

Postawy finansowe Polaków w procesie gospodarowania finansami osobistymi

Marta Musiał*

Streszczenie: *Cel* – Przedstawienie wybranych aspektów dotyczących postaw finansowych Polaków oraz wskazanie potrzeby kreowania poprawnych postaw finansowych w celu zmiany określonych zachowań finansowych w wybranych obszarach gospodarowania finansami osobistymi.

Metodologia badania – Artykuł oparty jest na krytycznej analizie literatury przedmiotu, zarówno ekonomicznej, jak i socjologicznej) oraz przeglądzie kilkunastu raportów różnych autorów poświęconych postawom finansowym Polaków.

Wynik – Istnieje potrzeba dogłębnej i holistycznej analizy postaw finansowych w wybranych obszarach gospodarowania finansami osobistymi (tj. wydatkowanie i uzyskiwanie dochodu, oszczędzanie, inwestowanie, pożyczanie, zabezpieczanie się, podatki czy planowanie emerytalne), a także zbadania zależności pomiędzy konkretnymi postawami a odpowiadającymi im zachowaniami finansowymi w celu wskazania istotnych obszarów kształtowania odpowiednich postaw finansowych społeczeństwa, mających wpływać na poprawę sytuacji społeczno-ekonomicznej jednostek i kraju.

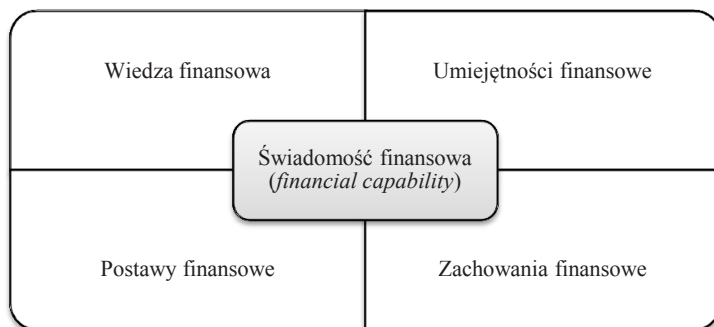
Oryginalność/wartość – Artykuł poświęcony jest istotnemu z punktu widzenia polityki Unii Europejskiej zagadnieniu postaw finansowych – składowej świadomości finansowej, którą obecnie stara się podnieść wśród obywateli m.in. Polski. Obecnie działania mające na celu wzrost świadomości finansowej społeczeństwa opierają się na działaniach podnoszących wiedzę i umiejętności finansowe, czyli dwa pierwsze elementy świadomości. Aby wskazać odpowiednie narzędzia długotrwałego wzrostu świadomości finansowej należy określić, jakie postawy finansowe chcemy kształtować i jak je kształtować. Niniejszy artykuł jest niewielkim krokiem w tym kierunku.

Słowa kluczowe: gospodarowanie, finanse osobiste, postawy finansowe

Wprowadzenie

Od kilku lat wzrosło znacząco zainteresowanie koncepcją świadomości finansowej społeczeństwa, która zakłada, iż świadomość finansowa (*financial capability*, FC) to wiedza, zrozumienie, umiejętności, motywacja i pewność siebie do podejmowania decyzji finansowych, które są odpowiednie dla sytuacji danej osoby (Mundy 2011: 3). Jak wynika z definicji, możemy wskazać cztery główne komponenty świadomości finansowej (patrz rys. 1), do których zaliczyć można wiedzę (*knowledge*), umiejętności (*skills*), postawy (*attitudes*) i zachowania (*behaviour*).

* mgr Marta Musiał, Katedra Bankowości i Finansów Porównawczych Wydziału Zarządzania i Ekonomiki Usług Uniwersytetu Szczecińskiego, ul. Cukrowa 8, 71-004 Szczecin, e-mail: marta.musial@wzieu.pl.



Rysunek 1. Elementy świadomości finansowej (*financial capability*)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Zdanowska (2011).

Jednym z wymienionych komponentów są postawy finansowe – często w literaturze utożsamiane z postawami wobec pieniędzy. Wzrost zainteresowania postawami finansowymi jest rezultatem rosnącej świadomości istnienia różnic indywidualnych w zakresie preferencji konsumentów wobec gospodarowania finansami osobistymi. Jak podaje A. Gąsiorowska, różnice te są szczególnie istotne w rozpatrywaniu postaw wobec pracy czy też projektowaniu systemów motywacyjnych, w sytuacjach związanych z zadłużaniem się, oszczędzaniem czy stylem konsumpcji (Gąsiorowska 2008: 48).

