



Stan wiedzy finansowej Polaków

Raport z badania ilościowego

Cytowanie bez ograniczeń pod warunkiem podania źródła:
„Stan wiedzy finansowej Polaków” raport Fundacji Kronenberga
przy Citi Handlowy, Dom Badawczy Maison, wrzesień 2009

maison
dom badawczy

dla

Fundacja Kronenberga
citi handlowy

Warszawa, wrzesień 2009

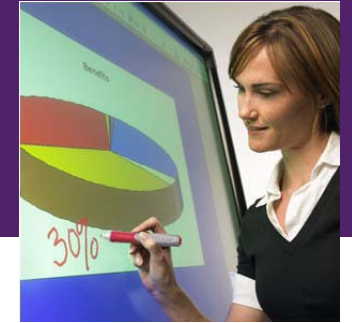
Spis Treści

INFORMACJE O BADANIU	3
PODSUMOWANIE WYNIKÓW	6
WYNIKI SZCZEGÓŁOWE	13
POSTAWY WOBEC FINANSÓW	15
OCENA SYTUACJI MATERIALNEJ	16
STYLE WYDAWANIA PIENIĘDZY	31
POSTAWY WOBEC PIENIĘDZY	39
WŁĄCZENIE W SYSTEM FINANSOWY	46
STOSUNEK DO INSTYTUCJI FINANSOWYCH	47
OSZCZĘDZANIE I INWESTOWANIE	63
UBEZPIECZENIA	75
WYOBRAŻENIE EMERYTURY	82
PODATKI	89
WIEDZA EKONOMICZNA	99
OCENA WIEDZY NT. ZAGADNIEŃ FINANSOWYCH	100
FAKTYCZNY STAN WIEDZY EKONOMICZNEJ	114
OGÓLNE WARTOŚCI I POSTAWY POLAKÓW	127
ZADOWOLENIE Z ŻYCIA	128
POSTAWY WOBEC PRACY I RODZINY	138
AKTYWNOŚĆ SPOŁECZNA	145
STRUKTURA PRÓBY	151



INFORMACJE O BADANIU

Informacje o badaniu



- Metoda badania: Bezpośrednie wywiady kwestionariuszowe CAPI (*Computer Assisted Personal Interview*)
- Wykonawca realizacji terenowej badania: Pentor Research International
- Próba: Reprezentatywna próba kwotowa 1502 dorosłych Polaków*
- Czas realizacji: Przetom lipca i sierpnia 2009 r.

*) w raporcie ukazano odsetki po przeważeniu próby do struktury populacji, zaś pokazane liczebności są nieważone 4

Cele badania



Cel główny

- Zbadanie **poziomu wiedzy ekonomicznej** Polaków i diagnoza obszarów, w których Polakom najbardziej potrzebna jest edukacja ekonomiczna (obszary dla działań kampanii edukacyjnych).

Obszary badania

- Opis poziomu wiedzy ekonomicznej Polaków i identyfikacja obszarów, w których wiedza ta jest najmniejsza - potencjalnych obszarów dla działań edukacyjnych
- Opis zwyczajów Polaków związanych z wydawaniem pieniędzy, oszczędzaniem i inwestowaniem
- Postawy związane z pieniędzmi, oszczędzaniem i inwestowaniem
- Oszacowanie poziomu zaufania wobec instytucji finansowych
- Diagnoza poziomu wiedzy ekonomicznej oraz wskazanie uwarunkowań tej wiedzy
- Identyfikacja grup najbardziej potrzebujących wiedzy ekonomicznej
- Wskazanie najbardziej obiecujących dróg dotarcia z ofertą edukacyjną do odbiorcy (media, Internet, czy np. szkolenia).

PODSUMOWANIE WYNIKÓW BADANIA

Podsumowanie i rekomendacje

I. WIEDZA

Wiedza ekonomiczna Polaków

- W przeprowadzonym badaniu wiedza ekonomiczna Polaków była mierzona na kilka sposobów: a) wiedza obiektywna – test; b) wiedza subiektywna („*Jak oceniam swoją wiedzę*”); c) wiedza relatywna (moja wiedza w porównaniu do średniej wiedzy Polaków).
- Analiza wyników na różnych wymiarach pokazuje, że wiedza Polaków na temat zagadnień finansowych jest zdecydowanie niska. Średnia liczba poprawnych odpowiedzi w teście składającym się z 20 pytań wynosiła 8,1, a na wiele pytań udzielano odpowiedzi „nie wiem”. Wynik w teście powiązany jest z subiektywną oceną wiedzy ekonomicznej: im niższy wynik w teście, tym osoba sama ma poczucie, że ma niewielką wiedzę na tematy finansowe.
- Większość Polaków ocenia swoją wiedzę na tematy finansowe jako małą (62% Polaków), jedna trzecia jako średnią (33%), a znikoma część jako dużą (5%). Ciekawe, że przy tak niskiej samoocenie własnej wiedzy, większość Polaków uważa, że wiedza ta jest podobna do poziomu wiedzy reszty rodaków (61% ocenia ją jako podobną). Spośród tych, którzy oceniają swoją wiedzę jako inną od większości Polaków, więcej ocenia ją jako gorszą (28%), niż lepszą (11%).

Determinanty wiedzy ekonomicznej

- Wiedza finansowa (zarówno subiektywna, jak i mierzona wskaźnikami obiektywnymi - test) zależy od cech demograficznych. Gorszą wiedzę na tematy finansowe mają kobiety, osoby starsze, o niższych dochodach i gorzej wykształcone.
- Wiedza ekonomiczna zależy również od wielu czynników o charakterze niedemograficznym. Osoby o większej wiedzy ekonomicznej to równocześnie osoby częściej korzystające z różnego rodzaju usług finansowych (konta, karty, produkty inwestycyjne) i ubezpieczeniowych (korelacja $r=0,55$). Ponadto osoby o większej wiedzy ekonomicznej deklarują również większy kontakt z różnymi źródłami wiedzy z tego zakresu (więcej niż tylko telewizja i prasa).



Wynik ten sugeruje, że drogą do większego włączenia w system finansowy Polaków jest zwiększanie kontaktu z wiedzą ekonomiczną, w tym poprzez szeroko zakrojone kampanie edukacyjne z tego zakresu.

Podsumowanie i rekomendacje

Potrzeba wiedzy ekonomicznej

- Pierwszym krokiem do sukcesu kampanii edukacyjnych jest potrzeba wiedzy z danego zakresu wśród osób, do których kampania jest skierowana. Dlatego pytano Polaków o to, czy uważają, że jest im potrzebna większa wiedza na tematy finansowe, niż ta którą ma. Zaledwie połowa Polaków uważa, że przydała by się im większa wiedza z tego obszaru (47%). Reszta nie ma takiej potrzeby.
- Potrzeba wiedzy ekonomicznej zależy od zmiennych demograficznych: więcej kobiet powiedziało, że zdecydowanie potrzebują większej wiedzy (14,3%), niż mężczyźni (9,1%). Ciekawą zależność widać od wieku i wykształcenia. Osoby najstarsze (powyżej 55 r. życia) oraz najniżej wykształcone częściej niż pozostałe grupy uważały, że zdecydowanie potrzebują więcej wiedzy, jak i że jej nie potrzebują, bo mają wystarczającą. Rozbieżność ta może wynikać z tego, że w grupach tych zarówno są ci, którzy słabo oceniają swoją wiedzę, ale chcieli by ją poszerzyć oraz tacy, którzy są przekonani, że ich wiedza im wystarczy (ignoranci).

Ocena wiedzy ekonomicznej

- Wiedza na tematy ekonomiczne jest uważana przez większą grupę Polaków jako nudna (33%) niż ciekawa (25%), przy czym osób, które uznają tę wiedzę jako zdecydowanie ciekawą jest zaledwie 1% Polaków (w przeciwieństwie do 13%, które uznają ją za zdecydowanie nieciekawą).
- Wiedzę na tematy finansowe oceniają jako nudną częściej osoby o małej wiedzy ekonomicznej (subiektywnej i relatywnej). Wśród osób, które oceniają swoją wiedzę na tematy finansowe jako lepszą od większości Polaków aż 62% ocenia ją jako ciekawą (w tym 6% jako bardzo ciekawą).

Potencjalne bariery w pogłębianiu wiedzy ekonomicznej

- Pewnymi barierami w pogłębianiu wiedzy ekonomicznej przez Polaków mogą być pewne zakorzenione w społeczeństwie poglądy. Co prawda zdecydowana większość Polaków (79%) zgadza się z tym, że każda osoba powinna mieć podstawową wiedzę dotyczącą zagadnień finansowych, to jednak niewiele mniej (aż 63%) Polaków podziela spiskowy pogląd, że osoby posiadające dużą wiedzę finansową chętnie wykorzystują ją do nieuczciwego zarabiania pieniędzy. Pogląd ten częściej podzielają osoby starsze, z niższym wykształceniem, o mniejszych dochodach i mieszkańcy wsi. Tego typu poglądy łączące pieniądze (i zamożność) ze złem są niestety cały czas obecne w polskim społeczeństwie.



Planowane kampanie edukacyjne w zakresie wiedzy finansowej powinny uwzględnić fakt, że dla bardzo dużej części Polaków jest to wiedza nieciekawa, wręcz nudna i co się z tym wiąże unikają one tej tematyki w mediach. Z tego względu, planując działania z tego zakresu, warto pamiętać o tym, aby wiedzę tę uatrakcyjnić i przekazywać mniej standardowymi kanałami (nie tylko poprzez programy tematyczne i kanały sprofilowane ale na przykład poprzez włączanie tematów ekonomicznych do popularnych seriali).

Podsumowanie i rekomendacje

II. WŁĄCZENIE W SYSTEM FINANSOWY – KORZYSTANIE Z USŁUG FINANSOWYCH

Korzystanie z usług finansowych

- Polacy, w porównaniu z wieloma innymi krajami europejskimi cały czas w relatywnie niewielkim stopniu korzystają z usług finansowych. Co prawda 56% Polaków ma już rachunek bankowy, a 50% powiązaną z nim kartę bankomatową (posiadanie kont wyraźnie rośnie z roku na rok), to jednak wszelkie inne usługi bankowe są zdecydowanie mniej popularne. Rzadziej Polacy mają dostęp do konta internetowego oraz posiadają konta oszczędnościowe, lokaty i karty kredytowe.
- Korzystanie z usług finansowych idzie w parze z wiedzą finansową. Osoby, które miały najwyższy wynik testu wiedzy finansowej korzystają ze zdecydowanie największej ilości usług finansowych, np. 79% osób w tej grupie ma konto (w całej populacji 56%), dostęp do konta internetowego ma 47% (w populacji 25%), lokaty ma 20% (w populacji 10%).

Korzystanie z usług kredytowych

- Korzystanie z usług kredytowych jest zdecydowanie mało popularne. Najwięcej osób (16%) zadeklarowało, że ma kredyt lub pożyczkę w banku, a 13% kartę kredytową. Również w przypadku tych dwóch usług (karta kredytowa i kredyt lub pożyczka w banku) częściej korzystają z nich osoby o większej wiedzy finansowej. Zależność ta nie dotyczy natomiast pożyczek w kasie oszczędnościowej lub w firmie pożyczkowej (w tym przypadku można by się spodziewać odwrotnej zależności, aczkolwiek ogólna liczba użytkowników tych usług jest zbyt mała aby można było wyciągnąć wnioski).

Korzystanie z usług doradców finansowych

- Znikoma liczba Polaków korzysta z usług profesjonalnych doradców finansowych – zaledwie 1,6% Polaków. Biorąc pod uwagę niewielką wiedzę ekonomiczną Polaków i wybijające się poczucie niekompetencji, aż dziwi tak nikłe korzystanie z pomocy specjalistów w tym zakresie. Sytuacja ta może wynikać z kilku przyczyn: a) po pierwsze brak świadomości, że tacy doradcy istnieją i że można skorzystać z ich usług bezpłatnie; b) po drugie przekonanie, że do takich doradców należy się zwracać tylko w przypadku bardzo dużych inwestycji („usługa dla bogaczy”).



Stopień włączenia w system finansowy Polaków jest cały czas mały. Można wręcz mówić o pewnych grupach „wykluczonych finansowo” – takich, które nie korzystają z żadnych usług finansowych, nie wiedzą często jak mogłyby zacząć z nich korzystać, a co najważniejsze, prawdopodobnie nie wiedzą również po co miałyby zacząć z tego typu usług korzystać – brak świadomości korzyści. Dlatego działania służące włączeniu tych osób w system finansowy powinny odwoływać się do korzyści, jakie te grupy mogłyby mieć z korzystania z usług finansowych (w tej chwili wiele z tych osób widzi to bardziej w kategoriach strat, na przykład w postaci opłat za prowadzenie konta).

Podsumowanie i rekomendacje

III. POSTAWY WOBEC PIENIĘDZY I USŁUG FINANSOWYCH

Stosunek do instytucji finansowych

- Stosunek do instytucji finansowych ma trzy niezależne od siebie wymiary:
 - a) **kult gotówki** - przyzwyczajenie do pieniędzy w formie gotówki, niechęć wobec wirtualnych form płatności, jak np. przelewy bankowe oraz przekonanie, że pieniądze w banku nie są bezpieczne;
 - b) **zaufanie do banków** – myślenie o bankach jako o miejscach gdzie pieniądze są najbezpieczniejsze, nieco emocjonalny stosunek;
 - c) **praktyczna rola instytucji finansowych** - postawa nie oceniająca i najmniej nasycona emocjami, natomiast zwracająca uwagę na korzyści ze współpracy z instytucjami finansowymi (wyciągi z konta, różne usługi, doradztwo)

Postawy wobec pieniędzy

- Postawy wobec pieniędzy mają również trzy niezależne od siebie wymiary:
 - a) **pieniądze jako cel** – traktowanie posiadania pieniędzy jako celu samego w sobie i powiązane z tym traktowanie pieniędzy jako miary wartości człowieka oraz narzędzia, dzięki któremu człowiek wzbudza szacunek i podziw otoczenia; często łączy się z tym poczucie zawiści wobec posiadających więcej;
 - b) **pieniądze jako środek** – pieniądze są traktowane jako środek do zaspokajania różnych potrzeb (często wyższych): poczucie bezpieczeństwa, komfort, doskonalenie umiejętności i możliwość pomocy bliźnim;
 - c) **pieniądze jako zło** – lęk przed pieniędzmi i powiązanie pieniędzy z negatywnymi emocjami, polegające na – z jednej strony – pozornej obojętności na pieniądze, z drugiej – na przekonaniu, że fortuny pochodzą z nielegalnych działań.



Korzystanie z usług finansowych zależy nie tylko od wiedzy finansowej i dostrzeganych korzyści powiązanych z takimi usługami, ale również od głęboko zakorzenionych poglądów, przekonań i stereotypów. Dlatego przy planowaniu działań edukacyjnych należy pamiętać, że zmiana takich głęboko zakorzenionych (często mających źródło w kulturze) przekonań jest działaniem długofalowym. Często są to przekonania irracjonalne, nasycone emocjami i samo dostarczanie kontrargumentów w postaci faktów nie wystarcza.

Podsumowanie i rekomendacje

IV. ROZUMIENIE SYSTEMU FINANSOWEGO

Podatki

- Większość Polaków uważa, że podatki powinny być niskie (84%), bo wtedy każdy będzie mógł dysponować swoimi pieniędzmi według uznania oraz zdecydowana większość Polaków (82%) uważa, że w Polsce podatki są za wysokie. Warto jednak podkreślić, że poglądy te dzielają częściej osoby o najniższej wiedzy ekonomicznej oraz o najniższych dochodach (czyli płacących podatki o najniższych kwotach bezwzględnych).
- Interesującą obserwacją jest to, że zwolennicy niższych podatków mają największe oczekiwania wobec darmowych świadczeń gwarantowanych przez państwo. Wynikać to może z jednej strony z większej roszczeniowości tej grupy społeczeństwa, z drugiej strony jednak może to być kolejny dowód na słabą wiedzę ekonomiczną Polaków przejawiającą się między innymi w małej świadomości powiązania między podatkami a świadczeniami państwa oraz tego kto pokrywa koszty takich darmowych świadczeń.
- Kolejnym, innym dowodem na słabą orientację w systemie podatkowym i terminologii z tym związanej jest rozbieżność odpowiedzi na pytanie o preferowaną formę opodatkowania (progresywny, liniowy lub pogłówny) a preferencje opodatkowania na konkretnym przykładzie. W pytaniu opartym o nazwy opodatkowania najwięcej Polaków wyraża preferencje wobec podatku progresywnego (51%), a zdecydowanie mniej wobec liniowego (32%). Natomiast przy konkretnym zadaniu liczbowym (Jaką kwotę powinna zapłacić fikcyjna osoba) pojawia się zdecydowanie więcej zwolenników podatku liniowego (58%) niż progresywnego (26%). Ponadto im większa wiedza ekonomiczna, tym więcej zwolenników podatku liniowego (71% wśród osób z wysoką wiedzą vs. 50% z niską wiedzą)

Ubezpieczenia

- Im większa wiedza ekonomiczna, tym więcej ubezpieczeń posiada osoba. Szczególnie dotyczy to ubezpieczeń komunikacyjnych, na życie, emerytalnych i od nieszczęśliwych wypadków. Ta zależność jest wyraźnie związana z postawami, jakie osoba podziela na temat ubezpieczeń. Posiadanie ubezpieczeń wiąże się z większą zapobiegliwością i postrzeganiem ubezpieczeń, jako coś co daje komfort psychiczny. Tego typu zapobiegliwość jest powiązana z ogólną wiedzą ekonomiczną: im większa wiedza, tym większa zapobiegliwość. Odwrotną zależność widać jeśli chodzi o przekonanie o nieopłacalności ubezpieczeń (bo drogie, bo nie obawiam się, że coś mi stanie, bo jestem ostrożny) – im wyższa wiedza ekonomiczna, tym przekonanie o nieopłacalności ubezpieczeń spada.

Emerytura

- 40% Polaków nie zastanawia się nad swoją emeryturą i w konsekwencji również nie podejmuje żadnych działań, aby polepszyć swoją sytuację na przyszłej emeryturze. I w tym przypadku podejmowanie jakichkolwiek działań zależy od wiedzy ekonomicznej. Na przykład 17,7% osób o najniższej wiedzy ekonomicznej (test) zadeklarowało posiadania OFE II Fialr, a 53% wśród osób o najwyższej wiedzy ekonomicznej. Powyższy wynik jest spójny z kolejnym, który pokazuje, że im niższa wiedza ekonomiczna, tym osoby w większym stopniu uważają, że to państwo jest odpowiedzialne za sytuację ekonomiczną emerytów, natomiast wraz ze wzrostem wiedzy wzrasta przekonanie, że za sytuację finansową emeryta jest odpowiedzialne zarówno państwo, jak i sama osoba.

Podsumowanie i rekomendacje

Oszczędzanie

- Większość Polaków nie ma żadnych oszczędności, tylko 28% powiedziało, że ma jakieś oszczędności – najczęściej w wysokości 1-5 tysięcy złotych. Oszczędności rzadko są inwestowane w sposób zapewniający zysk, najczęściej trzymane są w banku, prawie dwa razy częściej na zwykłym, bieżącym koncie (43%), niż na lokacie terminowej (28%). Duża część oszczędności jest również trzymana w domu. Oszczędzanie, poza tym, że do pewnego stopnia jest zależne od sytuacji materialnej osoby, to w większym stopniu zależy od wykształcenia i wiedzy ekonomicznej.
- Polacy najczęściej oszczędzają „na wszelki wypadek”, „na czarną godzinę” – 41% spośród posiadających oszczędności. Drugie w kolejności jest oszczędzanie „na dzieci” (20%), a dopiero na trzecim miejscu na cele dla siebie – podróże i wyjazdy (14%). Spora grupa Polaków nie ma żadnego celu oszczędzania (15% - „nie wiem na co oszczędzam”), ale zdarza się to zdecydowanie częściej wśród osób z niską wiedzą ekonomiczną (26%) niż z wysoką (11%).
- Od wiedzy ekonomicznej zależy również to, gdzie osoby trzymają swoje oszczędności. Im niższa wiedza ekonomiczna, tym częściej oszczędności są trzymane w domu, a im wyższa to na koncie, szczególnie na koncie oszczędnościowym lub lokacie terminowej (mała wiedza – 62% osób trzyma oszczędności w domu, wysoka wiedza – 21%; mała wiedza – 7,8% osób trzyma na lokacie terminowej, wysoka wiedza – 38,7%).

Inwestowanie

- Polacy w niewielkim stopniu inwestują. Mimo to mają wykrystalizowane poglądy, co najlepiej robić z oszczędnościami, jak je inwestować. Na pierwszym miejscu są nieruchomości, a potem lokata terminowa w banku. Również w tym obszarze są duże zależności od wiedzy ekonomicznej. Osoby o większej wiedzy bardziej cenią obligacje, inwestowanie na giełdzie i wspomniane nieruchomości, a osoby z niską wiedzą bardziej cenią zwykłe konto w banku.
- Oszczędzanie i inwestowanie w pewnym stopniu zależą od zasobów materialnych osoby, jednak ogromne znaczenie mają też różnego rodzaju przekonania i postawy oraz cechy osobowości, które mogą utrudniać człowiekowi podejmowanie takich działań. Jednym z nich jest przekonanie, że warto inwestować tylko gdy ma się bardzo dużą ilość pieniędzy, że jest to tylko coś dla bogatych.



Wielu Polakom brakuje podstawowej wiedzy i umiejętności z zakresu wiedzy ekonomicznej, która umożliwiła by im odpowiednie funkcjonowanie w świecie finansów. Nie rozumieją wielu zależności i mechanizmów. Niestety najczęściej dotyczy to osób o najniższej sytuacji materialnej, które przez brak swojej wiedzy jeszcze bardziej mogą pogarszać swoją już złą sytuację (np. poprzez nie korzystanie z ubezpieczeń, trzymanie oszczędności w domu, nieodpowiednie zarządzanie budżetem domowym).

WYNIKI SZCZEGÓŁOWE

STRUKTURA RAPORTU



CZĘŚĆ 1: Postawy wobec finansów

CZĘŚĆ 1

POSTAWY WOBEC FINANSÓW

ORAZ CZYNNIKI WPLYWAJĄCE
NA ICH KSZTAŁTOWANIE

CZĘŚĆ 2

WŁĄCZENIE W SYSTEM FINANSOWY

USŁUGI FINANSOWE, INWESTYCJE,
UBEZPIECZENIA, PODATKI, EMERYTURY

CZĘŚĆ 3

STAN WIEDZY EKONOMICZNEJ

WYOBRAŻENIA A RZECZYWISTA WIEDZA

CZĘŚĆ 4

OGÓLNE WARTOŚCI I POSTAWY POLAKÓW

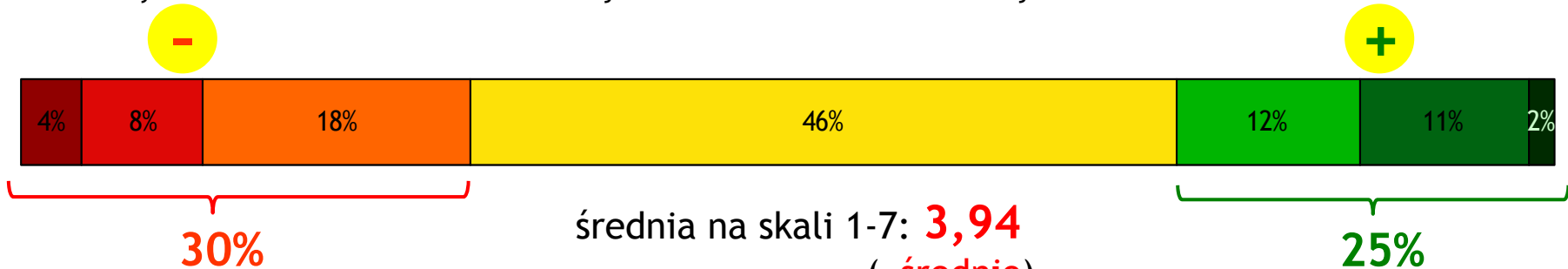
I ICH ZWIĄZEK Z WIEDZĄ EKONOMICZNĄ

OCENA SYTUACJI MATERIALNEJ

Ocena obecnej sytuacji materialnej

SM1. Jak ocenia Pan/i swoją sytuację materialną? (N=1502 - wszyscy respondenci)

■ 1 - Zdecydowanie źle ■ 2 - Źle ■ 3 - Raczej źle ■ 4 - Średnio ■ 5 - Raczej dobrze ■ 6 - Dobrze ■ 7 - Bardzo dobrze



Najgorzej swoją sytuację oceniają osoby starsze, osamotnione, na emeryturze lub rencie, kobiety, osoby z podstawowym wykształceniem oraz mieszkańcy wsi i miast do 200 tys. mieszkańców.

Zła ocena sytuacji materialnej najczęściej pokrywa się z faktycznie niskimi dochodami (do 1000 PLN netto na osobę).

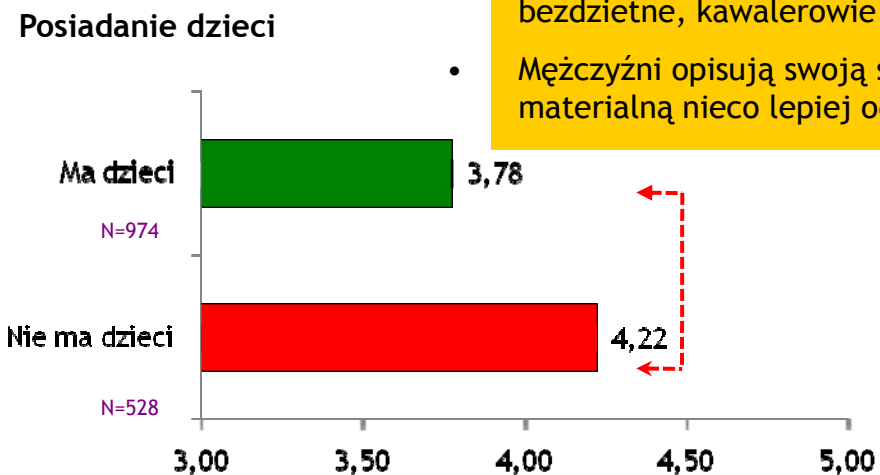
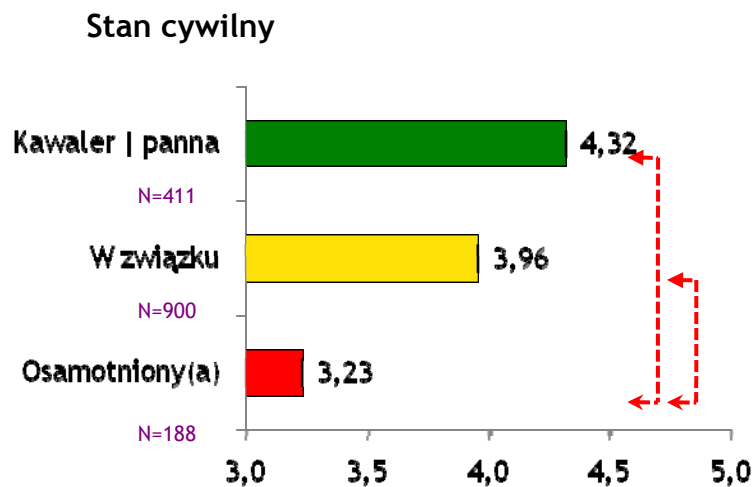
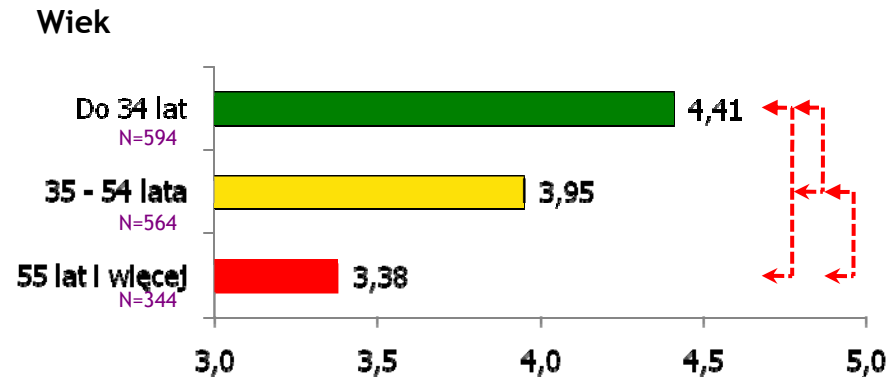
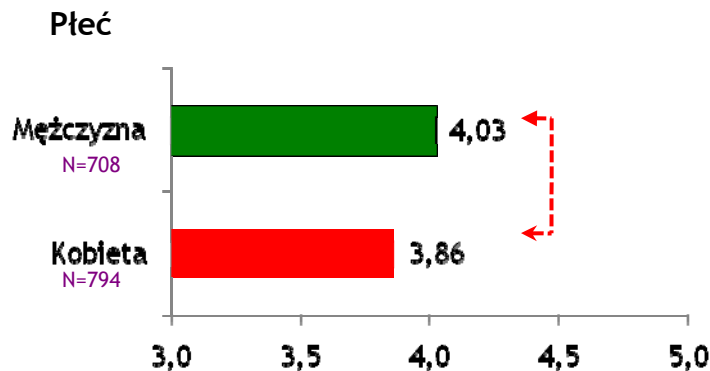
- Połowa Polaków ocenia swoją sytuację materialną średnio, ani dobrze, ani źle.
- Pozytywne i negatywne oceny sytuacji materialnej są mniej więcej równie częste.

