

Marta Musiał^{*}, Beata Świecka^{**}

ANALIZA WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI FINANSOWYCH MŁODEGO POKOLENIA

Streszczenie. Celem artykułu jest ocena wiedzy (*financial knowledge*) i umiejętności finansowych (*financial literacy*) młodego pokolenia oraz wskazanie na preferowane postawy i zachowania finansowe respondentów. Na potrzeby artykułu przyjęto następującą hipotezę badawczą: Wiedza i umiejętności finansowe wpływają na kształtowanie postaw finansowych młodego pokolenia. Młodzi ludzie posiadają niską wiedzę i umiejętności finansowe. Wymagają edukacji finansowej znacznie bardziej niż inne generacje. Rozważania w tym zakresie mają zarówno charakter teoretyczny, jak i empiryczny w oparciu o badania wtórne, jak i własne. Zastosowane metody badawcze polegają na operacjonalizacji pojęciowej zagadnień związanych z wiedzą i umiejętnościami finansowymi, które są niewystarczająco opisane w literaturze krajowej. Przeprowadzone studia literaturowe stanowią podstawę do analizy badań wtórnych i pierwotnych realizowanych na grupie 949 studentów z dziesięciu wydziałów Uniwersytetu Szczecińskiego. Badania były realizowane wiosną 2015 roku.

Słowa kluczowe: wiedza finansowa, świadomość finansowa, edukacja finansowa

JEL: D14, D31, L84

1. WPROWADZENIE

Wiedza finansowa staje się wiedzą podstawową, która potrzebna jest każdemu do poprawnego funkcjonowania w niestabilnym otoczeniu. Pogłębianie się różnic w poziomie wiedzy finansowej osób fizycznych, zwłaszcza osób młodych, będzie wpływało na pogłębianie różnic w dobrobycie społecznym, w tym m. in. na różnice dochodowe i majątkowe osób młodych (zob. Shiller 2015). Celem artykułu jest ocena wiedzy (*financial knowledge*) i umiejętności finansowych (*financial literacy*) młodego pokolenia oraz wskazanie na preferowane postawy i zachowania finansowe respondentów. Na potrzeby artykułu przyjęto następującą hipotezę badawczą: Wiedza i umiejętności finansowe wpływają na kształtowanie postaw finansowych młodego pokolenia. Młodzi ludzie posiadają niską wiedzę i umiejętności finansowe. Wymagają edukacji finansowej znacznie

^{*} Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Katedra Bankowości i Finansów Porównawczych, Zakład Finansów Osobistych i Behawioralnych, marta.musial@wzieu.pl

^{**} Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Katedra Bankowości i Finansów Porównawczych, Zakład Finansów Osobistych i Behawioralnych, beata.swiecka@wzieu.pl

bardziej niż inne generacje. Rozważania w tym zakresie mają zarówno charakter teoretyczny, jak i empiryczny w oparciu o badania wtórne, jak i własne. Zastosowane metody badawcze polegają na operacjonalizacji pojęciowej zagadnień związanych z wiedzą i umiejętnościami finansowymi, które są niewystarczająco opisane w literaturze krajowej. Przeprowadzone studia literaturowe stanowią podstawę do analizy badań wtórnych i pierwotnych realizowanych na grupie 949 studentów z pochodzących z różnych części Polski, jednakże studiujący na dziesięciu (wszystkich) wydziałach Uniwersytetu Szczecińskiego. Są to osoby o zróżnicowanej wiedzy finansowej, zarówno ci, którzy studiuje ekonomię i finanse, jak i niefinansisci, w tym studenci: psychologii, prawa i administracji, matematyki i fizyki, biologii, teologii, filologii, kultury fizycznej i promocji zdrowia oraz studenci Wydziału Nauk o Ziemi i Wydziału Humanistycznego. Badania były realizowane wiosną 2015 roku.

2. GENERACJA MILENIJNA NA TLE POZOSTAŁYCH KOHORT

W naukach społecznych wyróżnia się trzy główne generacje: X, Y, Z oraz generacje je poprzedzające, niemające określeń literowych. Opis przedstawicieli tych pokoleń nie jest prosty, gdyż grupa docelowa jest bardzo zróżnicowana. Głównymi elementami łączącymi osoby w danej grupie jest rok urodzenia, a także wydarzenia będące czynnikami zewnętrznymi, które miały wpływ na ukształtowanie ich osobowości i mentalności, co przekłada się na ich zachowania, w tym na podejmowanie decyzji w zakresie finansów. Badanie generacji możliwe jest dzięki analizie kohortowej, która polega na ocenie procesów zachodzących w czasie takiej zbiorowości ludzi – kohorcie, która wyróżniona została na podstawie wspólnie przeżytych zdarzeń związanych z określonym momentem lub okresem. Kohortę osób jednocześnie urodzonych nazywa się generacją¹. Analiza kohortowa jest fundamentalnym narzędziem pomocnym w zrozumieniu zmian na rynkach, w tym bankowym/finansowym. Nie chodzi tylko o liczbę osób w poszczególnych grupach, ale również grupy wpływu na podejmowane decyzje, takie jak media, grupa rówieśnicza, rodzice (Blackwell, Miniard, Engel 2006: 245).

