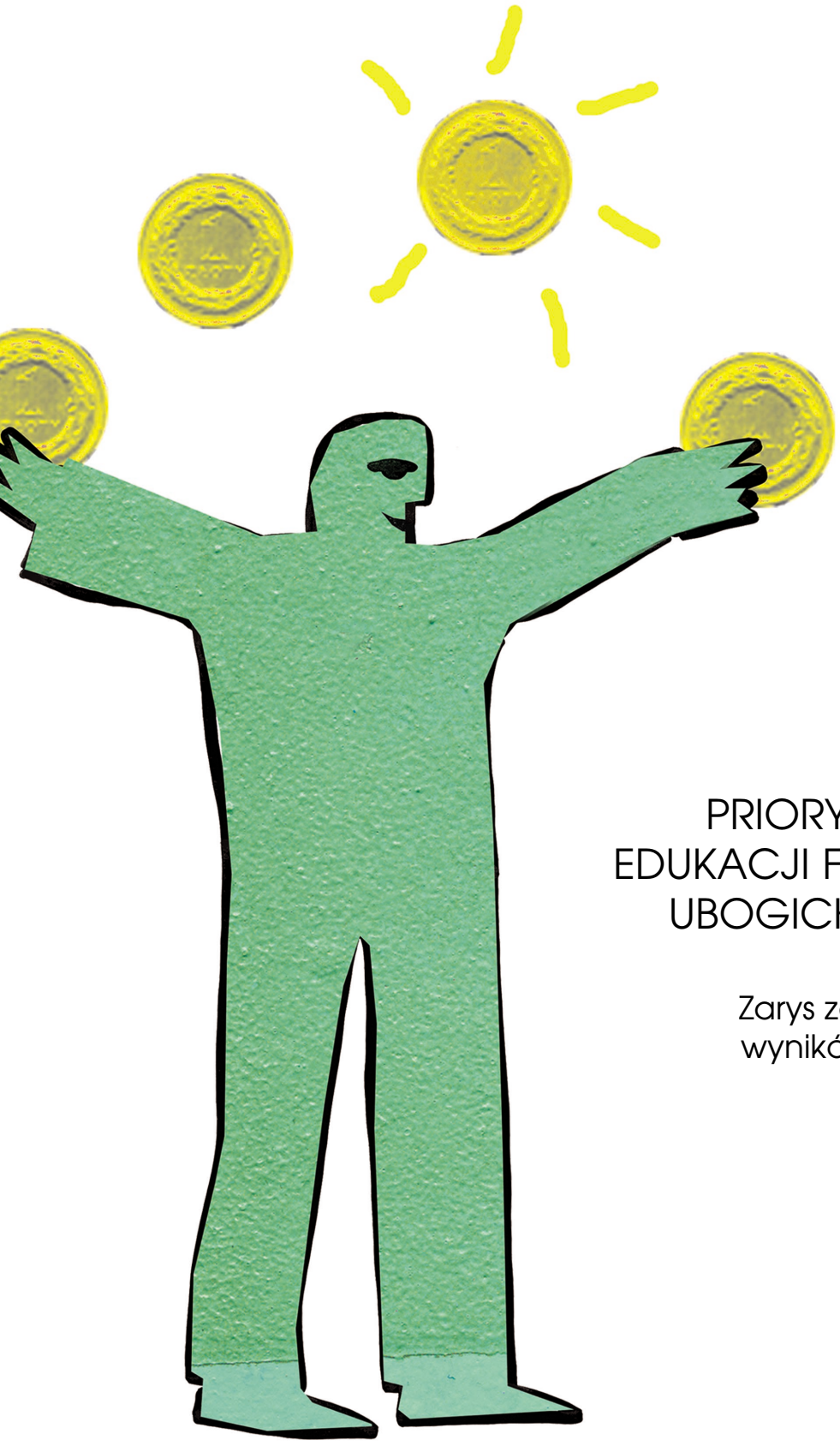


ZAPLANUJ SWOJĄ PRZYSZŁOŚĆ

PRIORYTETY WZMACNIANIA EDUKACJI FINANSOWEJ WŚRÓD UBOGICH RODZIN W POLSCE

Zarys zagadnienia na podstawie wyników badania jakościowego

Michał Matul
Katarzyna Pawlak
Jan Fałkowski

Październik 2004

projekt międzynarodowy prowadzony przez: ©Microfinance Opportunities "Putting Clients First" Freedom from Hunger

finansowany przez: citigroup foundation

prowadzony w Polsce przez: MICROFINANCE CENTRE for Central and Eastern Europe and the New Independent States

przy współpracy z: Fundacja Edukacja dla Demokracji; CEO Centrum Edukacji Obywatelskiej; Fundacja Wspomagania Wsi; Związek Banków Polskich

Spis treści:

Podziękowania ____ *3*

Streszczenie raportu ____ *4*

1) Wstęp ____ *7*

2) Ubodzy – wstępna definicja i krótki opis grupy docelowej projektu ____ *10*

3) Cel i metodologia badania ____ *11*

3.1) Cel badania ____ **11**

3.2) Metodologia badania ____ **12**

3.3) Opis grupy objętej badaniem jakościowym ____ **13**

4) Wyniki badania: zarządzanie pieniądzem i planowanie ekonomiczne ____ *16*

4.1) Ogólna charakterytyka obecnych metod zarządzania pieniądzem i prowadzenia budżetów domowych ____ **16**

4.2) Strategie planowania długofalowego: planowanie wydarzeń cyklu życia i wzmacnianie zasobów gospodarstwa. ____ **22**

5) Wyniki badania: zachowania i strategie finansowe ____ *25*

5.1) Pożyczanie ____ **25**

5.2) Oszczędzanie ____ **30**

5.3) Ubezpieczanie ____ **34**

6) Podsumowanie: Potencjał edukacji finansowej w Polsce ____ *36*

6.1) Kluczowe luki w edukacji finansowej wśród ubogich rodzin w Polsce ____ **36**

6.2) Skuteczne kanały informacyjno-edukacyjne ____ **38**

Bibliografia ____ **40**

Aneks 1: Dokładny plan badania ____ **41**

Aneks 2: przykładowe narzędzie używane w trakcie grup fokusowych ____ **42**

Aneks 3: plan Wywiadu Indywidualnego ____ **43**

Aneks 4: Ogólne zestawienie przykładowych strategii zaradczych w odpowiedzi na nagłe wydatki ____ **45**

Podziękowania

Autorzy raportu pragną bardzo gorąco podziękować wszystkim tym, bez których pomocy i zaangażowania nie mógłby on powstać.

Przede wszystkim ogromne podziękowania składamy na ręce wszystkich respondentów, którzy poświecili swój czas i wzięli aktywny udział w badaniu jakościowym.

Chcielibyśmy także podziękować dr Monique Cohen, Jennefer Sebstad, prof. Elżbiecie Tarnowskiej i dr Irenie Topińskiej za dogłębne i bardzo przydatne komentarze dotyczące wstępnej wersji raportu.

Szczególne podziękowania kierujemy do p. Bogumiła Piernika – doradcy terenowego Fundacji Wspomagania Wsi w Brodnicy, bez którego przeprowadzenie choćby jednego wywiadu byłoby niezmiernie trudne oraz do Krzysztofa Guzowskiego, za pomoc w zorganizowaniu i przeprowadzeniu badania jakościowego oraz niezwykle cenne uwagi i komentarze.

Chcielibyśmy podziękować także osobom, które pomogły w zorganizowaniu badania jakościowego w Nowym Mieście Lubawskim, Kurzętniku, Suszu, Rypinie i Biskupcu, tj. p. Stanisławowi Czajce – staroście nowomiejskiemu, p. Grażynie Derenek z Gminnego Ośrodka Pomocy Społecznej w Kurzętniku, Marcie Staniszewskiej z Gminnego Centrum Informacji w Suszu, p. Markowi Błaszkiewiczowi – wicestaroście rypińskiemu, p. Piotrowi Chmielewskiemu z Powiatowego Urzędu Pracy w Rypinie, p. Stanisławowi Pałkowskiemu – doradcy terenowemu FWW w Rypinie oraz p. Grzegorzowi Witkowskiemu z Gminnego Centrum Informacji w Biskupcu.

Streszczenie raportu

Ubodzy[1] są uczestnikami tej samej rzeczywistości ekonomicznej i realizują te same cele co reszta społeczeństwa, tzn. **dążą do zapewnienia bezpieczeństwa finansowego dla siebie, swoich bliskich i przyszłych pokoleń.** Rodziny ubogie zmuszone są do gospodarowania w warunkach nie tylko niskiego, ale i niepewnego, oraz niestabilnego dochodu. Właśnie ze względu na ograniczoność i małą przewidywalność dostępnych zasobów, umiejętności efektywnego zarządzania domowymi finansami są wśród tych rodzin trudne do przecenienia.

Niniejsze opracowanie zawiera najistotniejsze wnioski płynące z badań przeprowadzonych przez *Microfinance Centre* w ramach **globalnego projektu „Edukacja finansowa dla ubogich"**, który jest finansowany przez *Citigroup Foundation*, zarządzany przez *Microfinance Opportunities* i koordynowany w Polsce przez *Microfinance Centre*. Projekt ten ma na celu określenie największych braków w wiedzy i umiejętnościach członków ubogich gospodarstw oraz zrozumienie ich postaw, jeśli chodzi o zarządzanie finansami domowymi i planowanie ekonomiczne na przyszłość, jak również wypracowanie zestawu narzędzi, dzięki którym można by te braki uzupełnić.

Przewodnim **celem badania była identyfikacja i zrozumienie kluczowych luk w edukacji finansowej ubogich gospodarstw domowych.** Badanie jakościowe miało charakter eksploracyjny, a nie opisowy i nie może być traktowane jako reprezentatywne dla całego kraju. Jego podstawowymi zamierzeniami było naświetlenie głównych przyczyn nieefektywnego zarządzania domowym budżetem oraz zainspirowanie w kwestii pomysłów, które można by wykorzystać przy krzewieniu edukacji finansowej. Dla potrzeb niniejszej analizy wykorzystano głównie **metody jakościowe**, które odpowiadają eksploracyjnej naturze tego badania. Wyniki badań jakościowych zostały wsparte **analizą ilościową** przy wykorzystaniu danych wtórnych.

Jeśli chodzi o **ogólną charakterystykę obecnych metod zarządzania pieniądzem i prowadzenia budżetów domowych** badanie wykazało, że ubogie gospodarstwa:

- posiadają podstawy prowadzenia budżetów domowych;
- podejmują próby stosowania technik dzielenia zasobów na odrębne fundusze i zamrażania środków;
- mają negatywne nastawienie do bliższego monitorowania budżetu wynikające z nieznajomości korzyści wypływających ze ścisłego kontrolowania swoich wydatków oraz z nawyków wyniesionych z domu rodzinnego;
- przyjmują krótki horyzont czasowy dla domowych kalkulacji;
- mają problemy z wyraźną hierarchizacją potrzeb;
- nie uwzględniają w domowym budżecie rezerwy na wydatki nagłe;
- stosują mało efektywne metody wygładzania konsumpcji i strategie zaradcze w przypadku nagłych wydarzeń;
- mają trudności w radzeniu sobie z dużą sezonowością przepływów pieniężnych w skali roku,
- mają trudności w finansowaniu niecodziennych wydatków możliwych do zaplanowania.

[1] Na potrzeby tego projektu ubodzy są zdefiniowani jako członkowie gospodarstw domowych o niskim dochodzie, żyjący w ubóstwie, bądź będący zagrożeni ubóstwem, ale aktywnie poszukujący sposobności do zmiany swojej sytuacji materialnej, możliwie najmniej dotknięci zjawiskami patologicznymi.

W efekcie skromne środki, które są do dyspozycji rozchodzą się na rzeczy drugo- czy też trzeciorzędne. Próby prowadzenia domowej książki „przychodów i rozchodów" przy jednoczesnym uszeregowaniu według wagi i czasu potrzeb gospodarstwa mogłyby tę sytuację znacznie poprawić.

Inną rzeczą, na którą przy krzewieniu edukacji finansowej powinno się zwrócić szczególną uwagę jest **podejście ubogich gospodarstw domowych do kwestii planowania**. Uwzględnianie przy organizowaniu domowego budżetu jedynie spraw bieżących i brak przywiązywania należytej wagi do wydarzeń przyszłych ma dwojakie negatywne konsekwencje. Po pierwsze, poświęcając swe środki wyłącznie sytuacjom aktualnym gospodarstwo **nie jest przygotowane do samodzielnego finansowania** zarówno wydatków związanych z wydarzeniami nagłymi jak i przewidywalnymi w dłuższej perspektywie czasu. Po wtóre, ta swego rodzaju krótkowzroczność przesłania długofalowe korzyści, jakie gospodarstwo może odnieść inwestując dostępne zasoby w **powiększanie swego kapitału finansowego, fizycznego, ludzkiego i społecznego.** Obecny stan rzeczy mogą zmienić działania uświadamiające liczne korzyści wynikające z wybiegania z wydatkami w przyszłość i konfrontowania ich zawczasu ze spodziewanymi dochodami przy uwzględnieniu elementu ryzyka.

Kolejną kwestią, która powinna być poruszona w ramach rozpowszechniania edukacji finansowej jest, bezpośrednio związane z planowaniem, **oszczędzanie.** Należy zwrócić uwagę, że **prawie 80% gospodarstw domowych w Polsce nie oszczędza w żadnej formie**. Analiza ilościowa zachowań oszczędnościowych gospodarstw domowych pokazała, że oszczędzanie najsilniej skorelowane jest z wysokością otrzymywanych dochodów. Wśród gospodarstw domowych o najniższych dochodach oszczędza w jakiejkolwiek formie tylko 8%, a wśród tych o najwyższych dochodach aż 46%.

Znakomita **większość ubogich gospodarstw domowych jest przeświadczona o tym, iż gromadzenie oszczędności jest w ich przypadku niemożliwe**, bo mogą one zgromadzić jedynie bardzo małe sumy, które zawsze się na coś rozchodzą. Nie zauważają jednak przy tym, że pieniądze, które przeznaczają na spłatę pożyczki lub zakupów ratalnych w rzeczywistości nie są niczym innym jak oszczędnościami tylko, że w tym wypadku gromadzonymi na poczet uregulowania wcześniejszych zobowiązań. Wniosek stąd, że brak odkładania, przynajmniej w części, nie tyle wynika z braku zasobów ile ze złego nastawienia i pewnych negatywnych nawyków. Powyższy wniosek potwierdzają także przykłady ubogich gospodarstw domowych, które podejmują próby oszczędzania zakończone sukcesem.

Innymi **aspektami negatywnie nastawiającymi ludzi do idei oszczędzania** są z pewnością:

- brak zaufania do instytucji finansowych i niskie oprocentowanie lokat w bankach;
- brak trzymania się wcześniej wytyczonych celów;
- zniechęcenie brakiem efektów;
- i w przypadku mikro-przedsiębiorców, przekonanie o tym, iż pieniądz nie może bezczynnie leżeć tylko musi być natychmiast inwestowany w towar.

Kluczem do zmiany obecnych zachowań oszczędnościowych jest więc **przekonanie ludzi o celowości a przede wszystkim o możliwości gromadzenia oszczędności nawet przy niskich dochodach.**

Zaciąganie pożyczek u formalnych bądź nieformalnych źródeł występuje u prawie 50% gospodarstw w Polsce. Na podstawie przeprowadzonej analizy ilościowej można stwierdzić, że prawdopodobieństwo posiadania aktywnej pożyczki z jakiegokolwiek źródła nie jest związane z miejscem zamieszkania, ale jest tym większe im biedniejsze i liczniejsze jest dane gospodarstwo i im

młodsza jest głowa gospodarstwa. Powyższe obserwacje znalazły potwierdzenia w wynikach badania jakościowego, które dobitnie pokazało, że respondenci powszechnie tkwią w większych lub mniejszych długach. Ponadto niepokojącym jest również fakt, że **spora część badanych tkwi w długach niemal przez cały czas**.

Brak sprawowania pełnej kontroli nad domowymi finansami powoduje, że ubogie gospodarstwa bardzo często muszą **uciekać się do zewnętrznych źródeł finansowania w sposób bardzo spontaniczny i reaktywny,** co prowadzi do wielu ubocznych efektów w dłuższym terminie. Stąd też jednymi z kluczowych zadań edukacji finansowej winny być budowa umiejętności szacowania przez gospodarstwo swojej zdolności kredytowej i rozpowszechnianie informacji na temat dostępnych opcji pożyczkowych.

Dużą rolę może przy tym z pewnością odegrać zmiana wciąż raczej **niechętnego i nieufnego nastawienia ubogich gospodarstw domowych do instytucji finansowych**.

Podsumowując, poziom edukacji finansowej wśród ubogich gospodarstw domowych jest niski. Należy tu dodać, że nie bez znaczenia dla takiego stanu rzeczy jest z całą pewnością **dziedzictwo komunizmu**. Uprzedni system nie tylko zdławił u ludzi prywatną inicjatywę, co negatywnie odbiło się na ich przedsiębiorczości, ale także, poprzez nadmierną opiekuńczość, osłabił i tak słabą w Polsce kulturę planowania na przyszłość i oszczędzania. Obecnie, w nowych warunkach, brak tych zachowań jest nad wyraz widoczny.

Najważniejszymi tematami edukacji finansowej, odpowiadającymi kluczowym brakom w wiedzy, umiejętnościach, i negatywnym nastawieniom, **wśród ubogich gospodarstw domowych w Polsce** wydają się być:

- długofalowe planowanie ekonomiczne;
- systematyczne oszczędzanie i opracowanie budżetu gospodarstwa domowego;
- zarządzanie sytuacjami kryzysowymi i racjonalne pożyczanie;
- podstawy oferty usług bankowych i finansowych.

Usługi edukacji finansowej dla ubogich rodzin w Polsce powinny odegrać kluczową rolę w optymalnym zarządzaniu zasobami ubogiego gospodarstwa domowego, pomagając w budowaniu bezpieczeństwa finansowego, tym samym przyczyniając się do stymulowania procesów wychodzenia z ubóstwa. Uproszczone szacunki wskazują, że **grupa docelowa** dla usług edukacji finansowej w Polsce wśród uboższej części społeczeństwa obejmuje około **13,5 milion osób**, inaczej mówiąc prawie **5 milionów gospodarstw domowych**.