Najczęściej pozytywnie oceniają swoją sytuację materialną osoby najmłodsze (do 34 lat), bezdzietne, z wyższym wykształceniem, mieszkańcy metropolii i użytkownicy Internetu.

Bardzo dobra ocena sytuacji materialnej występuje najczęściej wśród osób o dochodach powyżej 2000 PLN na osobę w rodzinie.

Ocena sytuacji materialnej – różnice między grupami /1/

SM1. Jak ocenia Pan/i swoją sytuację materialną? (N=1502 - wszyscy respondenci)

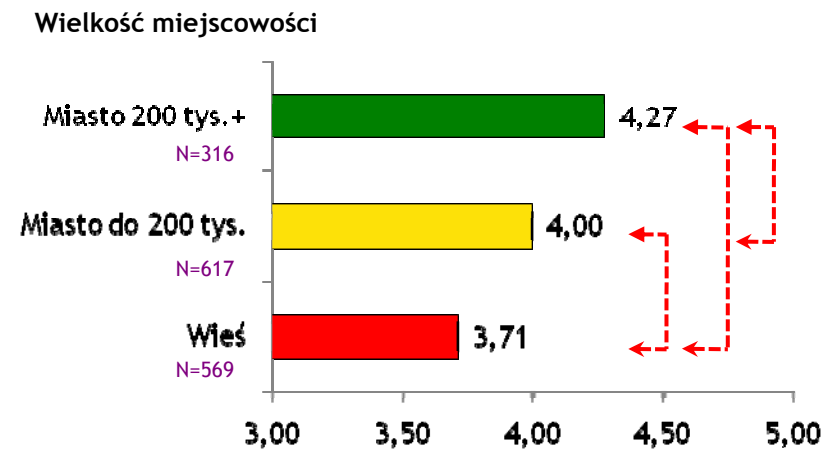
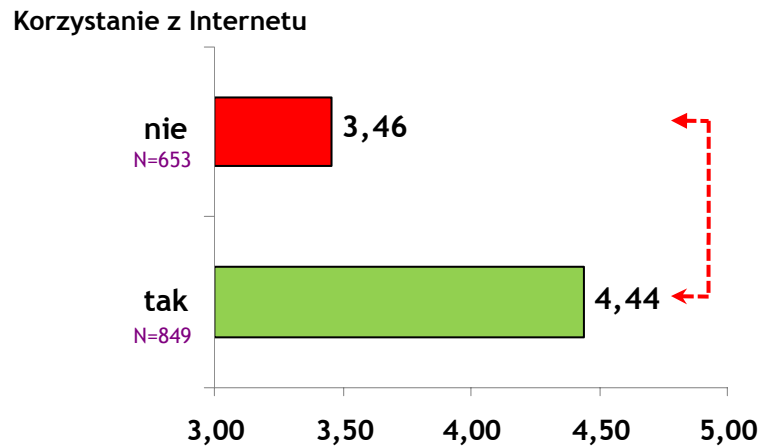
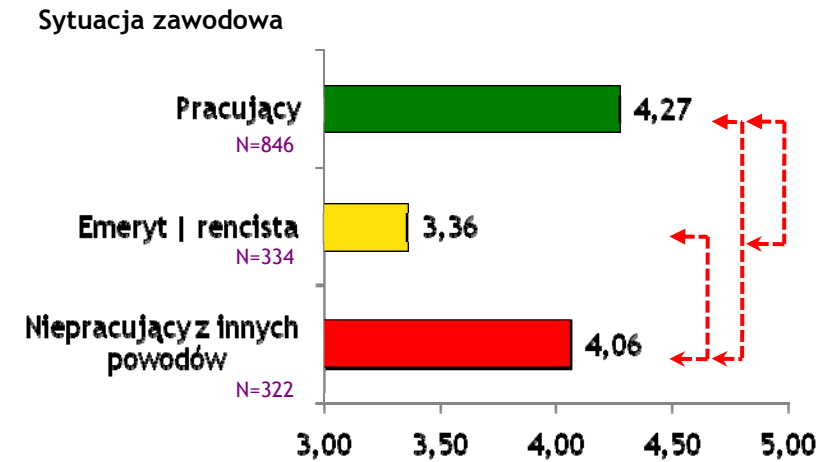
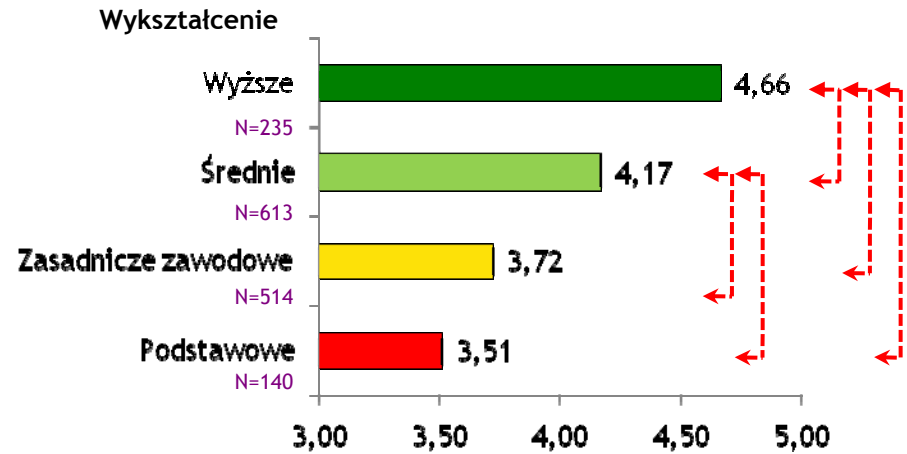


- Znacząco lepiej oceniają swoją sytuację finansową osoby młodsze, bezdzietne, kawalerowie i panny.
- Mężczyźni opisują swoją sytuację materialną nieco lepiej od kobiet.

↻ Różnice istotne statystycznie na poziomie $p < 0,05$
 Średnie ocen na skali 1 - 7 (1- zdecydowanie źle, 7 - bardzo dobrze)

Ocena sytuacji materialnej – różnice między grupami /2/

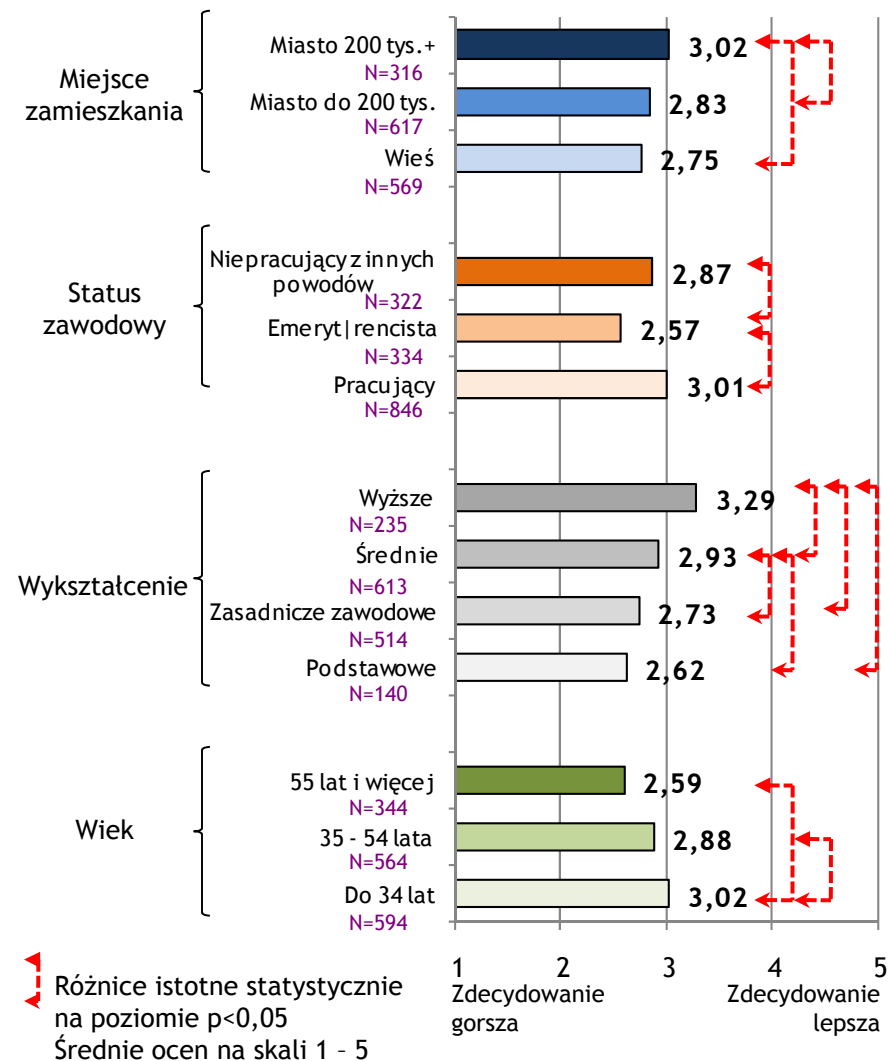
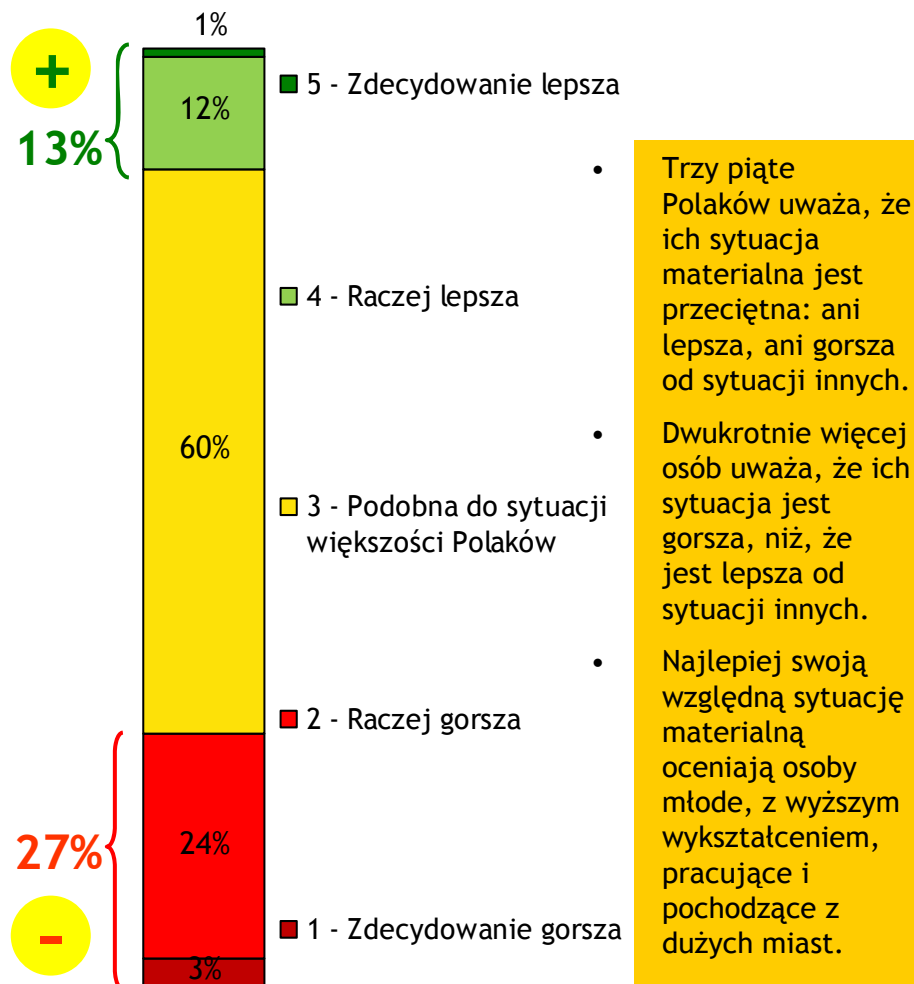
SM1. Jak ocenia Pan/i swoją sytuację materialną? (N=1502 - wszyscy respondenci)



↔ Różnice istotne statystycznie na poziomie $p < 0,05$
Średnie ocen na skali 1 - 7 (1- zdecydowanie źle, 7 - bardzo dobrze)

Relatywna ocena sytuacji materialnej w porównaniu do większości Polaków

SM2. Jak ocenia Pan/i swoją sytuację materialną w porównaniu do sytuacji większości Polaków? Czy jest ona...?
(N=1502 - wszyscy respondenci)



Ocena sytuacji materialnej a wiedza ekonomiczna

SYT. MATERIALNA:

SM5. Zmiana sytuacji materialnej w ciągu ostatnich 12 miesięcy

SM1. Ocena obecnej sytuacji materialnej

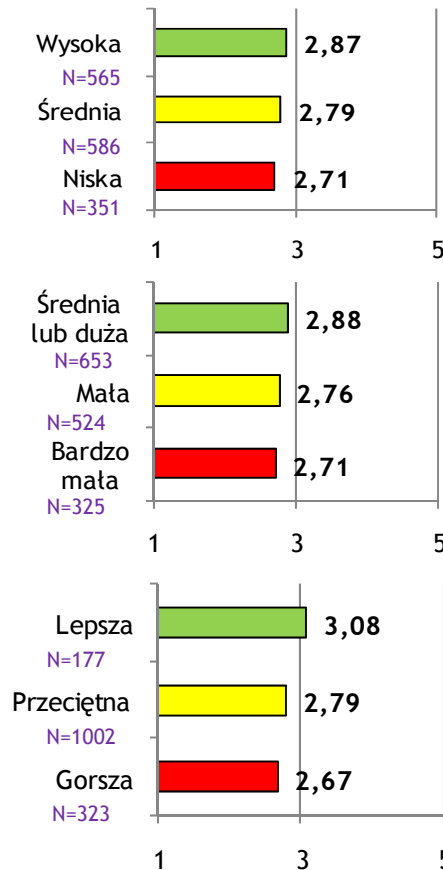
SM7. Przewidywana zmiana syt. materialnej w ciągu nast. roku

WIEDZA EKONOMICZNA:

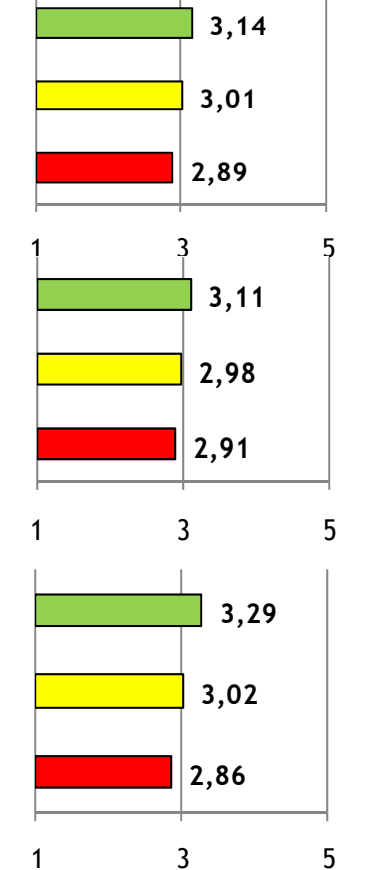
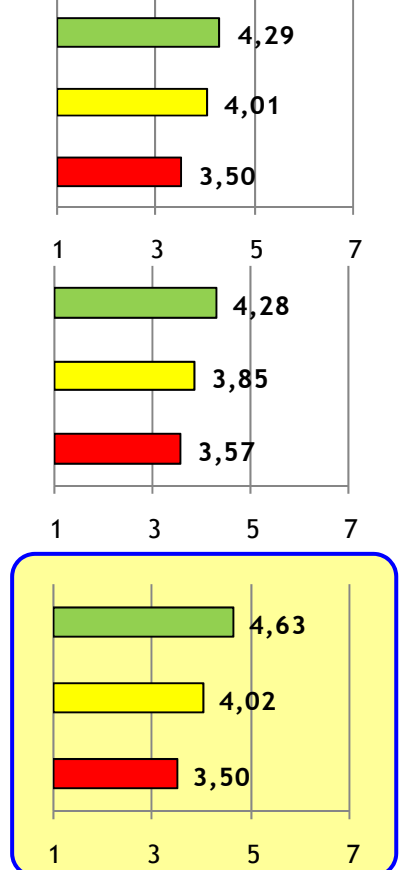
WF1. Poziom faktycznej wiedzy ekonomicznej

ZF1. Ocena własnej wiedzy ekonomicznej

ZF2. Ocena własnej wiedzy ekonomicznej w porównaniu do większości Polaków



Bardzo silna zależność



Wszystkie różnice pomiędzy średnimi widocznymi na wykresach są istotne statystycznie

Zdecydowanie się pogorszyła

Zdecydowanie się polepszyła

Zdecydowanie źle

Bardzo dobrze

Zdecydowanie się pogorszy

Zdecydowanie się polepszy

Zmiana sytuacji materialnej w ciągu ostatniego roku

SM5. Czy w ciągu ostatnich 12 miesięcy Pana/i sytuacja materialna...? (N=1502 - wszyscy respondenci)

■ Zdecydowanie się pogorszyła
 ■ Raczej się pogorszyła
 ■ Nie uległa zmianie
 ■ Raczej się polepszyła
 ■ Zdecydowanie się polepszyła

- pogorszyła się: **27%**
+ polepszyła się: **10%**



SM6. Dlaczego Pan/i sytuacja materialna się pogorszyła? Proszę podać najważniejszy powód. [PYTANIE ZAMKNIĘTE]

(N=371 - osoby, których sytuacja materialna w ciągu ost. roku pogorszyła się)



Większość osób (blisko dwie trzecie) nie dostrzega zmiany ich sytuacji materialnej w ostatnim roku.

Częściej odczuwano pogorszenie (27%) niż poprawę (10%) sytuacji materialnej w ciągu ostatniego roku.

Przyczyną pogorszenia się sytuacji materialnej bywał najczęściej nieszczęśliwy wypadek, a także: pozbycie się oszczędności, pogłębiające się zadłużenie lub utrata pracy.

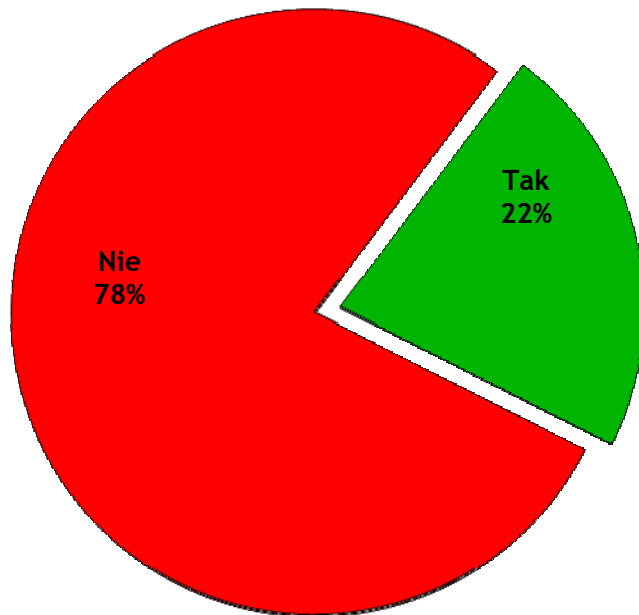
N=116 - osoby, które wymieniły inne powody pogorszenia sytuacji materialnej

	n	%
Wysokie ceny / podwyżki cen	60	61%
Niskie zarobki	44	27%
Kryzys	4	4%
Nieurodzaj / klęski żywiołowe	2	3%
Nie mam pracy / uczę się / staż	2	1%
Inne	6	4%

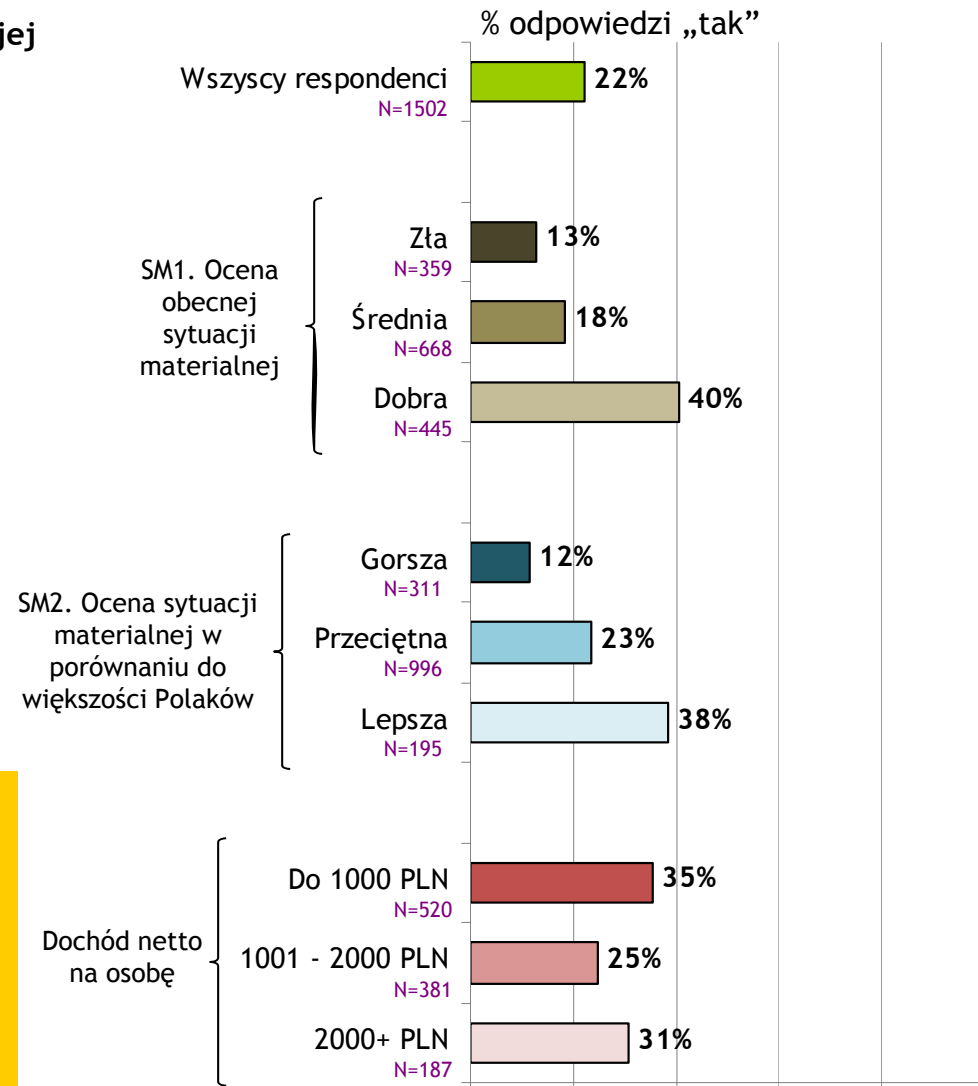
Szanse poprawy własnej sytuacji materialnej /1/

SM3. Czy widzi Pan/i jakieś szanse na poprawienie swojej sytuacji materialnej w ciągu najbliższego roku?

(N=1502 - wszyscy respondenci)



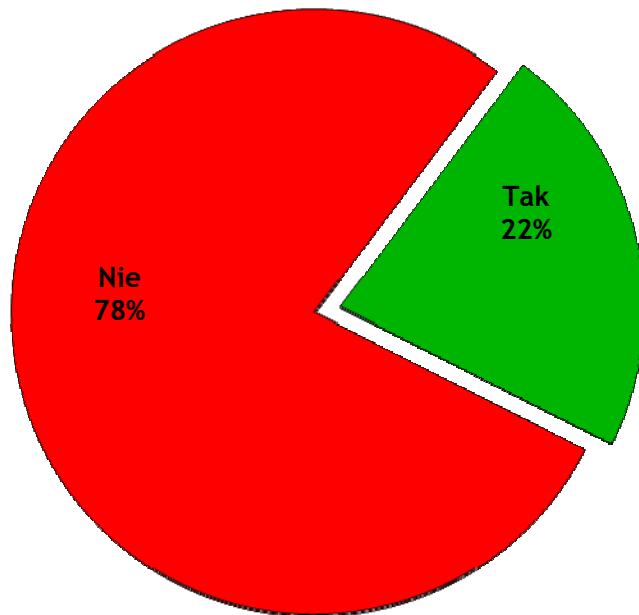
- Jedynie niespełna co czwarta osoba widzi szanse na poprawienie swojej sytuacji materialnej w ciągu najbliższego roku.
- Najczęściej poprawy swojej sytuacji spodziewają się osoby dobrze już oceniające jej obecny stan.
- Co ciekawe, nadzieje na poprawienie sytuacji materialnej są silnie powiązane z subiektywną oceną tej sytuacji, ale już nie z dochodem.



Wykres przedstawia odsetki odpowiedzi twierdzących na pytanie o spostrzeżenie szans na poprawę sytuacji materialnej w podgrupach

Szanse poprawy własnej sytuacji materialnej /2/

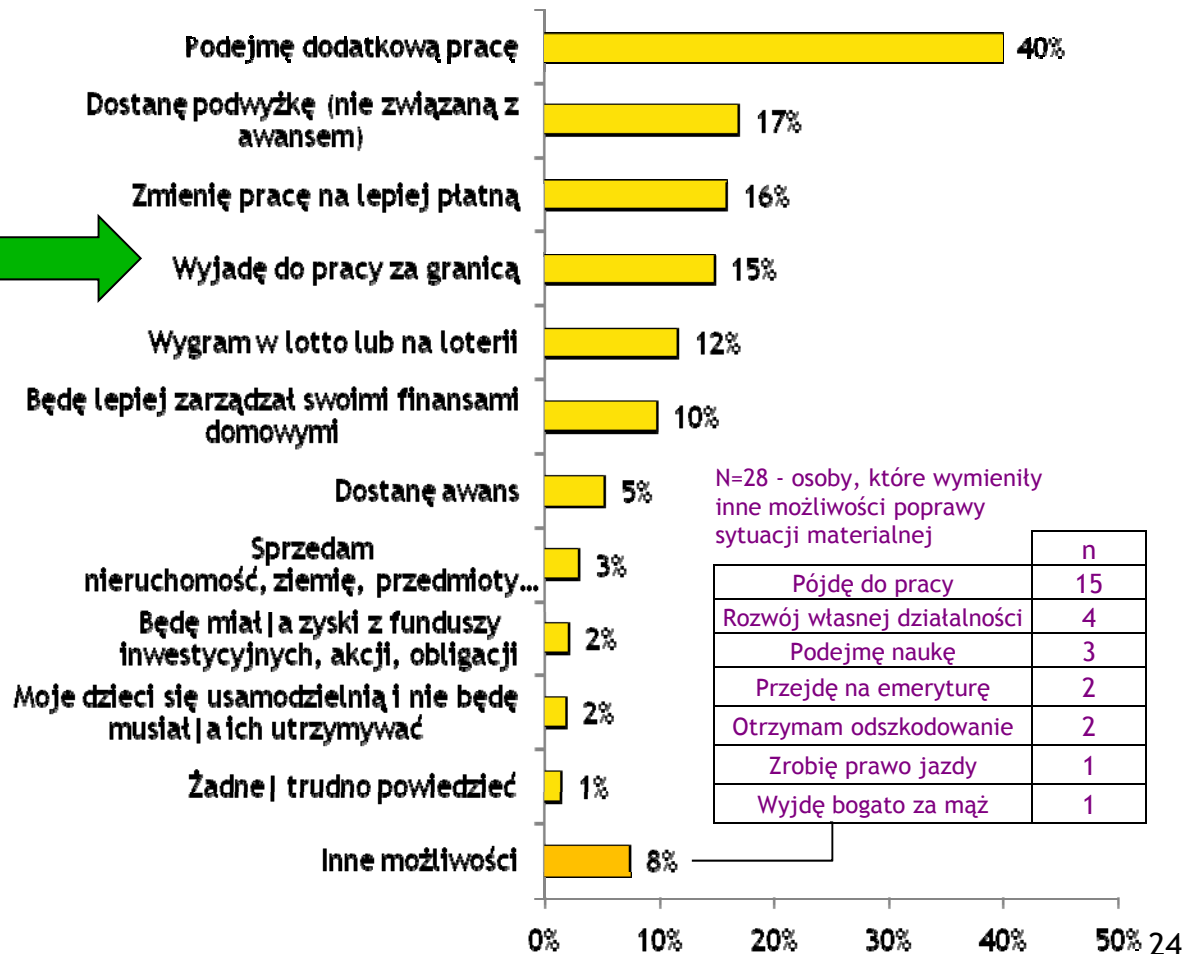
SM3. Czy widzi Pan/i jakieś szanse na poprawienie swojej sytuacji materialnej w ciągu najbliższego roku?
(N=1502 - wszyscy respondenci)



- Najczęściej nadzieje na poprawę sytuacji materialnej są związane z planami zmian w życiu zawodowym, takich jak:
 - podjęcie dodatkowej pracy;
 - podwyżka;
 - zmiana pracy;
 - emigracja zarobkowa.