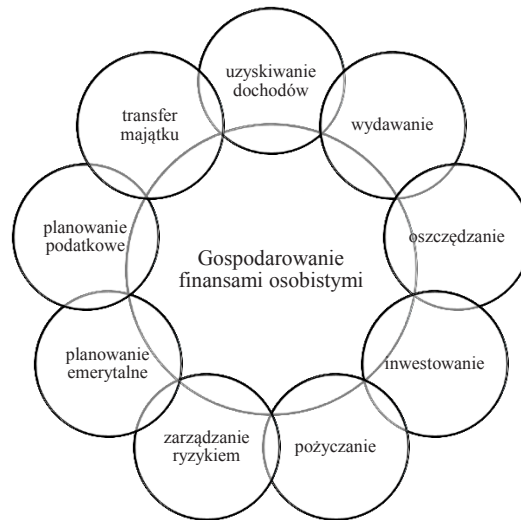
Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie wybranych aspektów dotyczących postaw finansowych Polaków oraz wskazanie potrzeby kreowania poprawnych postaw finansowych w celu zmiany określonych zachowań finansowych w wybranych obszarach gospodarowania finansami osobistymi. W tym celu artykuł omawia następujące zagadnienia: gospodarowanie finansami osobistymi, postawy finansowe – ujęcie teoretyczne oraz przedstawia wybrane wyniki badań wtórnych poświęconych określonym postawom finansowym, które zostały przeprowadzone w Polsce w ostatnich latach.

1. Gospodarowanie finansami osobistymi

Finanse osobiste *sensu largo* to dziedzina nauk ekonomicznych związana z gospodarowaniem (zarządzaniem) środkami finansowymi przez członków gospodarstw domowych. Inaczej mówiąc, finanse osobiste to z jednej strony pozyskiwanie, z drugiej strony wydatkowanie środków, a także oszczędzanie i inwestowanie środków finansowych przez członków gospodarstw domowych. W tym wypadku pojęcie „finanse osobiste sensu largo” może być jednoznaczne z pojęciem „finanse gospodarstw domowych” (Świecka red. 2014: 18).

Gospodarowanie to decydowanie o sposobie wykorzystania tego, co się ma. T. Kotarbiński definiuje gospodarowanie jako gospodarne (ekonomiczne) rozporządzenie zasobami przestrzeni, czasu, materii i energii (Kotarbiński 1982: 380). Stosując powyższą definicję

do finansów osobistych, B. Świecka postrzega gospodarowanie finansami osobistymi jako ekonomiczne rozporządzenie pieniędzem (Świecka 2009: 34), czyli decydowanie o sposobie wykorzystania posiadanych zasobów materialnych, zaś bliskoznaczne pojęcie zarządzania finansami osobistymi jako proces polegający z jednej strony na powiększeniu dochodów, z drugiej strony odpowiednim ich wydatkowaniu w celu zwiększenia zamożności gospodarstwa domowego i poziomu życia (Świecka 2014: 26–31).



Rysunek 2. Obszary gospodarowania finansami osobistymi

Źródło: opracowanie własne na podstawie Garman i in. (2008); Kapoor i in. (2004); Swart (2007); Waliszewski (2011).

Pojęcia gospodarowanie finansami osobistymi i zarządzanie finansami osobistymi są często utożsamiane w literaturze. Główną różnicą owych pojęć jest perspektywa, z jakiej badamy dane zjawisko. Wobec powyższego, badając zarządzanie finansami osobistymi opieramy się na dorobku nauk o zarządzaniu, skupiając się na czterech głównych elementach procesu zarządzania, tj.: planowanie, organizowanie, wpływanie i kontrolowanie (Nogalski i in. 1994: 9). Natomiast używając pojęcia gospodarowanie finansami osobistymi badamy dane zjawisko z perspektywy teorii ekonomicznych, koncentrując się na sposobie wykorzystania środków finansowych w konkretnych obszarach finansów osobistych i zależnościach pomiędzy owymi obszarami, do których zaliczyć możemy (Garman i in. 2008: 4; Kapoor i in. 2004: 4; Swart 2007: 17; Waliszewski 2011: 38):

- uzyskiwanie dochodów – otrzymywanie zasobów z zatrudnienia i inwestycji,
- wydawanie – biorąc pod uwagę konsekwencje oraz zasadę: wydatki < zarobki,
- oszczędzanie – pieniądze na „czarną godzinę” oraz na krótkoterminowe cele,
- inwestowanie – selekcjonowanie papierów wartościowych w celu uzyskania zysku,

- pożyczanie – mądre nawyki pożyczania i nienadużywanie kredytów,
- zarządzanie ryzykiem – odpowiednie ubezpieczenie pokrywające ryzyko,
- planowanie emerytalne – zabezpieczenie finansowe na późniejsze życie,
- planowanie podatkowe – umiejętne korzystanie z ulg podatkowych,
- transfer majątku – efektywne przeniesienie własności majątku na kolejne pokolenia.