1. Wstęp

Najniższe szacunki dotyczące liczby gospodarstw domowych żyjących poniżej linii ubóstwa w Polsce na rok 2003 wynosiły 25%.[2] Wysoki (53%) był również odsetek gospodarstw domowych, dla których ubóstwo miało charakter trwały.[3] Co więcej ponad 80% gospodarstw przyznaje, że nie posiada żadnych oszczędności w jakiejkolwiek formie, a około 40% deklaruje zadłużenie w różnych źródłach.[4] Według oceny Stowarzyszenia Krzewienia Edukacji Finansowej (SKEF) ponad milion gospodarstw nie jest w stanie podołać regularnemu spłacaniu rat, a w rezultacie, co piąty kredyt nie jest spłacany w terminie. Przytoczone statystki obrazują wyraźnie dwie kwestie: po pierwsze, iż **zjawisko ubóstwa** wciąż osiąga ogromne rozmiary, a po drugie, że **metody gospodarowania domowymi zasobami** nie wskazują na stosowanie skutecznych praktyk zarządzania pieniądzem i planowania ekonomicznego na przyszłość.

Należy tu wyraźnie zaznaczyć, że nie bez znaczenia dla takiego stanu rzeczy jest z całą pewnością **dziedzictwo komunizmu**. Uprzedni system nie tylko zdławił u ludzi prywatną inicjatywę, co negatywnie odbiło się na ich przedsiębiorczości, ale także, poprzez nadmierną opiekuńczość, osłabił i tak słabą w Polsce kulturę planowania na przyszłość i oszczędzania. Obecnie, w nowych warunkach, brak tych zachowań jest nad wyraz widoczny.

Aby zmienić istniejący stan rzeczy potrzeba więc działań zmierzających do zwiększenia efektywności zarządzania domowymi finansami. Na tym polu znaczącą rolę może odegrać bez wątpienia **edukacja finansowa**. Edukacja finansowa to szerzenie wiedzy, rozwijanie umiejętności i wykształcanie pozytywnych nawyków potrzebnych do umiejętnego zarządzania pieniądzem przy uwzględnieniu celów ekonomicznych wyznaczonych na przyszłość. Podstawowe cele edukacji finansowej i poruszane w ramach niej zagadnienia przedstawia tabela 1.

Tabela 1: Cele i zagadnienia edukacji finansowej

1	**Zarządzanie bieżącym budżetem domowym (cash-flow)**	
1.1	Doskonalenie zarządzania dochodami	Źródła, regularność, poziom i wykorzystanie dochodu
1.2	Poprawa efektywności zachowań dotyczących wydatków	Przepływy wynikające z wydatków, w układzie tygodniowym/miesięcznym i rocznym: - wydatki stałe, - wydatki zmienne, - wydatki dokonywane na zasadzie swobodnego uznania, - wydatki nagłe.
1.3	Skuteczne zarządzanie budżetem	Sposoby tworzenia budżetu
2	**Właściwy wybór i wykorzystanie usług finansowych**	
2.1	Optymalizacja wyborów finansowych	Ustalenie usług finansowych, z których się korzysta, i które są dostępne, w sensie: - ich osiągalności, - kosztów, terminów i warunków.
2.2	Doskonalenie zarządzania długiem	Wykorzystanie kredytu „Dopasowanie" usług kredytowych, które mają zostać wykorzystane

[2] W tym przypadku ubóstwo definiowane jest na podstawie kryterium dochodowego. Zob. J. Czapiński i T. Panek (2004).
[3] Procent gospodarstw żyjących poniżej linii ubóstwa zarówno w 2000 jak i 2003 roku, j.w.
[4] j.w.

		Dokumentowanie aktualnych strategii zarządzania długiem
3	**Wzmacnianie zasobów gospodarstwa domowego**	
3.1	Powiększanie oszczędności	Ustalanie źródeł oszczędności Wykorzystanie dostępnych strategii oszczędzania
3.2	Inwestowanie w środki trwałe (nieruchomości)	Ustalenie priorytetów Zbadanie istniejących strategii inwestowania
3.3	Inwestowanie w zasoby ludzkie (edukacja dzieci)	Określenie liczby dzieci w wieku szkolnym w rodzinie Przegląd aktualnych kosztów edukacji według jej poziomów Dokumentacja aktualnych systemów i strategii płatności czesnego
3.4	Inwestowanie w działalność gospodarczą	Obrót gospodarczy Podejmowanie decyzji dotyczących inwestowania w działalność gospodarczą Umiejętności dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej
4	**Planowanie przyszłości**	
4.1	Ustalanie celów ekonomicznych	Określanie celów krótko-, średnio- i długoterminowych dla gospodarstw domowych o różnym poziomie ubóstwa
4.2	Planowanie emerytury	Określenie potrzeb emerytalno-finansowych Zbadanie istniejących strategii Ocena możliwych strategii generowania dochodu lub inwestowania
4.3	Ubezpieczanie się od ryzyka strat	Dokumentowanie ewentualnej współpracy z formalnymi ubezpieczycielami Zbadanie rozumienia pojęć ubezpieczeniowych

Źródło: Na podstawie Sebstad i Cohen (2003).

Ubodzy bez wątpienia są uczestnikami tej samej rzeczywistości ekonomicznej i realizują te same cele co reszta społeczeństwa, tzn. **dążą do zapewnienia bezpieczeństwa finansowego dla siebie, swoich bliskich i przyszłych pokoleń.** Jedyną różnicą jest to, że dysponują oni zdecydowanie skromniejszymi zasobami, jak również nieporównywalnie mniejszymi możliwościami ich wykorzystania[5].

Edukacja finansowa wśród ubogich rodzin jest niska. Powoduje to, że biedni dążąc do racjonalnego wykorzystania domowych zasobów zmuszeni są do tworzenia własnych praktyk i strategii finansowych metodą prób i błędów. Bardzo często ubogie gospodarstwa płacą za takie eksperymenty niebagatelną cenę, co hamuje procesy wychodzenia z ubóstwa. Co więcej, przez to, że ludzie biedni mają do swojej dyspozycji jedynie małe sumy w ich przypadku efektywne zarządzanie posiadanymi środkami staje się tym ważniejsze. O ile bowiem luki w edukacji finansowej mają wszyscy bez względu na zasobność portfela o tyle konsekwencje niewłaściwego zarządzania pieniędzmi są nieporównywalnie poważniejsze dla gorzej sytuowanych. **Edukacja finansowa odgrywa kluczową rolę w optymalnym zarządzaniu zasobami ubogiego gospodarstwa domowego**, pomagając w budowaniu bezpieczeństwa finansowego. Edukacja finansowa nie jest oczywiście jedynym narzędziem wspomagającym redukcję ubóstwa, jakkolwiek wydaje się być bardzo ważnym elementem i powinna mieć stałe miejsce w programach działających na rzecz rozwoju społeczno-ekonomicznego[6].

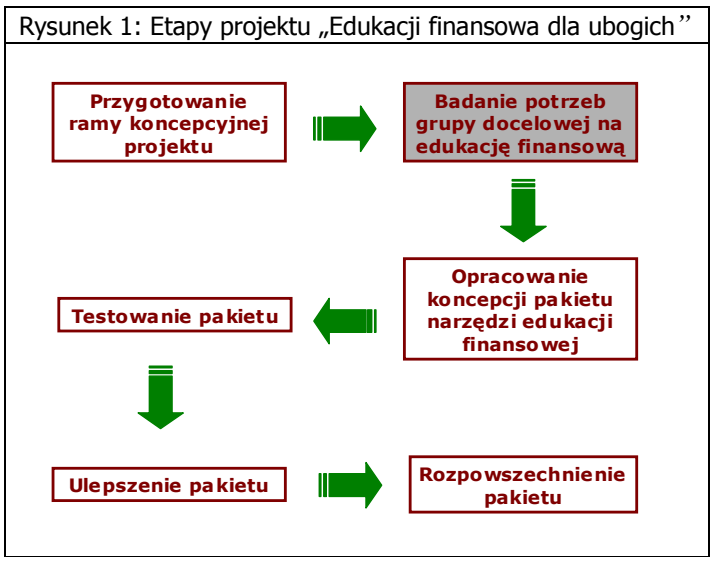
[5] Nie zmienia to jednak faktu, że zapotrzebowanie na usługi finansowe wśród ubogich gospodarstw domowych jest równie duże jak u całej reszty społeczeństwa. W porównaniu z ofertą dostępną dla zamożniejszej części społeczeństwa różni się tylko charakter tych usług, ponieważ muszą one być zaadaptowane do zachowań, preferencji i skali transakcji wśród ubogich (więcej na ten temat znajdujemy w Rutherford (2000) lub Sebstad i Cohen (2000)).

[6] W Polsce idea edukacji finansowej wcielana jest w życie m.in. w programach Narodowego Banku Polskiego (NBP), www.nbportal.pl, czy też inicjatywach Stowarzyszenia Krzewienia Edukacji Finansowej (SKEF) – www.skef.pl. Obejmują one edukację dzieci, młodzieży oraz dorosłych jak również działania informacyjne odnośnie dostępnej oferty usług finansowych bądź pomoc doradczą przy oddłużaniu i reprezentowaniu interesów konsumenta. Rola wyżej wymienionych inicjatyw szerzenia

Niniejsze opracowanie zawiera najistotniejsze wnioski płynące z badań przeprowadzonych przez *Fundację Centrum Organizacji Pożyczkowych* (*Microfinance Centre*) w lecie 2004 roku w ramach **globalnego projektu „Edukacja finansowa dla ubogich"**, który jest finansowany przez *Citigroup Foundation*, zarządzany przez *Microfinance Opportunities* i koordynowany w Polsce przez *Microfinance Centre*. Projekt ten ma na celu określenie największych braków w wiedzy i umiejętnościach członków ubogich gospodarstw oraz zrozumienie ich postaw jeśli chodzi o zarządzanie finansami domowymi i planowanie ekonomiczne na przyszłość, jak również wypracowanie zestawu narzędzi dzięki którym można by te braki uzupełnić. Dodatkowym celem projektu jest promocja tematu edukacji finansowej i budowa umiejętności wśród instytucji, które mogłyby wydatnie przyczynić się do rozpowszechniania edukacji finansowej, a więc wśród banków i innych instytucji finansowych, organizacji mikrofinansowych, organizacji pozarządowych działających
na rzecz rozwoju lokalnego oraz agencji rządowych.

Przeprowadzone **badania stanowią integralną cześć projektu**. Rysunek 1 pokazuje ich miejsce w całości projektu. Krótko mówiąc, badania zostały przeprowadzone żeby zidentyfikować potrzeby ubogich gospodarstw domowych na edukację finansową i zainspirować zespół projektowy w celu wypracowania jak najbardziej użytecznych rozwiązań edukacji finansowej. Należy podkreślic, że **badanie stanowi podstawowy materiał do dalszych działań w ramach projektu**. Nie ma ono natomiast charakteru opisowego i reprezentatywnego dla całego kraju[7].

Rysunek 1: Etapy projektu „Edukacji finansowa dla ubogich"



Zarys niniejszego opracowania wygląda następująco. W następnej części znajduje się krótki opis grupy docelowej projektu, przydatny w określeniu grupy respondentów badania. Część trzecia przedstawia cele i metodologię przeprowadzonego w ramach projektu badania. Kolejna część prezentuje, w jaki sposób gospodarstwa domowe zarządzają własnymi środkami i jakie przyjmują strategie planowania długofalowego. Następna część przedstawia nastawienie i zachowania gospodarstw odnośnie pożyczania, oszczędzania i ubezpieczenia. Konkluzje i pomysły na wdrażanie edukacji finansowej zamieszczone są w części szóstej.

edukacji finansowej jest trudna do przecenienia. W większości jednak, skupiają się one na działaniach niosących pomoc dla ludzi, którzy już wpadli w finansowe tarapaty.

[7] Dalsze działania w ramach projektu pozwolą jeszcze lepiej zrozumieć luki w edukacji finansowej wśród ubogich, w ten sposób skompletują niniejszy raport.

2. Ubodzy – wstępna definicja i krótki opis grupy docelowej projektu

Właściwe zdefiniowanie grupy docelowej projektu, aby gruntownie rozeznać potrzeby, zachowania i nawyki powszechnych wśród tej grupy, jest niezbędne do zaprojektowania dla nich odpowiednich rozwiązań edukacji finansowej. Z racji tego, że projekt „edukacja finansowa dla ubogich" jest skierowany do osób gorzej sytuowanych głównym punktem wyjścia w zdefiniowaniu grupy docelowej było przyjęcie **roboczej definicji ubóstwa.** Będąc świadomym różnorodności definicji ubóstwa[8] określono tę grupę w sposób ogólny: *członkowie gospodarstw domowych o niskim dochodzie, żyjący w ubóstwie, bądź będący zagrożeni ubóstwem, ale aktywnie poszukujący sposobności do zmiany swojej sytuacji materialnej, możliwie najmniej dotknięci zjawiskami patologicznymi.*

Należy podkreślić, że do grupy docelowej włączone są osoby z gospodarstw domowych, które, mimo, że w danym w tym momencie nie znajdują się w ubóstwie posiadają na tyle słabe zasoby finansowe, fizyczne, ludzkie i społeczne, że są **zagrożone ubóstwem**. Poszerza to zdecydowanie objętość grupy docelowej projektu w stosunku do podanej na początku rozdziału wprowadzającego jednej czwartej społeczeństwa żyjących w ubóstwie. A. Sowińska (2003) szacuje, że ponad 50% osób jest zagrożonych ubóstwem w Polsce.

Ważnym elementem powyższej roboczej definicji ubóstwa jest podkreślenie **aktywności ekonomicznej grupy objętej badaniem.** Pozwala to uniknąć przypadków skrajnych, co z kolei wiąże się z koniecznością skonstruowania grupy możliwie najmniej dotkniętej przez zjawiska patologiczne. Uwarunkowania te wiążą się z powziętym zamierzeniem dotarcia do osób gorzej sytuowanych, niemniej jednak aktywnych, podejmujących próby zmiany sytuacji, w której się znaleźli. Założenie to wynika z przekonania, iż właśnie ubogie gospodarstwa z takimi osobami, w pierwszej kolejności mogą stać się potencjalnymi beneficjentami edukacji finansowej. Dla rodzin z problemami patologicznymi edukacja finansowa nie jest priorytetem i jej wartość dodana byłaby raczej niska. Czapiński i Panek (2003) szacują wskaźnik patologizacji na 29/100 osób[9].

Uproszczone szacunki pokazują, że **liczba gospodarstw domowych spełniających kryteria grupy docelowej projektu edukacji finansowej jest nie bagatelna**. Z 38,23 milionów Polaków około **13,5 miliona osób stanowi grupę docelową projektu, co stanowi prawie 5 milionów gospodarstw domowych**[10].

[8] Więcej na temat różnych podejść do problemu ubóstwa i trudności z wyznaczeniem precyzyjnej definicji ubóstwa znajdujemy m.in. w L. Frąckiewicz (2002); Panek T. i in. (1999); A. Sen (1983).
[9] Wskaźnik patologizacji obejmuje sześć kryteriów: nadużywanie alkoholu, zużywanie narkotyków, łamanie prawa i padanie ofiarą przestępstw.
[10] Liczba ludności i średnia liczba osób w gospodarstwie domowym (2,84) pochodzą ze Spisu Powszechnego z 2002 roku. Przyjęto, że 50% osób jest zagrożonych ubóstwem i że 71% jest niedotknięte przez patologie społeczne.

3. Cel i metodologia badania

3.1. Cel badania

Przewodnim celem badania była **identyfikacja i zrozumienie kluczowych luk w edukacji finansowej ubogich gospodarstw domowych.** Badanie jakościowe miało charakter eksploracyjny. Jego podstawowymi zamierzeniami było naświetlenie głównych przyczyn nieefektywnego zarządzania domowym budżetem oraz podanie jak największej liczby pomysłów, które można by wykorzystać przy krzewieniu edukacji finansowej. Należy jeszcze raz podkreślic, że badanie to stanowi podstawowy materiał do dalszych działań w ramach projektu. Nie ma ono natomiast charakteru opisowego czy reprezentatywnego dla całego kraju.

Rozwiązanie problemów, jakie mają ubogie gospodarstwa przy zarządzaniu swoimi finansami musi wiązać się ze zmianami pewnych zachowań i nawyków. Stąd też kluczowym założeniem realizowanego projektu jest spoglądanie na zadania edukacji finansowej przez pryzmat trzech rzeczy: **wiedzy,** jaką powinna ona dostarczyć członkom ubogich gospodarstw, **umiejętności,** które muszą oni pozyskać oraz **nastawienia**, jakie powinni mieć, aby zwiększyć szanse na zmianę negatywnych zachowań i nawyków.

Przeprowadzone badanie miało w związku z tym dać odpowiedź na poniższe pytania:

1. Skuteczność bieżącego gospodarowania dostępnymi zasobami przez ubogie gospodarstwa domowe:
   - Jakie metody wykorzystywane są przy sporządzaniu domowego budżetu i zarządzania pieniądzem? Jakie są pozytywne i negatywne aspekty zachowań finansowych?
   - Jakie strategie zaradcze są stosowane w sytuacjach kryzysowych i w jakim stopniu odpowiadają one zaspokajaniu krótko- i długookresowych potrzeb? Jakie są negatywne konsekwencje stosowania reaktywnych strategii?
   - W jaki sposób gospodarstwa domowe zarządzają krótkookresowym długiem, dobierają źródła pożyczek i strategie oddłużania?
   - Jaki jest odbiór społeczny długu?

2. Skuteczność strategii planowania długookresowego i wzmacniania zasobów gospodarstw domowych:
   - Jakie są najważniejsze wydarzenia cyklu życia dla ubogich gospodarstw domowych?
   - Jakie są najczęściej stosowane strategie planowania i ich skuteczność?
   - W jakim stopniu przy realizacji bieżących potrzeb uwzględnia się dalsze plany?
   - Jakie jest ogólne nastawienie do roli planowania i systematycznego oszczędzania?