SM4. Jakie widzi Pan/i szanse na poprawę swojej sytuacji materialnej w ciągu najbliższego roku? Proszę wskazać dwie najważniejsze / najbardziej prawdopodobne.

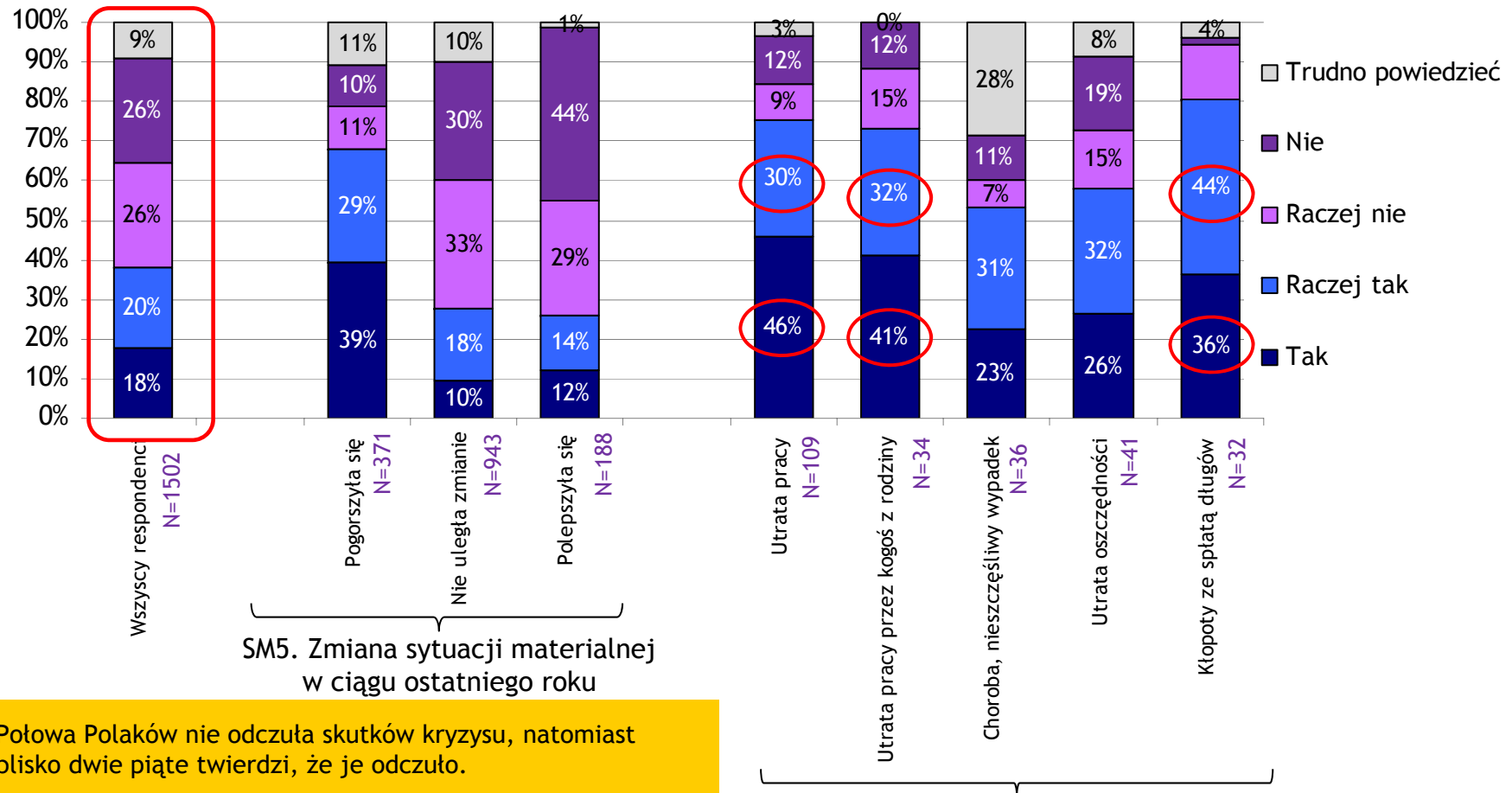
(N=359 - osoby, które widziały szansę na poprawienie swojej sytuacji materialnej w ciągu najbliższego roku)



Odczuwanie kryzysu

SM8. Czy dotknął Pana/Panią kryzys?

(N=1502 - wszyscy respondenci)



- Połowa Polaków nie odczuła skutków kryzysu, natomiast blisko dwie piąte twierdzi, że je odczuło.
- Najczęściej interpretowane jako skutki kryzysu są przypadki utraty pracy (przez badanego lub osobę z najbliższej rodziny) lub problemy ze spłatą długów np. kredytów.

PODSUMOWANIE – Sytuacja materialna Polaków



Ocena sytuacji materialnej

- Prawie połowa Polaków (46%) ocenia swoją sytuację materialną jako średnią. Spośród tych, którzy oceniają inaczej, nieco więcej osób ocenia ją jako złą (30%), niż dobrą (24%). W przypadku relatywnej oceny własnej sytuacji materialnej w porównaniu do większości Polaków aż 63% ocenia ją jako podobną do innych Polaków. Natomiast wśród tych, którzy oceniają inaczej asymetria jest większa: 27% ocenia jako gorszą, a zaledwie 13% jako lepszą.
 - Najlepiej swoją sytuację materialną oceniają osoby z wyższym wykształceniem, młode, bezdzietne, kawalerowie i panny, mieszkańcy miast oraz użytkownicy Internetu
 - Ocena sytuacji materialnej jest również silnie związana z wiedzą finansową: im lepsza subiektywna ocena wiedzy ekonomicznej, tym lepsza ocena sytuacji materialnej. Wpływ jest zapewne obustronny: edukacja przyczynia się do stworzenia lepszych warunków życiowych, ale i większa zamożność zmusza do orientacji w świecie finansów

Dynamika sytuacji materialnej – zmiany w czasie

- **Ostatnie 12 miesięcy** – większość Polaków nie odczuła zmiany sytuacji materialnej w ciągu ostatniego roku, ale ci, którzy ją dostrzegli, częściej odczuli jej pogorszenie (26%), niż poprawę (10%).
- **Następne 12 miesięcy** – tylko 22% Polaków widzi szansę na poprawę sytuacji materialnej w najbliższym roku. Nadzieje te są najczęściej związane ze zwrotem w karierze: dodatkową pracą, podwyżką, zmianą pracy, lub emigracją do pracy za granicą. Interesujące, że ten specyficzny optymizm finansowy nie wiąże się z obiektywną sytuacją materialną (wysokość dochodów), ale z subiektywną oceną swojej sytuacji materialnej (bezwzględna i relatywna w stosunku do większość Polaków) – im osoba lepiej ocenia swoją sytuację, tym większe szanse widzi też na jej poprawę.

Kryzys

- Większość Polaków nie odczuła kryzysu: 52% twierdzi, że nie odczuło, a 38% odczuło (9% - trudno powiedzieć).

Względna a bezwzględna ocena sytuacji materialnej

Na wykresach słupkowych pokazano odchylenia +/- od struktury demograficznej w całej próbie

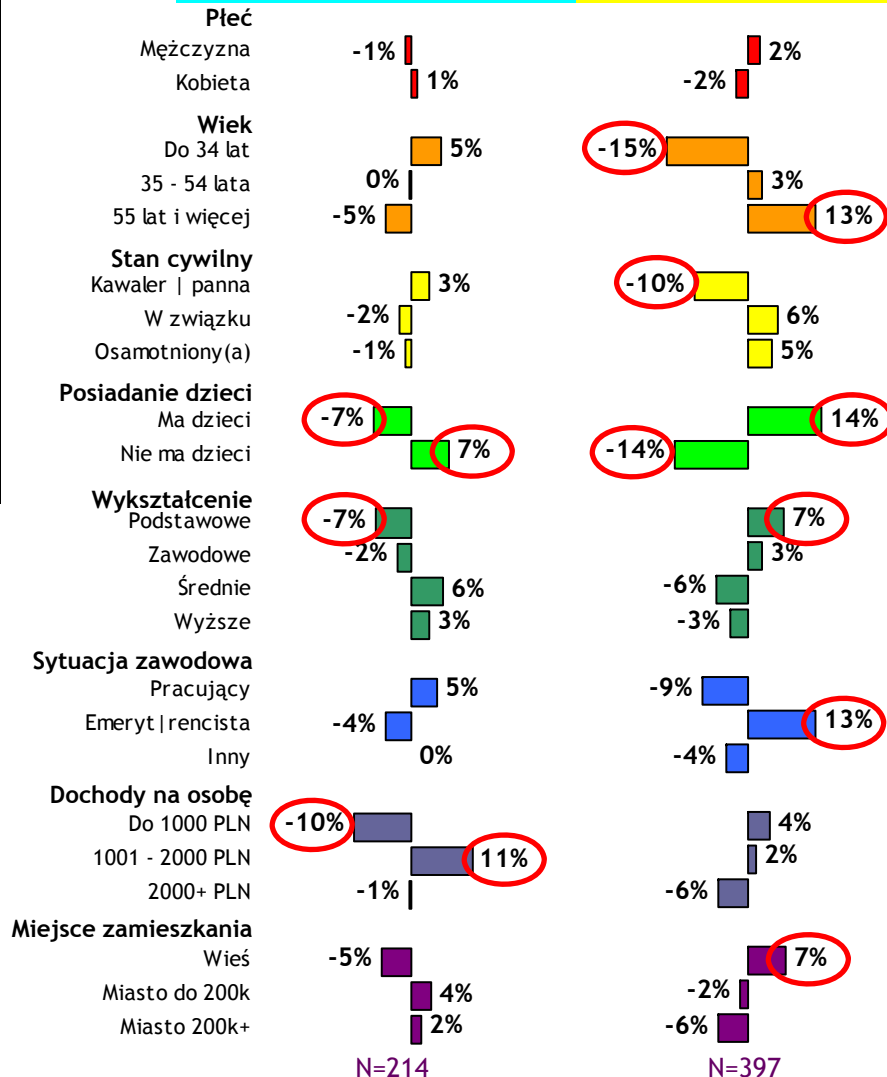
SM2. Jak ocenia Pan/i swoją sytuację materialną w porównaniu do sytuacji większości Polaków? (WZGLĘDNA S.M.)	SM1. Jak ocenia Pan/i swoją sytuację materialną? (BEZWZGLĘDNA S.M.)			RAZEM
	Zła	Średnia	Dobra	
Gorsza	18,5%	6,9%	1,4%	26,8%
Podobna jak sytuacja większości Polaków	10,6%	34,7%	15,0%	60,3%
Lepsza	0,3%	4,3%	8,3%	12,9%
RAZEM	29,4%	46,0%	24,7%	100%

*) Tabela ukazuje rozkład łączny częstości. Procentowanie do całej próby (N=1502)

- Skąd bierze się rozbieżność w ocenie WZGLĘDNEJ i BEZWZGLĘDNEJ sytuacji materialnej? Najczęściej różnica ocen wynika z subiektywnego odczuwania swojej sytuacji jako dobrej lub złej, ale oceniania jej mimo tego jako podobnej do sytuacji innych Polaków.
- Na niebiesko w tabeli oznaczono odsetki osób, które swoją BEZWZGLĘDNEJ sytuację oceniają lepiej niż sytuację WZGLĘDNEJ (osoby zaspokojone - mają mniej lub tyle samo co inni, ale im to wystarcza), zaś na żółto - odsetki tych, którzy WZGLĘDNEJ sytuację widzą lepiej (mających poczucie niedosytu - mają już co najmniej tak samo, lub nawet lepiej niż inni, ale są nadal niezadowoleni).

OSOBY ZASPOKOJONE, które BEZWZGLĘDNEJ syt. materialną oceniają lepiej niż WZGLĘDNA

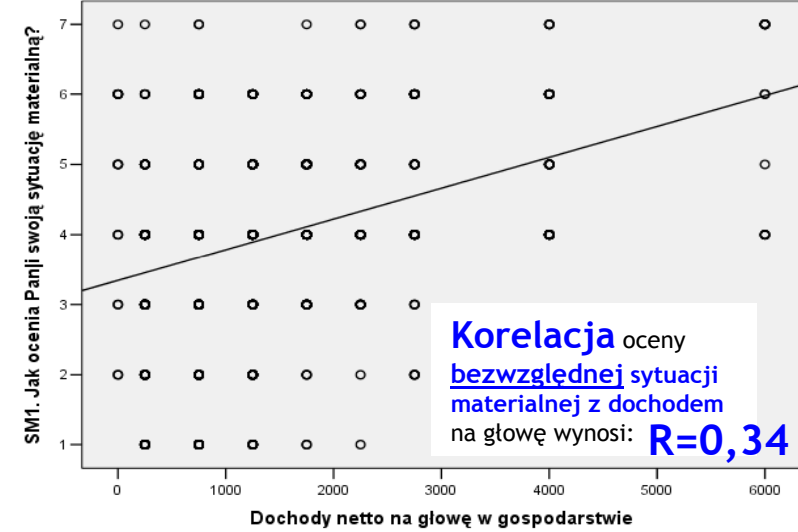
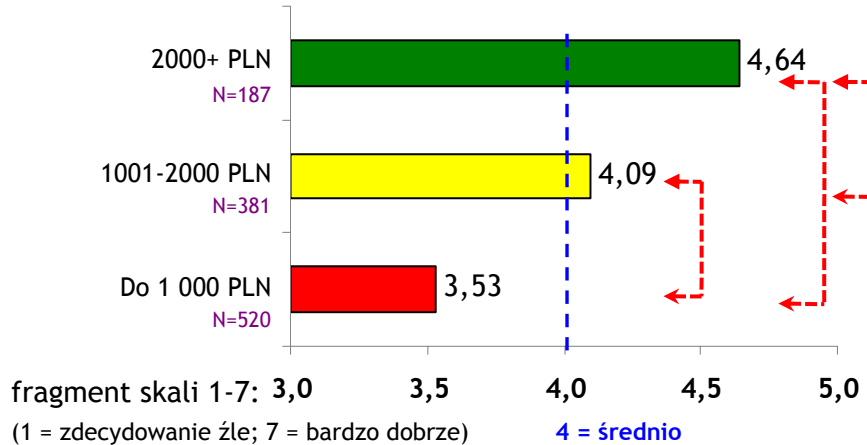
OSOBY NIEZASPOKOJONE, które WZGLĘDNA syt. mat. oceniają lepiej niż BEZWZGLĘDNA



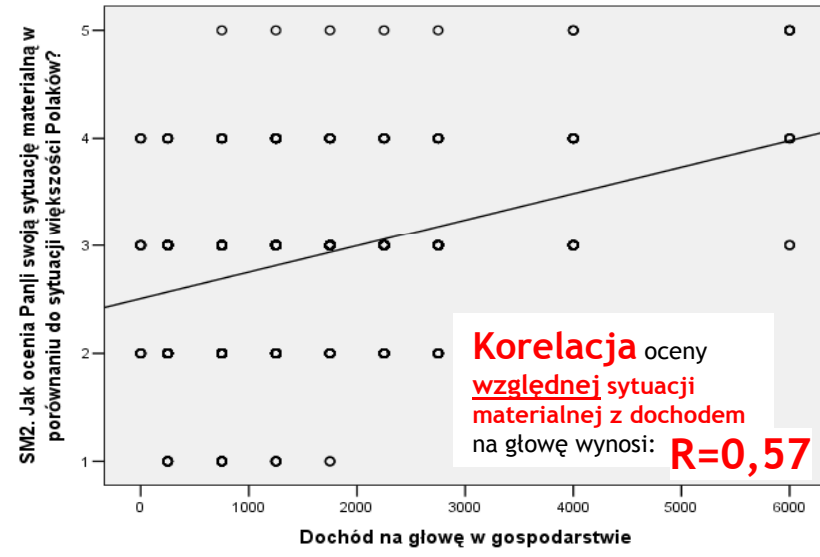
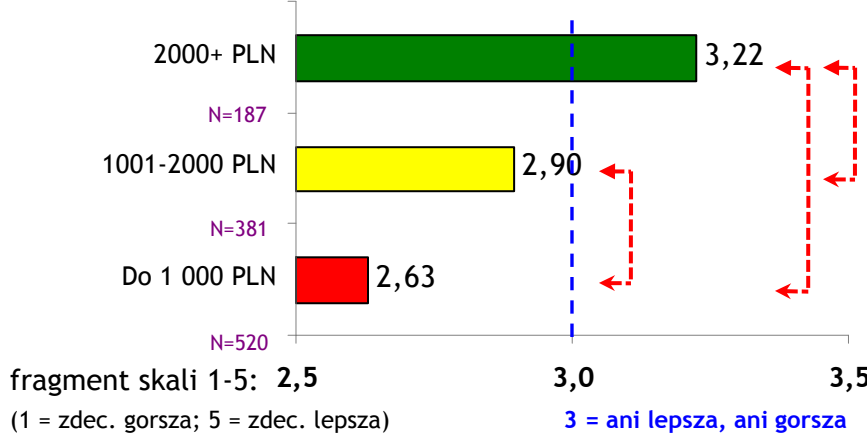
Ocena sytuacji materialnej a dochód /1/

■ Dochód jest lepszym wskaźnikiem oceny WZGLĘDNEJ sytuacji materialnej (lepsza / gorsza niż sytuacja większości Polaków), niż oceny sytuacji BEZWZGLĘDNEJ (dobra / zła).

SM1. Jak ocenia Pan/i swoją sytuację materialną? (N=1502 - wszyscy respondenci)



SM2. Jak ocenia Pan/i swoją sytuację materialną w porównaniu do sytuacji większości Polaków? (N=1502 - wszyscy respondenci)



Ocena sytuacji materialnej a dochód /2/

*) Tabele ukazują rozkład warunkowy częstości. Procentowanie do kolumn: odsetki w całej próbie i w podgrupach wyróżnionych ze wzgl. na dochód

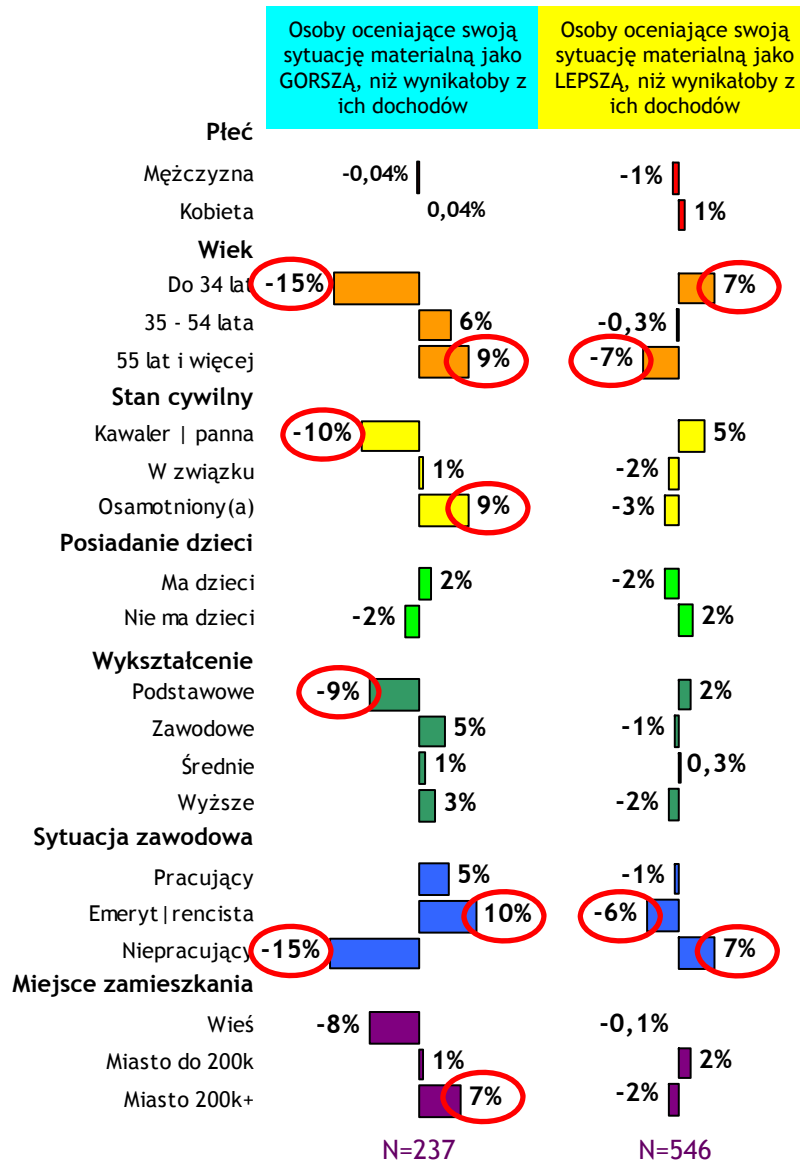
SM1. Jak ocenia Pan/i swoją sytuację materialną?	CAŁA PRÓBA (N=1502) %	Dochód netto na osobę		
		Do 1000 PLN (N=520)	1001 - 2000 PLN (N=381)	2000+ PLN (N=187)
		%	%	%
Zdecydowanie źle	4%	6%	3%	1%
Źle	8%	13%	6%	4%
Raczej źle	18%	23%	12%	8%
Średnio	46%	43%	47%	41%
Raczej dobrze	12%	7%	18%	18%
Dobrze	11%	6%	13%	19%
Bardzo dobrze	2%	1%	0%	9%
RAZEM	100%	100%	100%	100%

SM2. Jak ocenia Pan/i swoją sytuację materialną w porównaniu do sytuacji większości Polaków?	CAŁA PRÓBA (N=1502) %	Dochód netto na osobę		
		Do 1000 PLN (N=520)	1001 - 2000 PLN (N=381)	2000+ PLN (N=187)
		%	%	%
Zdecydowanie gorsza	3%	4%	2%	0%
Raczej gorsza	24%	33%	19%	13%
Podobna do większości Polaków	60%	58%	66%	56%
Raczej lepsza	12%	5%	13%	25%
Zdecydowanie lepsza	1%	0%	0%	6%
RAZEM	100%	100%	100%	100%

- Dochody na głowę w rodzinie są w oczywisty sposób powiązane z dokonaną przez respondenta oceną względnej i bezwzględnej sytuacji materialnej, ale...

- Należy zwrócić uwagę, że pewna część badanych (na niebiesko w tabeli), mimo mieszczania się w najwyższej grupie dochodu 2000+ PLN na osobę, określa swoją sytuację materialną jako złą albo gorszą niż sytuacja większości Polaków, a zarazem inne osoby (na żółto w tabeli) oceniają swoją sytuację jako dobrą lub lepszą niż sytuacja innych, mimo dochodów poniżej 1000 PLN na głowę. **Kim są jedni i drudzy?**

Relacje między oceną względną i bezwzględną sytuacji materialnej a dochodem - podsumowanie



- Oceny WZGLĘDNEJ i BEZWZGLĘDNEJ sytuacji materialnej w około 40% przypadków są rozbieżne.
- Najczęstszym rodzajem niezgodności ocen jest sytuacja, gdy osoba ocenia swoją sytuację jako przeciętną dla Polski, ale zarazem uważa ją za złą (frustracja, niezaspokojenie - najczęściej osoby starsze, emeryci, rodzice, mieszkańcy wsi) lub jako dobrą (osoby zaspokojone - najczęściej bezdzietni, o średnim dochodzie)
- Od poziomu dochodu na głowę w gospodarstwie dużo silniej uzależniona jest ocena WZGLĘDNEJ niż BEZWZGLĘDNEJ sytuacji materialnej. Oznacza to, że Polacy bardziej adekwatnie określają poziom własnej zamożności, gdy porównują się z innymi, niż gdy dokonują bezwzględnej oceny.
- Ogólnie rzecz biorąc, osoby żyjące skromnie, którym jednak wystarcza to co mają, to częściej osoby młode i utrzymujące się z innych źródeł niż praca (ale nie emeryci), zaś osoby sfrustrowane swoją sytuacją materialną bardziej niż wskazywałby poziom dochodów, to częściej emeryci, osoby starsze i osamotnione.

STYLE WYDAWANIA PIENIĘDZY

Style wydawania pieniędzy – wyodrębnione czynniki

- Dysponując szeregiem stwierdzeń dotyczących stylów wydawania pieniędzy, przy wykorzystaniu analizy czynnikowej* wyróżniono trzy niezależne wymiary:

Pytanie SW1. Odczytam teraz różne stwierdzenia dotyczące Pana/i podejścia do zakupów. Proszę określić, w jakim stopniu zgadza się Pana/i z tymi stwierdzeniami?

➤ Kupując lekarstwa, zdarza mi się nie wykupywać wszystkich recept lub wybierać tańsze zamienniki

➤ Zdarza mi się odkładać opłacenie czynszu, mieszkania, rachunków za wodę i prąd na następny miesiąc

➤ Zdarza mi się odwiedzać kilka sklepów w poszukiwaniu najtańszego produktu

➤ Często poszukuję przecen i promocji w sklepach

➤ Żeby zaoszczędzić, kupuję głównie na bazarach, w hipermarketach lub sklepach dyskontowych



1. ZACISKANIE PASA

2. ŁATWOŚĆ WYDAWANIA PIENIĘDZY

➤ Niespodziewanie otrzymane pieniądze wydaję bez większego zastanowienia

➤ Zdarza mi się kupić rzeczy, których naprawdę nie potrzebuję, tylko dlatego, że była to dobra okazja

➤ Jak coś mi się podoba, to nie zwracam uwagi na cenę

➤ Wydawanie pieniędzy sprawia mi dużo przyjemności

➤ Lubię eksperymentować z nowymi produktami

➤ Wiem, ile pieniędzy wydaję na poszczególne domowe wydatki

➤ Staram się w każdym miesiącu zaoszczędzić nawet drobną sumę pieniędzy

➤ Staram się płacić rachunki na czas, żeby uniknąć kar i odsetek

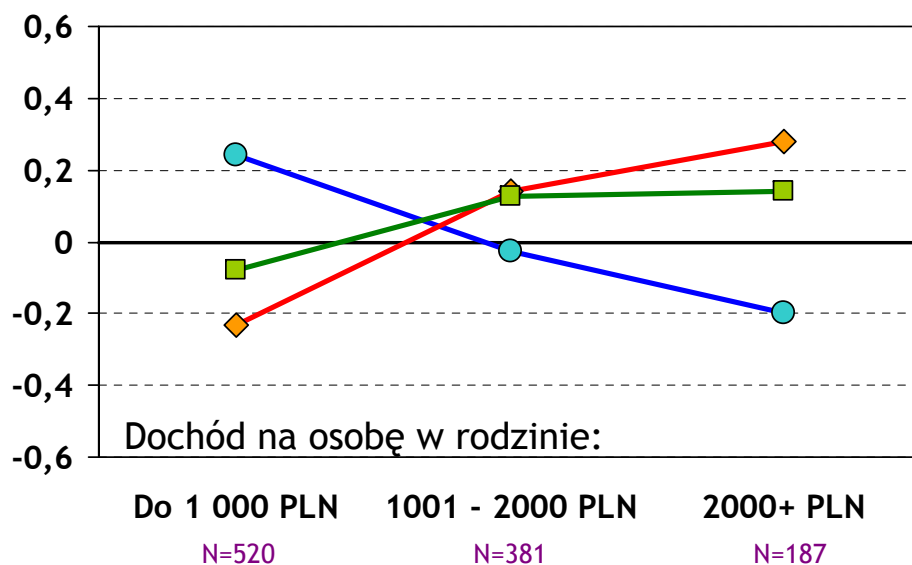
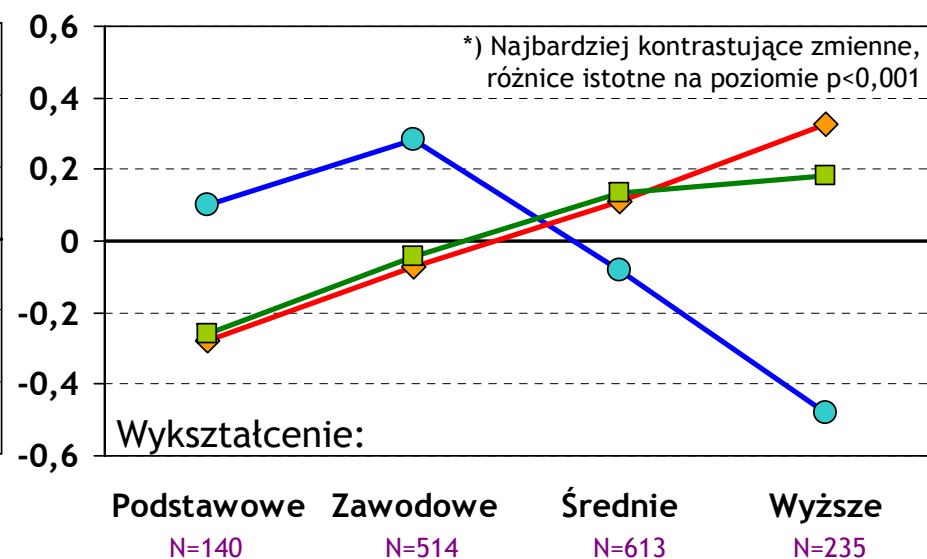
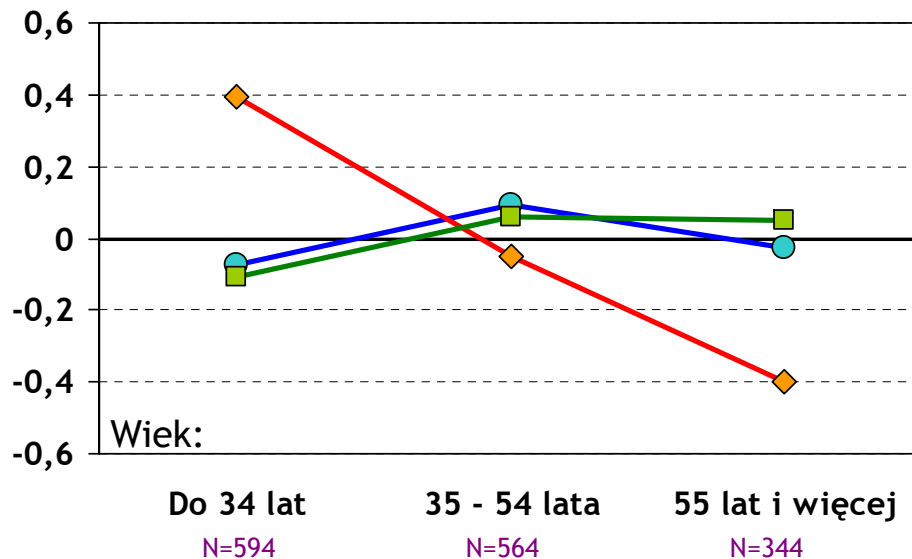
➤ Planuję z wyprzedzeniem swój domowy miesięczny budżet



