szkół wprowadzane są zajęcia z nauki finansów, na których przedstawiane są podstawowe terminy ekonomiczne, a także poruszane są tematy przydatne w codziennym życiu (m.in. gromadzenie oszczędności, kwestie ochrony praw konsumenckich, planowanie budżetu gospodarstwa domowego). Głównym argumentem przemawiającym za edukacją finansową osób najmłodszych jest dążenie do wykształcenia głębokiej świadomości finansowej, dzięki której będą one mogły prawidłowo ocenić korzyści

i ryzyka związane z danymi usługami finansowymi. Jest ona zatem czynnikiem zapobiegawczym wykluczeniu finansowemu. Z kolei w przypadku osób dorosłych podejmowane są inicjatywy mające na celu pomoc nadmiernie zadłużonym obywatelom (m.in. broszury informacyjne oraz kursy i szkolenia adresowane do osób nieposiadających odpowiedniej wiedzy i wykształcenia finansowego).

Pomimo, że działaniami związanymi z edukacją finansową mogą zajmować się różne instytucje (m.in. administracja, fundacje i stowarzyszenia oraz przedstawiciele sektora finansowego), to jednak obowiązek zapewnienia dostępu do podstawowych usług finansowych powinien w głównej mierze spoczywać na władzach publicznych. Wynika to z faktu, że społeczeństwa pozbawione możliwości korzystania z elementarnych usług finansowych, borykają się w wyniku tego z kolejnymi problemami, do których można zaliczyć np. trudności ze znalezieniem pracy.

ISBN 978-83-7615-102-1