2. Postawy finansowe

Termin „postawa” został wprowadzony przez W.J. Thomasa i F. Znanieckiego, dla których termin ten odnosi się zawsze wobec jakiejś wartości, czyli „jakikolwiek fakt mający empiryczną treść, dostępną dla członków określonej grupy społecznej i znaczenie, zgodnie z którym jest lub może być obiektem działania” (Thomas, Znaniecki 1918–1920: 21). W literaturze występuje wiele różnych definicji pojęcia postawy, co wynika m.in. ze złożoności zjawisk określanых pojęciem postaw oraz przynależności badaczy do różnych „szkół” czy orientacji psychologicznych (Marody 1976: 14). Strukturalne podejście mówi, że postawa to względnie trwała struktura procesów poznawczych, emocjonalnych i tendencji do zachowania, w której wyraża się określony stosunek do danego przedmiotu. W postawie konsumenta można odnaleźć trzy podstawowe elementy (Garbarski 1998: 35–36):

- element poznawczy (odzwierciedlający stan wiedzy, świadomości i przekonań konsumenta o przedmiocie postawy),
- element emocjonalny (wyrażający upodobania i preferencje – pozytywne lub negatywne, silne lub słabe),
- element działania (związany z gotowością konsumenta do określonego zachowania – formułowania zamiarów zakupu, dokonywania zakupu itd.).

Ze względu na złożoność pojęcia postawy, w literaturze wyróżniono wiele klasyfikacji owego zjawiska (patrz tab. 1).

Najczęściej postawy finansowe określane są jako postawy wobec pieniędzy (Yamauchi, Temper 1982; Gąsiorowska 2013; Wąsowicz-Kiryło 2008; Zaleśkiewicz 2012; Bogacka-Kisiel red. 2012). Niektórzy badacze koncentrują się na wybranym obszarze gospodarowania finansami osobistymi, w tym m.in. na zarządzaniu płynnością finansową, wydawaniu, oszczędzaniu i inwestowaniu, zadłużaniu się, podatkach i ubezpieczeniach czy na planowaniu emerytalnym, a także na aspektach natury psychologicznej, jak satysfakcji z własnej sytuacji finansowej, znaczenia pieniędzy w życiu czy konfliktów o podłożu natury finansowej.

A. Gąsiorowska definiuje postawy wobec pieniędzy jako ogół względnie trwałych dyspozycji do oceniania pieniędzy i emocjonalnego reagowania na nie oraz towarzyszących im względnie trwałych przekonań o naturze i właściwościach pieniędzy, a także względnie trwałych dyspozycji do określonego rodzaju zachowania związanego z pieniędzmi (Gąsiorowska 2013: 20).

Tabela 1

Klasyfikacje postaw

Autor	Klasyfikacja postaw
F.N. House	<ul style="list-style-type: none"> – osobowe, – materialne, – dotyczące kultury, – dotyczące społeczeństwa.
R.E. Park i E.W. Burgess	<ul style="list-style-type: none"> – tendencja do unikania, – tendencja do zbliżania, – tendencja do dominowania, – tendencja do podlegania.
L.L. Bernard	<ul style="list-style-type: none"> – związki kolektywne, które standaryzują postępowanie (postawy nacjonalistyczne, rasowe czy zawodowe), – dążenie lub cel (postawy humanitarne, eksploatorskie lub opiekuńcze), – wartościujące znaczenie (postawy aprobaty lub niechęci), – obiekty odniesienia (np. postawy wobec pieniędzy), – odniesienie czasowe (postawy trwałe, zmieniające się lub chwilowe).
T. Mądrzycki	<ul style="list-style-type: none"> – treść przedmiotowa: <ul style="list-style-type: none"> – personalne (wobec jednostek i grup społecznych), – rzeczowe (wobec przedmiotów), – niepersonalne i nierzeczowe (wobec instytucji społecznych i norm społecznych, czynności społecznych); – zakres postawy: <ul style="list-style-type: none"> – jednostkowe, – ogólne; – kierunek postawy: <ul style="list-style-type: none"> – pozytywne, – negatywne; – siła postawy: <ul style="list-style-type: none"> – słabe, – silne; – złożoność: <ul style="list-style-type: none"> – pełne i niepełne, – inteligentne, uczuciowo-motywacyjne, behawioralne; – zwartość: <ul style="list-style-type: none"> – silnie zintegrowane, – słabo zintegrowane; – trwałość: <ul style="list-style-type: none"> – trwałe, – mało trwałe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Marody (1976).

