

Marta Zdanowska

Financial capability - zdolność zarządzania finansami osobistymi

Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu 21, 251-260

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

MARTA ZDANOWSKA

Uniwersytet Szczeciński

FINANCIAL CAPABILITY – ZDOLNOŚĆ ZARZĄDZANIA FINANSAMI OSOBISTYMI

Streszczenie

Finanse osobiste stały się bardzo popularne, a w wielu krajach, głównie w Stanach Zjednoczonych i Australii, obserwować można trend edukacji finansowej we wszystkich grupach wiekowych, głównie wśród dzieci i młodzieży. Tworzenie kursów, stron internetowych i publikacji poświęconych zagadnieniom finansów osobistych służy rozpowszechnianiu wiedzy z tego zakresu. Naukowcy prowadzą badania w obrębie tej dziedziny oraz samej edukacji finansowej. Jednym z obszarów badawczych finansów osobistych, któremu poświęca się dużo uwagi w skali światowej, jest *financial capability*. Pojęcie to nie ma w języku polskim swojego odpowiednika. Aczkolwiek pojawiły się próby tłumaczenia tego pojęcia jako świadomości finansowej. Termin ten jednak nie oddaje w pełni sensu określenia *financial capability*.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie podstawowych ujęć istoty *financial capability* oraz próba umiejscowienia tej kategorii na tle terminów pokrewnych oraz ukazanie złożoności i niejednoznaczności w definiowaniu pojęcia *financial capability*. Artykuł został podzielony na dwie części. W pierwszej części przybliżono podstawy metodologiczne pojęcia *financial capability* i pojęć pokrewnych oraz zaproponowano umiejscowienie *financial capability* na tle tych pojęć. Druga część artykułu poświęcona jest podstawowym ujęciom istoty i złożoności *financial capability*.

Pojęcie *financial capability* i pojęcia pokrewne

W literaturze zagranicznej występuje kilka definicji owego pojęcia. Jedna z nich brzmi następująco:

„*Financial capability* (FC) jest pojęciem szerokim, obejmującym wiedzę i umiejętności ludzi, pozwalające im zrozumieć własną sytuację finansową, wraz z motywacją do działania w tym zakresie. Finansowo świadomi konsumenci planują, wyszukują i wykorzystują informacje, wiedzą, kiedy szukać porady, i po-

trafią zrozumieć i zastosować się do danej opinii, co prowadzi do większego udziału w rynku usług finansowych”¹.

Financial capability należy rozumieć jako zestaw wiedzy, umiejętności i zachowań finansowych wśród jednostek, z każdą z części zdefiniowaną w następujący sposób²:

- wiedza i zrozumienie finansów – umiejętność zrozumienia i wykorzystania pieniądza w jego różnorodnych formach i funkcjach, wliczając w to umiejętność radzenia sobie z codziennymi problemami finansowymi i podejmowania właściwych decyzji w stosunku do potrzeb;
- finansowe umiejętności i koncepcje – umiejętność wykorzystania wiedzy i zrozumienie szerokiej gamy kontekstów, wliczając w to zarówno przewidywalne i zaskakujące sytuacje, jak też umiejętność radzenia sobie oraz rozwiązywania każdego problemu finansowego i finansowej okazji;
- finansowa odpowiedzialność – umiejętność doceniania i analizy szerszego spektrum decyzji finansowych na osobiste okoliczności, na rodzinę i szerszą społeczność oraz rozumienia praw, obowiązków i źródeł rad finansowych.

„*Financially capable individual* to ktoś, kto ma umiejętności i pewność siebie, aby być świadomym okazji finansowych, wiedzieć, gdzie udać się po pomoc, jak podejmować dobre decyzje i działania służące poprawie sytuacji finansowej, podczas gdy środowisko umożliwia nabycie tychże umiejętności”³.

Omawiając pojęcie *financial capability*, należy zwrócić również uwagę na bliskoznaczne, używane często zamiennie pojęcie *financial literacy* (FL). FC to pojęcie często używane w Wielkiej Brytanii i o rosnącej tendencji w Kanadzie. FL to pojęcie najczęściej używane w Australii i często w USA, chociaż dłuższe wyrażenie *consumer and financial literacy* jest również bardzo popularne w Australii.

¹ *Financial Capability: the Government's long-term approach*, HM Treasury, January 2007, s. 19.

² PRI (Policy Research Initiative). *Why Financial Capability Matters*, Synthesis Report prepared by Social and Enterprise Development Innovations for the PRI Project „New Approaches for Addressing Poverty and Exclusion”, Report on „Canadians and Their Money: A National Symposium on Financial Capability”, Ottawa, June 2005, s. 4.