3. Wiedza, wykorzystanie i nastawienie do usług finansowych (kredytowe, oszczędnościowe i ubezpieczeniowe):
   - Jaka jest wiedza na temat dostępnych na rynku usług finansowych, jak racjonalny jest ich dobór?
   - Jakie nastawienie mają ubogie gospodarstwa domowe do instytucji finansowych i oferowanych przez nie usług oraz w jakim stopniu wykorzystują je przy zarządzaniu swoimi finansami?

4. W czym tkwią główne przyczyny nieefektywnego gospodarowania domowymi finansami i w jaki sposób, wpływając na wiedzę, umiejętności i nastawienie członków gospodarstw domowych, można by tę nieefektywność wyeliminować?

3.2. Metodologia badania

Dla potrzeb niniejszej analizy wykorzystano głównie **metody jakościowe**, które odpowiadają eksploracyjnej naturze tego badania. Wyniki badań jakościowych zostały wsparte **analizą ilościową** przy wykorzystaniu danych zgromadzonych w ramach projektu „*Diagnoza Społeczna 2003. Warunki i jakość życia Polaków*".[11] Posłużyła ona do wyznaczenia podstawowych zależności pomiędzy charakterystykami gospodarstw, a faktem posiadania przez nie oszczędności lub zaciągania formalnych bądź nieformalnych kredytów i pożyczek.[12] Na podstawie analizy ilościowej, jak również licznych opracowań poświęconych tematyce ubóstwa w Polsce, tytułem przykładu wymieńmy prace J. Czapińskiego i T. Panka (2004), E. Tarkowskiej (2000), czy też L. Beskid (1999), wyznaczono także grupę respondentów do badania jakościowego (por. 3.3).

Badanie jakościowe zostało zrealizowane w dniach 14-21 lipca 2004 roku na terenie powiatów: Nowomiejskiego, Iławskiego oraz Rypińskiego (por. Aneks 1). Badanie jakościowe w terenie obejmowało: 11 **zogniskowanych wywiadów grupowych**[13], zwanych także wywiadami fokusowymi (FGI) oraz 23 **pogłębionych wywiadów indywidualnych**. Tematami przeprowadzonych spotkań fokusowych były m.in. sezonowość dochodów i wydatków, budżet domowy w perspektywie cyklu życia czy też strategie stosowane w odpowiedzi na nagłe wydarzenia.[14] Pogłębione wywiady indywidualne miały charakter uzupełniający[15]. Rozmowa dotyczyła źródeł dochodów gospodarstwa, głównych wydatków, stosowanych praktyk oszczędzania, radzenia sobie w sytuacjach kryzysowych, kwestii zaufania do instytucji finansowych itp.[16]

Na materiał zgromadzony w trakcie badań składały się zarówno notatki z wywiadów, sporządzane w trakcie trwania spotkania, jak również komentarz własny badacza, dotyczący opisu badanej grupy (badanego przypadku), miejsca spotkania etc. Spotkania w grupie jak również część wywiadów indywidualnych prowadzone były przez doświadczonych badaczy z *Microfinance Centre*. Pozostałe wywiady indywidualne przeprowadzili studenci Instytutu Socjologii i Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.

[11] Dane te obejmują szczegółowe informacje na temat gospodarstw domowych w tym ich kondycji materialnej. Można pobrać je ze strony internetowej www.diagnoza.com.
[12] Wyniki jak również szczegółowy opis przeprowadzonych estymacji można otrzymać od autorów.
[13] Badanie oparte na grupach fokusowych jest prowadzone przez moderatora, który, przy użyciu odpowiednich narzędzi, steruje swobodną dyskusją starannie dobranej, niewielkiej grupy osób. Grupa fokusowa (zwykle składająca się z 5 - 10 osób) pozwala nie tylko głęboko i szeroko naświetlić dany problem, ale daje ponadto sposobność do pozyskania opinii uczestników spotkania odnośnie konkretnego zagadnienia, opinii nie tylko werbalizowanych, ale i tych wyrażanych poprzez sygnały niewerbalne i emocje. Jednocześnie prowadzone w ten sposób wywiady umożliwiają uzyskanie informacji na temat reakcji nabywców na przeróżne działania promocyjne oraz poznanie i zrozumienie ich zachowań oraz preferencji. Co ważne, podczas zrealizowanego badania wywiady te prowadzone były w taki sposób, aby zaproszeni respondenci mogli czuć się reprezentantami danej społeczności lokalnej, wypowiadającymi się w jej imieniu. Dzięki temu badający miał możliwość uzyskania informacji jak poruszane kwestie odbierane są nie tylko przez pojedyncze osoby, ale także przez daną społeczność lokalną.
[14] Przykłady narzędzi wykorzystanych podczas spotkań grupowych przedstawia Aneks 2.
[15] Z jednej strony pogłębiano w nich tematykę poruszaną podczas wywiadów grupowych, przy czym tutaj przedmiotem zainteresowania były przede wszystkim kwestie dotyczące konkretnego gospodarstwa, z drugiej strony zaś podnoszono kwestie, które, ze względu na swoją delikatną naturę, nie mogły być przedmiotem pytań podczas rozmów w większym gronie. Warto tu dodać, że podobnie jak w przypadku spotkań w grupie, wywiady indywidualne nie były prowadzone w oparciu o wcześniej przygotowane pytania, ale przyjęły formę luźnej dyskusji na temat domowych finansów.
[16] Schemat, według którego prowadzono wywiady indywidualne przedstawia Aneks 3.

3.3. Opis grupy objętej badaniem jakościowym

Głównym celem właściwego dobrania próby było **objęcie badaniem osób, które wchodzą w skład grupy docelowej projektu** opisanej w rozdziale 2, ponieważ gruntowne rozeznanie potrzeb, zachowań i nawyków powszechnych wśród nich jest niezbędne do zaprojektowania odpowiednich rozwiązań edukacji finansowej.

W każdej jednostce terenowej współpracującej przy organizacji badania odbywała się **wstępna dyskusja na temat tej definicji, która pomogała zidentyfikować odpowiednich respondentów**. Niski dochód specjalnie nie został bardziej sprecyzowany, aby nie komplikować identyfikacji respondentów. Organizatorzy badania dbali, aby robocza definicja była rozumiana w ten sam sposób przez wszystkie jednostki terenowe[17].

Należy wyraźnie podkreślić fakt, iż **grupa dobrana do przeprowadzonego badania jakościowego nie miała odpowiadać próbie statystycznie reprezentatywnej**, choć intencją autorów była naturalnie analiza przypadków jak najbardziej typowych.

Aby ułatwić logistykę badania wybrano **jeden region** zawierający się w powiatach Nowomiejskim, Iławskim oraz Rypińskim. Ważny był dobór regionu typowego, tj. bez występowania skrajnych zjawisk ubóstwa i patologizacji.[18]

Badanie zostało przeprowadzone głównie w **środowisku małomiasteczkowym i wiejskim**. Tereny o takiej charakterytyce zamieszkuje około 50-70% ludności Polski w zależności od przyjętej definicji miejsca zamieszkania (Czapiński i Panek (2003)). Należy podkreslić, że autorzy są świadomi, że wyniki badania mogą się różnić w większych miastach i ich okolicach. Z powodu ograniczonych możliwości budżetowych i czasowych nie zdecydowano się na powtórzenie badania w tego typu lokalizacjach, uznając, że większość grupy docelowej zamieszkuje środowiska małomiasteczkowe i wiejskie, co jest wystarczające dla potrzeb pilotażu projektu.

Aby zapewnić analizę porównawczą potrzeb na edukację finansową wśród różnych grup (w takim zakresie na ile małe badanie jakościowe na to pozwala) zdecydowano się na **zróżnicowanie próby ze względu na następujące kryteria**:

- Ubóstwo zdefiniowane jak w rozdziale 2[19]
- Płeć
- Wiek
- Miejsce zamieszkania.

Podstawowe charakterystyki respondentów przedstawiają poniższe tabele 2 i 3.

[17] Dotarcie do osób gorzej sytuowanych, ale aktywnych było możliwe dzięki pomocy ze strony Gminnego Ośrodka Pomocy Społecznej (GOPS) w Kurzętniku, Gminnych Centrów Informacji (GCI) w Suszu i Biskupcu oraz Powiatowego Urzędu Pracy (PUP) w Rypinie. Grupę respondentów o nieco lepszej sytuacji materialnej stanowili natomiast klienci Fundacji Wspomagania Wsi (FWW), korzystający z oferowanego przez Fundację programu mikro-pożyczkowego, najczęściej samodzielnie prowadzący jakąś prywatną działalność gospodarczą.

[18] Wybrany region wchodzi w skład województw Kujawsko-Pomorskiego i Warmińsko-Mazurskiego, które według Czapiński i Panek (2003) mają najwyższe odsetki ubogich gospodarstw domowych w Polsce jednocześnie charakteryzując się średnim wspomnianym już wskaźnikeim patologizacji.

[19] Należy dodać, że wśród respondentów znajdowały się także osoby, których sytuacja materialna nie pozwalałaby na zaliczenie ich do grupy ubogich (zob. opis do tabeli poniżej). Zostały one jednak włączone do grupy badanych z tego względu, że analiza ich wiedzy i zachowań finansowych pozwoliła lepiej zrozumieć luki w edukacji finansowej wśród ubogich.

Tabela 2. Podstawowe charakterystyki uczestników grup fokusowych.

Nr grupy	Miejsce zamieszkania*	Płeć**	Wiek	Ubóstwo***
1	M2	K/M	<40	Bogatsi
2	M2	K/M	<40	Bogatsi
3	W	M	Bez ograniczeń	Ubożsi
4	W	M	Bez ograniczeń	Ubożsi
5	M1	K/M	40-60	Bogatsi
6	M1	K	40-60	Bogatsi
7	M2	M	40-60	Ubożsi
8	W	K	40-60	Ubożsi
9	W	K	<40	Ubożsi
10	M1	K	<40	Ubożsi
11	M1	K	40-60	Ubożsi

* M2 – miasto powiatowe; M1 – miasteczko gminne; W – duża wieś

** K/M – grupa mieszana; K – kobiety; M - mężczyźni

**** bogatsi – początkujący mikroprzedsiębiorcy (klienci FWW – którzy wzięli kredyt w przeciągu ostatniego półrocza lub roku[20]) ubożsi – ludzie o niskim dochodzie (ubodzy w opinii miejscowych ekspertów) ale aktywnie poszukujący sposobności do zmiany swojej sytuacji materialnej, możliwie najmniej dotknięci zjawiskami patologicznymi*

Tabela 3. Podstawowe charakterystyki respondentów udzielających wywiadów indywidualnych.

Nr wywiadu	Miejsce zamieszkania	Płeć	Wiek	Ubóstwo
1	M2	K	<40	Bogatsi
2	M2	K	<40	Bogatsi
3	W	K	40-60	Bogatsi
4	W	K	<40	Bogatsi
5	W	K	40-60	Bogatsi
6	W	K	<40	Ubożsi
7	M1	K	<40	Ubożsi
8	M1	K	<40	Bogatsi
9	M1	M	<40	Bogatsi
10	M1	M	<40	Bogatsi
11	M2	K	<40	Ubożsi
12	M2	K	40-60	Ubożsi
13	M2	K	40-60	Ubożsi
14	M2	M	40-60	Ubożsi
15	M2	K	<40	Bogatsi
16	M2	M	40-60	Ubożsi
17	W	K	<40	Ubożsi
18	W	K	<40	Bogatsi
19	W	K	<40	Ubożsi

[20] Kredyt udzielony w ramach prowadzonego przez Fundację Wspomagania Wsi programu mikropożyczek.

20	W	M	<40	Ubożsi
21	M1	K	<40	Ubożsi
22	M1	K	40-60	Bogatsi
23	M1	M	<40	Ubożsi

4. Wyniki badania: zarządzanie pieniądzem i planowanie ekonomiczne

W analizie luk w edukacji finansowej gospodarstw jedną z kluczowych kwestii jest pytanie: czy i w jaki sposób w ramach konkretnego gospodarstwa organizowany jest obrót dostępnymi środkami pieniężnymi? Ponadto istotnym zagadnieniem są strategie przyjmowane w celu planowania wzmacniania zasobów gospodarstwa domowego w długim okresie. W poniższym rozdziale podjęto próbę udzielenia odpowiedzi na te pytania.

4.1. Ogólna charakterytyka obecnych metod zarządzania pieniądzem i prowadzenia budżetów domowych

Ubogie gospodarstwa posiadają podstawy prowadzenia budżetów domowych

Przeprowadzone badanie pokazuje, że gospodarstw, które zarządzają swoimi finansami w sposób całkowicie niezorganizowany, jest stosunkowo niedużo. Pewne mniej lub bardziej precyzyjne próby uporządkowania wydatków i stosownego rozdysponowania posiadanego dochodu są podejmowane.

Najpowszechniejsze sposoby organizowania domowych wydatków ilustrują poniższe cytaty:

- *„Pensję kładzie się na stół […] i patrzy co się mieści w budżecie, a na co trzeba zarobić - dorobić albo pożyczyć";*
- *„Siadamy z żoną, patrzy się ile jest forsy i daje się na kolejne rzeczy to na to, to na to";*
- *„Zawsze najpierw robi się wszystkie opłaty [i później widać ile zostaje na resztę]".*

> Pani Barbara wraz z mężem nie mają pracy, żyją głównie z renty zdrowotnej syna i drobnych prac wykonywanych przez męża. Na utrzymaniu mają w sumie trójkę dzieci. Zarządzanie budżetem domowym spoczywa na barkach Pani Barbary. Posiadanymi środkami dysponuje ona w ten sposób, że na początku miesiąca na podstawie rachunków określa, co jest najpotrzebniejsze, płaci wszystkie opłaty, a resztę przeznacza na dzienne wydatki. Z reguły jest to suma ok. 20 zł dziennie. Dwa razy w tygodniu wydaje całą kwotę, bo kupuje wędliny, natomiast w pozostałych dniach stara się odkładać to co zostanie. Z codziennych zakupów potrafi odłożyć około 20-25 zł w tygodniu. Nie ma sprecyzowanego celu wykorzystania oszczędności. Pani Barbara kieruje się potrzebą chwili: choroba, ubrania, przyjęcie,

Najczęściej budżet prowadzony jest przez oboje małżonków

Jeśli chodzi o osoby zaangażowane w przygotowywanie i realizowanie domowego budżetu formą najczęściej spotykaną był budżet prowadzony przez oboje współmałżonków. Rzadziej natomiast sprawowanie kontroli nad wydawanymi pieniędzmi spoczywało tylko na barkach jednej osoby, z reguły kobiety. Przy realizacji domowego budżetu można było zaobserwować dość tradycyjny podział na sprawy „męskie i żeńskie". Codzienne sprawunki jak również wydatki związane z dziećmi leżały w gestii kobiety natomiast wydatki na remonty regulowane były przez mężczyzn.

W jednym przypadku planowanie budżetu odbywa się w szerszym gronie, wspólnie z dorastającymi córkami. Respondentka argumentowała to w ten sposób: *„Dzieci też są na naradach, niech się każdy wypowie, bo można zrobić błąd, więc dobrze jest wszystkich wysłuchać"*. Cytat ten bardzo dobrze oddaje podstawową korzyść płynącą ze wspólnego planowania, a mianowicie fakt iż dzięki temu, że każdy ma prawo głosu lepiej wyznaczone są priorytety gospodarstwa.

Pomocne techniki dzielenia zasobów na odrębne fundusze i zamrażania środków

W lepszym zorganizowaniu rodzinnych finansów pomocnymi okazywały się techniki pozwalające na **odseparowanie z całej puli dostępnych środków sum mających konkretne przeznaczenie**. Część badanych dzieliło swoje zasoby na poszczególne koperty: „na życie", „na paliwo", „na raty" itp., część zaś specjalny fundusz trzymała w szafie bądź książce.

W związku z tym, że pieniądze trzymane w domu *„zawsze się na coś rozchodzą"*, respondenci bardzo często zgłaszali potrzebę na **mechanizmy, dzięki którym chociaż część posiadanych zasobów pieniężnych mogłaby zostać „zamrożona".** Podczas przeprowadzonych wywiadów można było odnieść także wrażenie, że dobrym przykładem takiego mechanizmu był fakt otrzymywania części zarobków przelewem na rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy. Znaczna część respondentów korzystająca z takiej formy zapłaty pieniądze leżące na koncie starała się pozostawić nienaruszone operując jedynie, oczywiście w miarę możliwości, posiadanymi zasobami gotówkowymi. W ten sposób, dzięki ograniczeniu sumy przeznaczonej na bieżące potrzeby, gospodarstwo nie tylko racjonalizuje ponoszone wydatki, ale może także wykorzystać pozostałą część uzyskiwanych dochodów na gromadzenie oszczędności.

Negatywne nastawienie do bliższego monitorowania budżetu

Mimo pozytywnych prób prowadzenia budżetu domowego **prowadzenie „księgi przychodów i rozchodów" spotykane jest bardzo rzadko**. Stąd też niewiele jest takich gospodarstw, które miałyby pełną kontrolę nad swoimi domowymi finansami. Należy również zaznaczyć, że praktyki prowadzenia rachunków dotyczących domowego budżetu na papierze były częściej odnotowywane u lepiej sytuowanych respondentów.

Pewnym wytłumaczeniem takiego stanu rzeczy może być fakt, iż część badanych sprawiała wrażenie, jakby **nie widziała potrzeby dokładniejszego monitorowania swoich dochodów i wydatków**, nie do końca zdając sobie sprawę z korzyści, jakie mogłoby to mieć dla efektywnego gospodarowania posiadanymi środkami.

Tendencje do jedynie bardzo powierzchownej oceny domowego budżetu nie były wyłącznie udziałem uboższych badanych, ale zaobserwować je można było również wśród tych lepiej sytuowanych. Jedna z reprezentantek tej grupy, u której stosunkowo duży utarg z prowadzonej działalności pozwala na uregulowanie zarówno stałych opłat jak i załatwienie bieżących sprawunków bez specjalnych wysiłków, mówi: *„[u nas] nigdy nie było planowania"*. Widoczna tu **nieznajomość korzyści płynących z bliższego przyjrzenia się domowym rachunkom** obrazuje, że grupa osób mogących stać się potencjalnymi beneficjentami edukacji finansowej nie ogranicza się jedynie do gospodarstw znajdujących się poniżej linii ubóstwa, ale obejmuje także zamożniejsze warstwy społeczne.