3. GOSPODARNOŚĆ

Style wydawania pieniędzy natężenie poszczególnych postaw w podgrupach*

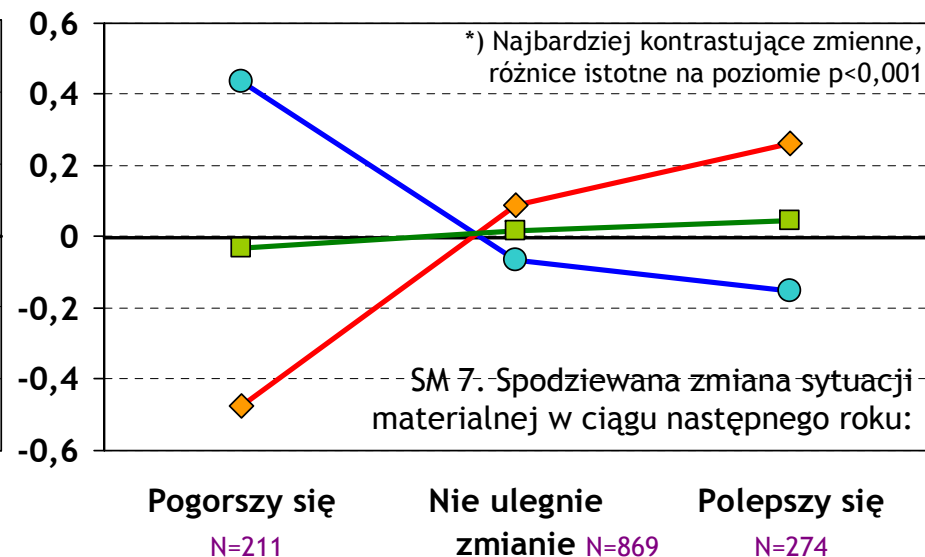
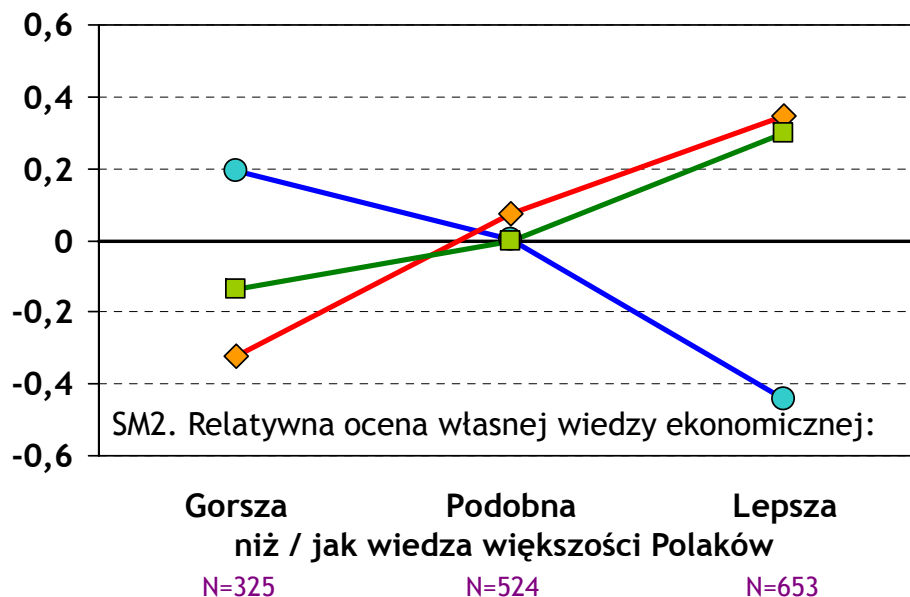
- ZACISKANIE PASA
- ◆ ŁATWOŚĆ WYDAWANIA
- GOSPODARNOŚĆ



- Wraz z wiekiem mocno osłabia się łatwość wydawania pieniędzy, ale gospodarność i zwyczaj obniżania wydatków pozostają na mniej więcej stałym poziomie.
- Im osoby bardziej wykształcone i im wyższy ich status materialny, tym chętniej wydają pieniądze, ale i racjonalniej nimi zarządzają.
- Oszczędzanie na drobnych wydatkach („zaciskanie pasa”) jest zaś domeną osób z wykształceniem zawodowym i niskim dochodem na osobę w rodzinie.

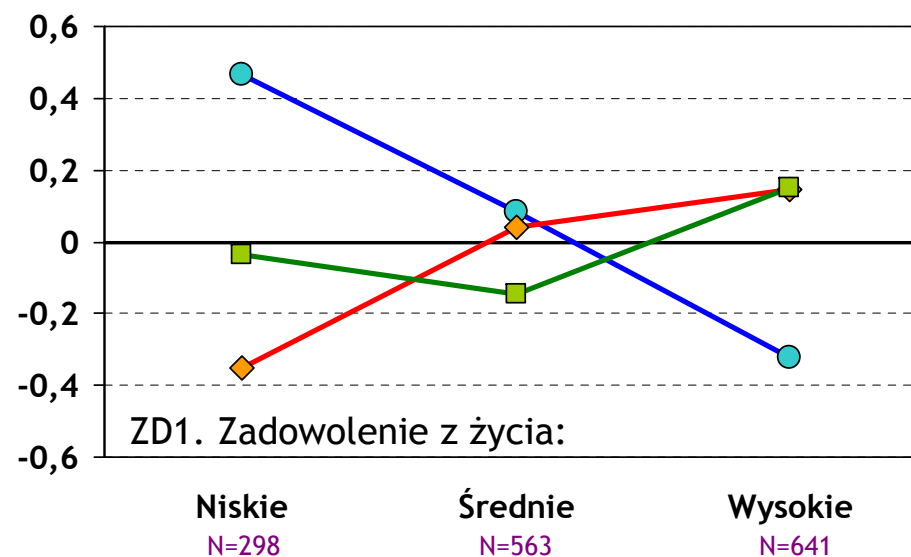
Style wydawania pieniędzy natężenie poszczególnych postaw w podgrupach*

- ZACISKANIE PASA
- ◆ ŁATWOŚĆ WYDAWANIA
- GOSPODARNOŚĆ



■ Wraz z przekonaniem o posiadaniu większej wiedzy ekonomicznej wzrasta łatwość wydawania pieniędzy i zarazem gospodarność, zmniejsza się natomiast chęć oszczędzania na drobnych wydatkach.

■ Osoby przewidujące pogorszenie się ich sytuacji materialnej w najbliższym roku oraz osoby o niskim poziomie zadowolenia z własnego życia są mają dużo mniejszą łatwość wydawania pieniędzy i są dużo bardziej oszczędne niż pozostałe.



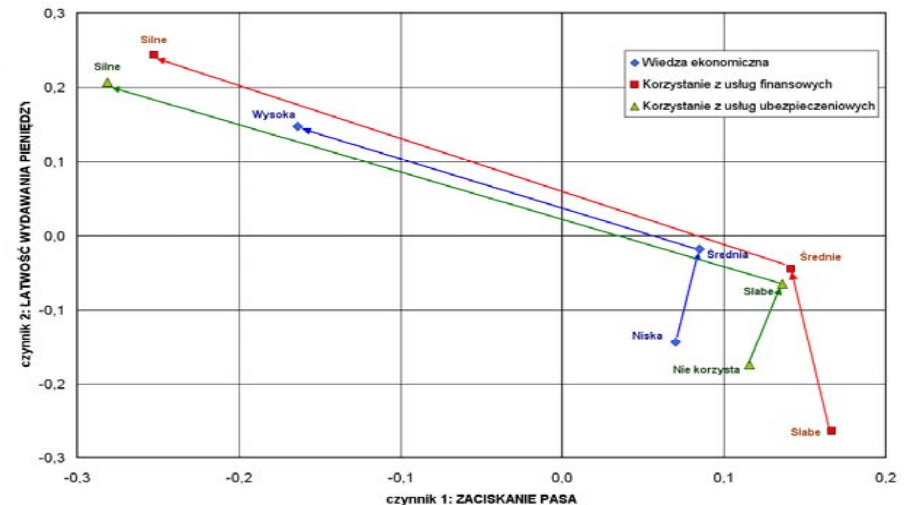
PODSUMOWANIE – style wydawania pieniędzy

Style wydawania pieniędzy

- Wśród Polaków reprezentowane są trzy całkowicie niezależne od siebie postawy wobec wydawania pieniędzy (analiza czynnikowa):
 - **ZACISKANIE PASA** – ograniczanie wydatków na każdym kroku (kupowanie rzeczy tanich, odkładanie opłaty rachunków itp.) - co nie wyklucza braku rozwagi w wydawaniu pieniędzy
 - Postawa najsilniejsza wśród osób o niskim statusie materialnym, niższym wykształceniu i słabej wiedzy ekonomicznej, spodziewających się pogorszenia swojej sytuacji materialnej i ogólnie niezadowolonych życia.
 - Interesujące, że cecha ta jest w niewielkim stopniu zależna od wieku, co sugeruje, że jest w pewnym stopniu zmienną osobowościową.
 - **ŁATWOŚĆ WYDAWANIA PIENIĘDZY** – czerpanie przyjemności z zakupów, bawienie się zakupami, ale również skłonność do rozrzutności
 - Postawa najsilniejsza wśród osób młodych (ta cecha w dużo większym stopniu zależy od wieku), o wyższym wykształceniu i wyższych dochodach, ale również wyraźnie widoczna u osób lepiej oceniających stan swojej wiedzy ekonomicznej
 - **GOSPODARNOŚĆ** – czyli racjonalne planowanie wydatków i rozwaga w zarządzaniu domowym budżetem
 - Postawa najsilniej przejawiająca się u osób o wyższym wykształceniu i większej wiedzy ekonomicznej i większym zadowoleniu z życia
 - Interesujące, że w tych grupach gospodarność idzie w parze z łatwością wydawania pieniędzy. Ten z pozoru niespójny wynik może wynikać z tego, że osoby lepiej wykształcone i o większej wiedzy ekonomicznej, z jednej strony lepiej potrafią zarządzać własnymi finansami, ale z drugiej strony potrafią też lepiej korzystać z posiadanych pieniędzy (łatwość wydawania).

Profile podgrup objaśnienia do map percepcyjnych (str. 34-35)

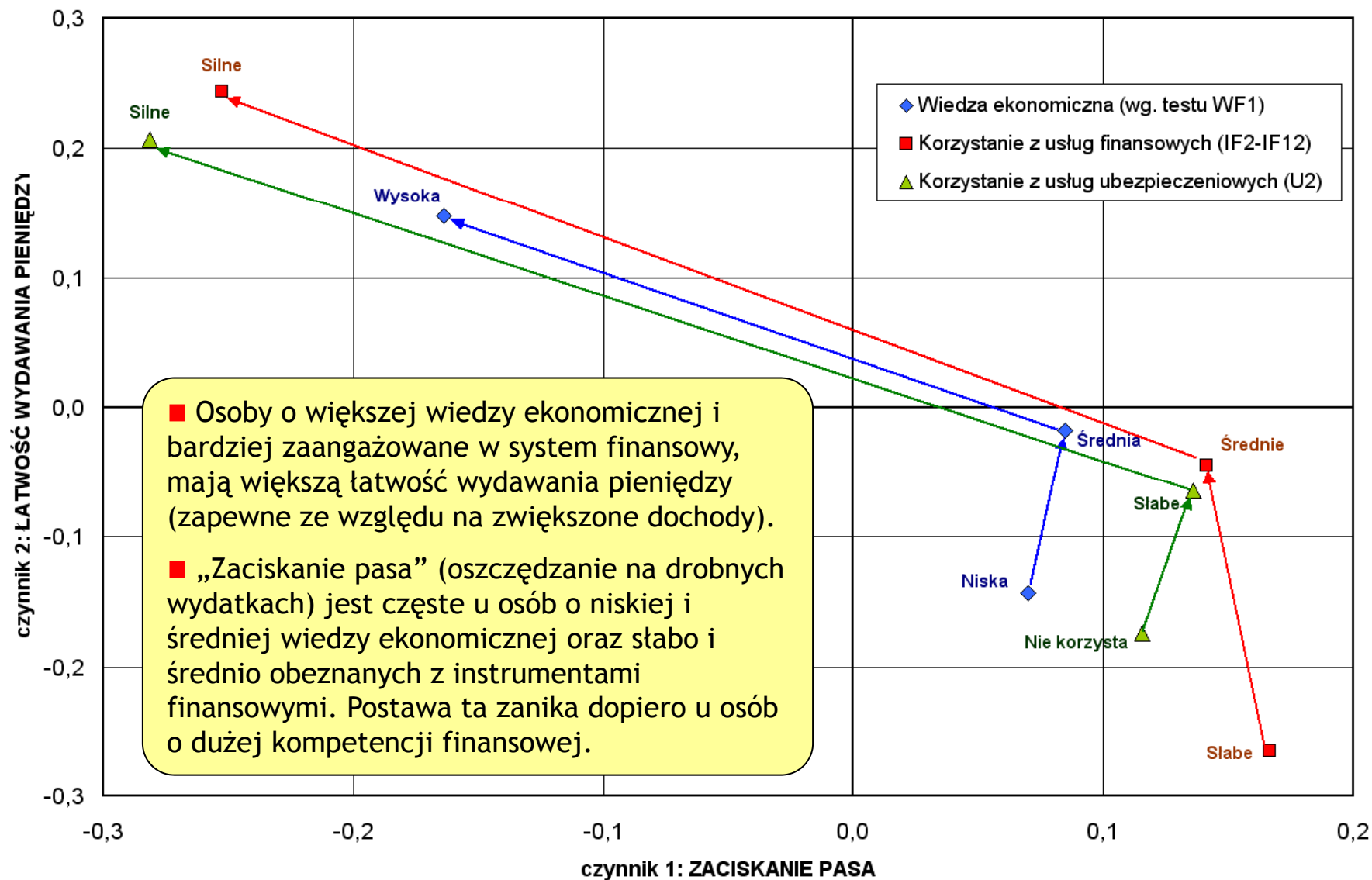
- Na mapach przedstawiono ewolucję postaw związanych z badanym zagadnieniem w miarę rosnącej wiedzy ekonomicznej oraz włączenia w system finansowy.
- Wartości osi na mapie reprezentują wartości czynników, wyróżnionych w analizie czynnikowej i są utożsamiane z natężeniem danej postawy.
- Punktami jednego koloru na mapie oznaczono średnie wartości czynników dla grup o kolejnych stopniach natężenia cech:
 - **wiedza ekonomiczna** (na podstawie testu wiedzy w pytaniu WF1):
 - Niska: 0-6 poprawnych odpowiedzi (N=476);
 - Średnia: 7-11 poprawnych odpowiedzi (N=556);
 - Wysoka: 12-20 poprawnych odpowiedzi (N=471);
 - **włączenie w system finansowy** (na podstawie pytań IF2-IF12)
 - = liczba posiadanych usług finansowych:
 - Słabe: brak lub jedna usługa (N=495);
 - Średnie: 2-4 usługi (N=501);
 - Silne: 5-10 usług (N=507);
 - **korzystanie z ubezpieczeń** (pytanie U2)
 - = liczba posiadanych rodzajów polis
 - Nie korzysta (N=372);
 - Słabe: 1-2 rodzaje polis (N=692);
 - Silne: 3-10 rodzajów polis (N=439).



Style wydawania pieniędzy

profile podgrup: ZACISKANIE PASA vs. ŁATWOŚĆ WYDAWANIA

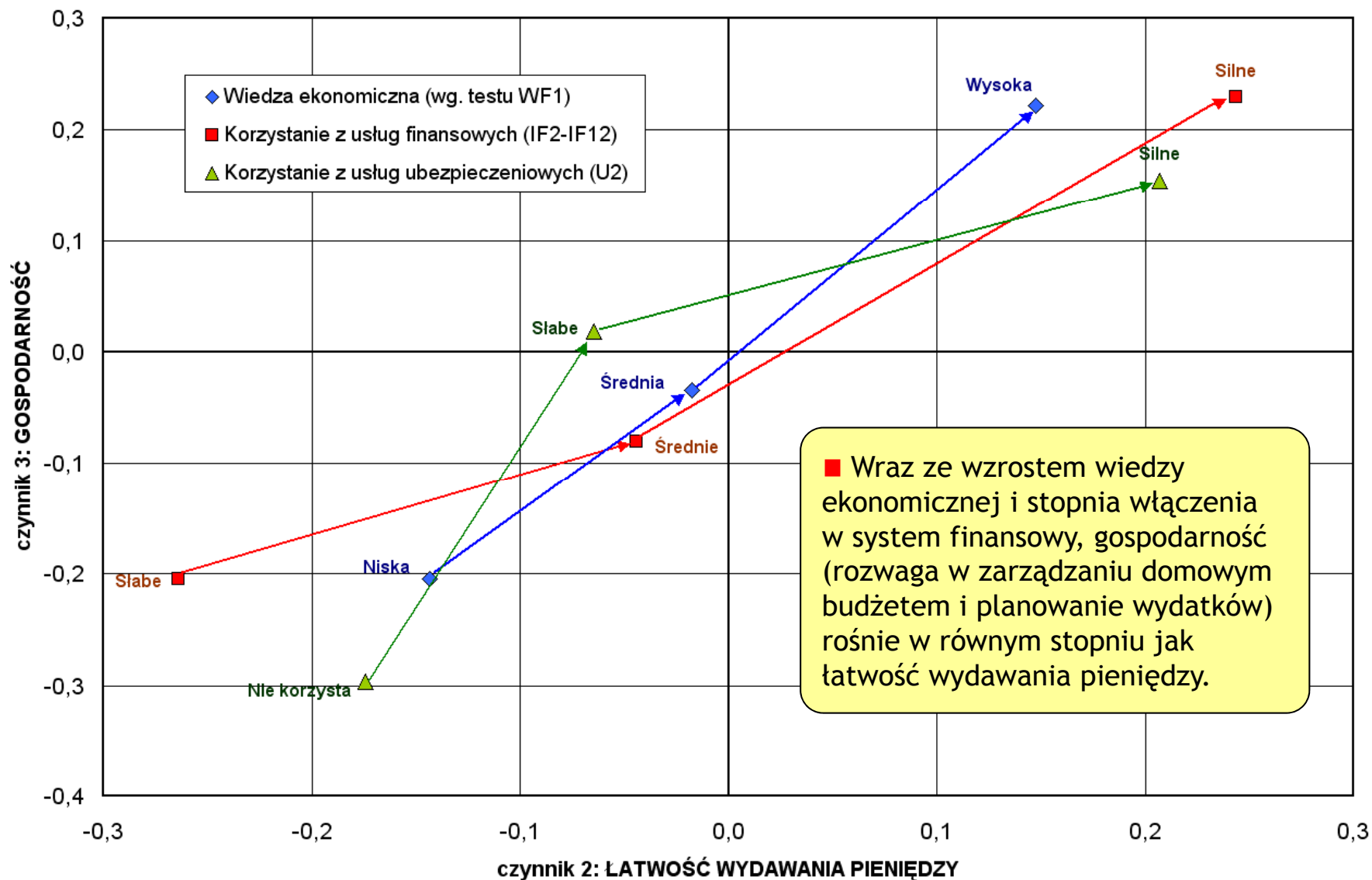
Wiedza ekonomiczna (WF1): niska (N=476), średnia (N=556), wysoka (N=471)
Korzystanie z usług finans. (IF2-IF12): słabe (N=495), średnie (N=501), silne (N=507)
Korzystanie z u. ubez. (U2): nie korzysta (N=372), słabe (N=692), silne (N=439)



Style wydawania pieniędzy

profile podgrup: ŁATWOŚĆ WYDAWANIA vs. GOSPODARNOŚĆ

Wiedza ekonomiczna (WF1): niska (N=476), średnia (N=556), wysoka (N=471)
 Korzystanie z usług finans. (IF2-IF12): słabe (N=495), średnie (N=501), silne (N=507)
 Korzystanie z u. ubezpz. (U2): nie korzysta (N=372), słabe (N=692), silne (N=439)



POSTAWY WOBEC PIENIĘDZY

Postawy wobec pieniędzy – wyodrębnione czynniki

- Wśród ogólnych postaw wobec pieniędzy można wyróżnić trzy następujące, niezależne od siebie czynniki:

Pytanie PP1. Proszę odpowiedzieć na kilka pytań dotyczących Pana/i opinii na temat pieniędzy i dóbr materialnych. Proszę zaznaczyć w jakim stopniu zgadza się Pan/i z każdym z tych stwierdzeń.

1. PIENIĄDZE JAKO CEL

➤ Pieniądze są dla mnie ważne ponieważ...

- ... dzięki nim czuję się „kims”,
- ... dzięki nim łatwiej jest zostać docenionym przez innych

➤ Miarą wartości człowieka są jego pieniądze

➤ Pieniądze są głównym miernikiem sukcesu

➤ Czasami czuję się gorszy od ludzi, którzy mają więcej pieniędzy ode mnie

➤ Trochę zazdroszczę ludziom, którzy posiadają drogie domy, eleganckie samochody, ubrania

➤ Złości mnie, że często nie mogę sobie pozwolić na kupowanie wielu rzeczy, które chciałbym mieć

2. PIENIĄDZE JAKO ŚRODEK

➤ Pieniądze są dla mnie ważne ponieważ:

- ... dają mi poczucie niezależności
- ... dzięki nim mogę mieć wygodne życie
- ... dzięki nim mogę doskonalić swoje umiejętności

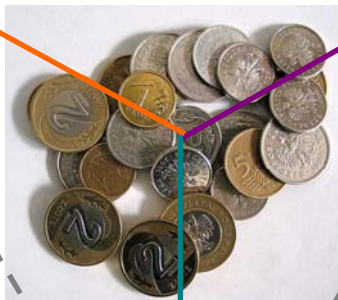
➤ Sprawia mi przyjemność wydawanie pieniędzy na innych

➤ Nie zwracam uwagi na to co i ile posiadają inni

➤ Dużych pieniędzy nie można zdobyć w uczciwy sposób

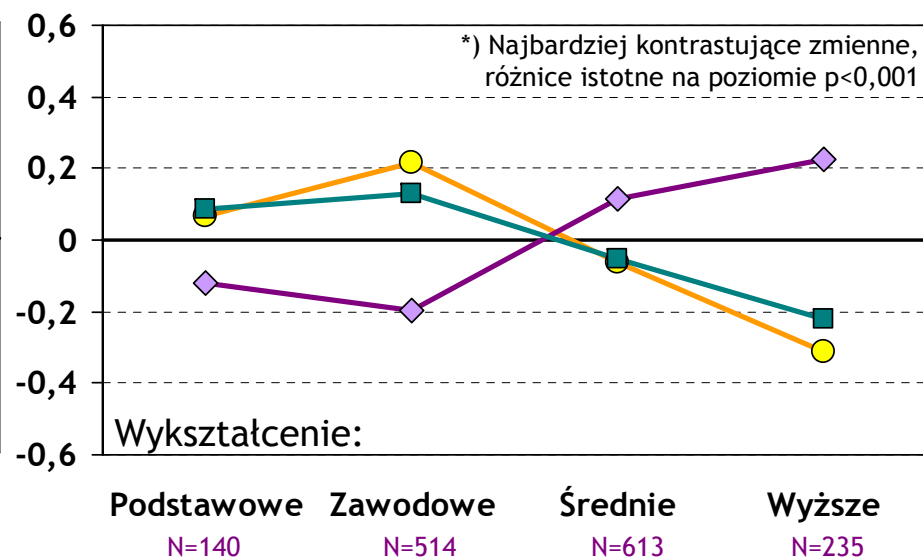
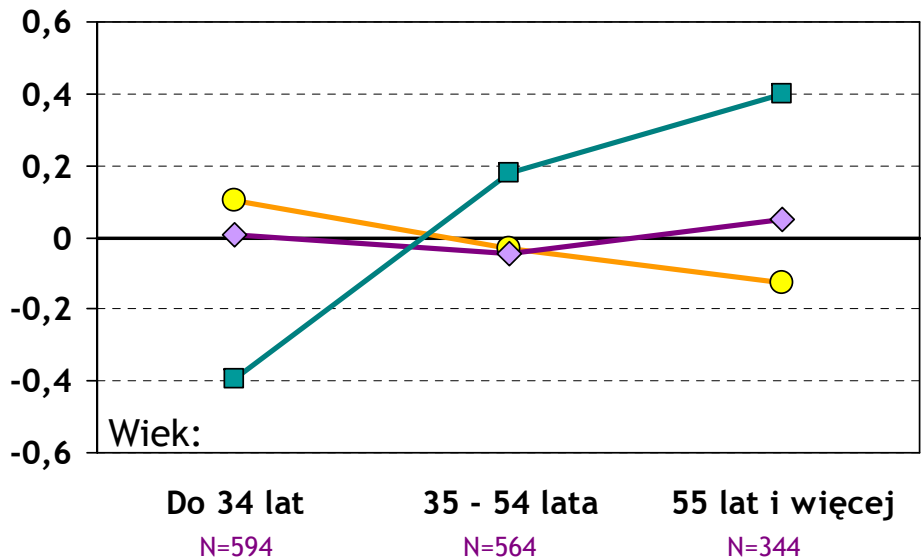
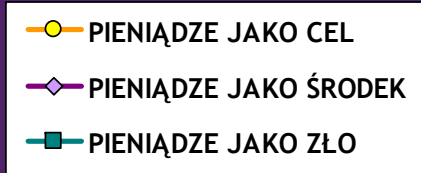
➤ Większość ludzi wokół mnie ma więcej pieniędzy niż ja