³ Por. L. Orton, *Financial Literacy: Lessons from international experience*, CPRN Research Report, 2007, s. 7.

Financial literacy to umiejętność rozumienia finansów. Dokładniej odnosi się to do zestawu umiejętności i wiedzy, która umożliwia jednostce podejmowanie przemyślanych i efektywnych decyzji, poprzez rozumienie finansów⁴.

Financial literacy to zestaw wiedzy i umiejętności pozwalających zrozumieć⁵:

- zasady finansowe, które trzeba znać, aby podejmować przemyślane decyzje finansowe;
- produkty finansowe mające wpływ na sytuację finansową.

Definicja ta pozwala na identyfikację kluczowych tematów i zachowań w zarządzaniu finansami osobistymi, które sprzyjają osiągnięciu sukcesu finansowego. Bez tej wiedzy dana osoba ma niewielkie szanse na zdanie jakiegokolwiek testu kompetencji finansowych. Interesująca nas lista musi więc zawierać zdolność do:

- rozumienia kluczowych produktów finansowych, które mogą okazać się przydatne w życiu – wliczając w to konta bankowe, hipoteki, plany emerytalne i podstawowe inwestycje, takie jak akcje, obligacje i fundusze inwestycyjne;
- rozumienia podstawowych koncepcji finansowych, takich jak naliczone odsetki, zwrot z inwestycji, ryzyko, dywersyfikacja itp.;
- omówienia problemów pieniężnych i finansowych – nawet jeżeli się tego nie lubi;
- podejmowania dobrych decyzji finansowych dotyczących oszczędzania, wydawania i zarządzania długiem w trakcie całego życia, kiedy rozpocząć edukację, pracę, kupić dom, założyć rodzinę, przejść na emeryturę i żyć w jesieni wieku;
- kompetentnego odpowiadania na zmiany wpływające na sytuację finansową – wliczając w to wydarzenia gospodarcze, takie jak ostatnie załamanie rynków finansowych, rosnące bezrobocie i zagrożenie rosnącą inflacją⁶.

Najpowszechniejsza definicja FL to zdolność do podejmowania właściwych decyzji podczas zarządzania osobistymi finansami⁷. FL jest pojęciem węższym, które „podkreśla obiektywną wiedzę na konkretne tematy związane z pieniędzmi, ekonomią lub finansami oraz subiektywną pewność siebie”⁸. Termin ten został

⁴ <http://www.getsmarteraboutmoney.ca/managing-your-money/planning/investing-basics/Pages/what-is-financial-literacy.aspx> (11.07.2011).

⁵ *Ibidem*.

⁶ *Ibidem*.

⁷ *Ibidem*.

⁸ PRI (Policy Research Initiative). *Why Financial Capability Matters...*, s. 4.

zdefiniowany jak następuje: umiejętność czytania, analizy, zarządzania i informowania o osobistej sytuacji finansowej, która wpływa na dobrobyt materialny. Wlicza się w to umiejętność dostrzegania wyborów finansowych, omawiania problemów finansowych bez (lub pomimo) dyskomfortu, planowanie przyszłości oraz kompetentne odpowiadanie na wydarzenia, które wpływają na codzienne decyzje finansowe, wliczając w to wydarzenia gospodarcze⁹. *Consumer and financial literacy* oznacza sposób na wprowadzenie wiedzy w życie, zrozumienie, umiejętności, zdolności, wartości w kontekście konsumpcji i finansów oraz powiązanych z nimi decyzji wpływających na siebie, innych, społeczność i środowisko¹⁰. Jest to pojęcie szersze od FL o kontekst konsumpcyjny, o analizowanie osoby jako konsumenta. Umiejętności *consumer and financial literacy* są ważne dla młodych ludzi, którzy są celem kampanii reklamowych już w bardzo młodym wieku. Młodzi ludzie stają przed skomplikowanymi i złożonymi decyzjami finansowymi i mają dostęp do kredytów i pożyczek, które były nie do pomyślenia 20 lat temu¹¹.

Jak zostało wyżej przedstawione, pojęcia *financial capability* i *financial literacy* używane są często zamiennie, ponadto czasami pojęcia *economic literacy* i *economic capability* są używane, mimo że te pojęcia mają zupełnie inne znaczenie.