W literaturze przedmiotu wyróżnia się następujące generacje:

– największą generację (*The Greatest Generation*), czyli urodzonych przed 1924 rokiem;

¹ Kohortą nazywamy podzbiorowość ludzką, wyodrębnioną ze zbiorowości na podstawie zdarzenia demograficznego lub społecznego wspólnego wszystkim członkom podzbiorowości w ściśle określonym miejscu i czasie. Wyodrębnienia dokonuje się celem obserwacji i analizy wyróżnionych faktów demograficznych i społecznych w ciągu życia członków podzbiorowości. Jeśli wspólnym zdarzeniem jest urodzenie, to kohortę nazywa się generacją lub pokoleniem (Borowski 1976: 105; Holzer 2003: 105).

- cichą generację (*The Silent Generation*) nazywaną również tradycjonalistami, urodzonych w latach ur. 1925–1945;
- generację wyżu demograficznego (*The Baby Boom Generation*): ur. 1946–1964;
- generację X (*Generation X, Gen X*): ur. 1965–1980;
- generację Y, tzw. milenijna generacja (*The Millennial Generation*): ur. 1981–2000;
- generację Z: ur. po 2001 – (15 lat i mniej).

Tabela 1. Analiza SWOT młodego pokolenia – generacji Y

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
Osoby młode: <ul style="list-style-type: none"> – mają duże umiejętności posługiwania się narzędziami z zakresu nowych technologii: internetu, smartfonów; – są dobrze wykształceni; – znają języki obce; – doskonale poruszają się w świecie mediów społecznościowych; – posiadają dobrą znajomość z zakresu bankowości elektronicznej. 	Osoby młode: <ul style="list-style-type: none"> – posiadają niską wiedzę finansową; – mają małe doświadczenie życiowe i zawodowe; – w związku z wchodzeniem na rynek pracy posiadają niskie uposażenie w stosunku do innych kohort; – posiadają niski poziom umiejętności finansowych.
SZANSE	ZAGROŻENIA
Osoby młode: <ul style="list-style-type: none"> – mają możliwości znalezienia pracy (dochodów) zagranicą; – cenią sobie zawodową niezależność; – wiedzą, czego chcą od życia i przede wszystkim od pracy, która ma być źródłem realizacji celów; – tworzą nowe standardy pracy. 	Osoby młode: <ul style="list-style-type: none"> – mają małe doświadczenie na rynku pracy; – zasilają sektor jeden z najmniej ubankowanych; – mają duże oczekiwania i wymagania; – są wykształcone wielokierunkowo z małymi możliwościami otrzymania pracy adekwatnej do poziomu wykształcenia.

Źródło: opracowanie własne.

Poprzez młode pokolenie rozumie się osoby z generacji Y, będące w wieku od 15 do 34 lat. Powyższe przedziały nie są jednorodne w literaturze przedmiotu. Z uwagi na otwartość banków na młodego człowieka oferują one podstawowe produkty już od 13 roku życia, a nawet w niektórych wypadkach poniżej tego wieku. Choć dzieci mają dostęp do operacji bankowych, to jednak jest on znacznie ograniczony, dlatego też wykluczono z badań generację Z na rzecz generacji milenijnej. Wzmocnienie decyzji o wyborze sektora do 34 lat stanowią cykliczne badania Głównego Urzędu Statystycznego, w świetle których zbiorowość ludzi młodych zdefiniowana jest jako ludność w wieku 15–34 lata. Bywa, iż generacja Y ujmowana jest w okresie od 1984 roku do 1997 roku. Nie ulega wątpliwości, iż pomimo niedużych przesunięć czasowych po obu stronach prze-

działu Generacja Y obejmuje w swoim zakresie przedstawicieli młodego pokolenia. Generacja ta nazywana jest „pokoleniem Millenium”, „następną generacją”, „pokoleniem cyfrowym” oraz „pokoleniem kłapek i iPodów”. W odróżnieniu od poprzedniej generacji, określanej mianem generacji X, młode pokolenie zaadoptowało nowości technologiczne i aktywnie korzysta z mediów i technologii cyfrowych i uznawane jest za generację zuchwałą, otwartą na nowe wyzwania. Wyzwania stawiane przed generacją Y były tożsame z wyzwaniami przed jakimi stanęły instytucje finansowe, które zmuszone były dostosować kanały dystrybucji do potrzeb klienta, stąd też uznanie określenia banku jako „Facebooka finansów” jest potwierdzeniem podążania za duchem czasu i dostosowania oferty do potrzeb rynku i młodego klienta.