Wśród badań zachodnich na uwagę zasługuje koncepcja K. Yamauchi i D. Templera, którzy w 1982 roku opublikowali Skalę Postaw Wobec Pieniędzy (*Money Attitude Scale*, MAS) opartą na trzech kategoriach emocji i zachowań związanych z pieniędzmi: poczuciu finansowego bezpieczeństwa/zagrożenia, samokontroli w sytuacji wydawania pieniędzy oraz traktowania pieniędzy jako symbolu władzy i prestiżu. Wśród polskich badań poświęconych pomiarowi postaw wobec pieniędzy należy wymienić skalę Ja i pieniądze autorstwa

G. Wąsowicz-Kiryło oraz skalę postaw wobec pieniędzy SPP autorstwa A. Gąsiorowskiej i B. Bajcar (patrz tab. 2).

Tabela 2

Wymiary postaw wobec pieniędzy według polskich naukowców

Autor	Wymiary postaw	Charakterystyka wymiarów
A. Gąsiorowska i B. Bajcar	Kontrola finansowa	Stopień kontroli i rozwagi w podejmowaniu decyzji finansowych, skłonność do oszczędzania
	Władza płynąca z pieniędzy	Pieniądze jako narzędzie wywierania wpływu lub wrażenia
	Niepokój o finanse	Stopień wątpliwości, wrażliwości, trudności i zdecydowania w sprawach finansowych
	Awersja wobec zobowiązań	Stopień niechęci do ich podejmowania i skrupulatności wywiązywania się
	Łapanie okazji	Skłonność do wykorzystania wyjątkowych okazji, np. możliwości zarobienia pieniędzy
	Złe pieniądze	Negatywny stosunek do pieniędzy, traktowany jako coś niepotrzebnego, zniewalającego, źródło zła
	Żywa gotówka	Stosunek do gotówki i innych form pieniądza
	Kontrola spraw finansowych	Rozwaga, z jaką jednostka postępuje w sprawach związanych z pieniędzmi, wynikająca z potrzeby racjonalnego i kompetentnego zajmowania się nimi
G. Wąsowicz-Kiryło	Dobrostan finansowy i inwestowanie pieniędzy	Satysfakcja z własnej sytuacji finansowej oraz podejmowanie zachowań inwestycyjnych
	Pożyczanie pieniędzy dla zysku	Skrupulatność w sytuacji pożyczania pieniędzy innym osobom oraz oczekiwanie korzyści finansowych
	Pieniądze jako środek	Nastawienie na bieżące wykorzystanie pieniędzy, traktowanie ich jako środka do innych celów
	Pieniądze jako źródło poczucia winy	Skrupulatna (o podłożu lękowym) kontrola wydatków, wynikająca z poczucia winy towarzyszącego wydawaniu pieniędzy
	Znaczenie pieniędzy dla JA	Emocjonalny, 'pozytywny' stosunek do pieniędzy. Traktowanie ich jako kryterium samooceny innych ludzi, środka mogącego rozwiązać wszystkie problemy, narzędzia kontroli nad ludźmi

Źródło: Wąsowicz-Kiryło (2008).

3. Badania nad postawami finansowymi Polaków

Od kilkunastu lat w Polsce prowadzone są badania nad postawami finansowymi Polaków, zarówno przez naukowców różnych dziedzin, tj. socjologii, psychologii i ekonomii, jak i przez praktyków – instytucje finansowe, dla których badania te są źródłem informacji o ich potencjalnych klientach. Ponadto badania różnią się zakresem badanych postaw finansowych. Niektóre badania poświęcone są szeroko ujętym postawom finansowym czy postawom wobec pieniądza, podczas gdy inne koncentrują się na wybranym obszarze

gospodarowania finansami osobistymi, tj. oszczędzanie, ubezpieczanie się, podatki czy planowanie emerytalne.

W niniejszej części artykułu zaprezentowane zostaną wybrane wyniki badań poświęcone postawom finansowym Polaków z uwzględnieniem obszarów gospodarowania finansami osobistymi, do których zaliczamy:

- postawy wobec wydawania,
- postawy wobec oszczędzania i inwestowania,
- postawy wobec zadłużania się,
- postawy wobec ubezpieczeń,
- postawy wobec podatków.

W ramach badań realizowanych z Fundacją Kronenberga w 2009 D. Maison wyróżnia trzy postawy wobec wydawania (Maison 2013: 62):

- zaciskanie pasa – postawa polegająca na ograniczaniu wydatków na każdym kroku, która przejawia się m.in. kupowaniem rzeczy tanich, poszukiwaniem promocji i przecen w sklepach, wybieraniem tańszych zamienników,
- gospodarność – racjonalne planowanie wydatków i rozważa w zarządzaniu domowym budżetem; osoby gospodarne dobrze planują swój miesięczny budżet, wiedzą ile na co wydają, płacą na czas rachunki i w każdym miesiącu starają się coś zaoszczędzić,
- łatwość wydawania pieniędzy – jest to czerpanie przyjemności z zakupów, bawienie się nimi, ale może również przejawiać się w skłonności do rozrzutności.