Economic capability może być definiowane jako „budowanie wiedzy i umiejętności ważnych dla danego społeczeństwa, umożliwiających danej osobie podejmowanie ekonomicznych decyzji i akcji ze zdecydowaniem i kompetencjami”. Podczas gdy osobiste zarządzanie finansami pozostaje głównym elementem, *economic capability* obejmuje również takie elementy jak obywatelstwo ekonomiczne i próbuje wyjaśnić, jak mikro- i makroekonomiczne siły wpływają na rynek pracy w relacji do codziennego życia i decyzji¹².

Ponadto ważnym terminem jest edukacja finansowa (*financial education*), czyli proces, dzięki któremu inwestorzy i konsumenci zwiększają swoje zrozumienie finansów i produktów finansowych, a poprzez informacje, instrukcje i porady opracowują umiejętności i pewność ryzyka finansowego i możliwości, podejmowania właściwych decyzji i akcji służących poprawie ich sytuacji finan-

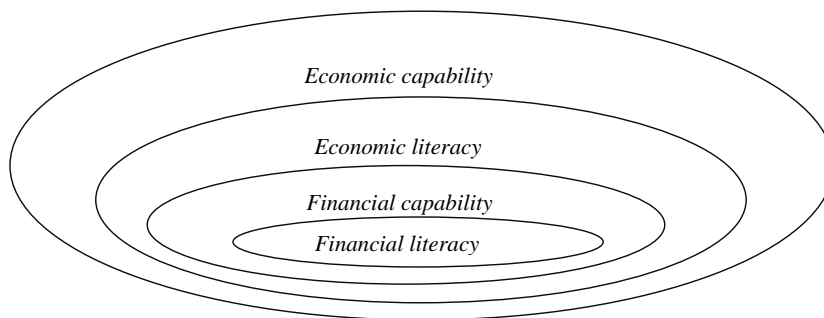
⁹ *Ibidem*, s. 5.

¹⁰ *National Consumer and Financial Framework*, MCEETYA, 2005, s. 1.

¹¹ *Ibidem*, s. 2.

¹² G. Rabbior, *Money and Youth*, Canadian Foundation for Economic Education, Toronto 2002, s. 17.

sowej¹³. Poprzez rozpowszechnianie edukacji finansowej zwiększa się poziom *financial capability*, co prowadzi do lepszego zarządzania finansami przez społeczeństwo. Na rysunku 1 przedstawiono systematyzację wszystkich omówionych pojęć.



Rysunek 1. *Financial capability* i pojęcia pokrewne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: L. Orton, *Financial Literacy: Lessons from international experience*, CPRN Research Report, 2007, s. 7; G. Rabbior, *Money and Youth*, Canadian Foundation for Economic Education, Toronto 2002, s. 17.

Składniki *financial capability*

W wymienionych definicjach *financial capability* pojawiają się takie składniki jak: wiedza, umiejętności, motywacja, odpowiedzialność, świadomość. Na rysunku 2 przedstawiono cztery główne komponenty FC. Są to: wiedza (*knowledge*), umiejętności (*skills*), postawy (*attitudes*) i zachowania (*behaviour*). Każdy z tych składników jest czynnikiem wpływającym na zarządzanie finansami osobistymi.

Pierwszy – wiedza – odnosi się do właściwej wiedzy bądź zrozumienia, które dana osoba przejawia w stosunku do¹⁴:

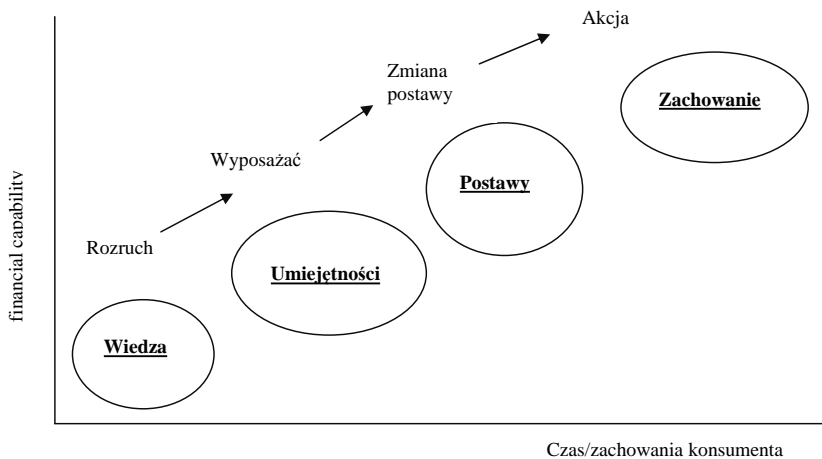
- osobistego zarządzania finansami, na przykład jak budować budżet i tworzyć plany finansowe;
- finansowych i monetarnych koncepcji, takich jak stopa procentowa;

¹³ OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development), *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, s. 13.