3. POTRZEBY I DECYZJE FINANSOWE OSÓB MŁODYCH

Wiedza finansowa wykorzystana w odpowiedni sposób, w odpowiednim czasie i miejscu może przełożyć się na zmianę zachowań na rynkach finansowych i wpłynąć na efektywność podejmowanych decyzji finansowych. Obszar decyzji jest szeroki. Według Mertona obejmuje zarówno decyzje zadłużeniowe, oszczędnościowe, inwestycyjne, jak i konsumpcyjne. Młodzi ludzie jak i pozostałe generacje podejmują dziesiątki tysięcy decyzji konsumpcyjnych. Pytanie tylko, czy są to decyzje przemyślane, celowe i jak wpływają na kondycję finansową, czy środki wydawane są w całości i jaka wartość odkładana jest na konsumpcję odroczoną. Wśród młodego pokolenia coraz większego znaczenia nabiera tzw. konsumpcja kolaboratywna oparta na pożyczaniu, wymianie, płatnym udostępnianiu innym osobom swych dóbr, wiedzy, umiejętności np. poprzez strony internetowe takie jak: CouchSurfing, Airbnb, Bank Czasu, Allegro i inne. Sprzyjającym trendem w konsumpcji młodych osób jest smart shopping charakteryzujący się racjonalnym planowaniem własnego budżetu poprzez kupowanie po niskich cenach rzeczy, które faktycznie były przez nas wcześniej zaplanowane, oraz które są nam niezbędne.

Analizowana grupa młodych ludzi z uwagi na bardzo zróżnicowane potrzeby, korzysta również z usług kredytowych. Młodzi ludzie wchodząc w dorosłe życie zgłaszają zapotrzebowanie na własne środki lokomocji, mieszkania itp. Poza tym, pomimo że wiek posiadania potomstwa znacznie się przesunął, część z młodych osób z analizowanego sektora decyduje się na dziecko/dzieci, co rodzi kolejne wydatki i konieczność efektywniejszego wykorzystania posiadanych dochodów. Decyzje kredytowe w badanym sektorze są naturalnym etapem rozwoju gospodarstwa domowego. Przedstawiciele tego sektora znacznie lepiej regulują swoje zobowiązania niż osoby w wieku 35–54 lata. Nie zmienia to jednak faktu, że zaległości w spłatach zobowiązań widnieją jako znacząca pozycja i stale

rosną². Skłonność do oszczędzania młodego pokolenia jest niska, a z uwagi na niewysoki udział zakumulowanych środków inwestycje są znikome. Skłonność do oszczędzania jest pojęciem złożonym, a na jego wysokość mają wpływ również czynniki behawioralne. Nie wystarczy wiedza, że należy oszczędzać, często oszczędzania należy się nauczyć. Sprawdza się niekiedy powiedzenie „Czego Jaś się nie nauczy, tego Jan nie będzie umiał”. Im młodsza osoba nabywająca doświadczenie w zakresie umiejętności oszczędzania, tym sprawniej wychodzi ten proces w wieku późniejszym. Niewątpliwie na poziom oszczędności wpływa wysokość dochodów, jednakże należy nadmienić, że w wielu wypadkach wzrost dochodów jest jednoznaczny z wzrostem poziomu wydatków, co sprawia, iż poziom oszczędności pozostaje niski. Faktem jest, że ma zastosowanie Prawo Engla – w miarę wzrostu dochodów konsumenta (gospodarstwa domowego) wydatki na żywność rosną, lecz ich udział w wydatkach ogółem się zmniejsza. Innymi słowy, dochodowa elastyczność popytu jest w przypadku żywności w przedziale od 0 do 1, co oznacza, że żywność jest dobrem zwykłym. Przyczyną względnego spadku wydatków na żywność okazuje się ogólny wzrost dochodów. Nie zmienia to faktu, iż wraz ze wzrostem dochodu zmienia się struktura wydatków, ale poziom oszczędności nie rośnie proporcjonalnie do wzrostu dochodu.

4. WIEDZA, UMIEJĘTNOŚCI I POJĘCIA POKREWNE W UJĘCIU TEORETYCZNYM ORAZ W ŚWIETLE BADAŃ WTÓRNYCH

Wiedza finansowa (*financial knowledge*) ściśle związana jest z pojęciem edukacji finansowej (*financial education*), przez którą rozumie się proces, w którym członkowie gospodarstw domowych poprzez poprawę zrozumienia produktów, usług finansowych oraz związanych z nimi pojęciami dokonują świadomych wyborów, unikając tym samym pułapek i jednocześnie mają wiedzę, gdzie udać się po pomoc, by podjąć inne działania w celu poprawy kondycji finansowej bieżącej i przyszłej. Z pojęciem wiedzy ściśle związane są umiejętności finansowe (*financial literacy*), które *President's Advisory Council on Financial Literacy* (PACFL) definiuje jako zdolność do korzystania z wiedzy w skutecznym zarządzaniu środkami finansowymi w celu zapewnienia dobrobytu finansowego (IOSCO 2014: 5–6). *The National Financial Educators Council* definiuje *financial literacy* jako umiejętności i wiedzę na temat zagadnień finan-

² Według danych z Raportu InfoDług z marca 2016 roku przeciętne zaległości różnią się w zależności od wieku. Najwyższe są w wieku 45–54 (28 224 zł) i 35–44 lat (26 476 zł). Wśród osób w wieku 18–24 lata wynosi niecałe 5000 zł, zaś 25–34 lata (14 349 zł), co jest wynikiem wysokości posiadanych zasobów i współmiernych w stosunku do dochodów obciążeń finansowych.