Warto zauważyć, że respondenci dość powszechnie podkreślali, iż kolosalne znaczenie tak dla planowania jak i dla innych praktyk zarządzania domowym budżetem mają **zachowania wyniesione z domu**.[21]

[21] Dokładniejsza analiza planowania finansowania wydarzeń cyklu życia zostanie przedstawiona w części 4.3.

Krótki horyzont czasowy dla domowych kalkulacji

Ponadto, jeśli nawet dysponowanie domowymi finansami poddawane było jakiejś ocenie bądź planowaniu, to często **kalkulacje te obejmowały jedynie stosunkowo krótki okres czasu**. Zilustrować to można, przywołując wypowiedź jednej z respondentek: „*my żyjemy raczej dniem dzisiejszym*".

Wydatki podstawowe, obejmujące opłaty za telefon, gaz itp., jeśli są uwzględniane z wyprzedzeniem, to najczęściej jest to jeden miesiąc. Wydatki niecodzienne („cyklu życia"), często pociągające za sobą większe sumy, planowane są wcześniej, nawet do pół roku przed zakupem. Należy tutaj nadmienić, że tak długie plany są zazwyczaj robione przez zamożniejszych respondentów. Gorzej sytuowani badani często nie wierzą w powodzenie tak odległych zamierzeń i nie wybiegają tak daleko w przyszłość. Według opinii niektórych z nich: *„ludzie generalnie nie planują bo nie ma z czego"*.

Problemy z wyraźną hierarchizacją potrzeb

Kolejnym fundamentalnym problemem, z jakim borykają się badane gospodarstwa, jeśli chodzi o organizowanie domowych finansów, jest brak **wyraźnej hierarchizacji potrzeb danej rodziny**. Sytuacje takie jak ta ilustrowana przez poniższy cytat są raczej w mniejszości: *„Przemyśliwane jest co jest najważniejsze. Jak jest potrzebna mężowi piła a mnie nowy mebel, to kupujemy piłę bo to przynosi dochód i ta piła zarobi na mebel, jak spłacimy piłę"*. W większości hierarchizacja potrzeb jeśli miała miejsce to była raczej **wymuszona zaistniałą sytuacją aniżeli przemyślaną i wcześniej wprowadzoną w życie strategią**. Brak skonkretyzowania i uszeregowania według wagi i czasu aktualnych oraz przyszłych potrzeb prowadzi do tego, że posiadane środki wydawane są w sposób nieefektywny, to jest albo na rzeczy, których zakup mógłby poczekać, albo na rzeczy całkowicie zbędne. Bieżące wydatki wymykają się spod kontroli i nie są konfrontowane z aktualnymi, bądź przyszłymi możliwościami. Hierarchizacja potrzeb gospodarstwa może być naturalną pochodną czynionych oszczędności, cięcia w wydatkach wymuszą ich racjonalizację, lub też sama może stać się przyczynkiem do bardziej efektywnego dysponowania domowymi finansami.

Brak uwzględnieniania w domowym budżecie rezerwy na wydatki nagłe

Jako najczęściej występującą z nagłych sytuacji badani zdecydowanie na pierwszym miejscu wymieniali chorobę kogoś z rodziny, w szczególności chorobę dziecka. **W obliczu choroby gospodarstwo poddawane jest znaczącej presji finansowej**. Dobrze ilustruje to wypowiedź jednego z respondentów: *„Przy chorobie człowiek nie liczy się z wydatkami, swoje - wyda, pożyczy – wyda, nie licząc skąd odda"*.

Wydatki nagłe są o tyle ważne w analizie zarządzania finansami domowymi, że wiążą się z stosunkowo dużą presją finansową, ponieważ gospodarstwa domowe, w związku z zaistnieniem niespodziewanych sytuacji, stoją często przed koniecznością rozwiązania dwóch problemów: po pierwsze wygospodarowania stosunkowo dużych sum pieniędzy, a po drugie zorganizowania ich w krótkim czasie.[22]

Problemy z **uwzględnieniem wydatków nagłych** wynikają między innymi stąd, że **większość ubogich gospodarstw w ogóle nie bierze ich pod uwagę.** Przykłady jak w okienku poniżej zdarzają się niezmiernie rzadko. Dobrze oddaje to wypowiedź jednej z respondentek: *„Ludzie się nie*

[22] Analizując wpływ nagłych wydatków na gospodarstwo domowe kluczowymi są dwie kwestie (Cohen M. i in., 2003): 1) jakie skutki te niespodziewane zdarzenia pociągają za sobą w krótkim okresie? oraz 2) jaki jest ich wpływ w średnim i długim okresie biorąc pod uwagę koszty i skuteczność stosowanych strategii zaradczych?

martwią, że coś złego się stanie, bo mówią – zdarzy się, to się da radę. A później jak się, zdarzy to okazuje się, że tak łatwo nie jest". Konsekwencją takiego podejścia jest fakt, iż spora część gospodarstw, w opinii badanych, nie posiada żadnego specjalnego funduszu, który służyłby pokryciu chociażby części kosztów związanych z zaistnieniem niespodziewanych sytuacji. To z kolei powoduje, że wypadki losowe bardzo często wpędzają ubogie gospodarstwa w pułapkę zadłużenia, z której jest się później niezwykle trudno wydostać.

Pani Maria samotnie wychowuje córkę. Utrzymuje się ze sprzątania mieszkań. Na koncie w banku trzyma fundusz na „czarną godzinę" w wysokości około 500 zł. Jak sama mówi tych pieniędzy *„nie wolno jej ruszyć choćby nie wiem co".*

Nieefektywne metody wygładzania konsumpcji i strategie zaradcze w przypadku nagłych wydarzeń

W obliczu nagłych wydarzeń bądź sezonowych braków środków do życia ubogie rodziny mają ciągle ograniczony wachlarz strategii zaradczych. Jest to niewątpliwie **spuścizna poprzedniego systemu**, w którym wszyscy mieli, co najmniej w teorii, zapewniony parasol ochronny i nie musieli podejmować własnych inicjatyw. W przypadku wymienionej wyżej choroby **ubodzy mają dostęp do mało efektywnych strategii** takich jak: praca w nadgodzinach, korzystania z pomocy społecznej, odwlekania wizyty u lekarza czy też sprzedaży (zastawienia) posiadanych zasobów. Bogatsi natomiast mieli większe możliwości czerpania korzyści z usług ubezpieczeniowych oraz, dzięki uzyskiwanym dochodom i generalnie większym zasobom, posiadali łatwiejszy, choć nie bezproblemowy dostęp do formalnych źródeł kredytu.[23]

Jeśli chodzi o **pomoc najbliższych** to korzystali z niej praktycznie wszyscy respondenci.[24] Znamiennym jest fakt, odnotowywany również przez innych badaczy (Korzeniewska K., 2002), że pomoc ta kierowana była właściwie tylko w jednym kierunku: od starszych do młodszych. W sytuacjach kryzysowych wyjątkowo cenna stawała się pomoc rodziców, a w szczególności osób uzyskujących świadczenia emerytalne lub z tytułu renty. „[*Jak są problemy to] Każdy się przykleja do rodziców"; „Jak jest babcia z emeryturą to jest skarb"; „Tam gdzie ma emeryta, rencistę to jedzie, niech teściowa żyje sto lat"*.

Zapomogi z gminnych bądź miejskich ośrodków pomocy społecznej wydatnie odciążały rodzinny budżet zwłaszcza przy zakupach leków i szkolnych podręczników. Wśród badanych osób można było wprawdzie zaobserwować postawy roszczeniowe wobec polityki socjalnej państwa, ale nie było przypadków uzależnienia od pomocy społecznej.

Być może ze względu na ograniczoną wysokość państwowych subwencji i stosunkowo ostre kryteria potrzebne by móc z nich korzystać ludzie wykazywali dużą aktywność, czasem wręcz desperację, w poszukiwaniu **dodatkowych możliwości zarobkowania**. Warto tu podkreślić, że zdawali sobie przy tym sprawę z konsekwencji, jakie praca *„w soboty i niedziele, po 200 godzin w miesiącu"* może mieć

[23] Wybór konkretnych strategii radzenia sobie z finansowaniem nagłych wydatków uzależniony jest od zgromadzonego przez gospodarstwo kapitału, nie tylko finansowego i fizycznego, ale często przede wszystkim społecznego i ludzkiego. Podstawowy podział, którego można dokonać w odniesieniu do wykorzystywanych praktyk zaradczych dotyczy presji finansowej, jakiej poddawane jest dane gospodarstwo przy wystąpieniu niespodziewanych sytuacji. Z jednej, więc strony będą znajdowały się strategie wykorzystujące stosunkowo niewielką ilość posiadanych zasobów, z drugiej zaś te, które w znacznym stopniu uszczuplają nagromadzony szeroko rozumiany kapitał (por. przykładowe zestawienie w aneksie 4).

[24] Pożyczkom od rodziny (znajomych), podobnie jak i kredytom z formalnych źródeł, poświęcony będzie rozdział 5.1 stąd tutaj problem ten jest jedynie zasygnalizowany.

dla ich zdrowia i życia rodzinnego: *„Człowiek się wypala"; „[jak się bierze nadgodziny] to pies na ciebie w domu szczeka"*. Nadmierne wykorzystywanie strategii dorabiania prowadzić może do poważnego nadwątlenie lub całkowitej utraty części zasobów ludzkich, co z kolei może mieć katastrofalne znaczenie dla przyszłości całego gospodarstwa. Należy podkreślić, że praca „ponad miarę" miała charakter bardzo reaktywny. Występowała głównie wtedy, kiedy budżet domowy był już bardzo nadwyrężony. Zarobki z dodatkowych prac najczęściej przeznaczane były na łatanie dziur w domowym budżecie i finansowanie bieżących wydatków, rzadziej natomiast na gromadzenie funduszy na „czarną godzinę". Zazwyczaj miały one charakter wyłącznie sezonowy, kiedy pojawiały się możliwości pracy w polu bądź na budowie.

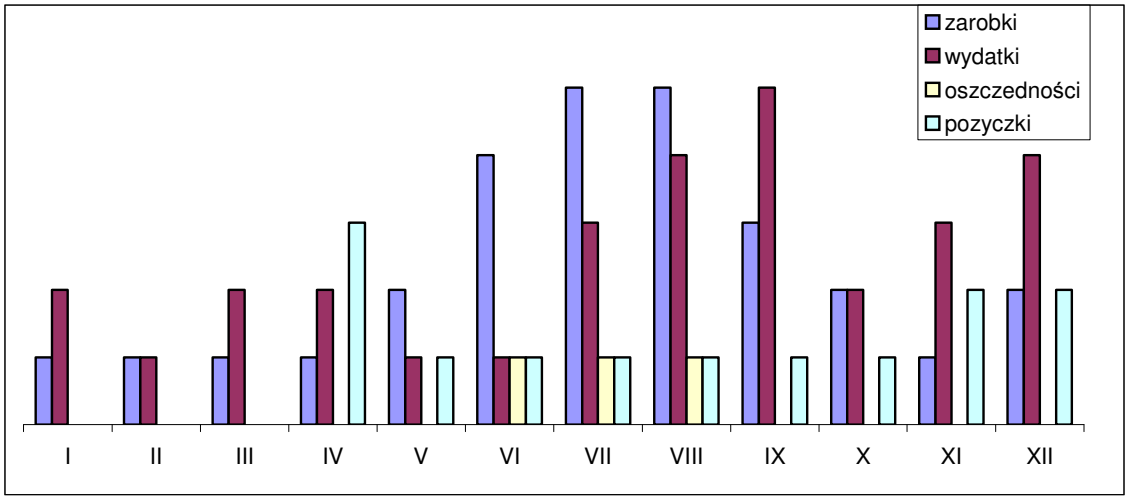
Przy omawianiu stosowanych mechanizmów zaradczych należy również zwrócić uwagę na bardzo powszechnie wykorzystywaną **strategię robienia zakupów „na zeszyt"** („na termin"). Powszechność tego zjawiska, szczególnie wśród uboższych respondentów, świadczyć może o tym, że zakupy „na zeszyt" stały się raczej wygodną formą finansowania codziennych wydatków niż strategią stosowaną wyłącznie w obliczu kryzysu. Ponadto respondenci wskazywali przykłady osób korzystających z zakupów „na zeszyt", celem nabycia rzeczy „ponad stan", na zasadzie *„dają to biorą"*.[25] Szczególnie ten drugi aspekt jest niepokojący. Kolejną rzeczą, którą należałoby tu podkreślić jest fakt, że stosowanie zakupów „na zeszyt" w odpowiedzi na niespodziewane wydarzenia jest możliwe wyłącznie przy nagromadzeniu odpowiednio dużego kapitału społecznego gospodarstwa. Jak opisała to jedna z respondentek: *„jak jesteś nowy to nikt ci nie da na termin – musisz wyrobić sobie renomę"*.

Trudności w radzeniu sobie z dużą sezonowością przepływów pieniężnych w skali roku

Dochody badanych gospodarstw nie dość, że niskie charakteryzowały się także dużą niepewnością i niestabilnością. Zarówno **dochody jak i wydatki** badanych gospodarstw domowych **podlegają w ciągu roku znacznym fluktuacjom**. W określonych miesiącach (maj – sierpień) gospodarstwo jest w stanie wypracować pewne nadwyżki finansowe, natomiast w niektórych, tzw. miesiącach martwych (styczeń – marzec), uzyskiwane dochody są zdecydowanie niewystarczające, aby pokryć niezbędne wydatki. Respondenci pytani o sezonowość swoich zarobków zgodnie odpowiadali: *„Najgorzej od początku roku do marca [...], w martwych miesiącach to trzeba jeszcze dołożyć" „[W okresie tym] Żyjesz z tego, co dostajesz, bo się nigdzie nie dorobi"; „Maj do sierpnia najlepsze miesiące, każdy się wtedy bierze i wykorzystuje ten moment"; „Najlepszy miesiąc jest maj – sierpień, bo można wziąć dodatkowe godziny i zarobić".* Podobnie jak w przypadku dochodów, silnie zróżnicowane w czasie są również wydatki ponoszone przez gospodarstwa. Najwyższy pułap osiągają one w sierpniu i wrześniu, kiedy dziecko idzie do szkoły i gdy należy zaopatrzyć się w opał na zimę, oraz w okresach świąt Wielkanocy i Bożego Narodzenia (wykres 1).

[25] Znamienne jest tu podobieństwo do zakupów robionych z kartą kredytową. Płacenie „wirtualnym pieniądzem" ma to do siebie, że człowiek często nie kontroluje ile pieniędzy ma tak naprawdę do dyspozycji. Stąd też przypadki wpadnięcia w długi z powodu przekroczenia salda na rachunku w wyniku robienia zakupów „ponad stan" nie są rzadkie.

Wykres 1. Sezonowości przepływów pieniężnych



Źródło : Opracowanie własne na podstawie wypowiedzi w dwóch grupach fokusowych przy użyciu narzędzia: kalendarz sezonowości.

Badani dość powszechnie **nie radzili sobie z równomiernym rozłożeniem posiadanych zasobów w skali roku**. Trzeba tu wyraźnie podkreślić, że okres skumulowanych zarobków nie pokrywa się z okresem największych wydatków. Rozbieżność ta powoduje, iż gospodarstwa domowe zmuszone są do gromadzenia zasobów w czasach lepszej koniunktury i uszczuplania ich, gdy możliwości zarobkowania są ograniczone, a ponoszone wydatki wysokie. Nieumiejętne gospodarowanie posiadanymi środkami prowadzi do tego, że wypracowane zawczasu nadwyżki finansowe nie są wykorzystywane na pokrycie późniejszych, przewidywalnych niedoborów, ale giną pośród bieżących wydatków i zobowiązań. W konsekwencji często wydatki, na które można się przygotować i które mogłyby być finansowane w ramach własnych możliwości, muszą być przynajmniej częściowo pokryte z formalnych bądź też nieformalnych kredytów. Na pytanie, dlaczego w miesiącach letnich, kiedy zarobki są najwyższe, część otrzymywanych dochodów nie jest systematycznie odkładana na poczet przyszłych wydatków, respondenci odpowiadali: *„Całe dochody się zjada i też spłaca kredyty"; „Pieniądze się ludzi nie trzymają, wszystko trzeba poopłacać".* Niezwykle wymowna jest również wypowiedź jednego z badanych obrazująca zmęczenie ciągłymi wyrzeczeniami i zaciskaniem pasa: *„Jak się cały rok dusi, to jak są pieniądze, to trzeba coś dziecku kupić".*[26]

[26] Ta ostatnia uwaga pokazuje zarazem wyraźnie, iż człowiek, przy podejmowaniu swoich decyzji finansowych, nie kieruje się wyłącznie przesłankami racjonalnymi, ale przywiązuje także dużą wagę do przesłanek emocjonalnych. W przypadku gospodarstw ubogich, żyjących w ciągłym upokorzeniu, rozum często ustępuje chęci zachowania poczucia własnej godności. W konsekwencji, gospodarstwa te dokonują zakupów, które z punktu widzenia postronnego obserwatora mogą się wydać całkowicie nieracjonalnymi. Widoczne jest to szczególnie w przypadku wydatków ponoszonych na dzieci tak by ubiorem i wyposażeniem nie wyróżniały się na tle innych. Innym przykładem tego typu zakupów są inwestycje w sprzęt domowy. W polskich realiach czynnikiem, który również może stymulować zakupy ponad stan może być także nostalgia za dawnym systemem i chęć powrotu do standardów życia sprzed 1989 roku.