¹⁴ *Measuring financial capability*, Financial Education Fund, 2009, s. 2.

- różnych typów dostępnych usług finansowych (bankowość transakcyjna, oszczędności, kredyt, ubezpieczenie) oraz sposobów, w jakie mogą one przyczynić się do poprawy jakości życia;
- tego, jak te usługi finansowe można uzyskać, wlicza się w to świadomość różnych technologii umożliwiających dostęp do usług finansowych, np. telefonii komórkowej, bankomatów, kart kredytowych;
- funkcji produktów, tzn. w jaki sposób one działają (np. różnica między kartą debetową a kredytową), dla jakich transakcji lub celów dany produkt może być użyty (np. że karta debetowa może być użyta w sklepie);
- tego, ile kosztują poszczególne usługi;
- różnic pomiędzy produktami formalnymi i nieformalnymi;
- praw, które wynikają z bycia klientem;
- tego, gdzie można się udać, jeżeli coś pójdzie nie tak – różne usługi korygujące.

Wiele osób posiada niezbędną wiedzę, lecz nie jest w stanie jej wykorzystać.



Rysunek 2. Składniki i wzrost *financial capability*

Źródło: *Market research for financial education*, Working Paper 2, Microfinance Opportunities, 2005.

Umiejętności to kolejny składnik FC, który odnosi się do praktycznej umiejętności wykorzystania wiedzy podczas korzystania z konkretnego produktu, usługi, bądź podczas planowania finansowego. Wlicza się w to¹⁵:

- umiejętność przygotowania budżetu, zachowywania rachunków bądź listy wydatków, planowania;
- umiejętność korzystania z danej technologii (jak używać PIN-u, konta internetowego itp.);
- wiedzę, gdzie pójść i kogo podejść, aby uzyskać określoną usługę;
- wiedzę, co wziąć ze sobą, o co pytać, i kiedy odmawiać.

Trzecim składnikiem FC są postawy. Nawet z niezbędną wiedzą i umiejętnościami wielu ludzi o niskich dochodach nie jest przygotowanych do korzystania z pewnych usług finansowych. Może to wynikać z postrzegania lub osobistej orientacji. Kluczowe postawy warunkujące używanie usług finansowych to¹⁶:

- zaufanie do usługi, usługodawcy, kanału dostępu; np. przeświadczenie, że dokument papierowy jest lepszym dokumentem potwierdzającym niż dokument elektroniczny, lub preferencje dotyczące bankowości bezpośredniej przed elektroniczną;
- brak pewności potrzebnej do podejścia do usługodawcy, poproszenia o radę, lub postrzeganie usług finansowych jako przerażających;
- wygoda – „tak robiłem zawsze, tak robią wszyscy wokół mnie, więc nie jestem zainteresowany poznawaniem formalnej strony usługi”;
- „czynnik kłopotliwy” – „po co wypełniać formularze, przekazywać osobiste informacje, stać w kolejce, kiedy mogę po prostu zapłacić w gotówce?”, lub: „po co planować na przyszłość, skoro zawsze i tak wychodzę na swoje?”;
- cena lub postrzeganie ceny.

Ostatnim, bardzo ważnym składnikiem FC jest zachowanie. Osoba posiadająca zarówno wiedzę, umiejętności, jak i postawy zgodne z wysokim poziomem *financial capability* może z różnych powodów nie korzystać z własnych zdolności. Aby zbadać ostatni poziom FC, należy stwierdzić, czy osoba zmieniła zachowanie zgodnie z otrzymaną edukacją finansową. Przykłady zmiany zachowania to¹⁷:

- budżetowanie i regularne planowanie finansowe,
- oszczędzanie poprzez formalnego usługodawcę,

¹⁵ *Ibidem*, s. 2.

¹⁶ *Ibidem*, s. 3.

¹⁷ *Ibidem*.

– otwarcie i korzystanie z konta bankowego.