sowych pozwalające na podjęcie skutecznych działań, które pozwalają spełnić założone cele, w tym cele osobiste, rodzinne, globalne i społeczne. Jest kluczową umiejętnością, mającą istotny wpływ na stan finansów osobistych, rodzinnych, jak i gospodarki. Szereg organizacji opracowało różne definicje, jednak większość zgadza się, że termin *financial literacy* definiuje zestaw umiejętności, który reprezentuje połączenie wiedzy, postaw i zachowań związanych z podejmowanymi decyzjami finansowymi, które prowadzą w ostateczności do dobrej kondycji finansowej (*financial wellness*) (NFCS 2015:1).

Wiedza i umiejętności finansowe są niezbędnymi elementami wpływającymi na wykształcenie pozytywnych nawyków potrzebnych do efektywnego zarządzania środkami finansowymi. Zwiększenie wiedzy finansowej pozwala na rozpoznanie szans i zagrożeń, jakie jawią się przed klientami instytucji finansowych, które wdrażają nowe rozwiązania w sferze usług bankowych, jak również na zwiększenie bezpieczeństwa posiadanych i lokowanych środków finansowych w instytucjach finansowych. Ze względu na wzmożoną działalność finansową młodego pokolenia, konieczne jest wprowadzenie działań zwiększających wiedzę i umiejętności finansowe już na wczesnych stadiach edukacji. Według rekomendacji CFPB (*Consumer Financial Protection Bureau*) większość młodych osób wchodzi w życie dorosłe bez podstawowej wiedzy i umiejętności finansowych. Brak wykwalifikowanej kadry mogącej nauczać zagadnień finansowych w szkołach oraz brak rozmów na tematy finansowe w środowisku domowym uważane są za dwie główne przyczyny tego zjawiska. W rezultacie młodzi ludzie spotykają się formalnie z problemami finansowymi w momencie wejścia na rynek pracy (CFPB 2003). Potwierdzają to również badania prowadzone przez Jump\$tart Coalition, które wykazują, że poziom wiedzy finansowej uczniów szkół średnich spada (Mandell 2008: 5). Ponadto wykazano, że wynik testu wiedzy i umiejętności finansowych nie jest skorelowany z PKB kraju, co oznacza, że mieszkanie w bogatym kraju nie wpływa na wzrost wiedzy i umiejętności finansowych jego mieszkańców (Lusardi 2015: 639–659).

Potwierdzają to również badania europejskie. Według badań Eurobarometru 2012 wielu klientów nie otrzymuje żadnej porady w momencie zakupu produktu lub usługi finansowej. 52% ankietowanych decyduje się na pierwszy przedstawiony im produkt (np. konto osobiste czy kartę kredytową) (European Parliament 2015). Według badań przeprowadzonych w krajach skandynawskich i Irlandii wśród osób w wieku 18–27 wykazano, że aż 80% uważa się za osoby odpowiedzialne finansowo, a 77% ocenia swój poziom wiedzy i umiejętności finansowych jako bardzo dobry (Danke Bank 2009). Niski poziom wiedzy i umiejętności finansowych wśród osób młodych został wykazany w wielu badaniach międzynarodowych (Lusardi, Mitchell, Curto 2010; de Bassa Scheresberg, Lusardi 2014; de Bassa Scheresberg, Lusardi, Yokoboski 2014).

Ponadto w wielu publikacjach podkreśla się wpływ cech społeczno-ekonomicznych oraz demograficznych na poziom wiedzy i umiejętności finansowych. Do głównych czynników należą: płeć, wiek, stan cywilny, zawód, liczba członków gospodarstwa domowego, wykształcenie i wykształcenie rodziców, dochód (Potrich, Vieira, Kirch 2015: 365). W badaniach poświęconych wpływowi wieku na poziom wiedzy i umiejętności finansowych wykazano, że (Agarwal et al. 2009; Lusardi, Mitchell 2011; Atkinson, Messy 2012; Scheresberg 2013):

- osoby w wieku średnim (30–40 lat) charakteryzują się wyższym poziomem wiedzy i umiejętności finansowych od innych grup wiekowych;
- osoby młode (oraz seniorzy) charakteryzują się niskim poziomem wiedzy i umiejętności finansowych;
- młodzi dorośli ponoszą wyższe koszty związane z korzystaniem z pożyczek/kredytów aniżeli osoby starsze.

5. WIEDZA I UMIEJĘTNOŚCI FINANSOWE W ŚWIETLE BADAŃ PIERWOTNYCH. METODYKA I WYNIKI

Badania pierwotne zostały przeprowadzone z wykorzystaniem kwestionariusza ankiety wśród 949 studentów dziesięciu wydziałów Uniwersytetu Szczecińskiego³. Mają one pewną wartość poznawczą, którą starano się przedstawić w niniejszym artykule. W badaniu udział wzięły osoby w wieku 19–30 lat studiuje na studiach stacjonarnych. Kobiety stanowiły 66%, a mężczyźni 34%. Większość respondentów to studenci I–III roku studiów. Respondenci zostali zróżnicowani pod względem kierunku studiów (Tabela 2).