3. PIENIĄDZE JAKO ZŁO



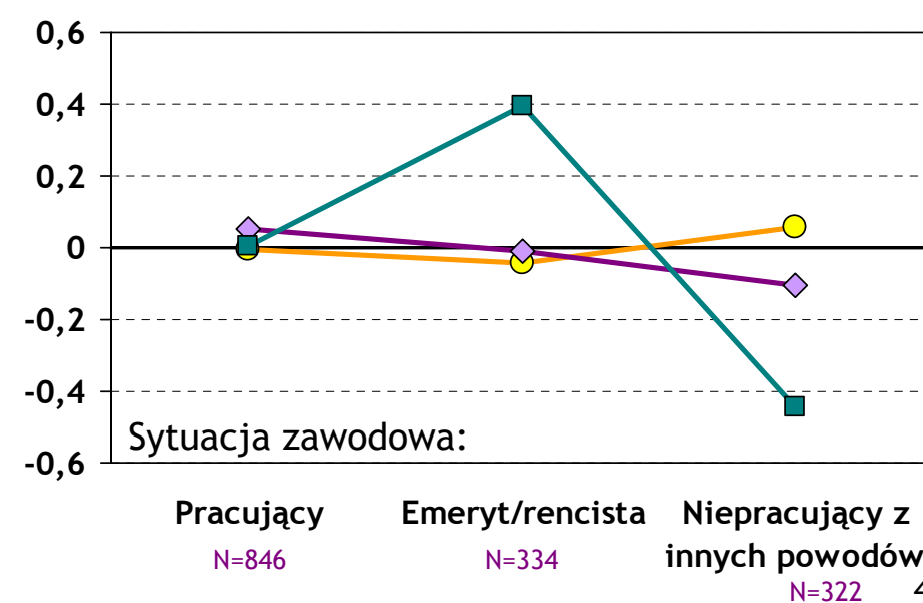
Postawy wobec pieniędzy

natężenie poszczególnych postaw w podgrupach*



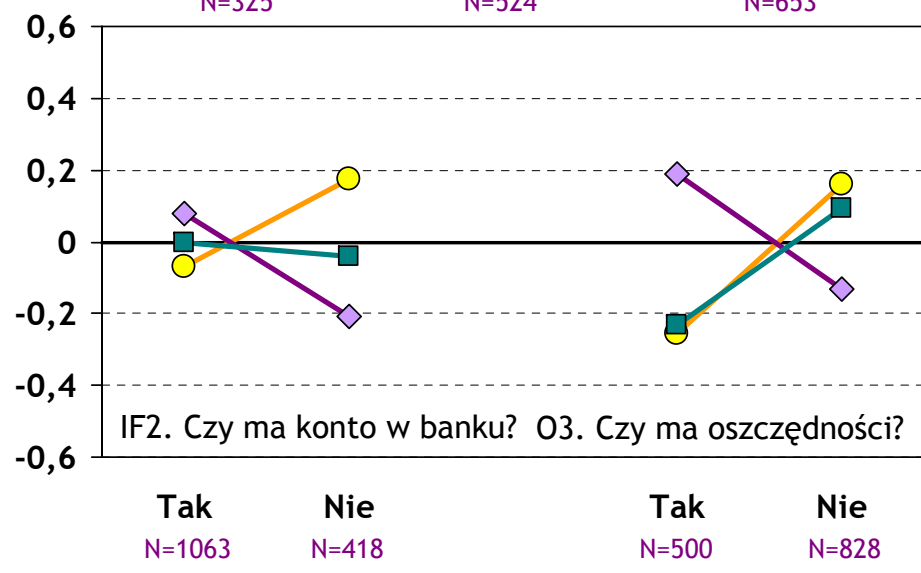
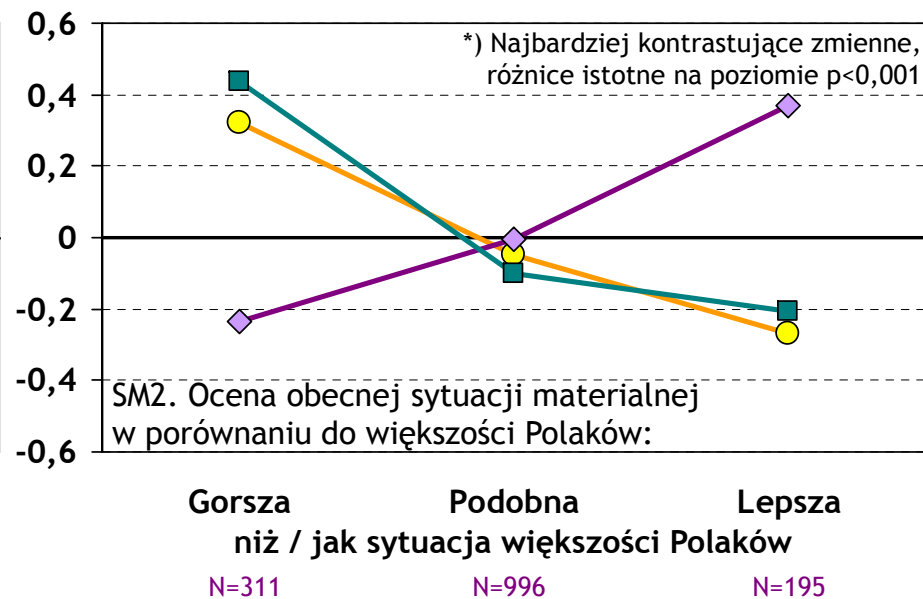
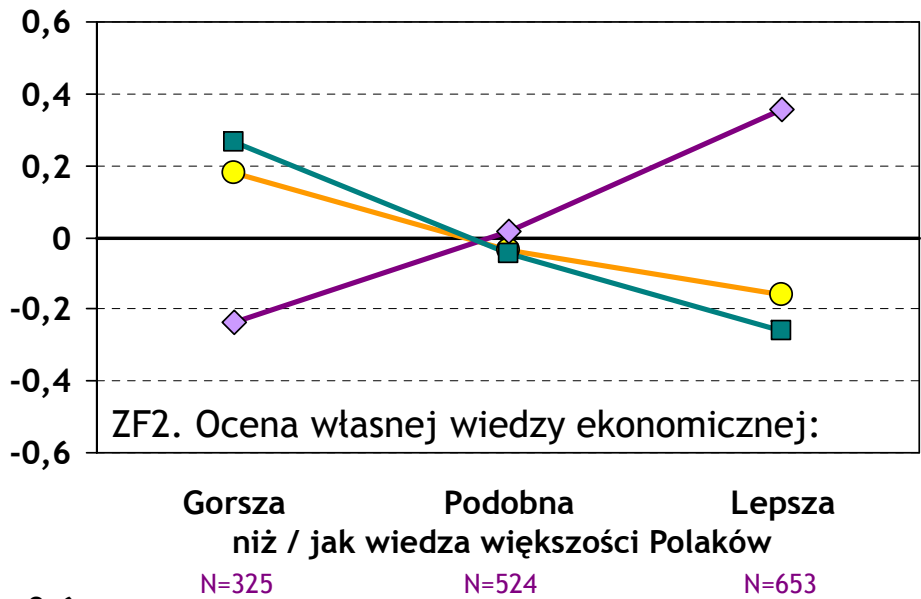
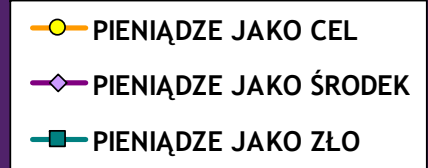
■ Obawa przed pieniędzmi, połączona z przekonaniem, że ich posiadanie w dużej mierze jest dowodem nieuczciwości, narasta z wiekiem: najsilniejsza jest wśród emerytów.

■ Im wyższe wykształcenie, tym częstsze traktowanie pieniędzy jako jedynie środka do osiągnięcia życiowych celów. Wśród grup o niższym statusie społecznym (np. u osób z wykształceniem zawodowym) pieniądze są częściej traktowane jako cel sam w sobie: służą bardziej do manifestowania swojego statusu, niż do realizowania marzeń, samodoskonalenia itp.



Postawy wobec pieniędzy

natężenie poszczególnych postaw w podgrupach*



- Traktowanie pieniędzy jako środka do osiągnięcia innych celów jest powszechniejsze wśród osób wysoko oceniających swoją wiedzę ekonomiczną, osób w lepszej sytuacji ekonomicznej oraz osób w większym stopniu włączonych w system finansowy (mających konto w banku i oszczędności).
- W ww. grupach zarazem mniejsze natężenie ma zjawisko traktowania pieniędzy jako celu (symbol statusu) i jako zła.

PODSUMOWANIE – postawy wobec pieniędzy

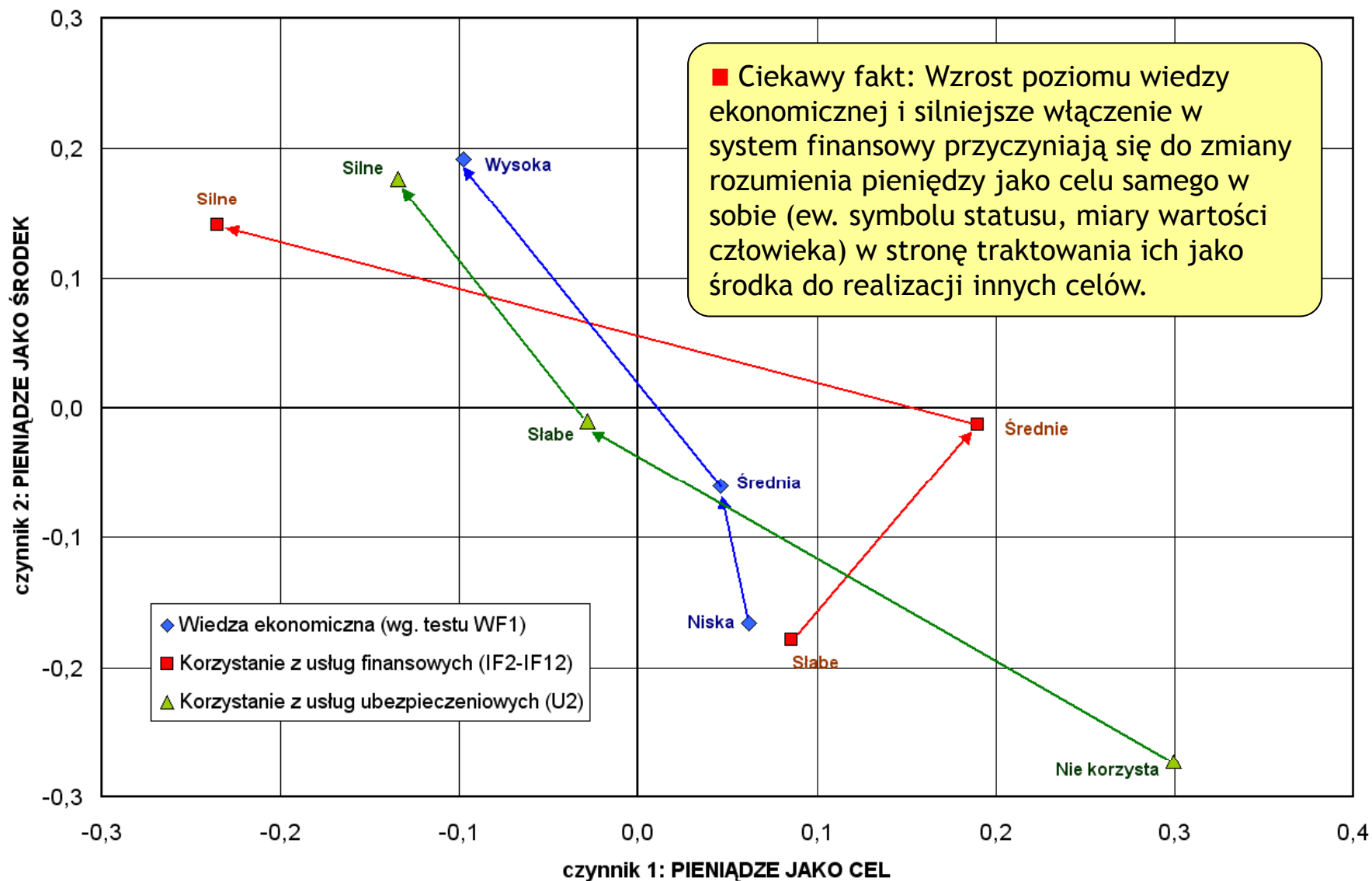
Postawy wobec pieniędzy

- **PIENIĄDZE JAKO CEL** – traktowanie posiadania pieniędzy jako celu samego w sobie i powiązane z tym traktowanie pieniędzy jako miary wartości człowieka oraz narzędzia, dzięki któremu człowiek wzbudza szacunek i podziw otoczenia; często łączy się z tym poczucie zawiści wobec posiadających więcej
 - Postawa najpowszechniejsza wśród osób oceniających źle swoją sytuację materialną i postrzegających ją jako gorszą od innych oraz mających niewielką wiedzę ekonomiczną
 - Postawa ta idzie również w parze ze słabym korzystaniem z narzędzi finansowych – jest powszechna wśród nie posiadających konta i nie mających oszczędności
 - Cecha ta jest natomiast w niewielkim stopniu powiązana z wiekiem.
- **PIENIĄDZE JAKO ŚRODEK** – pieniądze traktowane jako środek do zaspokajania różnych potrzeb (często wyższych): poczucie bezpieczeństwa, komfort, doskonalenie umiejętności i możliwość pomocy bliźnim
 - Postawa częstsza u osób z wyższym wykształceniem, o wyższym statusie społecznym i ekonomicznym oraz większej wiedzy finansowej
 - Postawa ta współwystępuje również z posiadaniem oszczędności i z posiadaniem konta w banku.
- **PIENIĄDZE JAKO ZŁO** – lęk przed pieniędzmi i powiązanie pieniędzy z negatywnymi emocjami, polegające na – z jednej strony – pozornej obojętności na pieniądze, z drugiej – z przekonaniem, że fortuny pochodzą z nielegalnych działań
 - Postawa spotykana najczęściej wśród osób starszych, o niskim statusie i małej wiedzy finansowej

Postawy wobec pieniędzy

profile podgrup: PIENIĄDZE JAKO CEL vs. PIENIĄDZE JAKO ŚRODEK

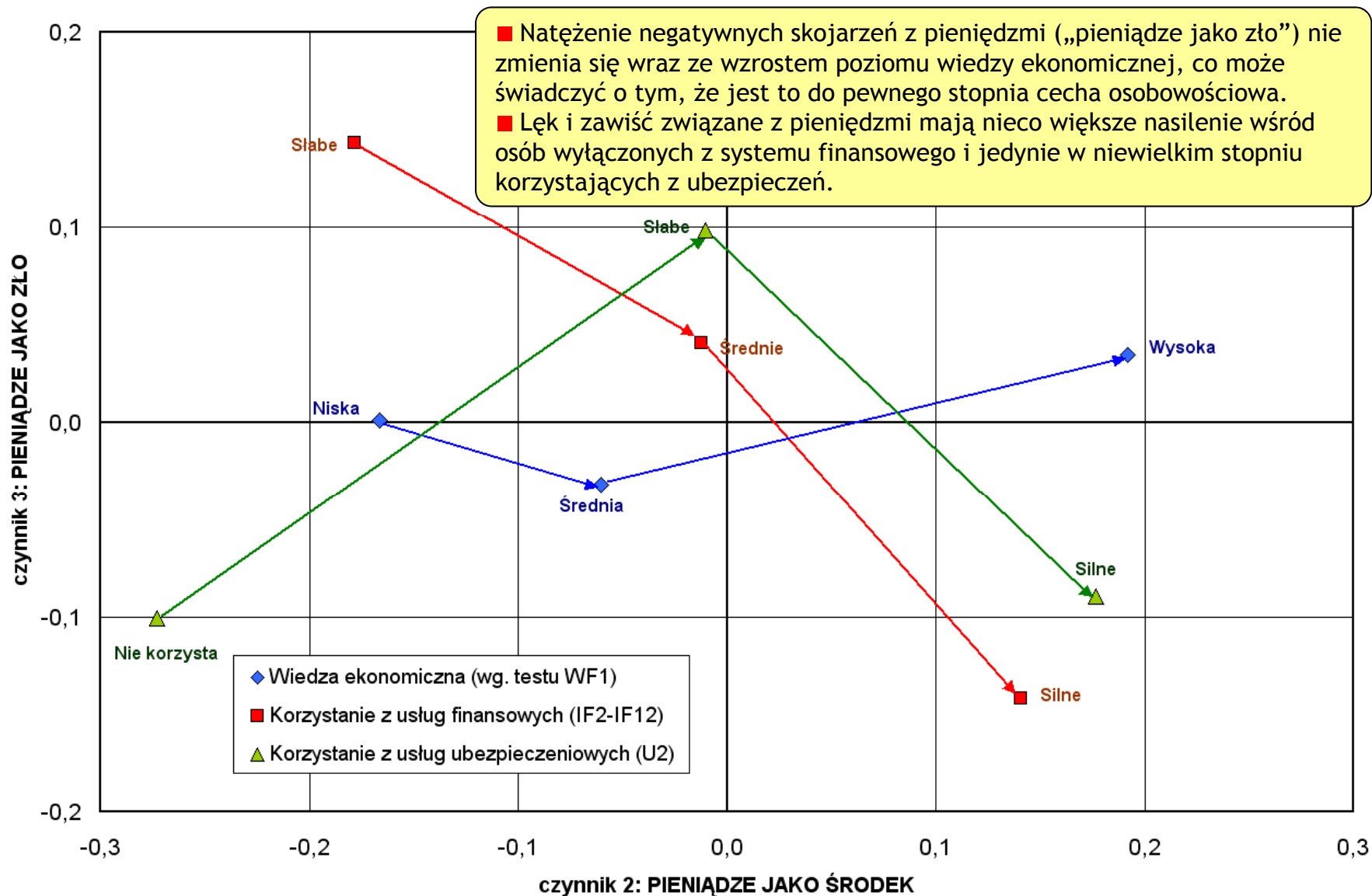
Wiedza ekonomiczna (WF1): niska (N=476), średnia (N=556), wysoka (N=471)
Korzystanie z usług finans. (IF2-IF12): słabe (N=495), średnie (N=501), silne (N=507)
Korzystanie z u. ubez. (U2): nie korzysta (N=372), słabe (N=692), silne (N=439)



Postawy wobec pieniędzy

profile grup: PIENIĄDZE JAKO ŚRODEK vs. PIENIĄDZE JAKO ZŁO

Wiedza ekonomiczna (WF1): niska (N=476), średnia (N=556), wysoka (N=471)
Korzystanie z usług finans. (IF2-IF12): słabe (N=495), średnie (N=501), silne (N=507)
Korzystanie z u. ubez. (U2): nie korzysta (N=372), słabe (N=692), silne (N=439)



CZĘŚĆ 2: Włączenie w system finansowy

CZĘŚĆ 1

POSTAWY WOBEC FINANSÓW

ORAZ CZYNNIKI WPLYWAJĄCE
NA ICH KSZTAŁTOWANIE

CZĘŚĆ 2

WŁĄCZENIE W SYSTEM FINANSOWY

USŁUGI FINANSOWE, INWESTYCJE,
UBEZPIECZENIA, PODATKI, EMERYTURY

CZĘŚĆ 3

STAN WIEDZY EKONOMICZNEJ

WYOBRAŻENIA A RZECZYWISTA WIEDZA

CZĘŚĆ 4

OGÓLNE WARTOŚCI I POSTAWY POLAKÓW

I ICH ZWIĄZEK Z WIEDZĄ EKONOMICZNĄ

STOSUNEK DO INSTYTUCJI FINANSOWYCH I UŻYWANIE NARZĘDZI FINANSOWYCH

Korzystanie z usług finansowych a wiedza ekonomiczna



- Poniższa tabela* przedstawia udział osób korzystających z usług oszczędnościowych oferowanych przez banki (wśród wszystkich badanych i osób o różnej wiedzy ekonomicznej).

Procent osób deklarujących posiadanie:	CAŁA PRÓBA (podstawa: N=1502)		WIEDZA EKONOMICZNA wg testu WF1					
			NISKI POZIOM (podstawa: N=351)		ŚREDNI POZIOM (podstawa: N=586)		WYSOKI POZIOM (podstawa: N=565)	
	liczba osób	procent	liczba osób	procent	liczba osób	procent	liczba osób	procent
Bieżący rachunek bankowy	1 019	56%	161	30%	381	58%	477	79%
Konto oszczędnościowe	123	7%	7	1%	33	5%	83	14%
Karta bankomatowa	916	50%	123	22%	336	52%	457	76%
Konto internetowe	483	25%	48	8%	147	21%	288	47%
Lokata	181	10%	11	3%	54	7%	116	20%

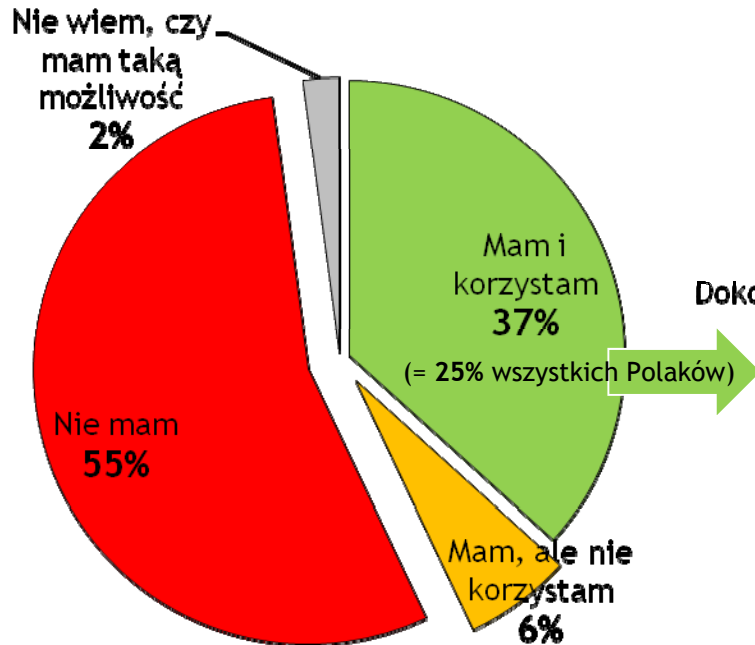
- Konto (zwykły rachunek bankowy) posiada większość Polaków, a co drugi ma kartę bankomatową, co czwarty ma konto internetowe, 10% - lokatę, a 7% - konto oszczędnościowe
- Najwyższy odsetek osób korzystających z usług finansowych jest wśród osób o największej wiedzy ekonomicznej. **Wiedza ekonomiczna idzie więc w parze z większą szansą włączenia w system finansowy.**

*) Tabela ukazuje rozkład warunkowy częstości. Procentowanie do kolumn: odsetki w całej próbie i w podgrupach wyróżnionych ze wzgl. na stan wiedzy ekonomicznej wg testu w pyt. WF1. UWAGA: Liczebności nieważone, odsetki ważone.

Korzystanie z konta internetowego

IF5. Czy ma i korzysta Pan/i z dostępu do konta bankowego przez Internet?

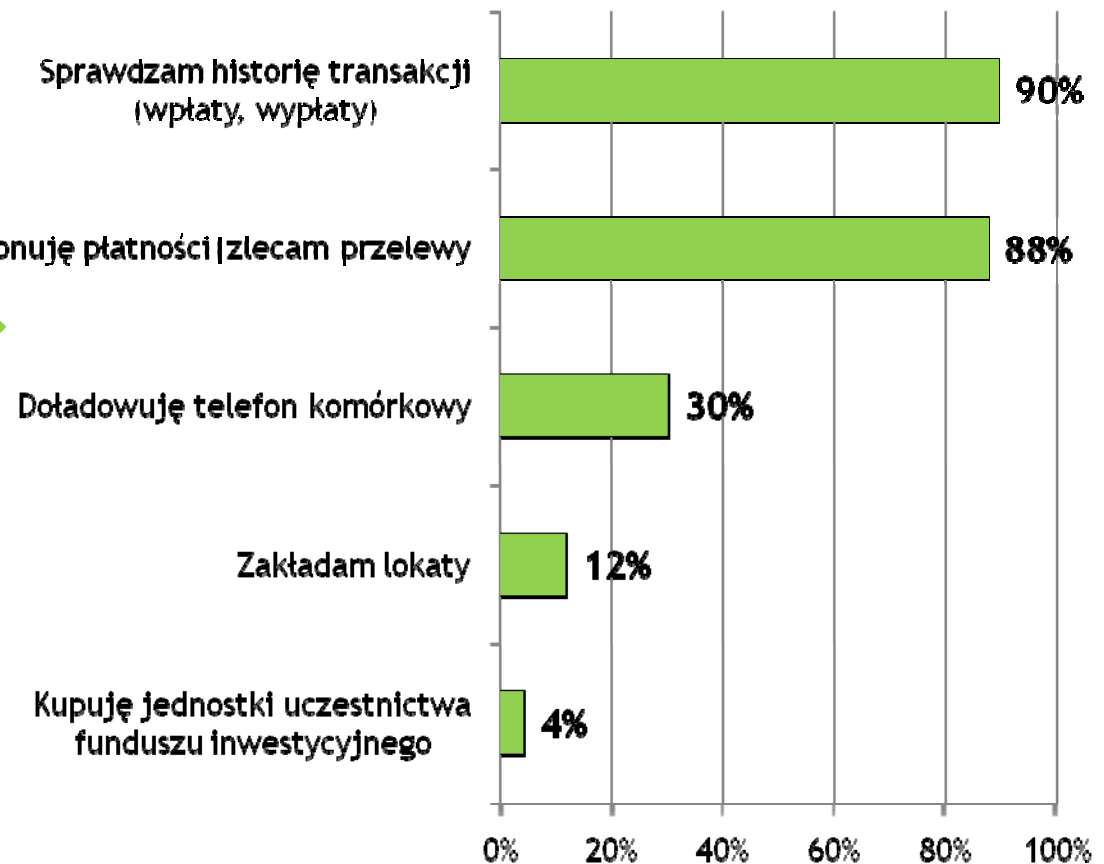
(N=1063 - osoby, które posiadają konto osobiste w banku)



- Niespełna połowa osób posiadających rachunek bankowy twierdzi, że posiada dostęp do konta przez Internet. Natomiast większość świadomych tego osób korzysta z niego (mniej więcej co czwarty Polak).
- Najbardziej typowymi czynnościami wykonywanymi na koncie internetowym jest śledzenie stanu konta i zlecenie przelewów. Dużo rzadziej wykonywane są inne operacje.

IF6. Jakie czynności wykonuje Pan/i poprzez swoje konto bankowe w Internecie?

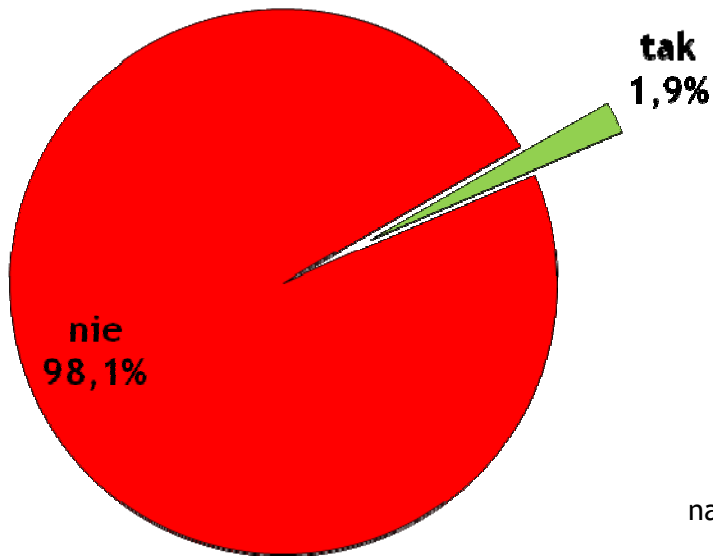
(N=411 - osoby, które korzystają z dostępu do konta bankowego przez Internet)



Korzystanie z usług doradców finansowych

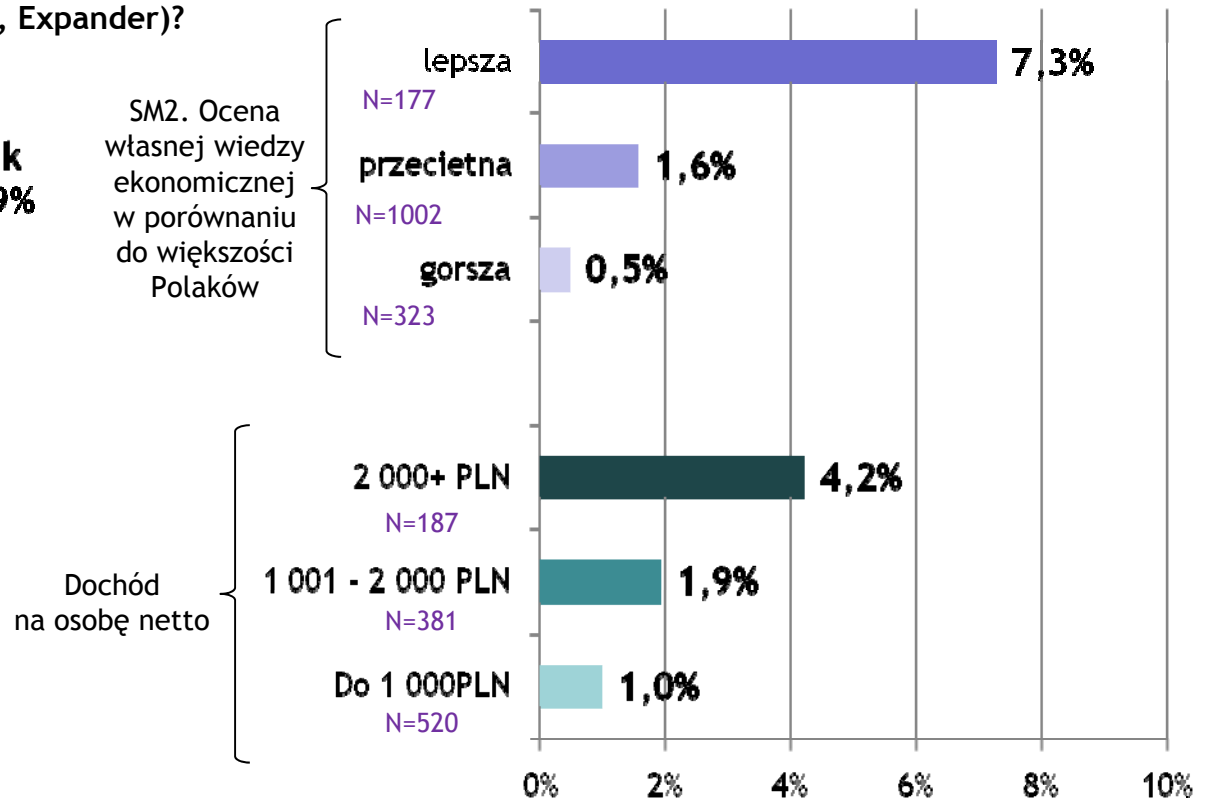
IF12. Czy korzysta Pan/i z usług profesjonalnych doradców finansowych (typu Open Finance, Finamo, Expander)?