PODSUMOWUJĄC 4.1:

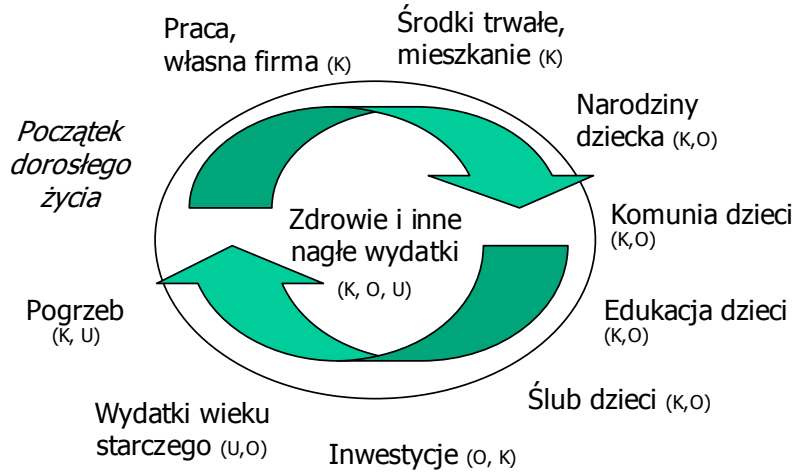
Wydaje się, że podstawowym warunkiem zmiany przedstawionego powyżej stanu rzeczy jest przekonanie członków ubogich gospodarstw nie tylko, co do celowości, ale i co do możliwości robienia oszczędności w czasach wyższych zarobków, jak również, co do konieczności wcześniejszego zabezpieczenia się przed nagłymi wydatkami. Kluczem do tego jest z pewnością uświadomienie im wszystkich korzyści wypływających z pełnej kontroli posiadanych środków pieniężnych i planowania ponoszonych wydatków z wyprzedzeniem. Podczas realizacji badania u większości respondentów wyraźnie widoczny był brak kilku umiejętności, które zdecydowanie mogłyby pomóc przy racjonalnym rozłożeniu domowych zasobów w czasie. Wśród nich na pierwszy plan wysuwają się:

- *Planowanie własnego budżetu domowego, kontrola ponoszonych wydatków*
- *Uwzględnianie przy konstruowaniu budżetu także wydatków nagłych, trudnych do przewidzenia – gromadzenie oszczędności na „czarną godzinę"*
- *Hierarchizacja potrzeb gospodarstwa ze względu na wagę i czas*
- *Wczesne reagowanie w przypadku rozbieżności w przyszłych wydatkach i dochodach*
- *Samodyscyplina i trzymanie się wcześniej poczynionych założeń, co do domowego*

4.2. Strategie planowania długofalowego: planowanie wydarzeń cyklu życia i wzmacnianie zasobów gospodarstwa.

Podobnie jak w przypadku nagłych wydatków, gospodarstwo musi mieć także przygotowane strategie postępowania odnośnie wydatków niecodziennych - związanych najczęściej z dającymi się przewidzieć wydarzeniami cyklu życia (rysunek 2). Jak już to wcześniej było wspomniane wydatki te, ponieważ stanowią stosunkowo duże kwoty, muszą być planowane z odpowiednio dużym wyprzedzeniem. Plany te powinny być robione tym wcześniej im mniejszymi zasobami dane gospodarstwo dysponuje. Od razu na wstępie trzeba zaznaczyć, iż choć przygotowane plany częściej spotykane były wśród zamożniejszych badanych, również uboższe gospodarstwa, mimo że generalnie gorzej zorganizowane jeśli chodzi o zarządzanie finansami, **miały świadomość potrzeby zaplanowania i przygotowania się do pewnych wydatków cyklu życia z wyprzedzeniem**.

Rysunek 2: Przykładowy schemat wydarzeń cyklu życia



K = Kredyt; O = Oszczędności; U = Ubezpieczenie

Spośród wymienionych wyżej wydatków cyklu życia na specjalną uwagę zasługuje podejście członków gospodarstw domowych do kwestii **edukacji swoich dzieci**. Otóż znakomita większość badanych podkreślała, że odpowiednie wykształcenie dzieci jest obecnie sprawą absolutnie priorytetową. Wypowiedzi te potwierdzają wnioski prezentowane przez innych badaczy (Szafraniec K., 2001) na temat wzrostu aspiracji starszego pokolenia odnośnie edukacji młodych. Jednakże, pomimo wyrażanych przekonań, bardzo niewielu z respondentów, nawet tych zamożniejszych, przedsiębrało jakieś kroki, które zabezpieczyłyby im dzieciom możliwość kształcenia się w przyszłości.

Z jednej strony fakt ten może być potraktowany jako kolejny dowód omawianej wcześniej „krótkowzroczności" i swego rodzaju naiwności, że skoro środki te będą potrzebne, kiedy dziecko będzie rozpoczynało studia to zdąży się je uzbierać później. Z drugiej strony przykład ten pokazuje wyraźnie, że **ludzie nie dostrzegają tego, iż małe sumy odkładane systematycznie po dłuższym czasie zmieniają się w poważne kwoty**. Większość badanych uważała, że stać ich tylko na małe oszczędności, ale te nie pozwalają na sfinansowanie zaplanowanych celów. 2 tysiące zł. było już natomiast sumą, którą zgodnie akceptowali jako odpowiednią do realizacji swoich zamierzeń. Przykład jak w okienku poniżej jest rzadkością, jednakże pokazuje, że planowanie edukacji przy oszczędzaniu małych sum jest możliwe wśród ubogich rodzin.

> Pani Elżbieta, mieszkająca w bloku na terenie byłego PGR-u, zbierała na edukację córek od czasu ich narodzin. Przeznaczone na ten cel oszczędności musiała jednak wydać w związku z groźnym wypadkiem męża. Gdy sytuacja zdrowotna męża była już w miarę ustabilizowana i nie wymagała tak znaczących nakładów Pani Elżbieta zaczęła gromadzić oszczędności na studia córek od nowa. Specjalnie w związku z tym pojechała na trzy miesiące do pracy przy truskawkach zagranicę. Obecnie, dzięki swojej systematyczności i wytrwałości ma już fundusz, który pozwoli jednej z córek rozpocząć studia w Olsztynie.

Wpływ wydarzeń cyklu życia na budżet gospodarstwa, tak jak przy sytuacjach niespodziewanych, można rozpatrywać w kategoriach: wpływu krótko- i (średnio)długookresowego (aneks 4). Z racji tego, że pociągają one za sobą większe sumy pieniędzy szczególnie wpływ (średnio)długookresowy jest tu niezwykle istotny. Brak odpowiedniego przygotowania się pociąga za sobą zwiększone niebezpieczeństwo trwałego wpadnięcia w ubóstwo.

Jeśli chodzi o **strategie stosowane w związku z wydarzeniami cyklu życia** to najczęściej badane osoby wymieniały:

- rozłożenie spodziewanych wydatków na kilka tygodni, sukcesywne kompletowanie potrzebnych rzeczy (podręczników, ubrań, opału na zimę itp.),
- dokonywanie wcześniejszych jednorazowych zakupów w czasach nadwyżek finansowych,
- przesuwanie nadwyżek finansowych na czas zakupu, oszczędzanie celowe, zamrażanie środków czy to w domu czy też w banku.

Pierwsza z tych strategii była szczególnie popularna wśród uboższych respondentów. Jedna z badanych tak wspomina jak odbywało się kompletowanie podręczników u niej w domu: *„Mama dla mnie kupowała na końcu wakacji, a dla brata na początku, żeby sobie rozłożyć"*. Fakt powszechnego wykorzystywania tej strategii przez gorzej sytuowane gospodarstwa można wytłumaczyć na dwa sposoby. Z jednej strony stojąc w obliczu większych wydatków rzadko, kiedy dysponowały one wystarczającymi środkami by móc sobie pozwolić na jednorazowy zakup. Z drugiej strony natomiast wypracowane nadwyżki finansowe ciężko było im utrzymać w nienaruszonym stanie w domu[27].

Pozostałe strategie z wyżej wymienionych przyczyn były wśród tej grupy stosowane zdecydowanie rzadziej.

PODSUMOWUJĄC 4.2:

Podstawowy wniosek wypływający z przeprowadzonego badania odnośnie planowania wydatków cyklu życia jest taki, że mimo zaobserwowania przytoczonych powyżej przykładów jest ono zbyt rzadkie. W konsekwencji finansowanie sporadycznych, ale przewidywalnych wydarzeń najczęściej organizowane jest w sposób bardzo spontaniczny, a przez to odbywa się ze szkodą dla gospodarstwa i nie przyczynia się do wzmacniania zasobów gospodarstwa domowego w długim okresie. Co więcej nawet jeśli jakieś plany co do pokrycia przyszłych kosztów są robione to często są one niepełne i nie uwzględniają ewentualności zaistnienia sytuacji pociągających za sobą nagłe wydatki.

Aby zmienić ten stan rzeczy potrzeba zatem:

- uświadomienia sobie z jednej strony wszystkich korzyści płynących z planowania, a z drugiej strony konsekwencji wynikających z jego braku
- umiejętności uwzględnienia w swoich planach sytuacji nagłych i przygotowania zawczasu strategii radzenia sobie z nimi

[27] Warto tu wspomnieć, że pomimo swoich oczywistych zalet strategie sukcesywnego kompletowania dóbr lub wcześniejszego, jednorazowego zakupu posiadają jedną ważna wadę. Uwidacznia się ona gdy podczas realizowania powziętych planów przydarzy się jakaś niespodziewana sytuacja pociągająca za sobą spore wydatki. Zainwestowanie posiadanej gotówki w towar powoduje, że gospodarstwo często nie posiada wystarczającej ilości środków na pokrycie powstałych kosztów. Ewentualna sprzedaż zakupionego dobra w obliczu naglącej potrzeby najczęściej odbywa się po zaniżonej cenie. W efekcie gospodarstwo traci zasoby nie tylko z racji nagłych wydatków, ale również z powodu tej różnicy.

5. Wyniki badania: zachowania i strategie finansowe

5.1. Pożyczanie

Główne charakterystyki pożyczkobiorców

Zaciąganie pożyczek u formalnych bądź nieformalnych źródeł występuje u prawie 50% gospodarstw w Polsce.[28] Na podstawie przeprowadzonej analizy ilościowej (tabele 5 i 6) można stwierdzić, że:

- prawdopodobieństwo posiadania aktywnej pożyczki z jakiegokolwiek źródła nie jest związane z miejscem zamieszkania, ale jest tym większe im biedniejsze i liczniejsze jest dane gospodarstwo i im młodsza jest głowa gospodarstwa.
- pożyczki częstsze były u rodzin negatywnie oceniających swoją sytuację materialną i wysoko oceniających szanse popadnięcia w ubóstwo.
- zadłużenie częściej deklarowały również gospodarstwa pracownicze i te posiadające większe grono przyjaciół. Fakt ten może świadczyć o tym, że chętnie wykorzystywanymi źródłami pożyczek są zakładowe kasy zapomogowe i znajomi.
- dodatnia zależność znaleziona była także pomiędzy prawdopodobieństwem zaciągnięcia pożyczki, a liczbą nauki lat głowy gospodarstwa. Można przypuszczać, iż relacja ta odwzorowuje idące za lepszym wykształceniem (lepszą pracą) większe możliwości korzystania z formalnych źródeł kredytu oraz większe zapotrzebowanie na kredyt w związku z wyższymi aspiracjami (mieszkanie, samochód).

Tabela 4. Współczynniki korelacji pomiędzy pożyczkami a podstawowymi charakterystykami gospodarstwa.

Zmienna	Współczynnik korelacji
Średni dochód w gospodarstwie	-0.0820*
Wiek głowy gospodarstwa – poniżej 40 lat	0.1089*
Wiek głowy gospodarstwa – pomiędzy 40 – 60 lat	0.1175*
Wiek głowy gospodarstwa – powyżej 60 lat	-0.2436*
Gospodarstwa pracownicze	0.1439*
Liczba przyjaciół	0.0375*
Ilość osób w gospodarstwie	0.0512*
Liczba lat nauki głowy gospodarstwa	0.1372*
Zadowolenie z sytuacji finansowej	-0.0861*
Subiektywna ocena szans popadnięcia w ubóstwo	-0.0316*

Analiza własna na podstawie danych „Diagnozy Społecznej" (Czapiński i Panek 2003).

* korelacja istotna na poziomie $p<0.05$

[28] W około 50% przypadków zadłużenie to nie przekraczało wysokości trzymiesięcznych dochodów gospodarstwa. Zob. Czapiński J. I Panek T. 2003.

Tabela 5. Zadłużenie gospodarstw względem wieku i wykształcenia głowy gospodarstwa oraz dochodu *per capita*.

	% gospodarstw z zadłużeniem
Wiek głowy gospodarstwa – poniżej 40 lat	55
Wiek głowy gospodarstwa – pomiędzy 40-60 lat	52
Wiek głowy gospodarstwa – powyżej 60 lat	25
Wykształcenie wyższe	52
Wykształcenie średnie	46
Wykształcenie zawodowe	50
Wykształcenie podstawowe lub brak	34
Dochód *per capita* poniżej 50% linii ubóstwa[29]	53
Dochód *per capita* pomiędzy 50 a 100% linii ubóstwa	49
Dochód *per capita* pomiędzy 100 a 150% linii ubóstwa	45
Dochód *per capita* powyżej 150% linii ubóstwa	42

Analiza własna na podstawie danych „Diagnozy Społecznej" (Czapiński i Panek 2003).

Powyższe **obserwacje znalazły potwierdzenie w wynikach badania jakościowego**, które dobitnie pokazało, że respondenci powszechnie tkwią w większych lub mniejszych długach. Najlepiej oddaje to wypowiedź jednej z mieszkanek małego miasteczka: *„nikt tu nie jest bez długów"*. Lepiej sytuowani badani spłacali kredyt FWW, natomiast biedniejsi borykali się z problemami uregulowania pożyczek zaciągniętych przeważnie u nieformalnych źródeł. Jeśli chodzi o wysokość tych zobowiązań to można przypuszczać, że w wartościach absolutnych, w większości przypadków, nie będą one zbyt dużymi kwotami. Niemniej jednak w ujęciu relatywnym, kiedy odniesie się je do otrzymywanych przez dłużników dochodów i ich zdolności kredytowej, są to sumy dość poważne. Ponadto niepokojącym jest również fakt, że **spora część badanych tkwi w długach niemal przez cały czas**. Co gorsza niektórzy z nich bardzo dobrze opanowali funkcjonowanie w stanie permanentnego zadłużenia, spłacanie jednego kredytu z drugiego i wcale nie widzą potrzeby żeby to zmieniać. Dowodzi to temu, iż nie zdają oni sobie do końca sprawy z niebezpieczeństw, jakie sytuacja ta rodzi w przypadku nagromadzenia się niespodziewanych wydatków.

Nastawienie do pożyczania

Fakt nieustającego tkwienia w długach jest o tyle ciekawy, że znakomita większość badanych, a szczególnie widoczne jest to u osób starszych, **boi się kredytu**.[30] *„Nie problem wziąć [pożyczkę], ale spłacić"; „Wpaść w długi jest bardzo szybko, a wyjść bardzo trudno"*. Co więcej zdecydowanie negatywny jest odbiór społeczny zaciągania kredytu: *„Wszyscy o wszystkich wiedzą i gadają, że pożycza"; „Lepiej się nie chwalić [że się ma kredyt], ludzie są zazdrośni"*.

Cel pożyczek i kredytów

Wśród badanych były zarówno osoby, które korzystały z pożyczek w **sytuacjach kryzysowych**, kiedy zaciągnięcie ich było koniecznością, jak i te korzystające z „**kredytu konsumpcyjnego**", które

[29] W niniejszej analizie za gospodarstwa ubogie uznano gospodarstwa o dochodzie *per capita* niższym niż 563 zł (wartość skorygowanego minimum socjalnego dla jednoosobowego gospodarstwa pracowniczego, por. „Diagnoza Społeczna 2003").

[30] Pewnym wytłumaczeniem tego faktu może być to, że kredyt jednoznacznie się kojarzy ludziom z bankiem ewentualnie z prywatną firmą pożyczkową, natomiast pożyczka od rodziny, czy też znajomych postrzegana jest w innych kategoriach. Stąd też prawdopodobnym jest, że obawa przed kredytem jest obawą przed konsekwencjami egzekwowanymi przez bank lub „Provident" w razie niespłacenia zaciągniętych kredytów.

z różnych przyczyn przy zakupach preferowały raczej zewnętrzne źródła finansowania niż własne środki. Jako najczęstsze przyczyny zaciągnięcia pożyczki wymieniano:

- chorobę „choroba [dziecka] nas pociągnęła – zaciągnęliśmy długi"; „lekarstwa ludzie muszą mieć, kto musi ten wykupi, wtedy forsę biorą nawet z podziemi"
- łatanie dziur na jedzenie „generalnie [ludzie] przejadają pożyczki żeby móc jakoś egzystować"
- potrzeby dziecka „dziecku nie wytłumaczysz"
- potrzeba zakupu opału na zimę
- święta, „zastaw się a postaw" (generalnie chęć pokazania się)
- pozyskanie środków na spłatę wcześniejszych zobowiązań (w tym pożyczek)
- zakup sprzętu domowego (głownie zakupy ratalne)
- rozkręcenie interesu (praktycznie u wszystkich zamożniejszych)
- pozyskanie środków na łapówkę (u lekarza bądź przyszłego pracodawcy)
- komunię „szkoła jest co roku to się ciuła, a komunia [najwyżej] kilka razy w życiu to można wziąć kredyt"
- ślub „najczęściej ktoś kto ma rencistę czy emeryta [to] na tę osobę bierze się pożyczkę"

Patrząc na wyżej wymienione przyczyny zaciągania długów po raz kolejny rzuca się w oczy fakt, iż **badane gospodarstwa mają wyraźny problem**:

- ze zgromadzeniem i/lub utrzymaniem pewnej **rezerwy finansowej na „czarną godzinę"** oraz
- przygotowaniem się do samodzielnego **finansowania wydarzeń „cyklu życia**".

Oprócz tego, widoczna jest również tendencja do **zaciągania kredytu konsumpcyjnego, pokrywającego często koszty zakupów „ponad stan".** Przeprowadzone rozmowy dają podstawy, aby sądzić, że tendencja ta ma swoje źródło w:

- próbie zachowania poczucia własnej godności i tzw. „efekcie sąsiada" – *„jak sąsiadka ma nową pralkę to też się kupuje"*,
- całkowicie zrozumiałej ludzkiej słabości - ludzie po prostu są nieraz zmęczeni ciągłym ciułaniem, kombinowaniem i stąd decydują się czasem na pożyczki pokrywające wydatki, które z punktu widzenia stojącego z boku obserwatora, wydadzą się całkowicie nieracjonalne i nieuzasadnione.