Tabela 1

Przykłady obecnych zachowań w stosunku do pożądaných dla różnych obszarów edukacji

Budżetowanie	Życie z dnia na dzień Reaktywne zachowania finansowe Brak planowania finansowego	Planowanie wydatków Budżetowanie Używanie budżetu do zarabiania pieniędzy
Oszczędzanie	Niepotrzebne wydatki Nieregularne oszczędności Oszczędności niepowiązane z celami	Unikanie niepotrzebnych wydatków Posiadanie planu oszczędności Regularne oszczędzanie
Zarządzanie długiem	Pożyczanie z uwagi na okoliczności Nadmierne zadłużenie Pożyczanie przy braku zrozumienia zasad	Posiadanie awaryjnego konta oszczędnościowego Planowanie ograniczenia długu Unikanie nadmiernego zadłużenia Pożyczanie przy pełnym zrozumieniu zasad
Negocjacje finansowe	Słaba pozycja negocjacyjna w relacjach biznesowych Ograniczona kontrola kobiet nad własnymi zarobkami	Negocjowanie tego, co chce się osiągnąć w transakcji biznesowej Przyjmowanie aktywnej roli w stosunku do swoich zarobków
Usługi bankowe	Ograniczona wiedza o usługach bankowych Ograniczone używanie usług bankowych	Wiedza o opcjach finansowych, ich zasadach i warunkach Użycie usług bankowych w celu wsparcia celów finansowych

Źródło: *Market research for financial education*, Working Paper 2, Microfinance Opportunities, 2005.

Inna klasyfikacja składników *financial capability* występuje w badaniach przeprowadzonych w Stanach Zjednoczonych¹⁸:

1. Wiązanie końca z końcem. Prawie połowa respondentów odnotowuje trudności w pokryciu miesięcznych wydatków i rachunków.
2. Planowanie z wyprzedzeniem. Większość Amerykanów nie posiada funduszu na tzw. czarną godzinę odłożonego na nieplanowane potrzeby finansowe i nie

¹⁸ *Financial capability in the United States*, National Survey – Executive Summary, Finra 2009, s. 5.

planują na wypadek ważnych wydarzeń życiowych, takich jak edukacja ich dzieci i plany emerytalne.

3. Zarządzanie produktami finansowymi. Więcej niż jeden spośród pięciu Amerykanów zgłasza angażowanie się w niebankowe, alternatywne źródła finansowe (takie jak: zaliczki na poczet refundacji podatku, pożyczki, lombardy). Niewielu wydaje się posiadać wiedzę na temat produktów finansowych, które posiadają.
4. Wiedza finansowa i podejmowanie decyzji. Wielu Amerykanów wierzy, że świetnie radzą sobie z codziennymi problemami finansowymi, mimo to angażują się w zachowania finansowe generujące wydatki i opłaty oraz wykazują nieumiejętność dokonania podstawowych kalkulacji odsetkowych i innych zadań związanych z matematyką. W dodatku niewielu porównuje warunki produktów finansowych przed podjęciem decyzji.

Podział ten rozróżnia pewne poziomy tematyczne, obszary zarządzania finansami osobistymi. Analizując każdy z powyższych elementów, badamy wiedzę, umiejętności, postawy i zachowania dotyczące danego obszaru.

Zakończenie

Podsumowując rozważania na temat stosunkowo nowego obszaru badań z zakresu finansów osobistych, jakim jest *financial capability*, można stwierdzić, iż jest to pojęcie złożone i różnie definiowane, które w literaturze posiada kilka pojęć pokrewnych stosowanych zamiennie. Pojęcie *financial literacy* jest pojęciem węższym od omawianej kategorii i pojęcia te nie powinny być stosowane zamiennie. Ponadto z powodu złożoności *financial capability* ciężko znaleźć odpowiednie tłumaczenie na język polski. W dosłownym tłumaczeniu *financial capability* oznacza zdolność finansową. Termin ten niestety w polskim języku ma już swoje znaczenie, dlatego należy poszukiwać innego dobrego tłumaczenia. *Financial capability* to wiedza, umiejętności, postawy i zachowania, jakie posiadamy i wykorzystujemy do zarządzania finansami osobistymi. Można powiedzieć, iż *financial capability* to zdolność zarządzania finansami osobistymi, czyli zdolność „do rozwoju i wdrożenia wszystkich, skoordynowanych planów w celu osiągnięcia celów finansowych”¹⁹. Tłumaczenie *financial capability* jako zdolność zarządzania finansami osobistymi oddaje sens owego pojęcia.

¹⁹ G.V. Hallman, J.S. Rosenbloom, *Personal Financial Planning*, McGraw-Hill, New York 2003, s. 3.

***FINANCIAL CAPABILITY – PERSONAL FINANCE
MANAGEMENT CAPABILITY***

Summary

Financial capability is one of the research areas that in a global scale bring a lot of attention. The term does not have a clear equivalent in a Polish language, however translation trials point towards financial consciousness. Nonetheless this term does not fully represent the sense of financial capability. Article depicts basic concepts of financial capability essentials and is proposing this term's placement among related terms. Moreover article shows complexity and ambiguity of financial capability term.

Translated by Marta Zdanowska