Postawa „zaciskanie pasa” jest charakterystyczna dla Polaków o niższym wykształceniu i mniejszej wiedzy finansowej, niezadowolonych z życia oraz pesymistycznie patrzących na swoją przyszłość ekonomiczną. Ponadto jest niezależna od wieku. Natomiast gospodarni Polacy to osoby o wyższym wykształceniu, większą wiedzą ekonomiczną i większym zadowoleniem z życia. Postawa „łatwość wydawania pieniędzy” jest najsilniejsza u osób młodych, o wyższym wykształceniu i wyższych dochodach, jak również u osób lepiej oceniających stan swojej wiedzy ekonomicznej (Maison 2013: 62–63).

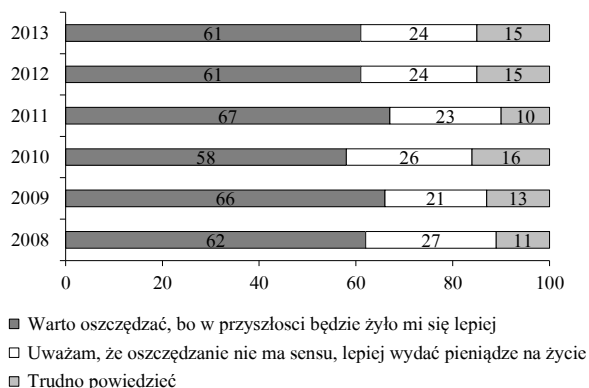
Fundacja Kronenberga, działająca przy Banku City Handlowy, przeprowadza cyklicznie badania poświęcone postawom Polaków wobec oszczędzania. Jak wynika z raportu badawczego, prawie dwie trzecie Polaków uważa, że warto oszczędzać z myślą o przyszłości (w 2013 roku – 61%), podczas gdy 24% Polaków uważa, iż oszczędzanie nie ma sensu i lepiej wydawać pieniądze na życie (patrz rys. 3).

Wśród owych 61% Polaków deklarujących istotność oszczędzania na przyszłość przeważają osoby z wyższym wykształceniem, których dochód gospodarstwa domowego przekracza 2500 zł oraz pochodzące z miasta powyżej 200 tysięcy mieszkańców.

W badaniu Money Track 2010 – Postawy Polaków wobec pieniędzy oraz instytucji i instrumentów finansowych wyodrębniono dwie postawy wobec oszczędzania (patrz rys. 4):

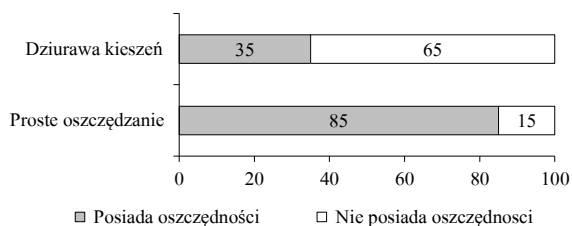
- proste oszczędzanie – świadome odkładanie pieniędzy wynikające z zapobiegliwości; postawa ta jest powiązana nie tylko z obiektywną sytuacją finansową, ale również z subiektywną jej oceną oraz cechami osobowości.

- „dziurawa kieszeń” – niechęć do stawiania sobie ograniczeń finansowych lub nieumiejętność stawiania sobie ograniczeń (brak kontroli). Postawa ta nie zależy od dochodu, natomiast nieznacznie zależy od subiektywnej oceny sytuacji materialnej, a istotnie od osobowości.



Rysunek 3. Postawa Polaków wobec oszczędzania

Źródło: Kronenberg (2013).



Rysunek 4. Postawy a zachowania wobec oszczędności

Źródło: Money Track (2010).

Z badań dotyczących postaw wobec zadłużania się, przeprowadzonych przez Grupę KRUK wśród Polaków, Czechów i Rumunów, wynika, że:

- Polacy mają najmniejsze kłopoty ze spłatą zaległości, gdyż w 2011 roku tylko 9% polskich badanych dotknął problem zadłużenia,
- 50% Polaków jako główną przyczynę finansowych problemów wskazało nieszczęśliwe zdarzenia (dla porównania aż 78% Rumunów i 41% Czechów),
- tylko 14% Polaków ma świadomość, że ludzie popadają w długi podejmując decyzje o zakupach i przeszacowując swoje możliwości finansowe; 9% uważa, że nieprzemysłane zakupy, często pod wpływem impulsu, mogą doprowadzić do spirali zadłużenia,