Źródła pożyczek i kredytów

Tabela 7 przedstawia formalne i nieformalne źródła pożyczki wymienione przez respondentów oraz podsumowuje w skrócie ich stosunek do każdego z nich.

Tabela 6. Zalety i wady formalnych i nieformalnych źródeł pożyczki według opinii respondentów.

Źródło pożyczki	*Zalety*	*Wady*
Nieformalne źródła kredytu		
Rodzina	▪ **łatwo dostępne** ▪ **nieoprocentowane** ▪ **często dowolny termin spłaty**	▪ **mała kwota** ▪ **są później długo wypominane**
Znajomi	▪ **stosunkowo łatwo dostępne** ▪ **zazwyczaj nieoprocentowane**	▪ **mała kwota** ▪ **na krótko** ▪ **jak nie masz dochodu to ciężko dostać**

		▪ **potrzebny kapitał społeczny**
Formalne źródła kredytu		
Zakładowe kasy zapomogowe	▪ **łatwo dostępne** ▪ **bardzo korzystne warunki – zarówno oprocentowanie jak i terminy płatności**	▪ **musisz pracować w państwowym zakładzie pracy**
Banki	▪ **dostępna większa kwota** ▪ **dłuższy okres spłaty** ▪ **raty miesięczne** ▪ **mobilizuje cię do spłaty**	▪ **drogie** ▪ **umowy niezrozumiałe – dużo kruczków** ▪ **za dużo papierów** ▪ **wymagane duże zabezpieczenia – bez dochodów i żyrantów nie dostaniesz** ▪ **nikt nie chce żyrować**
Prywatne firmy pożyczkowe	▪ **praktycznie żadnych wymagań – łatwo dostępne** ▪ **nie ważne na co brana jest pożyczka** ▪ **prywatność – wszelkie formalności (umowę, spłaty pożyczki) załatwia się u klienta w domu** ▪ **zajmuje się tobą konkretna osoba, a nie „pani w okienku"** ▪ **dostępna większa kwota** ▪ **dłuższy okres spłaty** ▪ **mobilizuje cię do spłaty**	▪ **bardzo drogie** ▪ **raty tygodniowe**
Zakupy ratalne	▪ **masz już daną rzecz i możesz z niej korzystać** ▪ **miesięczne stosunkowo niewysokie raty** ▪ **mobilizuje cię do spłaty**	▪ **bez dochodów nie dostaniesz**

Spośród przedstawionych wyżej źródeł pożyczek na osobne wymienienie zasługują robione niezwykle często **zakupy ratalne**. Bardzo powszechnie stosowane są one zwłaszcza przez uboższych badanych, ale i wśród zamożniejszych respondentów cieszą się one dość dużą popularnością. Ich podstawową zaletą, która zdobywa im największą ilość zwolenników jest to, że kupowaną na raty rzecz można posiąść i zacząć używać mimo braku gotówki. Problem jednak w tym, że fakt ten przesłania ludziom całkowicie potrzebę przemyślenia, w jaki sposób będą spłacali zaciągniętą pożyczkę. Rzadko kiedy również ludzie zabezpieczają się zawczasu na wypadek pojawienia się nagłych sytuacji. Stąd też, mimo iż w opinii badanych raty przy takich zakupach są stosunkowo niewysokie, kosztują one gospodarstwa wiele wyrzeczeń i często negatywnie odbijają się na ich kondycji.

Przygotowania do zaciągnięcia pożyczki

Ciekawych obserwacji na temat zachowań pożyczkowych badanych gospodarstw dostarcza również analiza sposobu, w jaki przygotowują się one do zaciągnięcia pożyczki. Szczególnie interesujące w tym kontekście jest:

- jak pozyskują źródła kredytowania;
- jak planują spłatę powziętych zobowiązań.

Jeśli chodzi o **pozyskiwanie źródeł kredytowania** kluczowym zdaje się być wytworzony przez gospodarstwo kapitał społeczny. Po pierwsze określa on grupę potencjalnych pożyczkodawców, a po drugie stanowi źródło informacji na temat dostępnych możliwości i najlepszych praktyk. Świadomość potrzeby utrzymywania raz zdobytych kontaktów uwidaczniała się wśród respondentów w następujących wypowiedziach: *„Zawsze coś można sprzedać po to żeby można było na przyszłość pożyczyć"; „…spłaca się pożyczki żeby móc zaciągnąć nowe"; „raz nie odda i więcej nie dostanie, więc wszyscy oddają"*. Ciekawą rzecz ilustruje także zdanie, które padło z ust jednego z zamożniejszych badanych: *„Jak chcę żeby się ktoś odczepił to dam mu 50 zł., nie odda więc [na drugi raz] nie przyjdzie"*.

Planowanie spłaty zaciągniętej pożyczki natomiast, jeśli się w ogóle odbywa, dotyczy przeważnie kredytów zaciąganych u formalnych źródeł i na wydatki przewidywalne. W przypadku pożyczek w sytuacjach nagłych ludzie, według opinii respondentów, *„nic nie kalkulują [tylko] idą na żywioł"; „Bierze się, ale nie myśli jak to spłacić"*. Przy planowanym zaciąganiu pożyczki podstawową rzeczą, jaka jest brana pod uwagę jest fakt posiadania stałego źródła dochodu. *„[Patrzy się] czy mąż ma do końca spłaty umowę [o pracę]. Na kuroniówce to spłatę można maksymalnie jeden, dwa miesiące pociągnąć"*. Trzeba jednak zaznaczyć, że nawet, jeśli jakaś kalkulacja odnośnie ryzyka spłaty jest robiona to często brak jej precyzji: *„Liczyłem, że po trzech miesiącach będę wyprostowany a do dzisiaj mam problemy"*. Najczęściej ludzie źle oceniają swoje przyszłe możliwości spłaty zaciągniętej pożyczki. Co więcej w swoich analizach **rzadko biorą pod uwagę ewentualność wystąpienia niespodziewanych wydatków**. Efektem tego jest:

- zbyt mała waga przywiązywana do konsekwencji jakie zaciągnięcie pożyczki będzie miało w późniejszym okresie i
- brak należytego zabezpieczenia przed sytuacjami kryzysowymi.

PODSUMOWUJĄC 5.1:

Tak jak uzależnienie od pomocy społecznej było wśród badanych praktycznie niezauważalne tak uzależnienie od pożyczek było nad wyraz widoczne. Wydaje się, że przynajmniej w części problem ten można rozwiązać poprzez:

- *przekonanie ludzi o możliwości i celowości odkładania środków na czarną godzinę i konkretne cele,*
- *uświadomienie ludziom z jednej strony niebezpieczeństw wypływających ze zbyt częstego polegania na zewnętrznych źródłach finansowania, a z drugiej strony korzyści płynących z samodzielnego finansowania ponoszonych wydatków.*

Ponadto koniecznym zdaje się również doradztwo i edukacja w kierunku:

- *dokładnego planowania spłaty pożyczki i porównywania dostępnych możliwości kredytowych przed zaciągnięciem długu,*
- *obmyślania zawczasu planów awaryjnych na wypadek zaistnienia nagłych sytuacji.*

5.2. Oszczędzanie

Charakterystyka gospodarstw domowych, które oszczędzają

Należy zwrócić uwagę, że według Czapiński i Panek (2003) prawie 80% gospodarstw domowych w Polsce nie oszczędza w żadnej formie.

Analiza ilościowa zachowań oszczędnościowych gospodarstw domowych (tabele 8 i 9) pokazała, że oszczędzanie:

- najsilniej skorelowane jest z wysokością otrzymywanych dochodów;
- jest w znacznym stopniu zależne także od faktu posiadania pracy (rodziny bez bezrobotnych odkładały częściej);
- jest zależne od wieku głowy gospodarstwa (im starszy gospodarz tym większe prawdopodobieństwo, że posiada on oszczędności);
- jest zależne od liczby osób w gospodarstwie (im mniej osób – a w szczególności dzieci – tym większe szanse na oszczędzanie);
- szło również w parze z wykształceniem głowy gospodarstwa;
- Jest najmniej powszechne było wśród mieszkańców wsi, szczególnie wśród bezrolnych, osób o najmniejszych kwalifikacjach, a także osób negatywnie oceniających swoją sytuację materialną i wysoko oceniających szanse popadnięcia w ubóstwo.[31]

Tabela 7. Współczynniki korelacji pomiędzy oszczędnościami a podstawowymi charakterystykami gospodarstwa.

Zmienna	Współczynnik korelacji
Średni dochód w gospodarstwie	0.2881*
Wiek głowy gospodarstwa – poniżej 40 lat	
Wiek głowy gospodarstwa – pomiędzy 40 - 60	
Wiek głowy gospodarstwa – powyżej 60 lat	0.0342*
Liczba lat nauki głowy gospodarstwa	0.2279*
Miejsce zamieszkania – wieś	-0.0923*
Miejsce zamieszkania – małe miasto	
Miejsce zamieszkania – duże miasto	0.0942*
Gospodarstwo sześcioosobowe i więcej	-0.1030*
Ilość dzieci w gospodarstwie	-0.1159*
Zadowolenie z sytuacji finansowej	0.2552*
Subiektywna ocena szans popadnięcia w ubóstwo	-0.1298*

Analiza własna na podstawie danych „Diagnozy Społecznej" (Czapiński i Panek 2003).

* korelacja istotna na poziomie $p<0.05$

[31] Czynniki wpływające na wielkość oszczędności opisuje m. in. B. Liberda (2000).

Tabela 8. Oszczędności względem wieku i wykształcenia głowy gospodarstwa oraz miejsca zamieszkania i dochodu *per capita*.

	% gospodarstw posiadających jakiekolwiek oszczędności
Wiek głowy gospodarstwa – poniżej 40 lat	23
Wiek głowy gospodarstwa – pomiędzy 40-60 lat	22
Wiek głowy gospodarstwa – powyżej 60 lat	26
Wykształcenie wyższe	43
Wykształcenie średnie	28
Wykształcenie zawodowe	17
Wykształcenie podstawowe lub brak	13
Wieś	18
Małe miasto	23
Duże miasto	29
Dochód *per capita* poniżej 50% linii ubóstwa	8
Dochód *per capita* pomiędzy 50 a 100% linii ubóstwa	16
Dochód *per capita* pomiędzy 100 a 150% linii ubóstwa	23
Dochód *per capita* powyżej 150% linii ubóstwa	46

Analiza własna na podstawie danych „Diagnozy Społecznej" (Czapiński i Panek 2003).

Strategie oszczędzania

Wymienione przez respondentów sposoby oszczędzania oraz ich zalety i wady podsumowuje tabela 10.

Tabela 9. Strategie oszczędzania.

Sposoby oszczędzania i sposoby na oszczędzanie	**Zalety**	**Wady**
ograniczanie potrzeb	▪ racjonalizacja wydatków	▪ ujemny wpływ na samopoczucie i zdrowie
odkładanie „do skarpety"	▪ gromadzenie oszczędności wymusza racjonalizację wydatków	▪ brak zabezpieczenia przed pokusami codziennego życia ▪ brak zabezpieczenia przed inflacją ▪ brak zabezpieczenia przed kradzieżą
lokata bankowa	▪ zabezpieczenie przed pokusami ▪ zabezpieczenie przed inflacją ▪ zysk w postaci odsetek ▪ zabezpieczenie przed kradzieżą	▪ zamrożenie środków – ewentualne problemy w przypadku zaistnienia niespodziewanych sytuacji
zainwestowanie środków w złoto, obcą walutę lub aktywa	▪ zabezpieczenie przed pokusami	▪ w przypadku zaistnienia nagłych sytuacji wyprzedaż

trwałe (sukcesywne kompletowanie sprzętu)		po zaniżonej cenie
prowadzenie własnego ogródka	▪ ograniczenie zbędnych zakupów	▪ trzeba mieć czas i działkę
dzieci samodzielnie finansują swoje wydatki (studia zaoczne i praca zamiast studiów dziennych)	▪ odciążenie domowego budżetu ▪ *„dziecko jak będzie musiało na własne potrzeby zarobić to poszanuje pieniądz"*	▪ ujemny wpływ na zdrowie i rozwój psychiczny dziecka
rezygnacja z przyjemności, spotkań rodzinnych i towarzyskich	▪ racjonalizacja wydatków	▪ rozpad więzi rodzinnych i społecznych
wyjazd za granicę (do dużego miasta)	▪ wymusza gromadzenie oszczędności na wyjazd – racjonalizację wydatków	▪ rozpad więzi rodzinnych i społecznych

Warto tu dodać, że pomimo istnienia rzeczywiście sporej ilości sposobów na oszczędzanie, w większości przypadków korzysta się z nich praktycznie wyłącznie do łatania bieżących wydatków i regulowania zaciągniętych zobowiązań. **Rzadko natomiast stosuje się je do realizacji planów oszczędnościowych.** Wydaje się, że zmiana takich zachowań powinna być jednym z głównych zadań edukacji finansowej.

Nastawienie do oszczędzania

Kluczem do zrozumienia zachowań oszczędnościowych ubogich gospodarstw domowych jest analiza ich nastawienia do samej idei odkładania. W powszechnej opinii badanych, i to w pełni potwierdzałoby wyniki analizy ilościowej, gromadzenie oszczędności jest ściśle związane z trzema rzeczami:

- zasobnością portfela – odkładać mogą jedynie bogaci;
- wiekiem – na oszczędności mogą sobie pozwolić jedynie osoby starsze;
- charakterem – oszczędzać mogą tylko osoby o silnej woli.

Podstawowym zadaniem edukacji finansowej jest walka z tymi stereotypami i **przekonanie ludzi o celowości a przede wszystkim o możliwości gromadzenia oszczędności nawet przy niskich dochodach.** W rzeczywistości bowiem pieniądze przeznaczone na spłatę pożyczki lub finansowanie zakupów ratalnych nie są niczym innym jak oszczędnościami tylko, że w tym wypadku gromadzonymi na poczet uregulowania zaciągniętych wcześniej długów. Innymi słowy, każda osoba spłacająca pożyczkę siłą rzeczy zmuszona jest do odkładania części swoich środków. Problem w tym, że często robi to nieświadomie i nie traktuje tego jako oszczędności. Na pewno znaczną rolę w tej sytuacji odgrywa fakt bycia zobligowanym do oddania pożyczki, który wymusza na dłużniku systematyczność i dyscyplinę. W licznych rozmowach badani wielokrotnie podkreślali, że bez przymusu ludziom znacznie trudniej zmobilizować się do takiej regularności i samozaparcia przy odkładaniu. Wniosek stąd, że **brak odkładania, przynajmniej w części, nie tyle wynika z braku zasobów ile ze złego nastawienia i pewnych negatywnych nawyków.** Wymowna jest wypowiedź jednej z respondentek: *„Oszczędza się na to co jest konieczne, a pożycza na to co nie jest konieczne"*. W efekcie oszczędności są zwykle bardzo niewielkie.

Innymi aspektami negatywnie nastawiającymi ludzi do idei oszczędzania są z pewnością:

- brak zaufania do instytucji finansowych i niskie oprocentowanie lokat w bankach

- brak trzymania się wcześniej wytyczonych celów
- zniechęcenie brakiem efektów
- i w przypadku mikro-przedsiębiorców, przekonanie o tym, iż pieniądz nie może bezczynnie leżeć tylko musi być natychmiast inwestowany w towar.

Bliższe przyjrzenie się każdej z tych przyczyn pozwala lepiej zrozumieć specyfikę myślenia ludzi o odkładaniu i daje nadzieje na znalezienie rozwiązania edukacji finansowej, która będzie promowała oszczędności.

Nastawienie do instytucji finansowych

Jak już wspomniano wcześniej pieniądze trzymane w domu z racji rozlicznych pokus bardzo trudno utrzymać w nienaruszonym stanie. Stąd też koniecznym jest umożliwienie ludziom składowania swoich środków na lokatach bankowych. Problem jednak w tym, że spora część gospodarstw nie kwapi się z powierzeniem swoich domowych oszczędności instytucjom finansowym. Po pierwsze, dlatego, że część z nich **utraciła w przeszłości środki** ulokowane w bankach, czy też towarzystwach ubezpieczeniowych. Po drugie, dlatego, że niski procent na bankowej lokacie w połączeniu z małą kwotą daje jedynie **mizerny efekt finansowy**, a wreszcie po trzecie, dlatego, iż założenie konta w banku wymaga, przynajmniej w opinii respondentów, przejścia przez **skomplikowane i uciążliwe procedury** oraz wypełniania niezliczonej liczby niezrozumiałych druków. *„Sadzają cię przy stertach papierów i siedzisz jak osioł. Człowiek musi z prawnikiem usiąść"*.

Sytuację tę przynajmniej w części można by zmienić za pomocą:

- rzetelnej i docierającej do klienta informacji na temat dostępnej oferty
- uproszczonej procedury zakładania konta i doradztwa
- wytłumaczenia, iż mimo niskiego oprocentowania opłaca się, choćby z powodu zabezpieczenia przed kradzieżą, inflacją czy też pokusami życia codziennego, trzymać pieniądze na lokacie, a nie w domu.

Należy tu wyraźnie podkreślić, że **decyzja o zamrożeniu środków na lokacie** winna być poprzedzona uważną analizą aktualnych i przyszłych potrzeb, oszacowaniem bieżących i nadchodzących wydatków, a tym samym krótko- i średniookresowego zapotrzebowania na pieniądz, tak by nie zdarzyła się sytuacja, w której dane gospodarstwo znalazłoby się bez potrzebnych środków. Edukacja finansowa ma właśnie przygotować ludzi do przeprowadzenia takich kalkulacji.