(N=1502 - wszyscy respondenci)



SM2. Ocena własnej wiedzy ekonomicznej w porównaniu do większości Polaków

% odpowiedzi „tak” (% osób korzystających z doradztwa)



- Z usług doradców finansowych korzysta tylko niecałe 2% Polaków.
- Korzystanie z usług doradców jest dużo częstsze wśród osób oceniających swoją wiedzę ekonomiczną jako lepszą niż przeciętna oraz wśród osób o najwyższych dochodach.

Korzystanie z usług kredytowych a wiedza ekonomiczna



- W tabeli poniżej*: częstość korzystania z usług kredytowych.

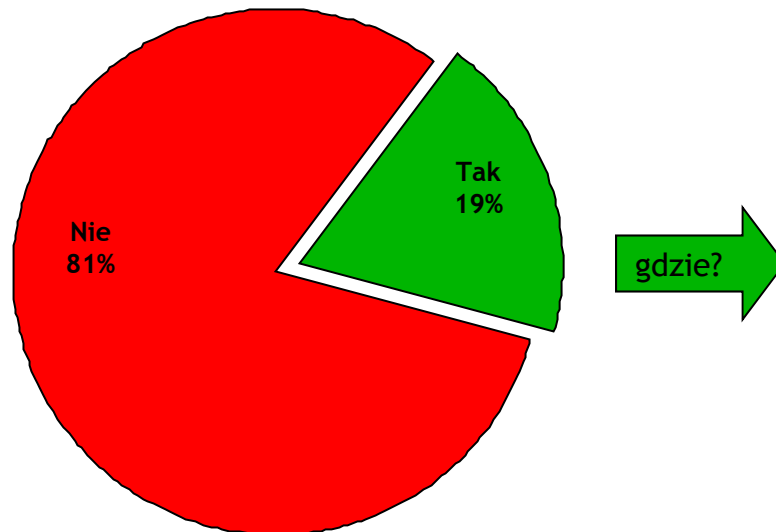
Procent osób deklarujących posiadanie:	CAŁA PRÓBA (podstawa: N=1502)		WIEDZA EKONOMICZNA wg. testu w pyt. WF1					
			NISKI POZIOM (podstawa: N=351)		ŚREDNI POZIOM (podstawa: N=586)		WYSOKI POZIOM (podstawa: N=565)	
	liczba osób	procent	liczba osób	procent	liczba osób	procent	liczba osób	procent
Karta kredytowa	255	13%	35	6%	80	11%	140	24%
Kredyt lub pożyczka w banku	297	16%	43	7%	119	18%	135	24%
Kredyt lub pożyczka w kasie oszczędnościowej	21	1,3%	2	0,7%	9	1,2%	9	1,8%
Kredyt lub pożyczka w firmie pożyczkowej	26	2,5%	8	3,2%	8	2,0%	10	2,3%

- Stosunkowo niewielka część społeczeństwa korzysta z kredytów i pożyczek oferowanych przez instytucje finansowe: co ósma osoba posiada kartę kredytową, co szósta - kredyt lub pożyczkę w banku. Jedynie niewielki odsetek Polaków ma kredyt lub pożyczkę w kasie oszczędnościowej lub w firmie pożyczkowej.
- Z kart kredytowych i kredytów lub pożyczek bankowych częściej korzystają osoby o większej wiedzy ekonomicznej.

*) Tabela ukazuje rozkład warunkowy częstości. Procentowanie do kolumn: odsetki w całej próbie i w podgrupach wyróżnionych ze wzgl. na stan wiedzy ekonomicznej wg testu w pyt. WF1. UWAGA: Liczebności nieważone, odsetki ważone.

Zadłużenie Polaków

IF8. Czy ma Pan/i wzięty choć jeden kredyt lub pożyczkę?
(N=1502 - wszyscy respondenci)

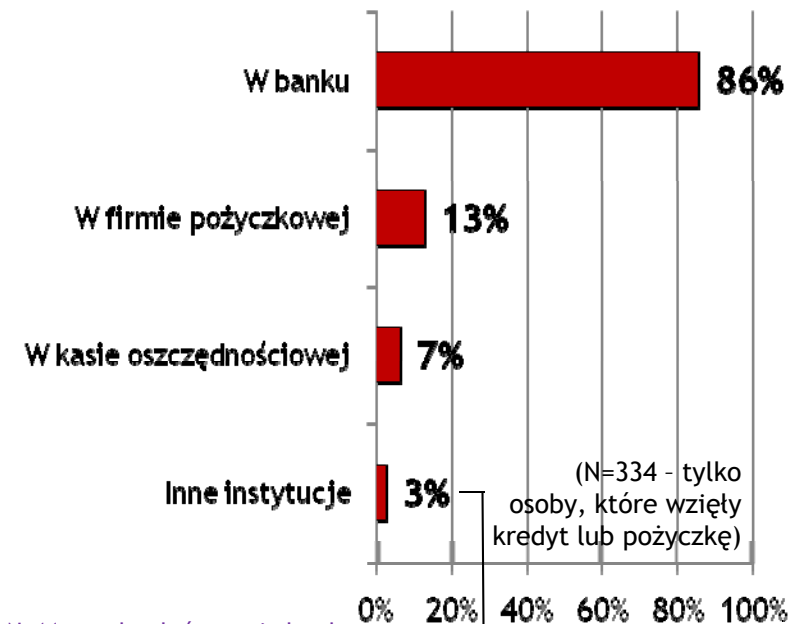


Średnia kwota zadłużenia

wśród osób mających kredyty / pożyczki = **24 475 PLN** na osobę

wśród wszystkich osób = **4 075 PLN** na osobę

- Do bycia zadłużonym w instytucji finansowej przyznaje się co piąty Polak - spośród nich znaczna większość ma kredyty w banku.
- Średnia deklarowana kwota zadłużenia wśród osób mających długi wynosi blisko 25 tys. PLN.



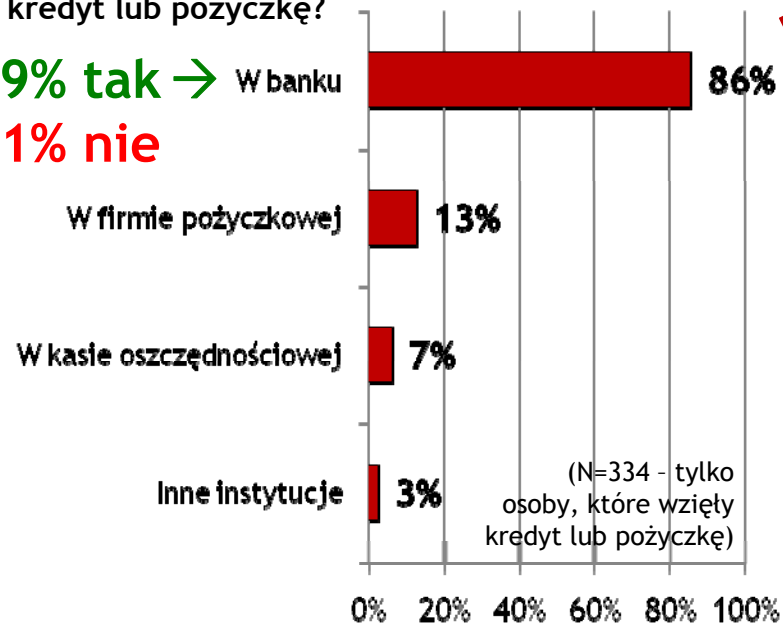
N=11 - osoby, które mają kredyt lub pożyczkę z innych źródeł

Źródło	n
Kasa zapomogowo-pożyczkowa	8
Rodzina / znajomi	1
ZUS	1
Żagiel	1

Wzięte kredyty i pożyczki

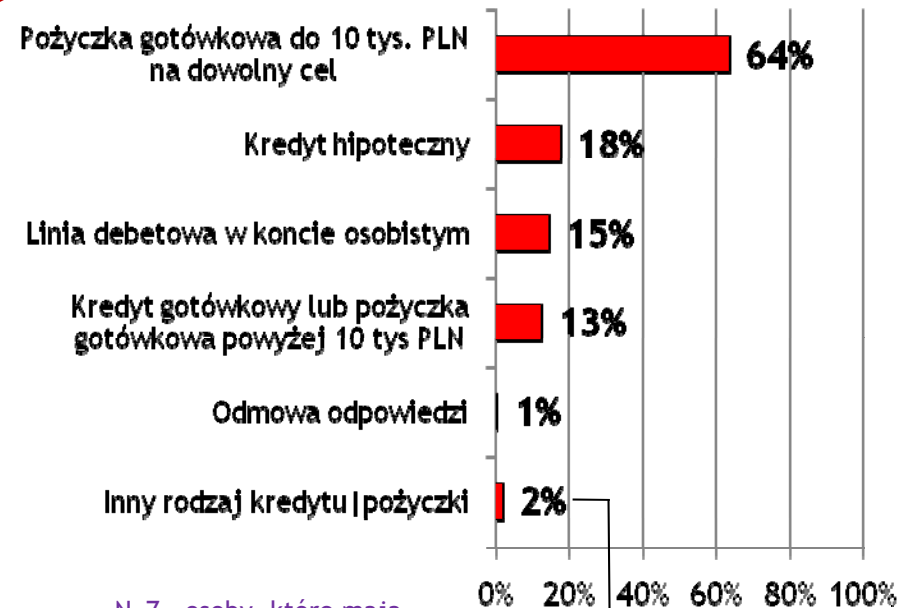
IF8. Czy ma Pan/i wzięty choć jeden kredyt lub pożyczkę?

19% tak →
81% nie



IF9. Jaki kredyt/pożyczkę ma Pan/i?

(N=297 - tylko osoby, które wzięły kredyt lub pożyczkę w banku)

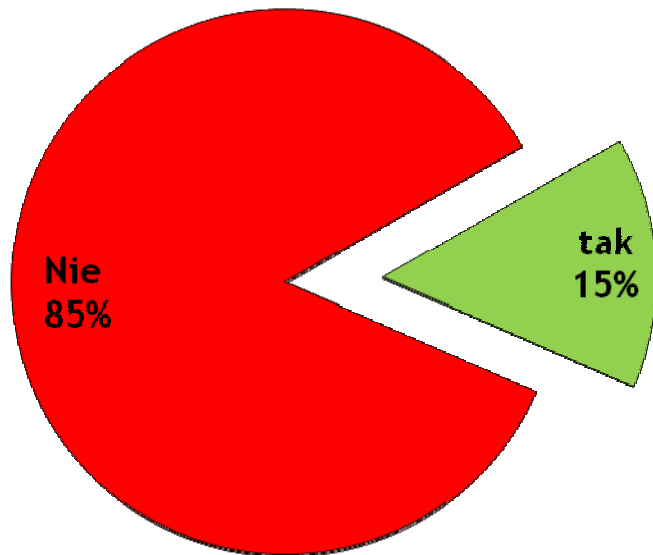


	n
Kredyt ratalny	3
Karta kredytowa	2
Linia debetowa w Real	1
Kredyt kłaskowy	1
Kredyt suszowy	1

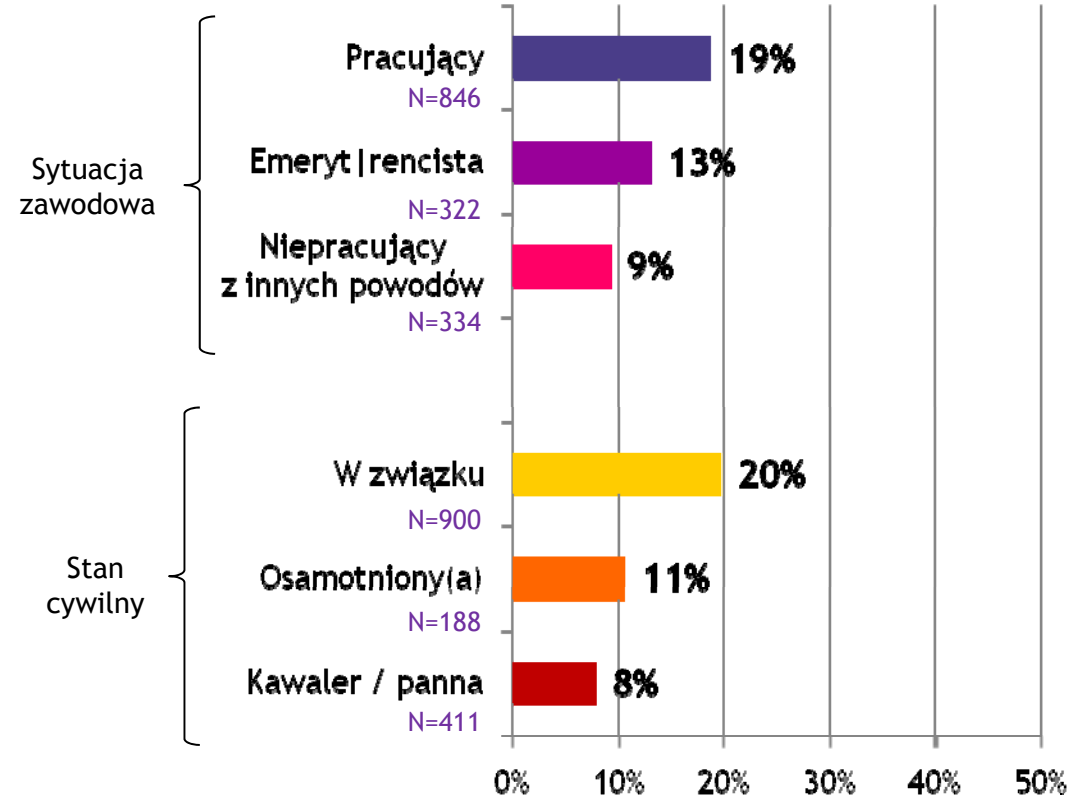
- Najczęstsza postać posiadanych kredytów bankowych to **pożyczki konsumpcyjne do 10 000 PLN**, stanowiące aż **dwie trzecie bankowych pożyczek i kredytów**.
- Dużo mniej osób przyznaje się do posiadania kredytu hipotecznego, linii debetowej, lub kredytu / pożyczki powyżej 10 000 PLN.

Zakupy na raty

IF11. Czy w tej chwili s łaca Pan/i raty za jakieś zakupy?
(N=1502 - wszyscy respondenci)



% odpowiedzi „tak” (% osób s łacaj cych raty)



- Co siódmy Polak deklaruje, że s łaca raty za zakupy (co także jest formą bankowego kredytu).
- Najczęściej takie raty s łacaj  osoby pracujące (gdyż zatrudnienie to często warunek uzyskania kredytu) i pozostające w związkach, a także osoby w wieku 35-54 lat, mające dzieci, z wykształceniem co najmniej średnim i wysokimi dochodami oraz mieszkający dużych miast.

Rozmiar niewiedzy nt. posiadanych usług finansowych



Uznano, że dobrym wskaźnikiem braku edukacji ekonomicznej może być niewiedza co do posiadanych usług finansowych*.

	CAŁA PRÓBA (podstawa: N=1502)		WIEDZA EKONOMICZNA wg. testu w pyt. WF1					
			NISKI POZIOM (podstawa: N=351)		ŚREDNI POZIOM (podstawa: N=586)		WYSOKI POZIOM (podstawa: N=565)	
	liczba osób	procent	liczba osób	procent	liczba osób	procent	liczba osób	procent
Nie wie jaki typ konta posiada	9	1,1%	4	3,1%	4	1,1%	1	0,3%
Nie wie jaki typ karty płatniczej posiada	19	1,3%	8	2,5%	6	1,0%	5	0,7%
Nie wie czy ma dostęp do konta przez Internet	23	2,1%	14	8,3%	7	1,5%	2	0,3%

- Niewiedza co do posiadanych usług bankowych nie jest zjawiskiem masowym, dotyczy tylko 1-2-procentowego marginesu społeczeństwa. Najczęściej niewiedza ta dotyczy możliwości korzystania z konta bankowego przez Internet.
- Osobom z niskim poziomem wiedzy ekonomicznej szczególnie często brakuje dokładnych informacji na temat posiadanych przez nie usług finansowych.

*) Tabela ukazuje rozkład warunkowy częstości. Procentowanie do kolumn: odsetki w całej próbie i w podgrupach wyróżnionych ze względu na stan wiedzy ekonomicznej wg testu w pyt. WF1. UWAGA: Liczebności nieważone, odsetki ważone. 55

Stosunek do instytucji finansowych – czynniki

- Stosunek i zaufanie do instytucji finansowych objawiają się na trzech niezależnych wymiarach:

Pytanie IF1. Jaka jest Pana/i opinia na temat korzystania z banków i trzymania pieniędzy w banku? Proszę zaznaczyć w jakim stopniu zgadza się Pan/i z każdym z tych stwierdzeń.

1. KULT GOTÓWKI



- Wolę otrzymywać pieniądze z ręki do ręki niż przelewy bankowe
- Gotówka to jedyne prawdziwe pieniądze
- Gdy mam pieniądze w banku, to czuję się, jakbym tych pieniędzy nie miał
- Bank może splajtować i stracić pieniądze

2. ZAUFANIE DO BANKÓW

- Mam zaufanie do banków / do instytucji finansowych
- Bank to miejsce, gdzie pieniądze są najbezpieczniejsze
- Dzięki odsetkom pieniądze na lokatach w banku nie tracą na wartości

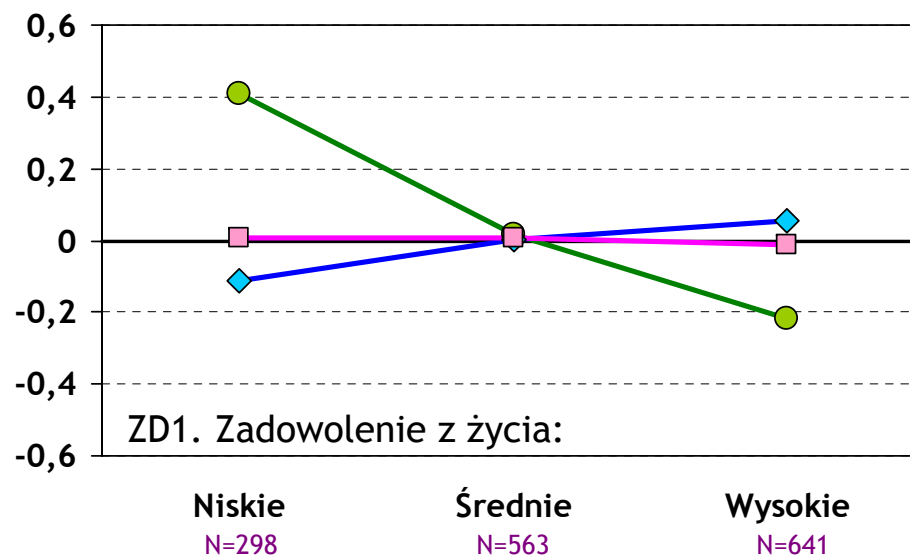
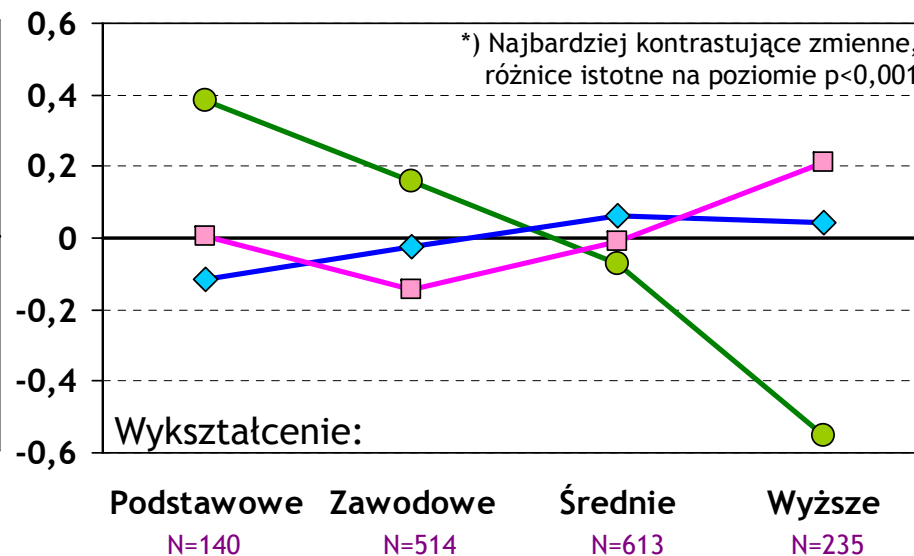
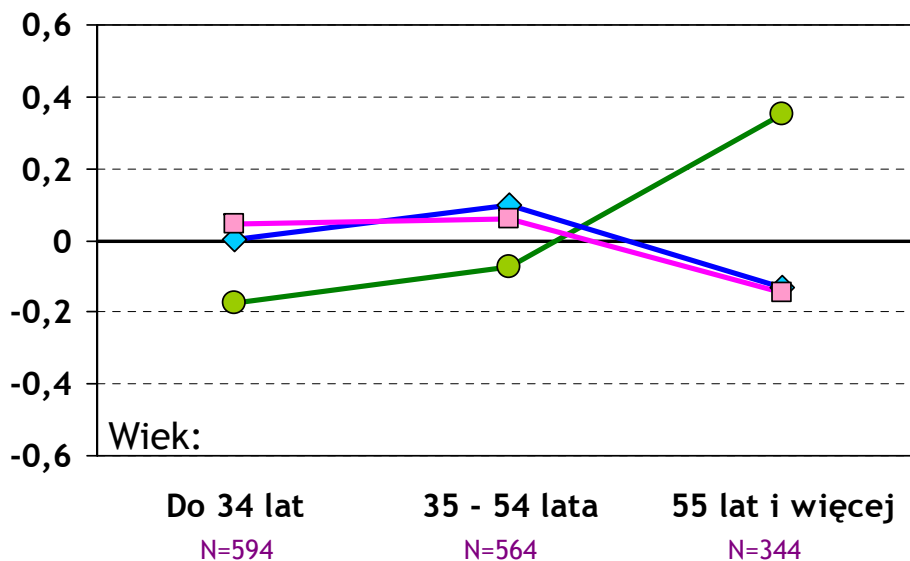
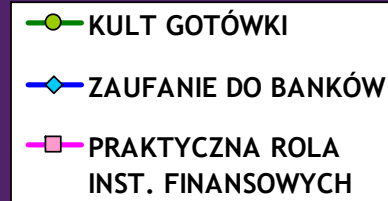


3. PRAKTYCZNA ROLA INSTYTUCJI FINANSOWYCH

- Dzięki otrzymywanym zestawieniom wydatków na koncie wiem, ile pieniędzy mam i ile wydałem
- Instytucje finansowe umożliwiają mi korzystanie z wielu form oszczędzania i inwestowania
- Kiedy nie jestem pewien, które rozwiązanie jest dla mnie najlepsze, pytam się doradcy w banku lub doradcy finansowego

Stosunek do instytucji finansowych

natężenie poszczególnych postaw w podgrupach*

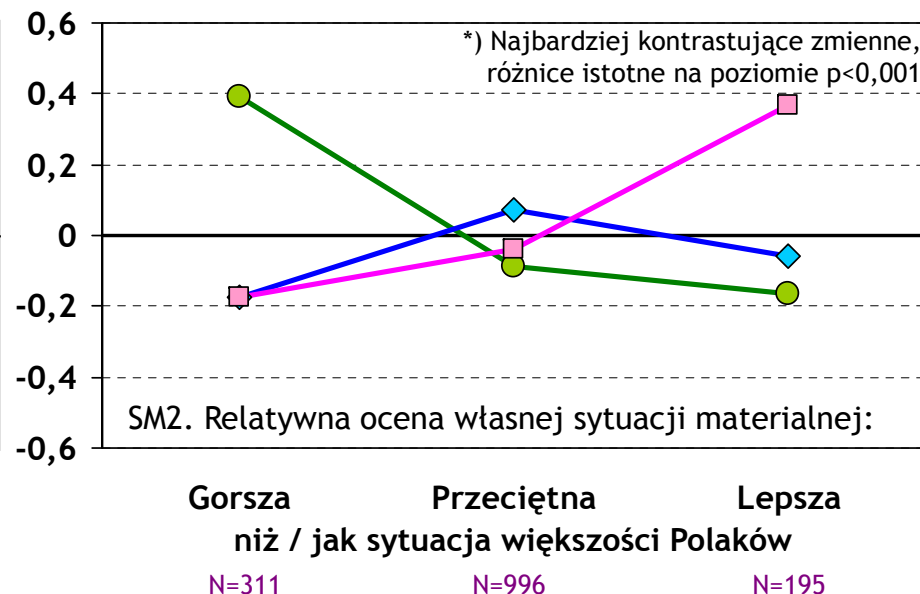
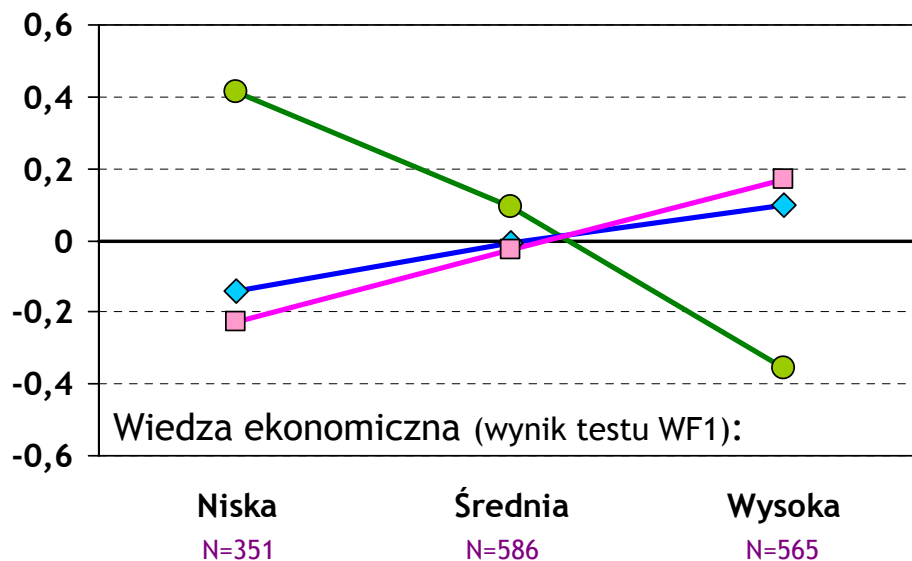
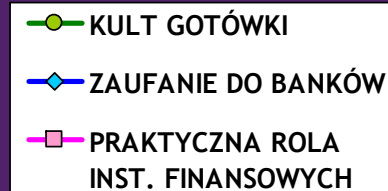


■ Nieufność do instytucji finansowych (na rzecz uwielbienia gotówki) jest najpowszechniejsza wśród ludzi starszych, o niskim poziomie wykształcenia i niskim poziomie zadowolenia z życia.

■ Praktyczne funkcje usług oferowanych przez instytucje finansowe doceniają w największym stopniu osoby z wyższym wykształceniem.

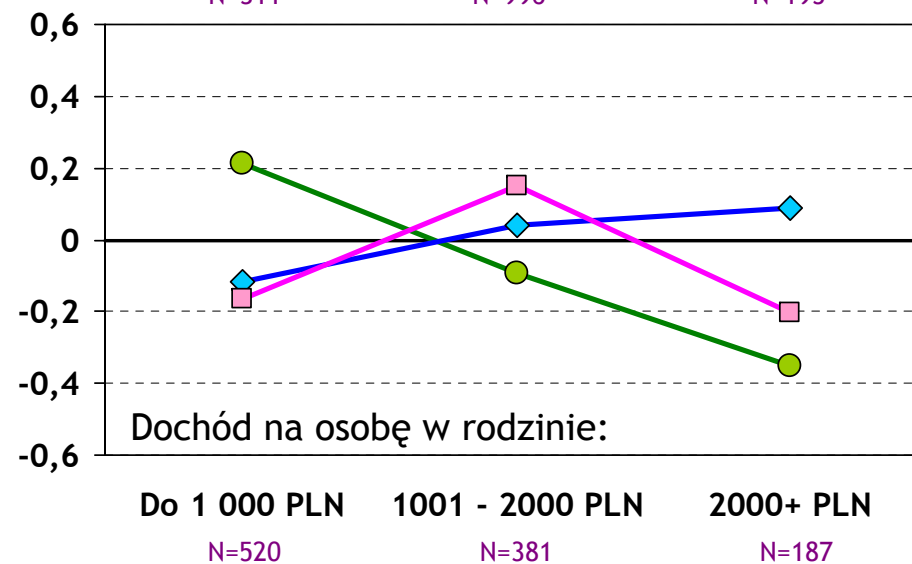
Stosunek do instytucji finansowych

nateżenie poszczególnych postaw w podgrupach*



■ Wiedza ekonomiczna (sprawdzona zawartym w kwestionariuszu testem wiedzy) istotnie różnicuje stosunek do instytucji finansowych: nieufność do banków i przywiązanie do gotówki są najsilniejsze wśród osób o słabej wiedzy ekonomicznej.

■ Niski status materialny (mierzony zarówno poziomem dochodów, jak i subiektywną oceną sytuacji materialnej) też idzie w parze z przywiązaniem do gotówki.