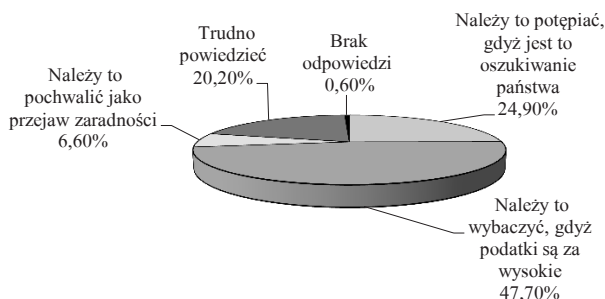
- 15% polskich respondentów twierdzi, że zaległości w regulowaniu zobowiązań dotyczą ludzi, którzy wiedzieli, że mogą mieć problemy ze spłatą, ale uważali, że mimo wszystko „jakoś to będzie”,
- Polacy są bardziej otwarci na kontakty z firmami obsługującymi długi niż Czesi i Rumunii – 29% Polaków polegałoby na radach firmy windykacyjnej w sprawie zadłużenia (dla porównania 38% Polaków wskazało rady od rodziny), a 25% Polaków szukałoby kontaktu z firmą windykacyjną w sytuacji zadłużenia,
- 18% Polaków twierdzi, iż nie poszukiwałoby pomocy w sytuacji kłopotów finansowych,
- 34% Polaków uważa, że ludzie chcieliby spłacać swoje długi, ale nie wiedzą jak.

Na zlecenie Komisji Nadzoru Finansowego przeprowadzono badanie dotyczące postaw polskiego społeczeństwa wobec ubezpieczeń, z którego wynika, że:

- Polacy charakteryzują się niskim poziomem migracji pomiędzy towarzystwami ubezpieczeniowymi, co może oznaczać, iż Polacy nie wykazują zainteresowania ofertami ubezpieczeniowymi, raz zakupując dany rodzaj ubezpieczenia płacą składki, nie koncentrując się na warunkach owej oferty w porównaniu z konkurencją,
- najwięcej Polaków korzysta z ubezpieczenia majątkowego samochodu (OC), ubezpieczeń na życie grupowe oraz ubezpieczeń majątkowych domu/mieszkania,
- niezależnie od rodzaju ubezpieczenia, głównym powodem jego zakupu jest ochrona przed nieszczęśliwymi zdarzeniami,
- 40% Polaków nie korzysta z ubezpieczeń i nie planuje korzystania z nich w najbliższej przyszłości, wskazując wśród głównych powodów takiej postawy: brak potrzeby, za wysokie ceny ubezpieczeń czy inne ważniejsze wydatki.

Kolejną istotną grupą postaw finansowych są postawy wobec podatków. Znaczenie tych postaw jest bardzo ważne z punktu widzenia makroekonomicznego, zarówno dla jednostek, jak i dla społeczeństwa jako całej populacji. Z badań Instytutu Pentora wynika, iż 28% Polaków (głównie osób poniżej 30 roku życia i przedsiębiorców) uważa, iż osoby unikające podatków postępują tak, jak większość społeczeństwa, uważając takie zachowanie za codzienność. Ponadto co dziesiąty Polak uważa, iż osoby te są ludźmi odważnymi i przedsiębiorczymi. Natomiast mniej niż połowa (48%) postrzega podmioty ukrywające swoje dochody i unikające płacenia podatków jako oszustów i przestępców. M. Pasternak-Malicka podaje, iż tylko niecałe 25% społeczeństwa w Polsce uważa, iż zatajanie przez ludzi części swoich dochodów w celu zmniejszenia płaconych podatków należy potępiać (patrz rys. 5). Na pytanie „Jak ocenia Pan/i próby ucieczki przed podatkiem?” aż 46% respondentów usprawiedliwia takie zachowanie, jeżeli wynika ono z ciężkiej sytuacji finansowej rodziny, kolejne około 10% popiera niezależnie od sytuacji, a tylko 20% uważa je za niedopuszczalne.

W badaniu postaw i zachowań finansowych osób powyżej 55 roku życia z uwzględnieniem płatności bezgotówkowych przeprowadzonych wśród Polaków, D. Maison wyróżnia 5 rodzajów postaw wobec usług bankowych (patrz rys. 3):



Rysunek 5. Jak oceniasz zatajenie przez ludzi części swoich dochodów w celu zmniejszenia płaconych podatków?

Źródło: opracowanie własne na podstawie Pasternak-Malicka (2013).