Brak trzymania się wcześniej wyznaczonych celów

Z relacji badanych wynika, że w przypadku oszczędzania **kolosalne znaczenie ma wyznaczony sobie konkretny cel**, na który się odkłada. Wtedy, podobnie jak w przypadku pożyczki (zakupów ratalnych), człowiek czuje się **zobligowany do systematycznego gromadzenia funduszy**. Najczęściej wymienianymi celami, na które można by oszczędzać były edukacja dzieci albo remont domu. Z wypowiedzi badanych wynikało również, że byliby oni zmotywowani do oszczędzania gdyby mieli pewność, że odkładane oszczędności nie stracą podczas leżakowania swojej wartości. Zebrane relacje pokazywały jednak, że ludzie albo **nie obierają sobie żadnych celów** *„Ja to nawet gdybym mogła to bym nie oszczędzała, bo i na co, może tylko na córkę"*; *„nie ma co ustalać celów jak co chwila coś się wali"* albo, jeśli już mają jakieś konkretne plany, **nie umieją się tych planów trzymać** *„[pieniędzy nie utrzymasz] zawsze ci coś wyskoczy"*. W związku z tym potrzeba starań, które przekonałyby ludzi, że warto robić plany i pomimo przeciwności losu ich zrealizowanie jest możliwe.

Zniechęcenie brakiem efektów

„Człowiek wydziela dzieciom a i tak nie ma na co by chciał". *„Za długo to trwa żeby coś samemu uzbierać"*. Powyższe cytaty wskazują, że bardzo istotną przeszkodą w gromadzeniu oszczędności jest zniechęcenie brakiem efektów odkładania. Niezwykle ważnym jest jednak uświadomienie ludziom, że nawet niewielkie oszczędności mogą okazać się nieocenionymi w przypadku potrzeby nagłych wydatków. Ponadto, jak już to było wcześniej wspominane małe sumy odkładane systematycznie przez dłuższy czas zmieniają się w całkiem pokaźne kwoty.

PODSUMOWUJĄC 5.2:
Niski poziom oszczędności wśród gospodarstw domowych jest niepokojący z dwóch powodów: po pierwsze, dlatego, że w razie nagłej potrzeby nie mają one praktycznie żadnego zabezpieczenia finansowego, a po drugie, dlatego, że finansowanie wydarzeń niecodziennych często musi odbywać się przy pomocy źródeł zewnętrznych co z kolei może łatwo prowadzić do trwałego wpadnięcia w ubóstwo. Brak gromadzenia funduszy celowych bądź na „czarną godzinę" jest wynikiem nie tyle braku możliwości odkładania ile złych nawyków i nastawienia. Stąd też jednym z głównych zadań edukacji finansowej powinny być działania zmierzające do zmiany tego stanu rzeczy.

5.3. Ubezpieczanie[32]

Zrealizowane badanie dostarczyło ciekawych informacji na temat nastawienia respondentów do wszelkiego rodzaju ubezpieczeń. Przede wszystkim znakomita większość badanych wychodziła z założenia, że ogólnie ubezpieczenie jest bardzo istotne, ale **mogą sobie na nie pozwolić jedynie ludzie o zasobnych portfelach**. Wysoka cena oferowanych na rynku ubezpieczeń i niepewność co do ewentualnego wyegzekwowania należnych kwot powodują, że ludzie wydatkują swoje środki na bardziej naglące potrzeby. Właściciel stacji z gazem opisywał to w ten sposób: *„… wiadomo ubezpieczenie zależy od stanu finansów - tych którzy nie mają to nie stać […] ja nie ubezpieczałem stacji przez pół roku, dopiero ostatnio"*. Inne osoby dodawały: *„ubezpieczeń mało, bo jest obawa, że trudno wyegzekwować tę sumę, zawsze znajdą milion przyczyn żeby ci nie wypłacić"*. Powodem małej liczby osób korzystających z ubezpieczeń były również złe doświadczenia z przeszłości.

Przywołane wyżej nastawienie gospodarstw domowych do ubezpieczenia dobrze obrazują następujące statystyki opisujące przyczyny skłaniające gospodarstwa do wykupienia ubezpieczeń. Z jednej strony fakt, iż znakomita większość gospodarstw (około 80%) wykupiła ubezpieczenie w głównej mierze tylko dlatego, że było ono obowiązkowe świadczyć może, iż w domowym budżecie jest wiele innych pozycji, które pod względem potrzeby wydatkowania środków wyprzedzają ubezpieczenie. Z drugiej strony fakt, iż drugim w kolejności istotnym czynnikiem skłaniającym do zainwestowania w ubezpieczenia, wymienianym przez około 45% gospodarstw, była troska o przyszłość rodziny ilustruje wagę, jaką gospodarstwa przywiązują do ubezpieczenia pomimo jego ceny i zasobności domowego portfela**.**

Silną zależność pomiędzy posiadaniem ubezpieczenia a otrzymywanym dochodem potwierdzają także inne wnioski płynące z analizy ilościowej. Zależność ta jest szczególnie widoczna gdy weźmie się pod

[32] Wszystkie statystyki podane w tym podrozdziale pochodzą z analizy własnej na podstawie danych „Diagnozy Społecznej" (Czapiński i Panek 2003).

uwagę popyt gospodarstw na wszelkiego rodzaju ubezpieczenia dobrowolne. Uzyskane wyniki pokazują m.in., że aż 38% gospodarstw domowych nie jest w ogóle zainteresowanych dobrowolnym ubezpieczeniem zdrowotnym, a dalsze 46% nie wykupuje go z powodu niewystarczających środków. Inne dobrowolne ubezpieczenia - na życie z funduszem inwestycyjnym oraz posagowe - ma wykupione odpowiednio zaledwie niecałe 10% i nieco ponad 3% gospodarstw. Szczególnie interesująca jest tu zwłaszcza kwestia ubezpieczenia posagowego. Podczas badania w terenie respondenci rzeczywiście wykazywali zainteresowanie ubezpieczeniem zapewniającym środki finansowe dzieciom czy to na edukację czy to na start w dorosłe życie. Zainteresowanie to można traktować jako naturalną pochodną zwiększonych aspiracji rodziców odnośnie edukacji młodszych pokoleń. Niemniej jednak wyniki zarówno analizy ilościowej jak i jakościowej pokazują wyraźnie, że podobnie jak w przypadku gromadzenia oszczędności na naukę dzieci **wykupienie ubezpieczenia posagowego pozostaje jedynie w sferze chęci, ewentualnie planów, rzadko kiedy jednak doczekuje się realizacji.**

Inną formą ubezpieczenia, która cieszyła się pewnym zainteresowaniem wśród badanych było ubezpieczenie zabezpieczające byt w wypadku śmierci rodziców, którzy swoimi zarobkami (emeryturami) w istotny sposób łatali dziury w domowym budżecie młodych.

Dobrowolna **polisa na życie** wspominana była właściwie tylko na spotkaniach z zamożniejszymi badanymi, biedniejsi natomiast zdawali się nie mieć za bardzo rozeznania w tym temacie. Przy tej okazji podnoszono fakt, że polisa ta może spełniać podobne funkcje do konta w banku, tzn. można wykorzystać ją do „zamrożenia" posiadanych funduszy, co po raz kolejny zwraca uwagę na konieczność stworzenia gospodarstwom możliwości bezpiecznego składowania swoich oszczędności.

6. Podsumowanie: Potencjał edukacji finansowej w Polsce

Uproszczone szacunki wskazują, że grupa docelowa dla usług edukacji finansowej w Polsce wśród uboższej części społeczeństwa obejmuje około 13,5 milion osób, inaczej mówiąc prawie 5 milionów gospodarstw domowych.

6.1. Kluczowe luki w edukacji finansowej wśród ubogich rodzin w Polsce

Zrealizowane badanie pokazało, że zapotrzebowanie na edukację finansową wśród ubogich gospodarstw domowych jest bardzo duże. Podstawowe braki w wiedzy i umiejętnościach członków gospodarstw jeśli chodzi o gospodarowanie swoimi finansami, a tym samym kluczowe problemy do rozwiązania, przedstawia tabela 10. Braki te wynikają głównie ze złego nastawienia ludzi zarówno do własnych możliwości umiejętnego zarządzania posiadanymi środkami jak również do wszelkiego rodzaju instytucji finansowych, które mogłyby to zarządzanie usprawnić.

Tabela 10. Podstawowe braki w edukacji finansowej.

Obecne zachowanie	**Pożądane zachowanie**	**Obszar edukacji finansowej**
1. Tendencja do życia „z dnia na dzień"; brak umiejętności i nawyku planowania długookresowego w celu wzmacniania zasobów gospodarstwa domowego.	Uwzględnianie nie tylko bieżących spraw, ale przywiązywanie należytej wagi również do przyszłych wydarzeń; szczególnie do wydarzeń cyklu życia oraz możliwości inwestycji w kapitał finansowy, fizyczny, ludzki i społeczny gospodarstwa domowego.	Planowanie ekonomiczne
2. Złe nastawienie do kwestii oszczędzania i możliwości zorganizowania swojego domowego budżetu. Nieumiejętność trzymania się wcześniej wytyczonych celów. Brak systematyczności w odkładaniu.	Uświadomienie sobie konieczności i celowości planowania, kontroli i oceny dokonanych wydatków, a także możliwości gromadzenia oszczędności. Racjonalizacja potrzeb i wydatków, systematyczne oszczędzanie celowe.	Systematyczne oszczędzanie i opracowanie budżetu gospodarstwa domowego
3. Brak należytego zabezpieczenia się na wypadek zaistnienia nagłych sytuacji i zbytnie poleganie na zewnętrznych źródłach finansowania przy wydatkach powtarzających się i przewidywalnych. Pożyczanie w sposób reaktywny. Brak głębszej analizy ryzyka spłaty.	Trzymanie rezerwy finansowej na pokrycie niespodziewanych wydatków. Efektywniejsze rozłożenie posiadanych zasobów w czasie i większy udział środków własnych przy finansowaniu wydarzeń powtarzających się i przewidywalnych. Racjonalny dobór opcji pożyczkowych i analiza ryzyka spłaty.	Zarządzanie sytuacjami kryzysowymi i racjonalne pożyczanie.
4. Brak zaufania do instytucji finansowych i rzadkie korzystanie z oferowanych przez	Świadome i efektywne korzystanie z dostępnych usług finansowych.	Usługi bankowe i

nie usług.		finansowe

W opracowywaniu rozwiazań do szerzenia edukacji finansowej w wyżej wymienionych obszarach należy wziąć pod uwagę wiedzę, umiejętności i nastawienie, jakie członkowie gospodarstw domowych powinni mieć, aby efektywniej dysponować swoimi zasobami (tabela 11).

Tabela 11. Wiedza, umiejętności i nastawienie potrzebne do świadomego i efektywnego gospodarowania domowymi finansami.

Wiedza	**Umiejętności**	**Nastawienie**
Planowanie ekonomiczne		
Jak przygotować budżet domowy uwzględniający przyszłe wydatki. Korzyści z planowania i śledzenia (kontrolowania) wydatków. Gdzie zasięgać potrzebnych informacji na temat budżetu domowego i planowania.	Wybieganie z wydatkami w przyszłość i konfrontowanie ich ze spodziewanymi dochodami (przy uwzględnieniu sezonowości dochodów i wydatków) - ocena wpływu dzisiejszych decyzji na kształt budżetu w przyszłości. Zawczasu formułowanie planów awaryjnych gdyby spodziewane wydatki przewyższały spodziewane dochody. Kontrola i ocena zasadności wydatków – oddzielenie wydatków koniecznych od tych, które mogą poczekać.	Przekonanie o konieczności robienia planów na przyszłość.
Systematyczne oszczędzanie		
W jaki sposób i gdzie można oszczędzać. Korzyści z oszczędzania w obliczu nagłych wydatków i wydarzeń cyklu życia. Rola oszczędności w zabezpieczeniu „spokojnej starości". Oferowane warunki gromadzenia oszczędności. Gdzie zasięgać potrzebnych informacji na temat oszczędzania.	Obieranie sobie konkretnych celów, na które się oszczędza i konsekwentne trzymanie się ich. Porównanie dostępnych możliwości gromadzenia oszczędności (oprocentowanie, ryzyko straty, możliwości swobodnego dysponowania gromadzonymi środkami etc.) Otwieranie lokaty oszczędnościowej.	Przekonanie o tym, że można i z wielu względów warto systematycznie oszczędzać. Przekonanie o konieczności trzymania pewnej rezerwy finansowej na ewentualne pokrycie nagłych wydatków.
Racjonalne pożyczanie		
Dostępne źródła pożyczek. Warunki, na których oferowane są pożyczki. Konsekwencje zaciągania pożyczek (pułapka zadłużenia).	Racjonalne rozłożenie środków w czasie i dążenie do samodzielnego finansowania swoich potrzeb. Podejmowanie działań zaradczych z dużym wyprzedzeniem. Porównanie dostępnych ofert – dobór	Przekonanie o konieczności wystrzegania się nadmiernego korzystania z pożyczek.

Gdzie zasięgać potrzebnych informacji pożyczek.	odpowiednich opcji pożyczkowych. Oszacowanie możliwości spłacania pożyczki w przyszłości. Z wyprzedzeniem formułowanie planów awaryjnych gdyby uzyskiwane dochody miały nie pozwolić na spłatę pożyczki.	
Usługi finansowe		
Różne instytucje finansowe i usługi, które świadczą. W jaki sposób można z nich korzystać i jak mogą wspomóc zarządzanie domowymi finansami. Gdzie zasięgać potrzebnych informacji o instytucjach finansowych.	Przejście przez wszystkie procedury wymagane przy korzystaniu z usług instytucji finansowych. Porównanie dostępnych ofert (oprocentowania, opłat manipulacyjnych etc.). Obsługa kont bankowych (wpłacanie, wycofywanie wkładów), kart kredytowych (bankomatowych) etc.	Zaufanie do instytucji finansowych. Chęć korzystania z usług finansowych pomimo konieczności przejścia przez wszystkie uciążliwe procedury i wypełniania dużej ilości formularzy.

6.2. Skuteczne kanały informacyjno-edukacyjne

Tabele 10 i 11 ilustrują podstawowe zadania stojące przed edukacja finansową. Istotnym problemem pozostaje jednak pytanie jak można by zadania te zacząć wcielać w życie. Jednym z celów przeprowadzonego w terenie badania była **ogólna dyskusja dotycząca potencjalnych sposobów dotarcia poprzez edukację finansową do jak największego grona odbiorców**. Według respondentów rozpropagowywanie edukacji finansowej mogłoby się odbywać za pośrednictwem:

- wymiany informacji wśród rodziny i znajomych
- audycji telewizyjnych (rzadziej radiowych)
- artykułów w gazetach (w szczególności prasa lokalna)
- spotkań organizowanych przez gminę
- informacji przynoszonych przez listonosza
- ulotek
- ogłoszeń zamieszczanych na tablicy ogłoszeń (na klatkach schodowych lub przed urzędami, kościołami)
- działań podejmowanych przez lokalne autorytety (lokalne władze, księży)
- internetu
- książek

Spośród wyżej wymienionych sposobów na rozpowszechnianie edukacji finansowej według opinii badanych **najskuteczniejszymi kanałami** byłyby:

- spotkania w grupie bądź „w cztery oczy", na których, w ramach luźnej dyskusji, poruszano by konkretne kwestie z zakresu domowych finansów
- pokazanie przykładów osób, którym, dzięki praktykom promowanym w ramach edukacji finansowej, udało się polepszyć swoją sytuację materialną

- audycje telewizyjne i artykuły w gazetach lokalnych

Co podkreślano w bardzo licznych wypowiedziach istnieje ogromne wręcz **zapotrzebowanie na zorganizowane spotkania,** podczas których można by po prostu zwyczajnie porozmawiać: *„można się wygadać […] bardzo przyjemna rozmowa"*. W opinii badanych ludzie *„oddalają się od siebie […] na spotkania towarzyskie nie ma czasu"*. Spotkania poświęcone tematyce domowych finansów pozwoliłyby nie tylko na wymianę doświadczeń pomiędzy uczestnikami spotkania, ale również na wyjaśnienie wątpliwości i zasięgnięcie rady odnośnie zarządzania budżetem u prowadzących rozmowę.

Przykłady osób, którym udało się polepszyć swoją sytuację materialną natomiast unaoczniłyby ludziom, że zmiana aktualnego stanu rzeczy jest możliwa. Co więcej wskazałyby one przy okazji metody, dzięki którym można tego dokonać.

Jeśli chodzi o **audycje telewizyjne i prasę lokalną** to mają one najszersze grono odbiorców. Według respondentów właśnie za pomocą telewizji i gazet dana informacja może najłatwiej przedostać się do opinii publicznej, a tym samym najszybciej zacząć krążyć przy pomocy niezwykle skutecznej „poczty pantoflowej".

Inne sposoby były według badanych mniej skuteczne z kilku przyczyn. Internet jest na przykład mało dostępny i może być wykorzystywany jedynie przez młodych. Lokalne władze są w oczach badanych albo całkowicie skompromitowane albo mają jedynie nikłą siłę przebicia i z reguły nie są one postrzegane jako autorytet. Książki natomiast mało, kto czyta; a ulotki, bądź zamieszczane ogłoszenia są nieczytelne, i wiadomość, która miała zostać przekazana ginie w natłoku innych mniej istotnych informacji.