PODSUMOWANIE – korzystanie z usług finansowych

Korzystanie z usług finansowych

- Najwięcej Polaków ma rachunek bankowy (56%) i kartę bankomatową (50%), które są najpopularniejszymi usługami bankowymi w Polsce. Zdecydowanie rzadziej Polacy mają dostęp do konta internetowego, aczkolwiek jest to już ¼ Polaków.
- Korzystanie z usług finansowych idzie w parze z wiedzą finansową. Osoby, które miały najwyższy wynik testu wiedzy finansowej korzystają ze zdecydowanie największej ilości usług finansowych, np. 79% osób w tej grupie ma konto (w całej populacji 56%), dostęp do konta internetowego ma 47% (w populacji 25%), lokaty ma 20% (w populacji 10%).

Korzystanie z usług kredytowych

- Korzystanie z usług kredytowych jest mniej popularne. Najwięcej osób (16%) zadeklarowało, że ma kredyt lub pożyczkę w banku, a 13% kartę kredytową. Również w przypadku tych dwóch usług (karta kredytowa i kredyt lub pożyczka w banku) częściej korzystają z nich osoby o większej wiedzy finansowej. Zależność ta nie dotyczy natomiast pożyczek w kasie oszczędnościowej lub w firmie pożyczkowej (aczkolwiek w przypadku tych usług ogólna liczba użytkowników jest bardzo mała).
- Spośród osób, które mają pożyczkę w banku (20% Polaków) większość ma pożyczkę gotówkową do 10 000 zł (64%), a zdecydowanie mniej kredyt hipoteczny (18%), linię debetową w koncie osobistym (15%) lub kredyt gotówkowy powyżej 10 000 zł (13%).

PODSUMOWANIE – stosunek do instytucji finansowych

Postawy wobec instytucji finansowych

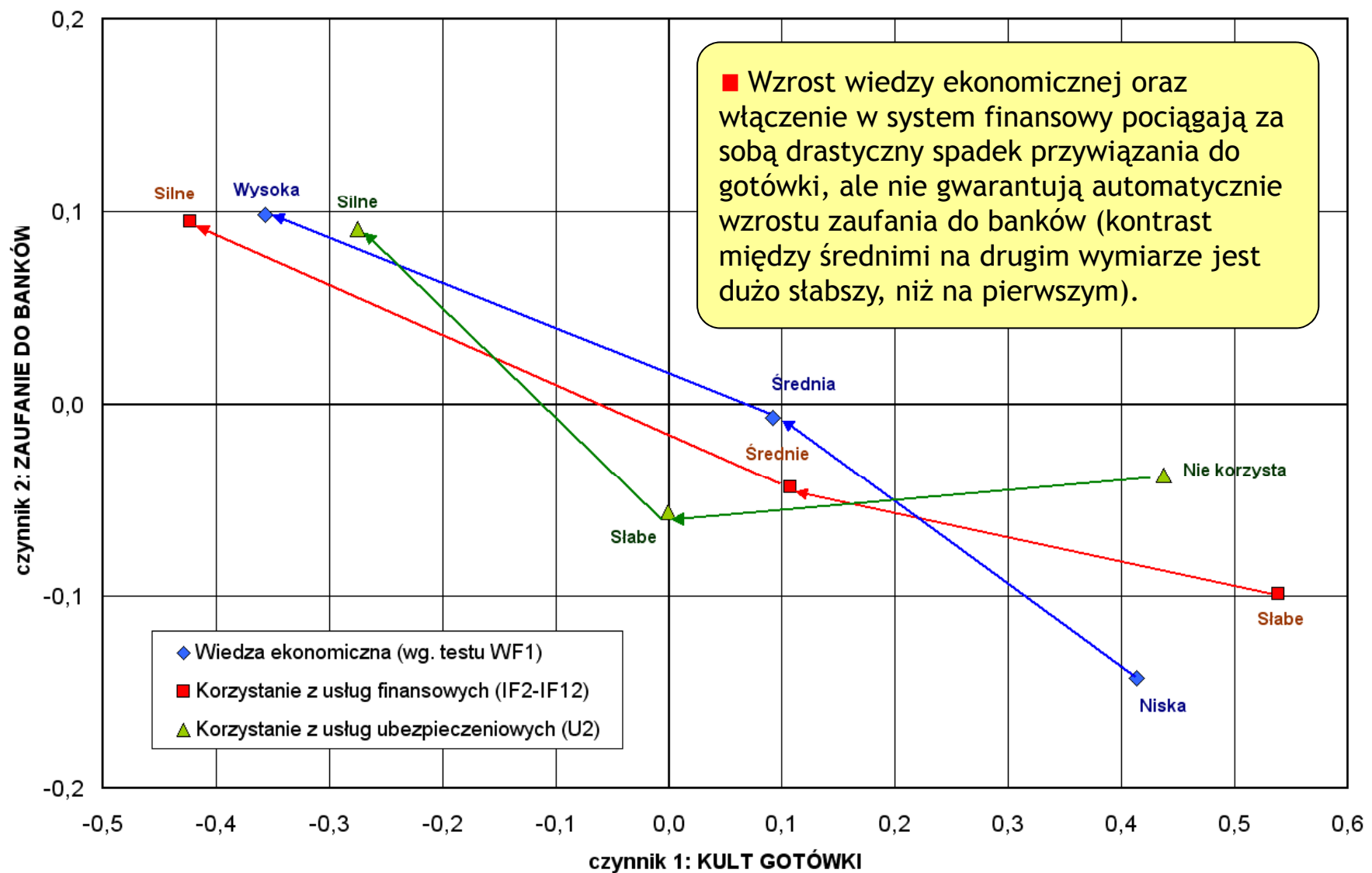
Na podstawie analizy czynnikowej zostały wyodrębnione trzy główne postawy Polaków wobec pieniędzy:

- **KULT GOTÓWKI** - przyzwyczajenie do pieniędzy w formie gotówki, niechęć wobec wirtualnych form płatności, jak np. przelewy bankowe oraz przekonanie, że pieniądze w banku nie są bezpieczne
 - Postawa częsta wśród osób starszych, niewykształconych, pozbawionych wiedzy ekonomicznej i wyłączonej z systemu usług finansowych, a także o niższym odczuwanym statusie materialnym i mniej zadowolonych z życia
 - Postawa ta dużo bardziej zależy od wieku respondenta niż pozostałe dwie postawy wobec pieniędzy.
- **ZAUFANIE DO BANKÓW** - deklaracja zaufania do banków i instytucji finansowych, łączenie banku z gwarancją bezpieczeństwa
 - Większa wiedza ekonomiczna i korzystanie z usług finansowych zwiększa zaufanie do banków w stopniu mniejszym, niż można by oczekiwać (i w mniejszym niż kult gotówki)
- **PRAKTYCZNA ROLA INSTYTUCJI FINANSOWYCH** - postawa nie oceniająca i najmniej nasycona emocjami, natomiast zwracająca uwagę na korzyści ze współpracy z instytucjami finansowymi (wyciągi z konta, różne usługi, doradztwo)
 - Pogląd charakterystyczny dla osób w lepszej sytuacji materialnej, lepiej wykształconych, o większej wiedzy ekonomicznej oraz w większym stopniu korzystających z usług finansowych i ubezpieczeniowych.

Stosunek do inst. finansowych

profile podgrup: KULT GOTÓWKI vs. ZAUFANIE DO BANKÓW

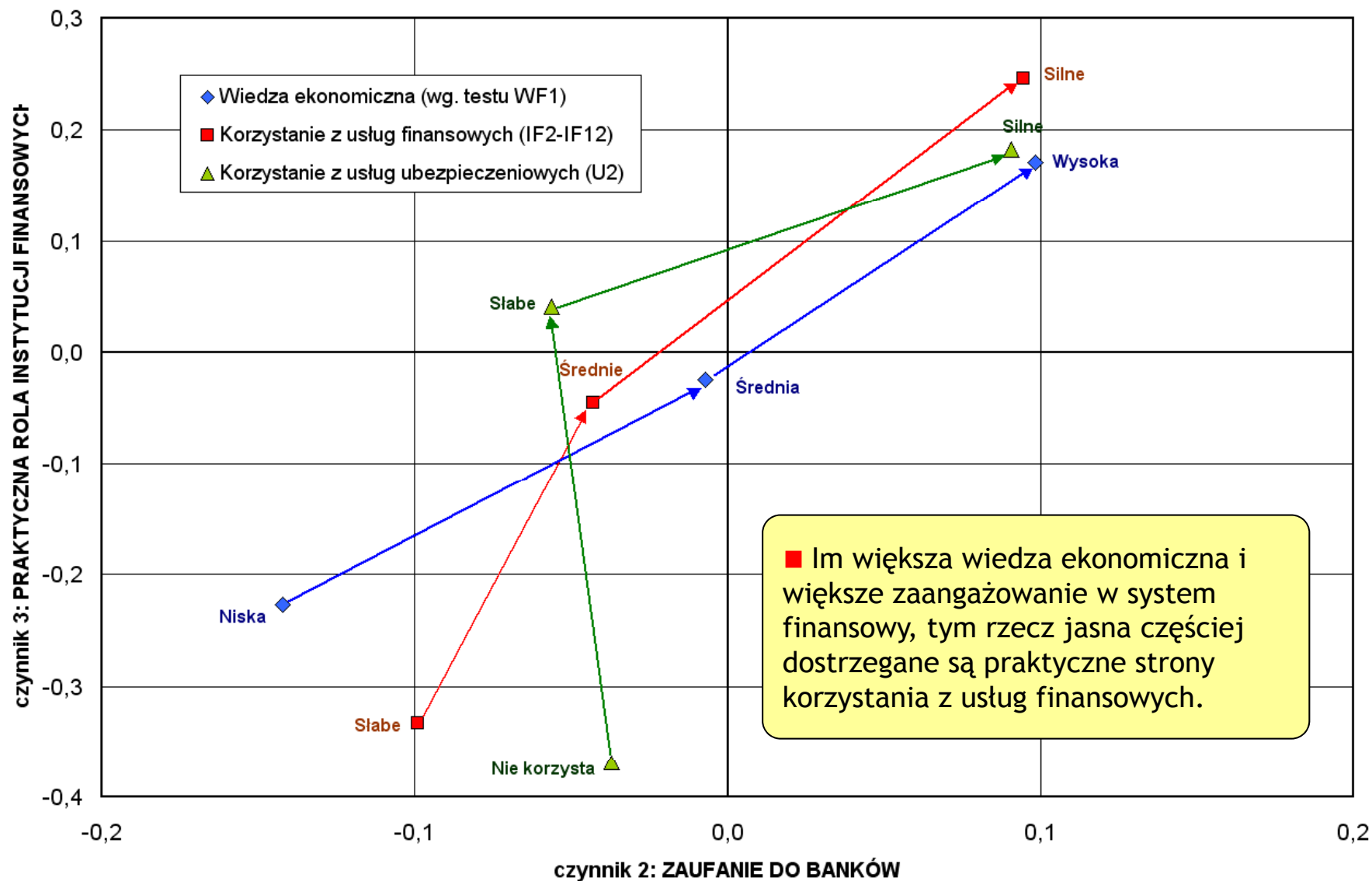
Wiedza ekonomiczna (WF1): niska (N=476), średnia (N=556), wysoka (N=471)
Korzystanie z usług finans. (IF2-IF12): słabe (N=495), średnie (N=501), silne (N=507)
Korzystanie z u. ubezp. (U2): nie korzysta (N=372), słabe (N=692), silne (N=439)



Stosunek do inst. finansowych

profile grup: ZAUFANIE DO BANKÓW vs. PRAKTYCZNA ROLA INST. FINANS.

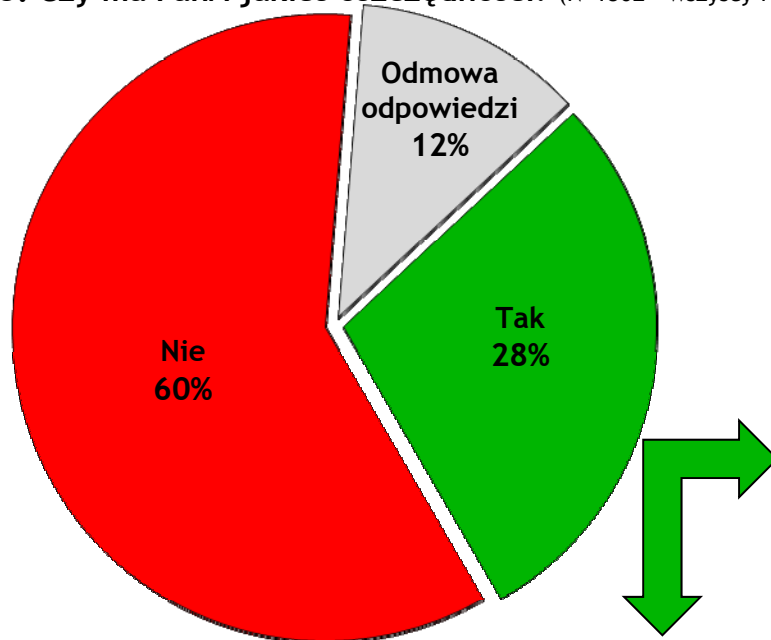
Wiedza ekonomiczna (WF1): niska (N=476), średnia (N=556), wysoka (N=471)
Korzystanie z usług finans. (IF2-IF12): słabe (N=495), średnie (N=501), silne (N=507)
Korzystanie z u. ubezpz. (U2): nie korzysta (N=372), słabe (N=692), silne (N=439)



OSZCZĘDZANIE I INWESTOWANIE

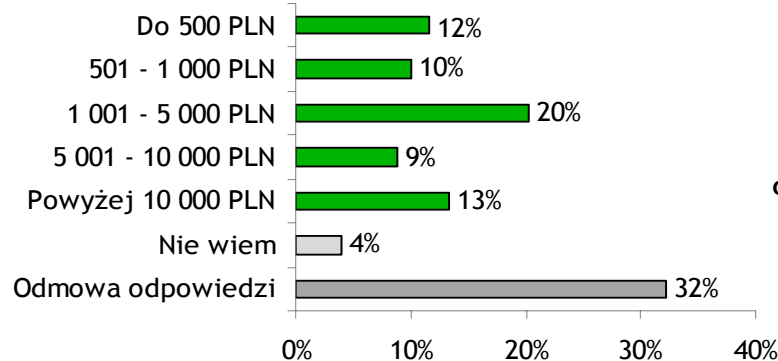
Oszczędzanie – forma lokowania pieniędzy

03. Czy ma Pan/i jakieś oszczędności? (N=1502 - wszyscy respondenci)



04. Jakiej wysokości ma Pan/i oszczędności?
Proszę podać przybliżoną kwotę.....

(N=500 - osoby deklarujące posiadanie oszczędności)



05. Co robi Pan/i ze swoimi oszczędnościami?

(N=500 - osoby deklarujące posiadanie oszczędności)



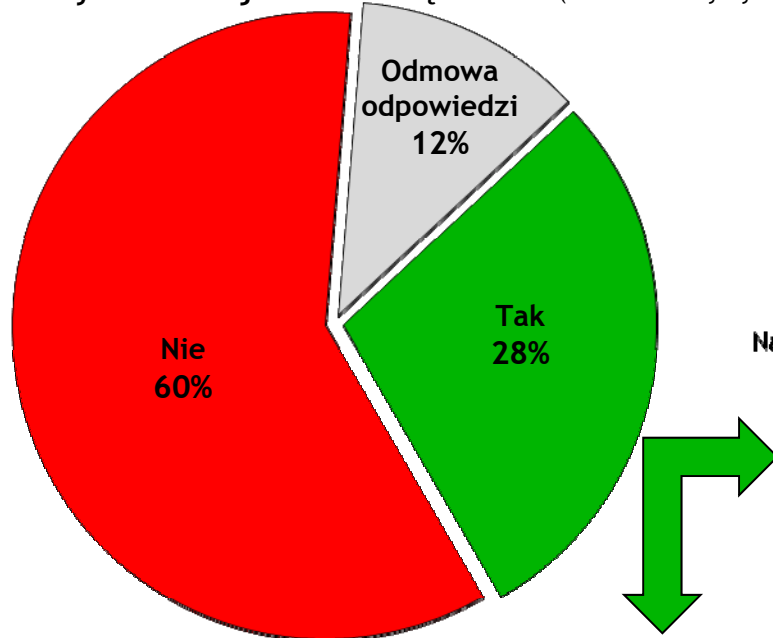
Średnia kwota oszczędności =

1727 zł wśród wszystkich osób
(włącznie z nie posiadającymi oszczędności)

8489 zł tylko wśród osób posiadających oszczędności

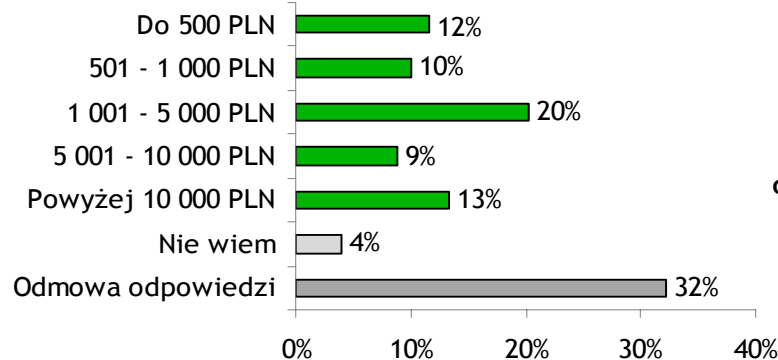
Oszczędzanie – przeznaczenie oszczędności

03. Czy ma Pan/i jakieś oszczędności? (N=1502 - wszyscy respondenci)



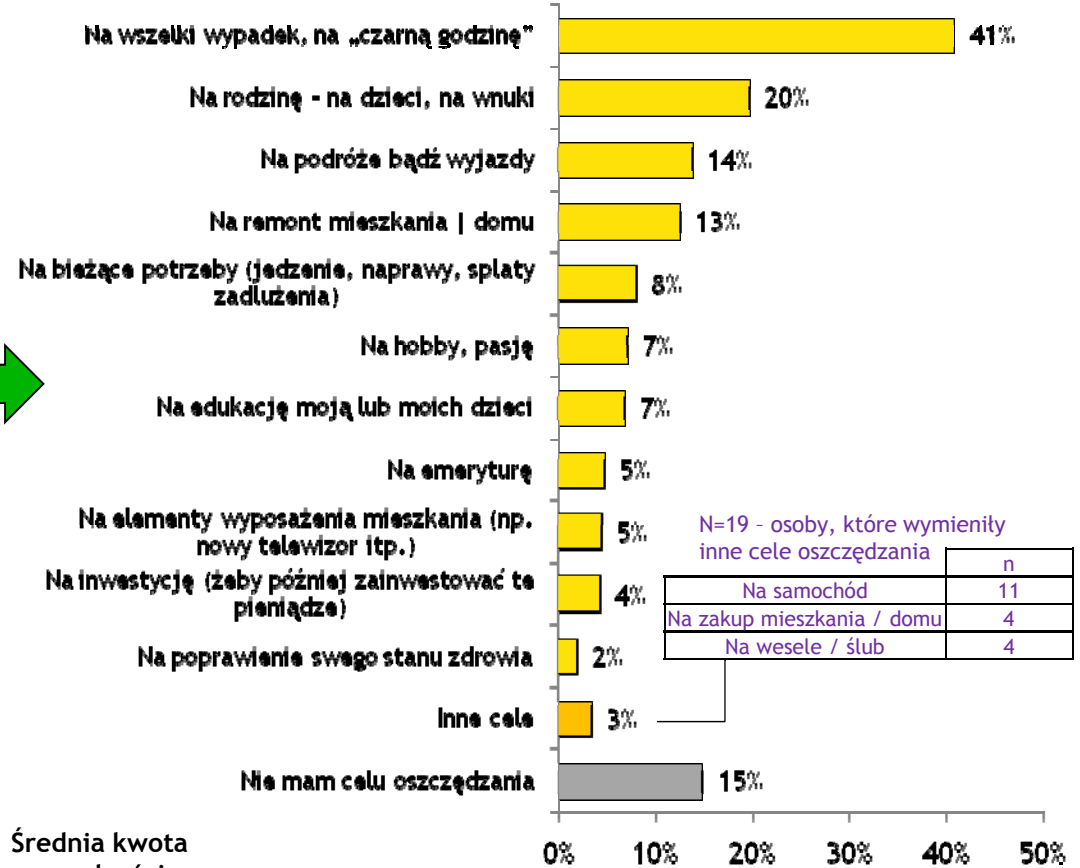
04. Jakiej wysokości ma Pan/i oszczędności?
Proszę podać przybliżoną kwotę.....

(N=500 - osoby deklarujące posiadanie oszczędności)



06. Na jakie cele oszczędza Pan/i pieniądze?
Proszę podać dwa najważniejsze.

(N=500 - osoby deklarujące posiadanie oszczędności)



Średnia kwota oszczędności =

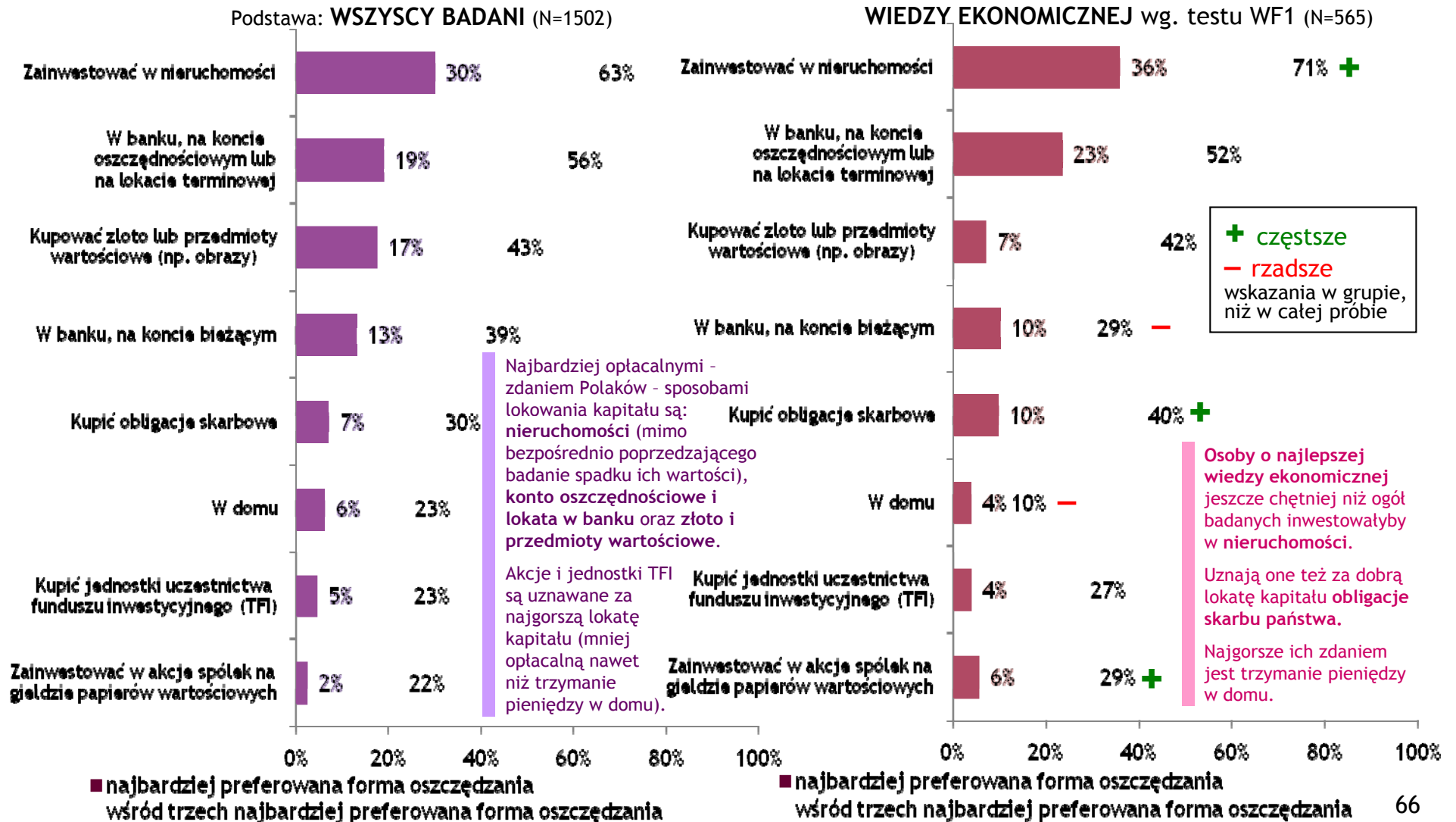
1727 zł wśród wszystkich osób
(włącznie z nie posiadającymi oszczędności)

8489 zł tylko wśród osób posiadających oszczędności

Preferowane sposoby oszczędzania

O2. Gdzie najlepiej Pana/i zdaniem trzymać oszczędności?

ODPOWIEDZI RANGOWANE OD 1 DO 8



Oszczędzanie energii i surowców

■ Trzy czwarte Polaków oszczędza energię i zasoby naturalne - najczęściej po to, by obniżyć kwoty rachunków: ekologia jest na drugim planie.



07. Czy oszczędza Pan/i wodę, światło, gaz, elektryczność itp.?

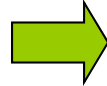


Najwięcej osób oszczędzających wśród:

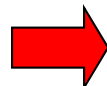
- Osób starszych 55+, emerytów: 88%
- W związku, mających dzieci: 85%
- Z wykształceniem zawodowym: 84%
- Zamieszkałych na wsi: 80%
- Kobiet: 79%



Tak
76%

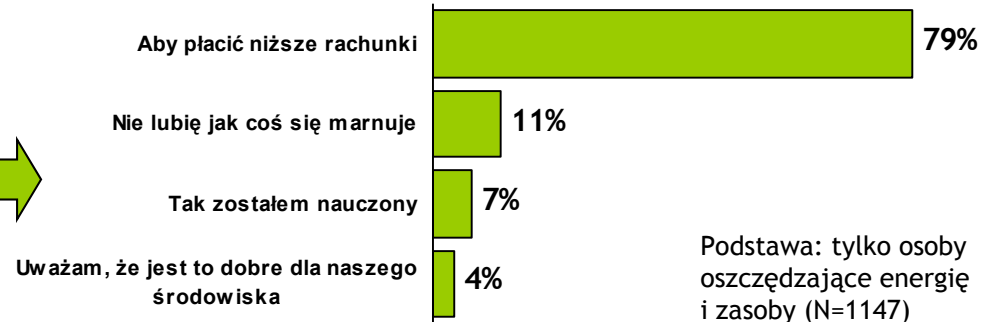


Nie
24%



Podstawa: cała próba (N=1502)

08. Dlaczego przede wszystkim oszczędza Pan/i wodę, elektryczność, gaz itp.?



09. Dlaczego nie oszczędza Pan/i wody, elektryczności, gazu?



PODSUMOWANIE – zachowania inwestycyjne Polaków



Oszczędzanie pieniędzy

- Większość Polaków nie ma żadnych oszczędności, tylko 28% powiedziało, że ma jakieś oszczędności - najczęściej w wysokości 1-5 tysięcy złotych. Oszczędności rzadko są inwestowane w sposób zapewniający zysk, najczęściej trzymane są w banku, prawie dwa razy częściej na zwykłym, bieżącym koncie (43%), niż na lokacie terminowej (28%). Duża część oszczędności jest również trzymana w domu.
- Większość Polaków nie oszczędza na żaden cel. Najczęściej (41% spośród posiadających oszczędności) oszczędzają „na wszelki wypadek”, „na czarną godzinę”. Drugie w kolejności jest oszczędzanie „na dzieci” (20%), a dopiero na trzecim miejscu na cele dla siebie - podróże i wyjazdy (14%).

Inwestowanie

- Mimo wywołanego kryzysem zastoju na rynku budowlanym, nieruchomości są przez Polaków uważane za najlepszą lokatę kapitału (63%), na drugim miejscu jest lokata terminowa lub konto oszczędnościowe (56%), a na trzecim - kupowanie złota lub przedmiotów wartościowych (43%).
 - Wymieniona wyżej hierarchia atrakcyjności inwestycji jest niezależna od poziomu wiedzy ekonomicznej. To co natomiast wyróżnia te osoby, to większe niż przez ogół społeczeństwa docenianie akcji i obligacji skarbowych. Większość Polaków natomiast bardziej ceni najmniej ryzykowne usługi finansowe: konto oszczędnościowe, lokata, a nawet nieoprocentowane konto bankowe.

Oszczędzanie surowców i mediów

- Inaczej sytuacja wygląda z oszczędzaniem energii i surowców - 71% Polaków deklaruje podejmowanie tego typu oszczędności. Jednak okazuje się, że główna motywacja tego typu oszczędności to względy finansowe (aby płacić niższe podatki). Względy ekologiczne są w zasadzie nieobecny motywem.
- Ten typ oszczędzania pojawia się najczęściej wśród osób starszych (powyżej 55 roku życia), emerytów, z wykształceniem zawodowych i mieszkających na wsi.