Kwestionariusz ankiety składał się z czterech części mających na celu ocenę wiedzy i umiejętności finansowych respondentów oraz wskazanie na preferowane postawy i zachowania finansowe studentów. Badania przeprowadzone zostały w formie wywiadu przy wykorzystaniu papierowego kwestionariusza ankiety (PAPI). W celu sprawdzenia wiedzy finansowej studentów zadano cztery pytania z obszaru funkcjonowania instytucji finansowych oraz oszczędzania i inwestowania. Na podstawie przeglądu badań krajowych i zagranicznych (m.in. NBP 2015) dotyczących wiedzy finansowej dokonano wyboru poszczególnych pytań. Ponad połowa ankietowanych poprawnie odpowiedziała na pytanie dotyczące nadzoru SKOK-ów i posiadania rachunku bankowego przez klienta indywidualnego w NBP. Natomiast ok. 40% ankietowanych poprawnie stwierdziło, iż kurs

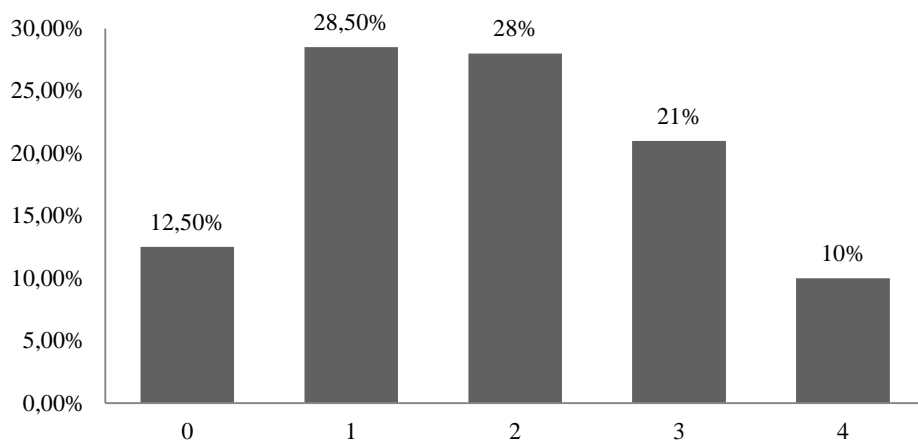
³ Wydział Humanistyczny, Wydział Matematyczno-Fizyczny, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Wydział Biologiczny, Wydział Prawa i Administracji, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Wydział Teologiczny, Wydział Nauk o Ziemi, Wydział Filologiczny, Wydział Kultury Fizycznej i Promocji Zdrowia.

kupna waluty nie jest wyższy od kursu kupna sprzedaży waluty. Najwięcej problemów sprawiło pytanie dotyczące opodatkowania oszczędności – tylko 34% respondentów wie, że oszczędności są opodatkowane stawką 19%. Podsumowując, tylko 10% ankietowanych wskazało wszystkie cztery poprawne odpowiedzi (Rysunek 1).

Tabela 2. Udział respondentów w badaniu ankietowym według kierunków studiów

Lp.	Kierunek	Udział (%)	Lp.	Kierunek	Udział (%)
1.	administracja	0,95	24.	kulturoznawstwo	1,90
2.	bezpieczeństwo narodowe	4,95	25.	logistyka	1,69
3.	bezpieczeństwo wewnętrzne	5,58	26.	matematyka	2,00
4.	biologia	0,63	27.	mikrobiologia	1,05
5.	biologiczne podstawy kryminalistyki	0,21	28.	nauki o rodzinie	2,00
6.	biotechnologia	0,74	29.	ochrona środowiska	1,58
7.	dziennikarstwo	5,27	30.	pedagogika	1,48
8.	ekonomiczno-prawny	0,11	31.	pedagogika osób niepełnosprawnych i logopedia	0,11
9.	ekonomia	1,79	32.	pedagogika specjalna	0,11
10.	europistyka	0,53	33.	pedagogika szkolna	0,11
11.	filologia germańska	1,79	34.	politologia	1,37
12.	filologia polska	1,37	35.	prawo	9,59
13.	filologia rosyjska	0,11	36.	przedsiębiorczość i inwestycje	1,16
14.	filozofia	0,42	38.	psychologia	0,42
15.	finanse i rachunkowość	16,33	39.	socjologia	5,16
16.	fizyka kwantowa	0,11	40.	stosunki międzynarodowe	1,37
17.	geografia	2,85	41.	teologia	0,84
18.	geologia	0,21	42.	turystyka i rekreacja	6,95
19.	gospodarka nieruchomościami	0,42	43.	w-f	1,16
20.	gospodarka przestrzenna	1,90	44.	zarządzanie	6,22
21.	historia	3,37	45.	zarządzanie i inżynieria produkcji	0,32
22.	informatyka i ekonometria	1,26	46.	zdrowie publiczne	0,84
23.	italianistyka	1,37			