Bibliografia

- Beskid L. (red.), 1999, *Zmiany w życiu Polaków w gospodarce rynkowej*, Warszawa: IFiS PAN.
- Bryniarska T.I., 1999, *Polska spółdzielczość kredytowa na rynkach konkurentów i kooperantów*, Opole: Uniwersytet Opolski, Wydział Ekonomiczny.
- Cohen M., McCord M. i Sebstad J., 2003, *Reducing Vulnerability: Demand for and Supply of Microinsurance In East Africa. Synthesis Report.*", www.microfinanceopportunities.org
- Czapiński J. i Panek T. (red.), 2003, *Diagnoza Społeczna 2003: warunki i jakość życia Polaków*, Warszawa: Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania.
- Frąckeiwicz L. (red.), 2002, Polityka społeczna : zarys wykładu wybranych problemów, Katowice: Śląsk.
- Korzeniewska K., 2002, Biedni (i) emeryci: o ekonomicznej zależności biednych rodzin od pomocy z zewnątrz i o „underclass po polsku", w: Korzeniewska K. i Tarkowska E. (red.), Lata tłuste lata chude..., spojrzenia na biedę w społeczności lokalnych, Wrszawa: IFiS PAN.
- Liberda B., 2000, *Oszczędzanie w gospodarce polskiej: teorie i fakty*, Warszawa : Dom Wydawniczy Bellona.
- Palska H., 2002, Bieda i dostatek: o nowych stylach życia w Polsce końca lat dziewięćdziesiątych, Warszawa: IFiS PAN.
- Panek T., Podgórski J. i Szulc A., 1999, *Ubóstwo : teoria I praktyka pomiaru*, Warszawa: SGH.
- ResPublica, październik 2000, *Szał średniaka, wywiad B. Łopieńskej z dr I. Topińską*, http://respublica.onet.pl/1011007,artykul.html
- Rutherford S., 2000, The poor and their money. An essey about financial services for poor people, Delhi.
- Sebstad, J., M. Cohen (2000), *Microfinance, Risk Management, and Poverty.* AIMS Paper. Washington, D.C.: Management Systems International.
- Sebstad, J., M. Cohen (2003), *Financial literacy for the poor*, Working Paper No. 1, www.microfinanceopportunities.org
- Sen A., 1983, *Poor, Relatively Speaking*, Oxford Economic Papers, No. 35, 153-169.
- Sowińska A., 2003, *Strategie Zaradcze*, w: Frąckiewicz L. (red.), *Bezpieczeństwo socjalne*, Katowice: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego.
- Szafraniec K., 2001, Ludzie – podstawowy kapitał polskiej wsi., w: Kolarska-Bobińska L., Rosner A. i Wilkin J. (red.), Przyszłość wsi polskiej. Wizje, strategie, koncepcje., Warszawa: ISP.
- Tarkowska E. (red.), 2000, Zrozumieć biednego: o dawnej i obecnej biedzie w Polsce, Warszawa: Typografika.
- Warzywoda-Kruszyńska W., 2004, *Polacy na zasiłku*, w: Studia Socjologiczne, nr 172, str. 81-102.

Aneks 1: Dokładny plan badania

Zogniskowane wywiady grupowe

dzień	#	lokalizacja	respondenci	liczba osób	godz.	miejsce
Czw	1	Nowe Miasto Lubawskie	FWW	6	10:00	Starostwo
Czw	2	Nowe Miasto Lubawskie	FWW	7	10:00	PUP
Pia	3	Kurzętnik	GOPS	6	18:00	Szkoła
Pia	4	Kurzętnik	FWW	4	18:00	Szkoła
Sob	5	Susz	FWW	6	10:00	GCI
Sob	6	Susz	GCI	7	10:00	GCI
Pon	7	Rypin	PUP	8	10:00	Starostwo
Wt	8	Biskupiec	GCI	7	10:00	GCI
Wt	9	Biskupiec	GCI	5	10:00	GOK
Sr	10	Susz	GCI	7	10:00	GCI
Sr	11	Susz	GCI	5	10:00	GCI

Wywiady indywidualne

dzień	# res	lokalizacja	respondenci	godz.
Czw	1	Nowe Miasto Lubawskie	FWW	13:00
Czw	2	Nowe Miasto Lubawskie	FWW	14:00
Pia	3	Kurzętnik	FWW	14:00
Pia	4	Kurzętnik	FWW	15:00
Pia	5	Kurzętnik	FWW	16:00
Pia	6	Kurzętnik	FWW	17:00
Sob	7	Susz	GCI	13:00
Sob	8	Susz	FWW	13:00
Sob	9	Susz	FWW	14:00
Sob	10	Susz	FWW	13:00
Pon	11	Rypin	PUP	10:00
Pon	12	Rypin	PUP	10:00
Pon	13	Rypin	PUP	12:00
Pon	14	Rypin	PUP.	13:00
Pon	15	Rypin	FWW	13:30
Pon	16	Rypin	PUP	13:00
Wt	17	Biskupiec	GCI	13:00
Wt	18	Biskupiec	FWW	13:00
Wt	19	Biskupiec	GCI	13:30
Wt	20	Biskupiec	GCI	13:00
Sr	21	Susz	GCI	12:30
Sr	22	Susz	GCI	13:30
Sr	23	Susz	GCI	13:30

Aneks 2: przykładowe narzędzie używane w trakcie grup fokusowych

	wstęp • Dziękujemy bardzo za przyjście i za czas, który Państwo nam poświęcają. ▪ Nazywamy się…. Pracujemy w Centrum Mikro-finansowym. Jest to organizacja pozarządowa, która promuje powszechny dostęp do odpowiedzialnych usług finansowych. Obecnie wspólnie z Fundacją Wspomagania Wsi prowadzimy badania mające na celu wypracowanie zestawu sposobów dobrego gospodarowania pieniędzmi, które pozwolą gospodarstwom domowym, rodzinom lepiej wykorzystywać swoje finanse i planować na przyszłość. • Zaprosiliśmy Państwa żeby się od Państwa uczyć. My zawsze pracujemy tak, że staramy się uczyć od ludzi tego co jest naprawdę potrzebne w danej dziedzinie i na tej podstawie tworzymy nowe rozwiązania. Dlatego Państwa wkład jest bardzo ważny dla projektu. Zostali Państwo wybrani jako reprezentanci danej grupy społecznej w tym rejonie i naprawdę liczymy, że jako eksperci pomogą nam Państwo zrozumieć w jaki sposób gospodarstwa zarządzają swoimi domowymi finansami. • Szczegóły rozmów jak również Państwa nazwiska będą poufne, wiec proszę się nie krępować i brać czynny udział w dyskusji. Nie chcemy prowadzić żadnego wywiadu w oparciu o przygotowane pytania. Chcielibyśmy natomiast aby spotkanie to przyjęło formę luźnej dyskusji. Najlepiej by było jakby Państwo dyskutowali miedzy sobą, a nasza rola ograniczyła się tylko do kluczowych pytań, które będą prowadzić rozmowę. • Chcielibyśmy prowadzić notatki z naszych rozmów. Czy mają Państwo coś przeciwko temu? Dziękuję! • Dyskusja będzie trwała nie dłużej niż 1.5h. czy mogą Państwo poświęcić nam ten czas? • Czy maja Państwo jakieś pytania? Dalej – przedstawienie się każdego z uczestników spotkania.	
	rozgrzewka	Jak w Państwa otoczeniu rozwijają się mikro przedsiębiorstwa? A teraz chcielibyśmy prosić Państwa o spojrzenie na najbliższe problemy z perspektywy rodziny, gospodarstwa domowego i społeczności lokalnej.
1	**Jakie niespodziewane wydarzenia zdarzają się w Państwa otoczeniu, które wiążą się z nagłymi wydatkami?**	Jakie są najważniejsze wydarzenia (szoki), które pociągają za sobą większe wydatki? Na jakie wydarzenia najciężej jest się przygotować (na które z nich najtrudniej zaplanować)? Jaki jest wpływ tego wydarzenia na rodziny w Państwa otoczeniu? Jaka suma pieniędzy jest zwykle potrzebna? Jak trudno ja zdobyć? Jak Państwo sobie radzą? Jak często to wydarzenie występuje w Państwa otoczeniu? Które z dyskutowanych wydarzeń jest według Państwa najważniejsze dla rodzin w Państwa otoczeniu? Wybrać dwa najważniejsze - Które przysparza najwięcej problemów w kontekście wielkości potrzebnej sumy, trudności jej zdobycia i częstości występowania tego wydarzenia?
2	**Jak rodziny w Państwa otoczeniu radzą sobie z tym problemem?**	Co rodziny w Państwa otoczeniu zwykle robią w obliczu nagłych wydarzeń? Jakie strategie są wówczas stosowane? Jak dostępne są te strategie? Kto ma do nich dostęp? Do jakiego stopnia pokrywają one potrzebna sumę / rozwiązują problem? Jak skuteczne są dane strategie? (czy w jakimś stopniu zabezpieczają także przed ponownym wystąpieniem określonego wydarzenia w przyszłości?) Jakie są koszty użycia tej strategii? (również długoterminowe) Jakie są ograniczenia danej strategii? A co Państwo robią żeby się przygotować na dane wydarzenie? Które z dyskutowanych strategii są najbardziej popularne wśród ludzi w Państwa otoczeniu? *anking i analiza zestawienia popularności z efektywnością. Szczególna analiza formalnych usług finansowych – przez wiedzę, umiejętności i nastawienie; z naciskiem na ubezpieczenie.*
3	**Jak rodziny w Państwa otoczeniu radzą sobie z zadłużeniem?**	Jakie problemy występują przy spłacie? Jakie są inne pułapki zadłużania? Czy znają Państwo przypadki ludzi, którzy wpadli w pułapkę zadłużenia? Dlaczego wpadli? Jak sobie poradzili? Jak często to się zdarza? Jak ludzie planują oddłużanie?

		Jaki jest odbiór społeczny długu?
4	**Co Państwo sadza o kartach kredytowych?**	Co Państwo o nich słyszeli? Jak to działa? Jakie są główne zalety kart kredytowych?; Jakie są najważniejsze pułapki kart kredytowych?

Aneks 3: plan Wywiadu Indywidualnego

Wstęp

- Dziękujemy bardzo za zgodę na to spotkanie i udział w naszym badaniu. Bardzo nam miło, że zgodził(a) się Pani/Pan z nami spotkać i poświęcić swój czas
- Nazywam się….
- Pracujemy w Centrum Mikro-finansowym. Jest to organizacja pozarządowa, która promuje powszechny dostęp do odpowiedzialnych usług finansowych. Obecnie wspólnie z Fundacją Wspomagania Wsi prowadzimy badania mające na celu wypracowanie zestawu sposobów dobrego gospodarowania pieniędzmi, które pozwolą gospodarstwom domowym, rodzinom lepiej wykorzystywać swoje finanse i planować na przyszłość.
- To nie będzie ankieta. Zależy nam na swobodnej rozmowie, a właściwie chcielibyśmy usłyszeć jak najwięcej od Pani/Pana.
- Jeżeli to Pani/Panu nie będzie przeszkadzało chciał(a)bym nagrać naszą rozmowę, aby nie utracić cennych informacji w trakcie naszej rozmowy. Oczywiście, cała nasza rozmowa jest poufna, więc proszę nie krępować się
- Nasze spotkanie potrwa około 1,5 h. Jeszcze raz dziękujemy za poświecenie cennego czasu.

(warm-up) **Może na początku mogłaby Pani/Pan opowiedzieć nam coś o sobie i swojej rodzinie. Jak idzie biznes? Jak ludzie tu żyją? Czy wielu prowadzi swoje biznesy? Z czego czerpią dochody?**

1	***7. Zarządzanie codziennymi dochodami i wydatkami***	***8. Dochód***	▪ Jakie Pani rodzina ma inne dochody oprócz biznesu? ▪ Jak stabilne są to źródła? Stałe/dają poczucie bezpieczeństwa?
		Porozmawialiśmy o dochodach. Teraz porozmawiajmy o **wydatkach**... *(notować dobra lux)*	▪ Jakie mają Państwo wydatki? W jakim stopniu udaje się Państwu zaspokoić swoje potrzeby? ▪ na co starcza (dobra zupełnie podstawowe – żywność, opal, ubranie, leki, transport, opłaty/ wyższej potrzeby) na co nie starcza? co kupują/z czego rezygnują? Co ograniczają? Czym się kierują? ▪ Dlaczego nie starcza? kiedy nie starcza? jak często nie starcza? ▪ jak rodzina sobie radzi, kiedy nie starcza? ▪ jak rodzina sobie radzi, żeby starczało?) ▪ Jak gospodarować żeby starczało na więcej?
		Konsumpcjonizm - podatność przez rożne grupy; przyczyna (zagubienie; kompulsywne , ostentacyjne) Wydatki na „zbytki"/dobra lux + ich implikacje	▪ *(przytoczyć jakiś wydatek lux)* – powiedziała Pani o wydatkach na... ▪ Dlaczego Państwo zdecydowali się na taki zakup? ▪ Jak często takie wydatki się zdarzają? Jak Państwo finansują tego typu zakupy? ▪ Jaki ma to wpływ na zaspokojenie codziennych/innych potrzeb? (budżet domowy) ▪ *(jeżeli negat. wpływ)* Jak można takie zakupy robić żeby zabezpieczyć się przed negatywnym wpływem?

2	▪ **Nagłe wydatki/** ▪ **niecodzienne wydatki**	*9.* ***Wydatki nagłe*** *+* wpływ na budżet domowy?	▪ A co się dzieje z wydatkami i dochodami - budżetem domowym, gdy nagle coś się stanie? Pojawią się wydatki wymagające nagle większej kwoty pieniędzy? Dlaczego? (jakie problemy) ▪ Jak ewentualność takich nagłych wydatków uwzględnia się w finansach domowych? Dlaczego tak/nie? ▪ Jak gospodarować, żeby nagłe wydatki nie były takim problemem?
		10. Wydatki niecodzienne: ▪ wydarzenia rodzinne, ▪ **imieniny, wigilia, ksiądz po kolędzie** + wpływ na budżet domowy?	▪ A jak wydatki niecodzienne ale spodziewane? ▪ Kiedy ostatnio takie się zdarzyły? Jak odbiły się na finansach? Dlaczego miały miejsce te wydatki? Jak często się zdarzają? ▪ Jaki mają wpływ na budżet domowy? ▪ Jak gospodarować, aby wydatki niecodzienne były mniejszym problemem dla codziennego budżetu?
3	**Praktyki tworzenia budżetu domowego**	▪ Planowanie wydatków ▪ Skuteczność planowania w zarządzaniu pieniądzem ▪ Planowanie a rzeczywistość ▪ Doskonalenie strategii budżetowych	▪ Jak planują finanse domowe? ▪ Na jaki horyzont? ▪ Jak im to pomaga w gospodarowaniu? ▪ Jak wygląda realizacja względem planu? ▪ Jak zmieniają swoje praktyki planowania/gospodarowania?
4	***11. Strategie finansowe***	***12. Oszczędzanie*** *(nawiązać do wspomnianych wcześniej form)*	▪ Na co Państwo odkładają? (na czarną godzinę, konsumpcję, inwestycje, itd.) ▪ W jakiej formie? ▪ Na jak długo? Jak często sięgamy do odłożonych środków? Kiedy? ▪ Na co się wydaje w rzeczywistości odłożone pieniądze? ▪ Trudności z oszczędzaniem? Przyczyny? ▪ Czy warto? Dlaczego tak/nie? Gdzie warto i jak warto? ▪ Reakcja na produkty oszczędnościowe – na komunie (Kujawiak), na edukacje dzieci, itd.
		13. Pożyczanie *(nawiązać do rozmowy, szczególnie o kredyt, bez FWW)*	▪ Czy pożyczają? Na co? Źródła? Kiedy (planowane/nieplanowane; przemyślane/nieprzemyślane)? Jak często? Warunki? Kto ma dostęp do jakich pożyczek? ▪ Jak ostatnio wybierali źródło kredytowania? ▪ Jak udaje im się spłacić (jakie problemy ze spłata najczęściej spotykane)? Czy i jak planują spłatę? Jak wybierają horyzont czasowy dla spłaty? ▪ Jaki wpływ na budżet domowy (w krótkim, długim okresie)? ▪ Jakie nastawienie do pożyczania (oni, sąsiedzi, rodzina, znajomi)? Czy warto pożyczać komuś od kogoś? Od kogo warto od kogo nie i dlaczego? Czy pożyczają komuś? Komu? Kiedy? Na co? Problemy z pożyczaniem komuś? Jak sobie radzą?
5	**Skuteczne kanały informacyjne i strategie uczenia się**	▪ Agent zmiany w rodzinie ▪ Proces zmiany	▪ Jakie zmiany zaobserwowali ostatnio w miasteczku? u sąsiadów? U SIEBIE? Co to było? Kto był inicjatorem zmian? Jak do zmian doszło? Jak popularna jest ta zmiana w miasteczku? Kto się zmienia, kto nie? Dlaczego? Jak często następują zmiany i w jakim obszarze życia? ▪ Jak najlepiej promować dobry pomysł wśród ludzi w miasteczku/rodziny-sąsiadów/u SIEBIE?

Aneks 4: Ogólne zestawienie przykładowych strategii zaradczych w odpowiedzi na nagłe wydatki

	WPŁYW NATYCHMIASTOWY	STOSOWANE STRATEGIE ZARADCZE		WPŁYW W DŁUŻSZYM OKRESIE
		Niewielka presja finansowa ▪ Ograniczenie wydatków ▪ Wykorzystanie środków własnych ▪ Zakupy „na zeszyt" ▪ Korzystanie z ubezpieczenia	=> 	▪ Konieczność reorganizacji domowych finansów ▪ Przynajmniej czasowa zmiana sposobu życia
NAGŁE WYDARZENIE	▪ Utrata zasobów pieniężnych ▪ Utrata pracy – źródła dochodów ▪ Utrata zasobów materialnych ▪ Natychmiastowa potrzeba dodatkowych środków pieniężnych	**Średnia presja finansowa** ▪ Wykorzystanie zgromadzonych oszczędności ▪ Pożyczka od rodziny i znajomych ▪ Korzystanie z pomocy społecznej ▪ Poszukiwanie dodatkowych możliwości zarobkowania ▪ Przesuwanie opłat na przyszłość	=> 	▪ Uszczuplone środki finansowe ▪ Zadłużenie – obowiązek spłaty w przyszłości ▪ Odwzajemnienie pomocy rodzinie i znajomym w przyszłości ▪ Wydłużenie godzin pracy – ujemny wpływ na zdrowie i relacje rodzinne
		Duża presja finansowa ▪ Odwlekanie wizyty u lekarza, leczenie domowymi sposobami ▪ Sprzedaż (zastawienie) własnych zasobów ▪ (Kolejna) Pożyczka z banku lub prywatnych firm pożyczkowych ▪ Praca dzieci ▪ Kradzież	=> 	▪ Kłopoty zdrowotne ▪ Utrata (części) zdolności budowy i odtwarzania zasobów gospodarstwa ▪ Wpadnięcie w pułapkę zadłużenia ▪ Wykluczenie społeczne

Źródło : Cohen M. i in. (2003).