1. Ubankowieni optymiści, czyli osoby traktujące pieniądze jako środek do celu. Uważają, że pieniądze są ważne w życiu, bo pozwalają na funkcjonowanie na odpowiednim poziomie. Najbardziej ze wszystkich grup darzą instytucje finansowe zaufaniem. Ponadto nie boją się nowości i deklarują, że nauczą się wszystkiego, czego będą chcieli i uznają za potrzebne.
2. Znużeni życiem to osoby ubankowione „na siłę”, tzn. posiadają konto, gdyż wymagał go pracodawca. Silnie podkreślają istotną rolę pieniędzy w życiu, wierzą, że gdyby mieli więcej pieniędzy rozwiązałyby to ich wszystkie problemy, w związku z tym mają często poczucie niższości związane z brakiem pieniędzy.
3. Bierni materialiści – osoby mające poczucie niższości w związku z pieniędzmi, podzielają światopogląd materialistyczny: ważne w życiu jest posiadanie wielu drogich rzeczy, odniesienie sukcesu finansowego oraz bycie bogatym (to by rozwiązało wszystkie problemy). Częściej niż inni podają, iż możliwość płacenia kartą jest istotnym powodem do założenia konta; warto ponadto dodać, iż jest to grupa, która deklaruje chęć nauczenia się korzystania z komputera czy Internetu, znajdując jednocześnie mnóstwo wymówek, dlaczego tego nie robią.
4. Rodzinni niematerialiści to osoby, które nie potrzebują bardziej zaawansowanych rozwiązań w zakresie usług bankowych; charakteryzują się bardzo funkcjonalnym podejściem do życia, w tym do kwestii finansowych; mają najmniej emocjonalny stosunek do pieniędzy – w życiu liczą się dla nich inne rzeczy niż duży dobrobyt materialny.
5. Wykluczeni tradycjoniści nie ufają bankom, charakteryzują się tzw. „kultem gotówki”, nie mają kontaktu z nowymi technologiami.

Uwagi końcowe

Artykuł stanowi ogólny przegląd interdyscyplinarnego zagadnienia postaw finansowych, przedstawiając wyniki wybranych badań z tego zakresu. Wnioski, jakie nasuwają się po

przeanalizowaniu wybranych raportów badawczych dotyczących postaw finansowych Polaków brzmią następująco:

1. Istnieje wiele badań dotyczących różnych rodzajów postaw finansowych, aczkolwiek większość z nich niestety nie zawiera dogłębnej ich analizy; badania nie wyczerpują tematu postawionego przez badaczy; często badania zatytułowane: „Postawy Polaków wobec...” w ogóle albo w niewielkim stopniu badają tak naprawdę postawy.
2. Wskaźnikami postaw mogą być przekazy werbalne, tzw. „opinie” oraz zachowania, które są efektem owych postaw. Dla większości postaw finansowych brakuje pokazania, jaka jest zależność pomiędzy przejawianą postawą danej osoby a jej faktycznym zachowaniem, tak jak zostało to zaprezentowane dla postaw wobec oszczędzania.
3. Duża część Polaków nie ma ugruntowanych odpowiednich postaw finansowych (tj. należy oszczędzać na przyszłość, unikanie podatków jest złe), co prawdopodobnie przekłada się na zachowania Polaków.
4. Przejawiane postawy finansowe Polaków wpływają również na poziom ubankowienia polskiego społeczeństwa, który jest stosunkowo niski w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej.
5. Istnieje potrzeba dogłębnej i holistycznej analizy postaw finansowych w wybranych obszarach gospodarowania finansami osobistymi (tj. wydatkowanie i uzyskiwanie dochodu, oszczędzanie, inwestowanie, pożyczanie, zabezpieczanie się, podatki czy planowanie emerytalne), a także zbadania zależności pomiędzy konkretnymi postawami a odpowiadającymi im zachowaniami finansowymi w celu wskazania istotnych obszarów kształtowania odpowiednich postaw finansowych społeczeństwa, mających wpływać na poprawę sytuacji społeczno-ekonomicznej jednostek i kraju.