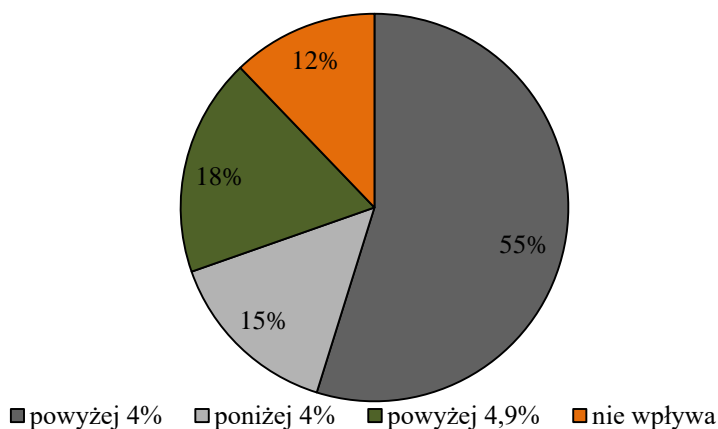
Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 1. Udział procentowy respondentów wg liczby poprawnych odpowiedzi

Źródło: opracowanie własne.

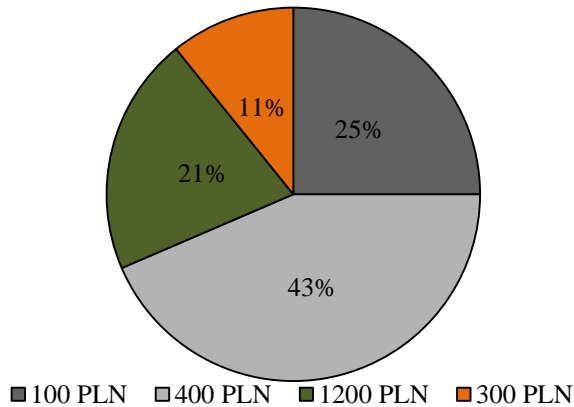
W drugiej części zadano pytania sprawdzające wybrane umiejętności finansowe respondentów dotyczące m. in. wpływu inflacji na oszczędności oraz obliczania odsetek. Te dwie umiejętności są uważane w badaniach krajowych i zagranicznych za podstawowe umiejętności finansowe. Pojęcie inflacji zostało poprawnie zrozumiane przez 55% respondentów (Rysunek 2).



Rysunek 2. Zrozumienie wpływu inflacji na wartość oszczędności

Źródło: opracowanie własne.

Druga umiejętność finansowa, która została sprawdzona podczas badania, dotyczyła obliczania odsetek od oszczędności. Niestety tylko jedna czwarta z ankietowanych poprawnie obliczyła odsetki od lokaty (Rysunek 3.).



Rysunek 3. Umiejętność obliczania odsetek od lokaty

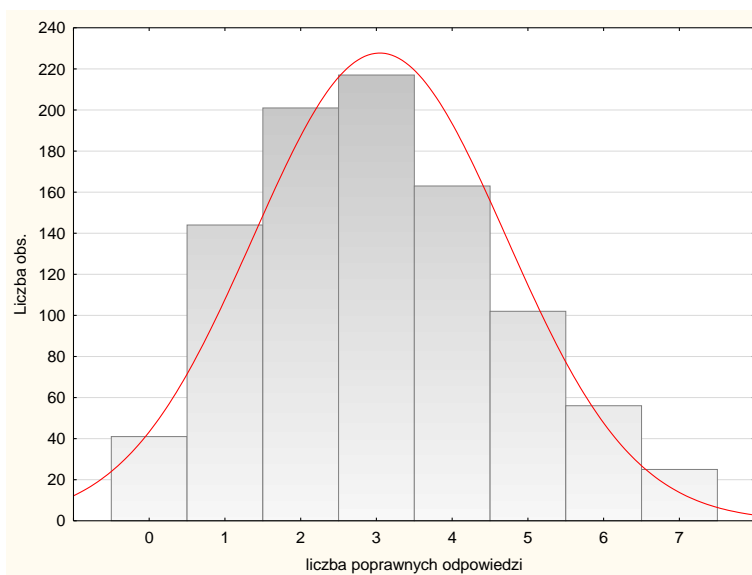
Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, zaledwie 7% respondentów udzieliło poprawnej odpowiedzi na wszystkie pytania dotyczące umiejętności finansowych, podczas gdy aż 24% nie wskazało żadnej poprawnej odpowiedzi. Każdy z respondentów mógł uzyskać od 0 do 7 punktów za udzielenie poprawnych odpowiedzi na pytania dotyczące wiedzy i umiejętności finansowych. Niestety, ponad 60% respondentów udzieliło co najwyżej 3 poprawnych odpowiedzi na 7 możliwych (Rysunek 4.).

Badaną grupę podzielono na osoby studiujące kierunki ekonomiczne i nieekonomiczne. Wykazano, że osoby studiujące kierunki ekonomiczne uzyskały więcej punktów z wiedzy finansowej ($r = 0,267$, $p = 0,000$).

Ponadto przeprowadzono analizę zależności pomiędzy liczbą poprawnych odpowiedzi z testu wiedzy i umiejętności finansowych a preferowanymi postawami finansowymi (Tabela 3). W tym celu wykorzystano test U Manna–Whitneya. Wykazano, że istnieją istotne statystycznie różnice w poziomie wiedzy i umiejętności finansowych wśród osób zgadzających się i niezgadzających się ze stwierdzeniem, że podatki nie powinny być przeznaczone na zasiłki dla osób bezrobotnych. Osoby zgadzające się z tym stwierdzeniem uzyskały więcej punktów z testu wiedzy i umiejętności finansowych. Ponadto wykazano również, że istnieją istotne statystycznie różnice w poziomie wiedzy i umiejętności finansowych wśród osób zgadzających się i nie zgadzających się ze stwierdzeniem, że planowanie budżetu domowego pozwala polepszyć sytuację materialną danego gospodarstwa domowego.

Dodatkowo respondenci zostali poproszeni o wskazanie wieku, w jakim powinniśmy rozpocząć planowanie emerytalne. Średni wynik wyniósł 28 lat, natomiast mediana 25 lat. Wykazano, że nie istnieje zależność pomiędzy ilością poprawnych odpowiedzi z testu wiedzy i umiejętności finansowych a wskazywanym wiekiem, w jakim należy rozpocząć planowanie emerytalne. Analiza testem Kruskala–Wallisa wykazała, że nie istnieją istotne statystycznie różnice ze względu na kierunek studiów respondentów we wskazywanym wieku, w jakim powinno się rozpocząć planowanie emerytalne ($\chi^2 = 60,80$; $df = 45$; $p = 0,058$).



Rysunek 4. Wiedza i umiejętności finansowe młodego pokolenia

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Badanie korelacji pomiędzy postawami finansowymi a wiedzą i umiejętnościami finansowymi (test U Manna–Whitneya)

Postawa 1. Podatki nie powinny być przeznaczone na zasiłki dla osób bezrobotnych			
Suma rang grupy 1 (nie zgadzam się)	Suma rang grupy 2 (zgadzam się)	Z	p
282 671,5	168 103,5	2,541449	0,011040
Postawa 2. Przeciętny Polak nie mógłby przeżyć bez zaciągania kredytów i pożyczek			
Suma rang grupy 1 (nie zgadzam się)	Suma rang grupy 2 (zgadzam się)	Z	p
284 867,0	165 908,0	1,932220	0,053333

Tabela 3 (cd.)

Postawa 3. Niezależnie od dochodu każdy powinien oszczędzać 5–10%			
Suma rang grupy 1 (nie zgadzam się)	Suma rang grupy 2 (zgadzam się)	Z	P
250 961,5	199 813,5	0,264716	0,791229
Postawa 4. Podatek progresywny jest lepszy od podatku liniowego			
Suma rang grupy 1 (nie zgadzam się)	Suma rang grupy 2 (zgadzam się)	Z	P
344 182,0	106 593,0	0,078387	0,937520
Postawa 5. Planowanie budżetu domowego pozwala polepszyć sytuację materialną danego gospodarstwa domowego			
Suma rang grupy 1 (nie zgadzam się)	Suma rang grupy 2 (zgadzam się)	Z	P
368 130,0	82 645,00	7,593077	0,000000

Źródło: opracowanie własne.

6. ZAKOŃCZENIE

Na podstawie zaprezentowanych wyników badań można pozytywnie zweryfikować postawioną hipotezę badawczą, iż wiedza finansowa wpływa na kształtowanie postaw finansowych osób młodych. Oznacza to, że w celu ukształtowania pożądanych postaw finansowych w społeczeństwie, a pośrednio zachowań finansowych, które są rezultatem postaw, należy podjąć działania mające na celu podniesienie poziomu wiedzy i umiejętności finansowych wśród młodego pokolenia. Wykształtowanie pożądanych postaw finansowych wśród młodej generacji skutkować będzie w ich przyszłych zachowaniach finansowych, co z kolei wpływać będzie na całokształt funkcjonowania gospodarstw domowych w Polsce w długim okresie.

Osoby z młodego pokolenia posiadają niski poziom wiedzy i świadomości finansowej, co skłania do refleksji nad koniecznością podejmowania działań w tym zakresie. Odpowiedzią może być wprowadzenie Narodowej Strategii Edukacji Finansowej umożliwiającej zdobycie stosownej wiedzy już w wieku szkolnym. Oczywiście prowadzenie akcji edukacyjnych przez instytucje finansowe oraz instytucje otoczenia biznesu, organizacje pozarządowe, które poprzez kursy, szkolenia, przyznawane granty podnoszą ubankowienie badanego sektora, co jest związane ze zwiększeniem wiedzy finansowej uzyskanej w procesie edukacji finansowej. Analiza kohortowa jest narzędziem wspierającym interesariuszy rynku finansowego w badaniu potrzeb, zachowań, decyzji i oczekiwań przedstawicieli poszczególnych pokoleń, które znacznie się od siebie różnią. Niewątpliwie każda z tych generacji wymaga edukacji finansowych, choć każda z nich z naciskiem na inne elementy finansów osobistych.