Literatura

- Finanse osobiste, zachowania – produkty – strategie* (2012), red. E. Bogacka-Kisiel, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Garbarski L. (1998), *Zachowanie nabywców*, PWE, Warszawa.
- Garman E.T., Fogue R. (2008), *Personal Finance*, Houghton Mifflin Company, USA.
- Ğąsiorowska A. (2008), *Różnice indywidualne jako determinanty postaw wobec pieniędzy* (rozprawa doktorska), Warszawa, http://mpr.ub.uni-muenchen.de/42684/2/Mpra_paper_42684.pdf (20.03.2014).
- Ğąsiorowska A. (2013), *Skala postaw wobec pieniędzy SPP. Konstrukcja i walidacja narzędzia pomiarowego*, Psychologia ekonomiczna, nr 3, s. 20–39.
- Grupa KRUK (2011), *Postawy Polaków, Czechów i Rumunów wobec zadłużania się*, <http://redaktor24.pl/2012/03/kruk-zbadal-postawy-zadluzenia-polakow-czechow-i-rumunow> (20.03.2014).
- Kapoor J.R., Dlabay L.R., Hughes R.J. (2004), *Personal finance*, McGraw-Hill, New York.
- KNF (2013), *Postawy społeczeństwa polskiego wobec ubezpieczeń*, TNS, www.knf.gov.pl/Images/Badanie_TNS_2013_tem75-36686.pdf (20.03.2014).
- Kotarbiński T. (1982), *Traktat o dobrej robocie*, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk–Łódź.
- Kronenberg (2013), *Postawy Polaków wobec oszczędzania*, raport Fundacji Kronenberga przy City Handlowy, TNS Polska, www.citibank.pl/poland/kronenberg/polish/files/fk_oszcz_2013.pdf (20.03.2014).
- Maison D. (2012), *Postawy i zachowania finansowe osób powyżej 55 roku życia z uwzględnieniem płatności bezgotówkowych*, NBP, www.nbp.pl/badania/seminaria_files/12x2012.pdf (20.03.2014).
- Maison D. (2013), *Polak w świecie finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- Marody M. (1976), *Sens teoretyczny a sens empiryczny pojęcia postawy – analiza metodologiczna zasad doboru wskaźników w badaniach nad postawami*, PWN, Warszawa.
- Money Track 2010 – *Postawy Polaków wobec pieniędzy oraz instytucji i instrumentów finansowych* (2010), Dom badawczy Maison, www.slideshare.net/press123/prezentacja-money-track (20.03.2014).
- Mundy S. (2011), *Financial capability: Why is it important and how can it be improved? Perspective report*, CfBT Education Trust.
- Nogalski B., Białas T., Czapiewski M. (1994), *Zarządzanie w różnych formach własności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Pasternak-Malicka M. (2013), *Mentalność i moralność podatkowa a reakcje gospodarstw domowych na obowiązek podatkowy*, „Modern Management Review”, vol. XVIII, 20, s. 87–98.
- Swart N. (2007), *Personal Financial Management*, Creda Communication.
- Świecka B. (2009), *Niewypłacalność gospodarstw domowych, przyczyny-skutki-przeciwskazania*, Difin, Warszawa.
- Świecka B. (2014), *Finanse osobiste jako subdyscyplina nauk o finansach*, w: *Współczesne problemy finansów osobistych*, red. B. Świecka, Difin, Warszawa, s. 26–31.
- Thomas W.J., Znaniecki F. (1918–1920), *Polish Peasant in Europe and America*, t. 1, Boston.
- Waliszewski K. (2011), *Doradztwo finansowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.
- Wąsowicz-Kiryło G. (2008), *Psychologia finansowa – o pieniądzach w życiu człowieka*, Difin, Warszawa.
- Yamauchi K., Templer D. (1982), *The development of a Money attitudes scale*, „Journal of Personality Assessment”, nr 46, s. 522–528.
- Zaleśkiewicz T. (2012), *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zdanowska M. (2012), *Financial capability – zdolność zarządzania finansami osobistymi*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 680, „Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu” nr 21, Szczecin, s. 251–260.

FINANCIAL ATTITUDES OF POLES IN PERSONAL FINANCIAL MANAGEMENT PROCESS

Abstract: *Purpose* – Presentation of selected aspects of the financial attitudes of Poles and demonstration of the need for creating proper financial attitudes in order to change certain behaviors in selected areas of financial management of personal finances.

Design/Methodology/approach – The article is based on a critical analysis of the literature on the subject, (both economic and sociological) and the review of several reports by various authors devoted to the financial attitudes of Poles.

Findings – There is a need of in-depth and holistic analysis of the attitudes of financial management in selected areas of personal finances (i.e. disbursement and getting income, saving, investing, borrowing, hedging, taxation and retirement planning), and to investigate the relationship between specific attitudes, and the corresponding financial behavior in order to identify significant areas of shaping appropriate financial attitudes affecting society aimed at improving socio-economic situation of individuals and the country.

Originality/value – This article is substantially seen from the point of view of European Union policy on issue of financial attitudes – financial awareness component, which European Union is currently trying to raise among citizens, and among others Polish ones too. Currently, efforts to increase financial awareness of society are based on knowledge-raising activities and financial skills, that is, the first two elements of consciousness. To indicate the tools of long-term growth of financial awareness we should specify what we want to shape about financial attitudes, and how to shape it. This article is a small step in this direction.

Keywords: management, personal finance, financial attitudes

Cytowanie

- Musiał M. (2014), *Postawy finansowe Polaków w procesie gospodarowania finansami osobistymi*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 804, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 67, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 837–848; www.wneiz.pl/firfu.