BIBLIOGRAFIA

- Agarwal S., Driscoll J., Gabaix X., Laibson D. (2009), *The age of reason: financial decisions over the lifecycle with implications for regulation*, Brookings Papers on Economic Activity, nr 2, s. 51–117.
- Atkinson A., Messy F. (2012), *Measuring financial literacy: results of the OECD . International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Publishing Working Paper, nr 15, DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/5k9cfs90fr4-en>.
- Blackwell R., Miniard P., Engel J. *Consumer behavior*, Tenth Edition, Thomson, South-Western, Canada 2006.
- Borowski S. (1976), *O naukowej syntezie demograficznego rozwoju Polski*, „Studia Demograficzne”, nr 46, s. 3–25.
- CFPB (2013), *Transforming the Financial Lives of a Generation of Young Americans*: http://files.consumerfinance.gov/f/201304_cfpb_OFE-Policy-White-Paper-Final.pdf.
- Danke Bank (2009), *Financial Literacy among 18–27 year old*, Copenhagen.
- European Parliament (2015), *Improving the financial literacy of European consumers*: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/557020/EPRS_BRI%282015%29557020_EN.pdf.
- Holzer J. (2003), *Demografia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- InfoDług (2016), 32. edycja ogólnopolskiego raportu o zaległym zadłużeniu i niesolidnych dłużnikach, BIG InfoMonitor, Warszawa, marzec.
- IOSCO (2014), *Strategic Framework for Investor Education and Financial Literacy. Final Report*, The Board of International Organization of Securities Commissions, FR 09/14, October.
- Lusardi A. (2015), *Financial Literacy Skills for the 21st Century: Evidence from PISA*, „The Journal of Consumer Affairs”, vol. 49, nr 3, s. 639–659.
- Lusardi A., Mitchell O.S. (2011), *Financial literacy and retirement planning in the United States*, „Journal of Pension Economics and Finance”, vol. 10, nr 4, s. 509–525.
- Lusardi A., Mitchell O.S., Curto V. (2010), *Financial Literacy among the Young: Evidence and Implications for Consumer Policy*, „Journal of Consumer Affairs”, vol. 44, nr 2, s. 358–380.
- Mandell L. (2008), *The Financial Literacy of Young American Adults: Results of the 2008 National JumpStart Coalition Survey of High School Seniors and College Students*: <http://www.jumpstart.org/assets/files/2008SurveyBook.pdf>.
- Mavlutova I., Sarnovics A., Armbruster C. (2015), *Financial literacy of young generation in changing European environment: evidence from Germany and Latvia*, TIIM: <http://www.toknowpress.net/ISBN/978-961-6914-13-0/papers/ML15-027.pdf>.
- NBP (2015), *Stan wiedzy i świadomości ekonomicznej Polaków*, Warszawa, https://www.nbportal.pl/_data/assets/pdf_file/0006/54528/Diagnoza-stanu-wiedzy-i-swiadomosci-ekonomicznej-Polakow-2015.pdf.
- NFCS (2015), *National Financial Capability Strategy. Raising Nationwide Financial Capabilities: A Review of Recommended Strategies White Paper*, November.
- Potrich A.C.G., Vieira K.M., Kirch G. (2015), *Determinants of financial literacy: analysis of the influence of the socioeconomic and demographic variables*, „Revista Contabilidade & Finanças”, vol. 26, nr 69, DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/1808-057x201501040>.
- Scheresberg C.B. (2013), *Financial literacy and financial behavior among young adults: evidence and implications*, „Numeracy”, vol. 6, nr 2, DOI: <http://dx.doi.org/10.5038/1936-4660.6.2.5>
- Scheresberg de B., Lusardi C., Lusardi A. (2014), *Gen Y Personal Finances. A Crisis of Confidence and Capability*, Working Paper, Global Financial Literacy Excellence Center.
- Scheresberg de B., Lusardi C., Lusardi A., Yakoboski P. (2014), *College Educated Millennials: An Overview of their Personal Finances*, TIAA-CREF Institute.
- Shiller R.J. (2015), *Finanse a dobrobyt społeczny*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.

*Marta Musiał, Beata Świecka***ANALYSIS OF FINANCIAL LITERACY OF THE YOUNG GENERATION**

Abstract. The aim of the article is to analyze financial literacy of the young generation. For the purpose of the article the following hypothesis is to be assumed: Young people have low financial knowledge and skills. They require financial education much more than other generations. These considerations are both theoretical and empirical with base in secondary research, as well as primary ones. The applied research methods rely on the operationalization of the conceptual issues related to financial knowledge and skills. Those are scarcely described in the Polish literature. Carried out literature studies are basis for the analysis of secondary and primary research, conducted on a group of 949 students from 10 faculties of the University of Szczecin. The research was conducted in the spring of 2015.

Keywords: financial literacy, financial capability, financial education

JEL: D14, D31, L84