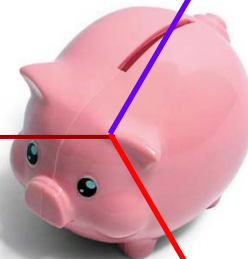
Oszczędzanie i inwestowanie – wyodrębnione czynniki

- Stosunek wobec oszczędzania i inwestowania można opisać na trzech głównych, niezależnych od siebie wymiarach:

Pytanie O1. Proszę teraz ocenić, czy zgadza się Pan z następującymi stwierdzeniami dotyczącymi oszczędzania i inwestowania.

1. NIECHĘĆ DO RYZYKA

- Trudno jest zarobić na inwestowaniu, jeśli nie posiada się specjalistycznej wiedzy na ten temat
- Nie interesuję się inwestowaniem, bo dla mnie to zbyt skomplikowane
- Lepiej jest inwestować tak, aby mieć mniejszy zysk, ale także mniejsze ryzyko straty, niż większy zysk, ale też większe ryzyko straty
- W obecnej sytuacji gospodarczej (kryzys) wolę nie inwestować lub bardzo ograniczyć inwestowanie, bo można dużo stracić
- Nie jest dobrze lokować całych oszczędności w jednym miejscu (wybierać jednej formy oszczędzania / inwestowania)



2. OSZCZĘDZANIE I INWESTOWANIE

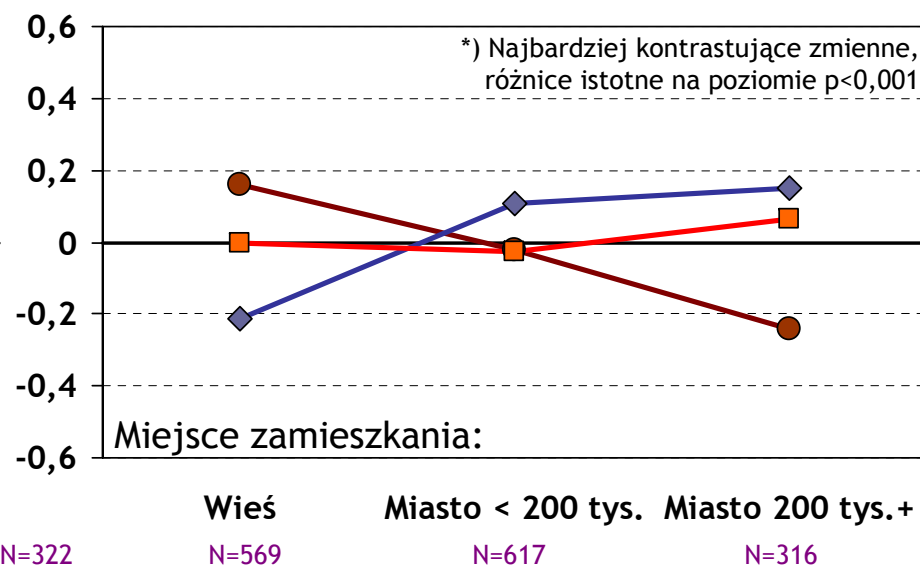
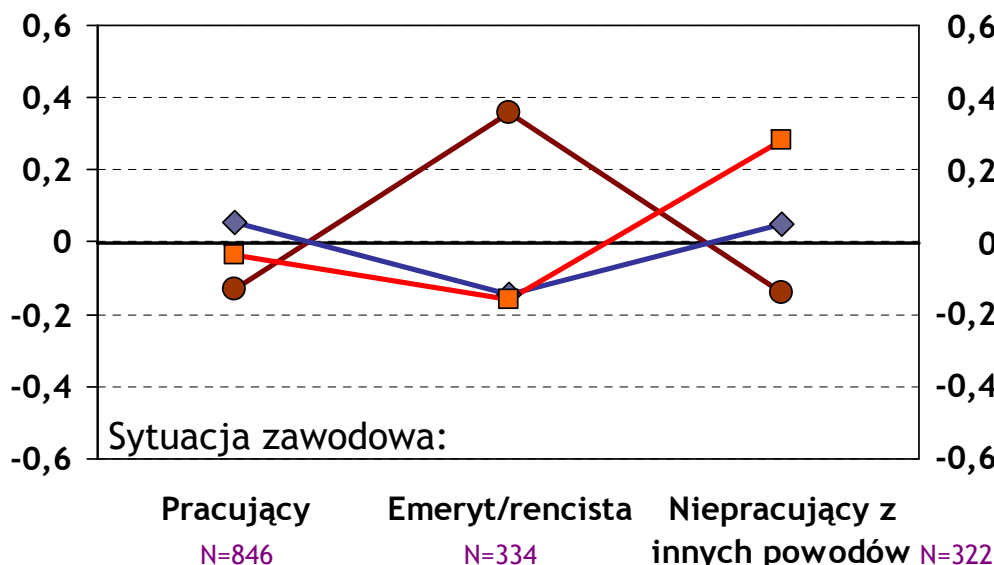
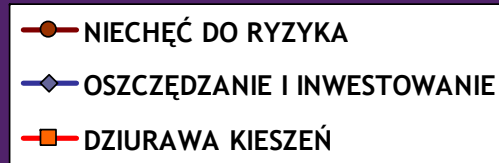
- Oszczędzam pieniądze, bo w ten sposób mogę co jakiś czas pozwolić sobie na zakup rzeczy, na które normalnie nie starczyłoby mi pieniędzy
- Oszczędzanie jest trudne, ale mimo to udaje mi się odkładać pieniądze
- Oszczędzam pieniądze, bo nigdy nie wiadomo, czy nagle nie zdarzy się coś złego i nie będą potrzebne
- Pieniądze należy inwestować, pomnażać - nie należy „trzymać ich w skarpecie”

3. DZIURAWA KIESZEŃ

- Oszczędzanie jest raczej nie dla mnie - nie lubię „zaciskać pasa”, wolę wszystko wydawać od razu na własne potrzeby i przyjemności
- Nie oszczędzam pieniędzy, bo uważam, że lepiej wszystko wydawać na bieżąco

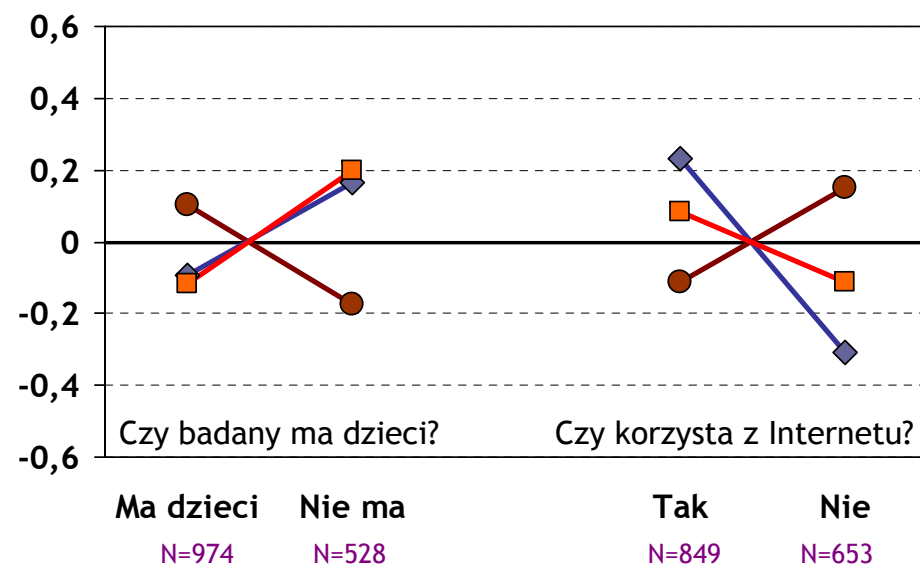
Oszczędzanie i inwestowanie

natężenie poszczególnych postaw w podgrupach*



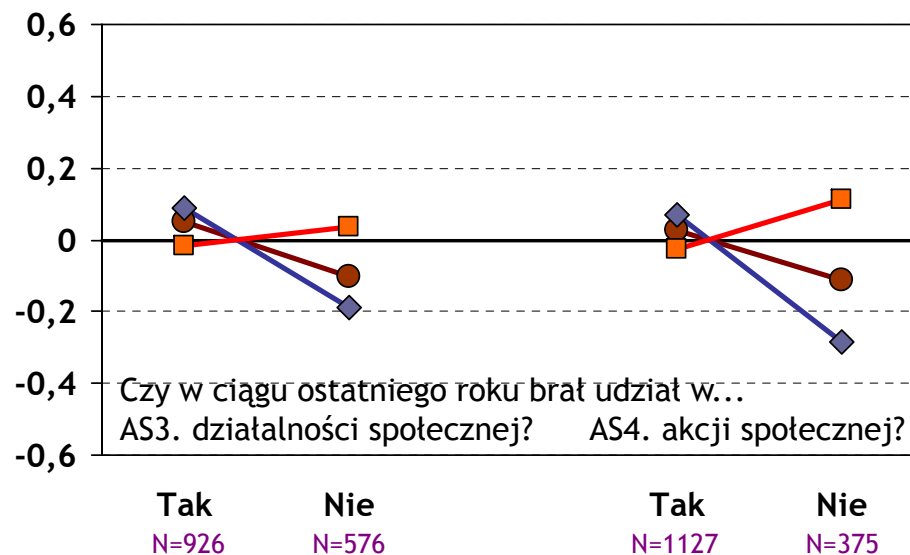
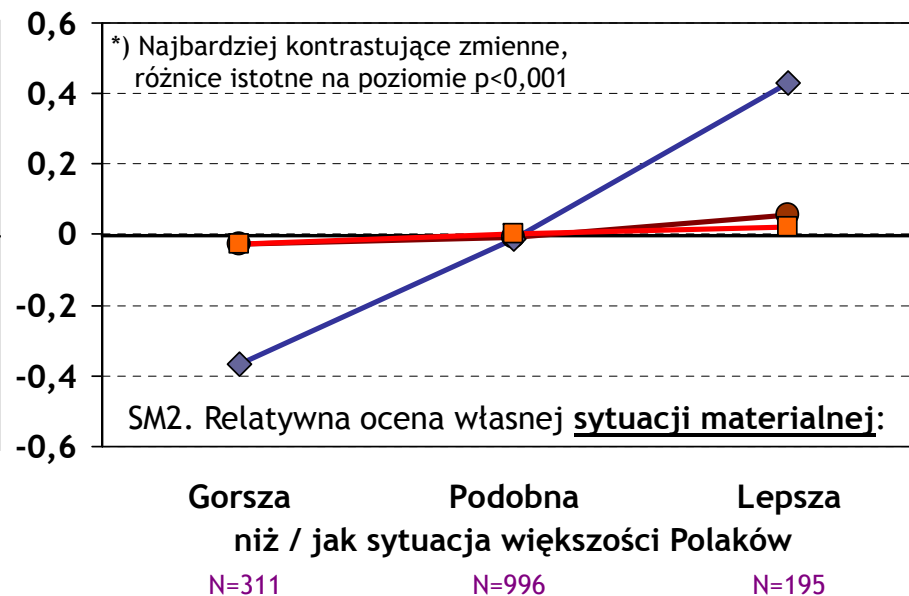
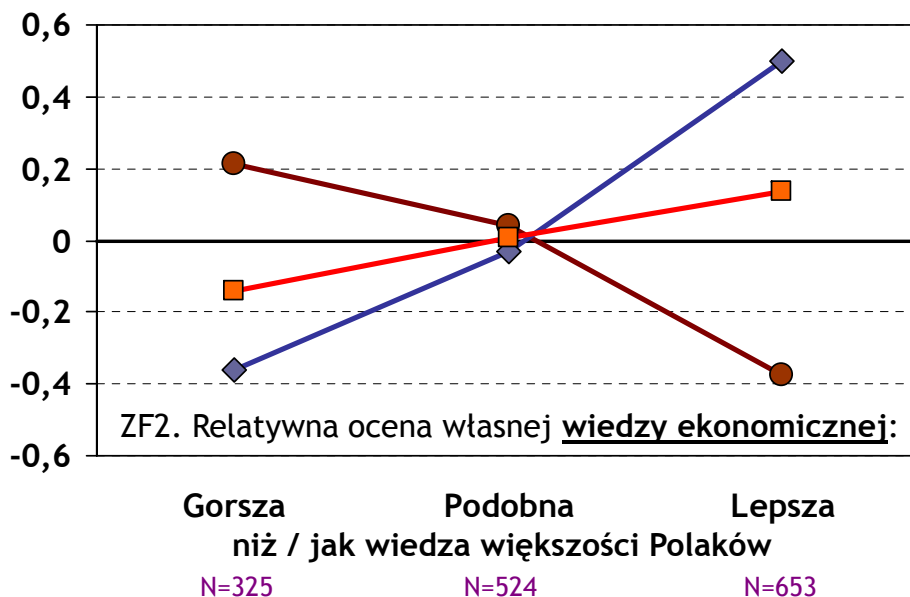
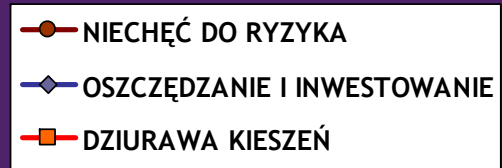
■ Niechęć do ryzyka jest szczególnie silna wśród emerytów, osób mających dzieci oraz mieszkańców wsi.

■ Niezdolność do oszczędzania, wydawanie pieniędzy „na bieżąco”, jest częstsze wśród osób nie utrzymujących się samodzielnie (gdyż nie wydają one zarobionych przez siebie pieniędzy, lecz cudze) oraz wśród osób nie mających dzieci (pozbawionych ciężaru odpowiedzialności za rodzinę).



Oszczędzanie i inwestowanie

natężenie poszczególnych postaw w podgrupach*



- Osoby o większej (deklarowanej) wiedzy ekonomicznej, pozostające w lepszej sytuacji materialnej, a także osoby bardziej aktywne społecznie, mają dużo silniejsze przekonanie, że pieniądze należy oszczędzać i inwestować, pomnażać; udaje im się to nieraz czynić.
- Obawa przed ryzykiem jest dużo słabsza u osób o większej wiedzy ekonomicznej.

PODSUMOWANIE – oszczędzanie i inwestowanie

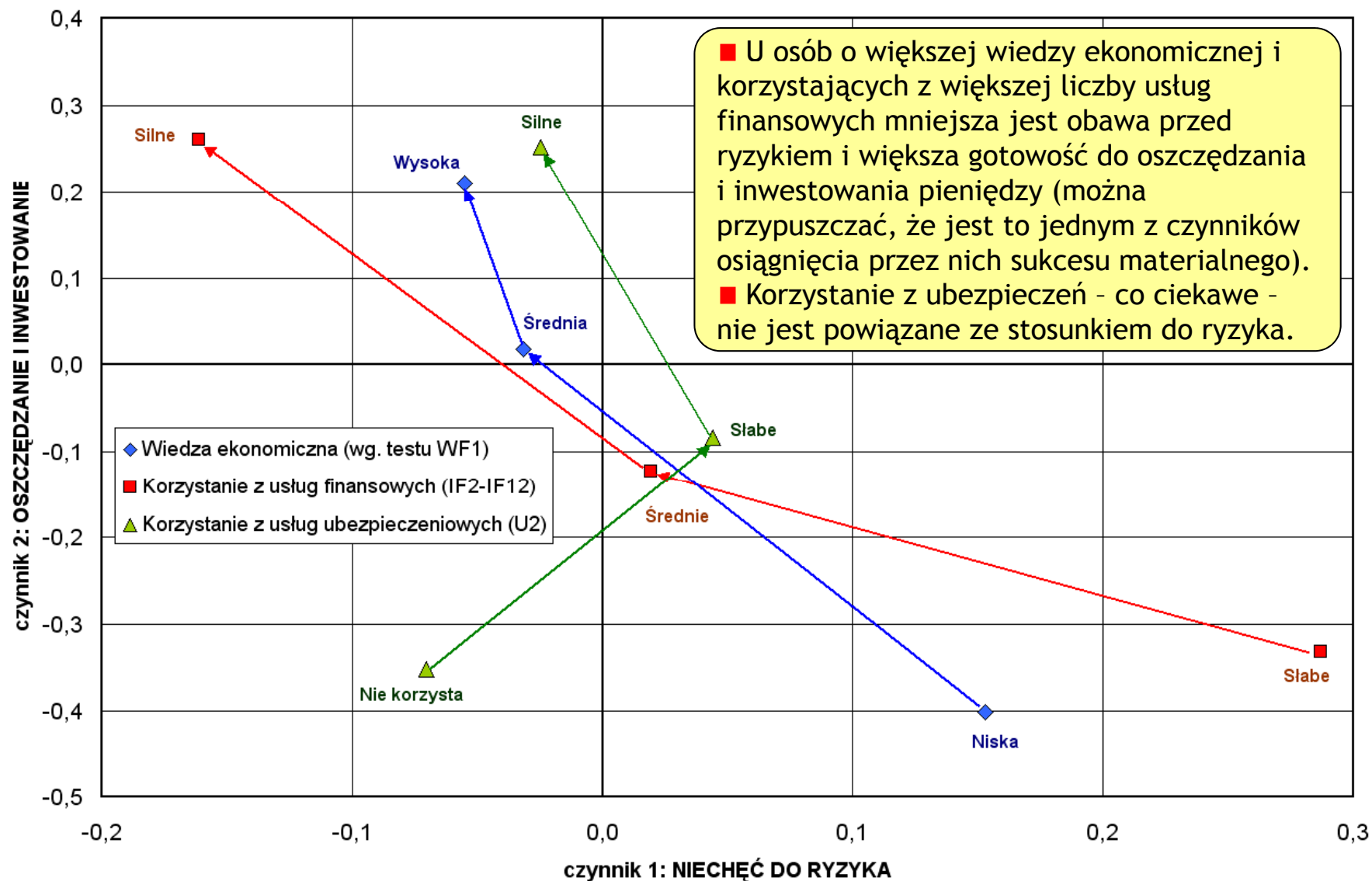
Postawy wobec oszczędzania i inwestowania

- **NIECHĘĆ DO RYZYKA** – obawa przed podejmowaniem ryzykownych działań inwestycyjnych, nie wykluczająca jednak oszczędzania i lokowania pieniędzy w bezpiecznych funduszach
 - Postawa charakterystyczna dla osób pozbawionych wiedzy ekonomicznej i wyłączonych z systemu finansowego, emerytów i mieszkańców wsi
- **OSZCZĘDZANIE I INWESTOWANIE** – podejmowanie (udanych) prób oszczędzania pieniędzy w połączeniu z poglądem, że pieniądze należy pomnażać, a nie trzymać „w skarpecie”
 - Poglądy te są częstsze w grupie osób o lepszej wiedzy ekonomicznej, korzystających z usług finansowych i pozostających w lepszej sytuacji materialnej, wśród mieszkańców dużych miast i użytkowników Internetu
- **DZIURAWA KIESZEŃ** – rezygnacja z jakichkolwiek prób oszczędzania, wydawanie wszystkich pieniędzy na bieżąco
 - Postawa częstsza wśród osób bezdzietnych, młodszych, nie utrzymujących się samodzielnie i nie korzystających z usług ubezpieczeniowych

Postawy wobec oszczędzania

profile podgrup: NIECHĘĆ DO RYZYKA vs. OSZCZĘDZANIE I INWESTOWANIE

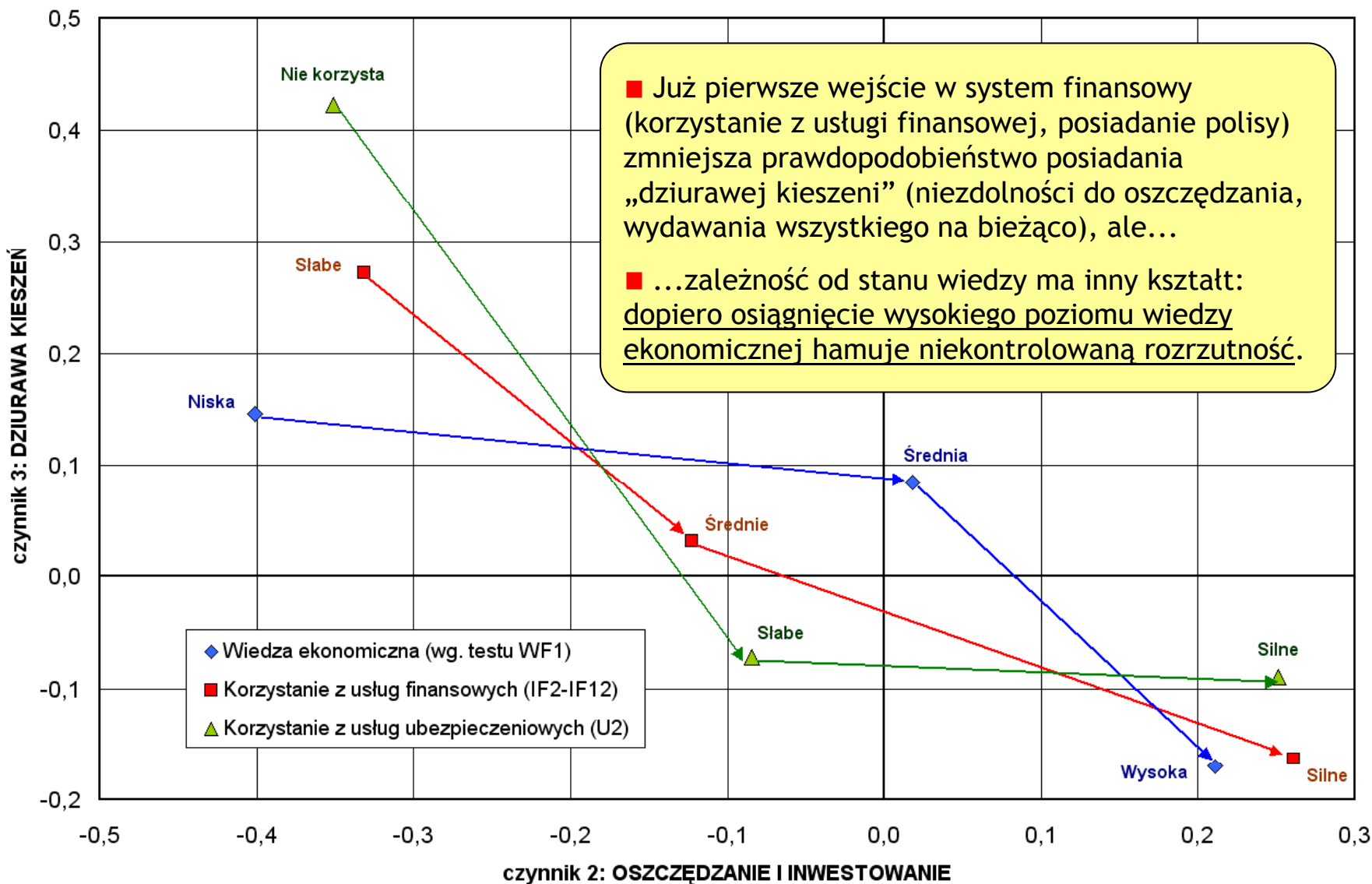
Wiedza ekonomiczna (WF1): niska (N=476), średnia (N=556), wysoka (N=471)
Korzystanie z usług finans. (IF1-IF12): słabe (N=495), średnie (N=501), silne (N=507)
Korzystanie z u. ubezpz. (U2): nie korzysta (N=372), słabe (N=692), silne (N=439)



Postawy wobec oszczędzania

profile grup: OSZCZĘDZANIE I INWESTOWANIE vs. DZIURAWA KIESZEŃ

Wiedza ekonomiczna (WF1): niska (N=476), średnia (N=556), wysoka (N=471)
Korzystanie z usług finans. (IF1-IF12): słabe (N=495), średnie (N=501), silne (N=507)
Korzystanie z u. ubez. (U2): nie korzysta (N=372), słabe (N=692), silne (N=439)



UBEZPIECZENIA

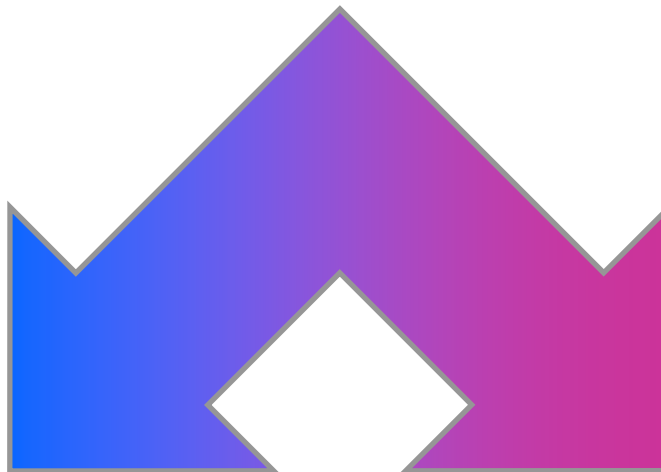
Stosunek do ubezpieczania się – wyodrębnione czynniki

- Wśród postaw wobec ubezpieczania się wyodrębniono dwa główne wymiary, które (mimo pozornych przeciwieństw) są wzajemnie niezależne

Pytanie U1. Proszę ocenić, w jakim stopniu zgadza się Pan/i z następującymi stwierdzeniami dotyczącymi ubezpieczeń.

1. ZAPOBIEGLIWOŚĆ

- Warto mieć ubezpieczenie, bo dostaje się odszkodowanie, jak coś złego się wydarzy
- Posiadanie ubezpieczenia daje przede wszystkim duże poczucie bezpieczeństwa i komfort psychiczny
- Posiadanie ubezpieczenia świadczy o dojrzałości i odpowiedzialności osoby wobec siebie i najbliższych
- Warto mieć ubezpieczenie na życie, bo gwarantuje ono bezpieczeństwo finansowe mojej rodzinie, gdyby mnie zabrakło
- Warto mieć wykupione prywatne ubezpieczenie zdrowotne, bo publiczna służba zdrowia oferuje niską jakość usług

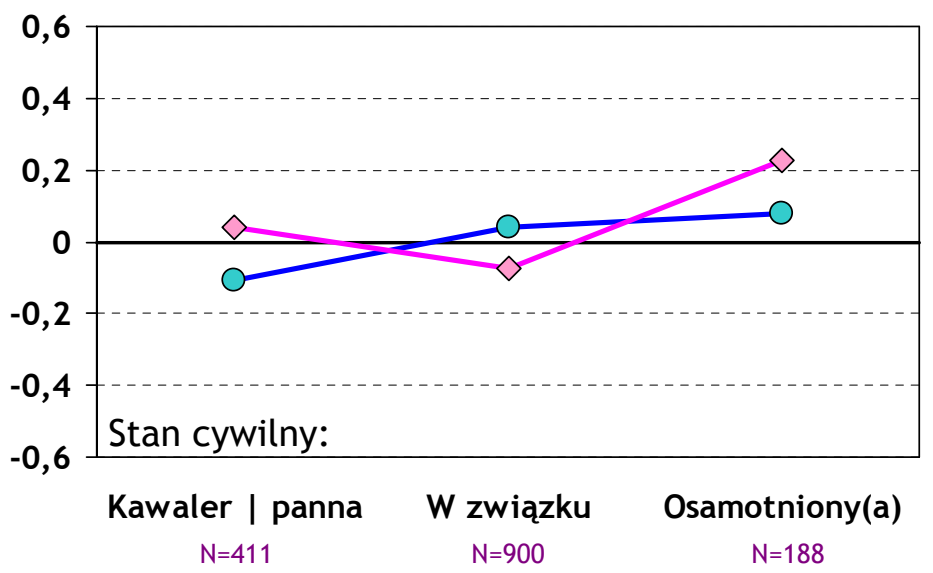
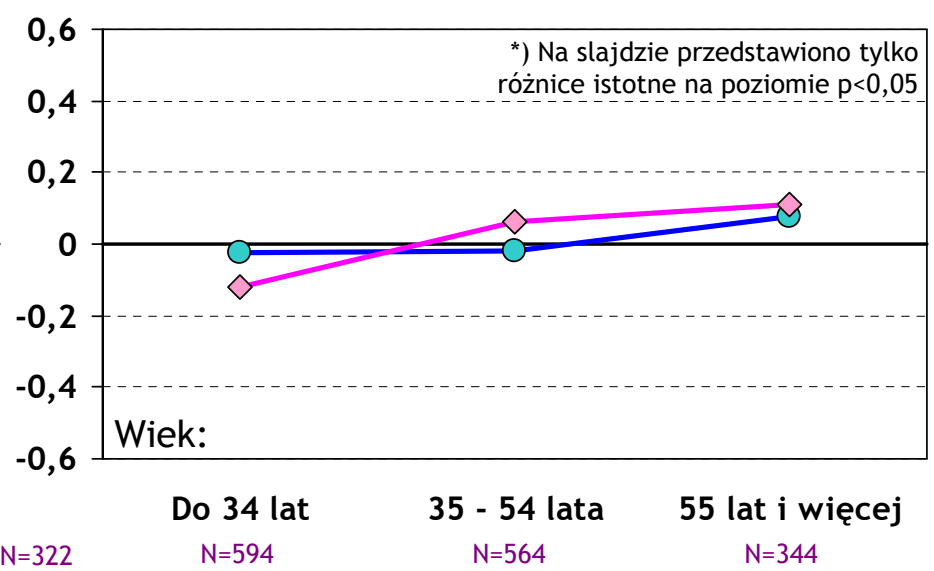
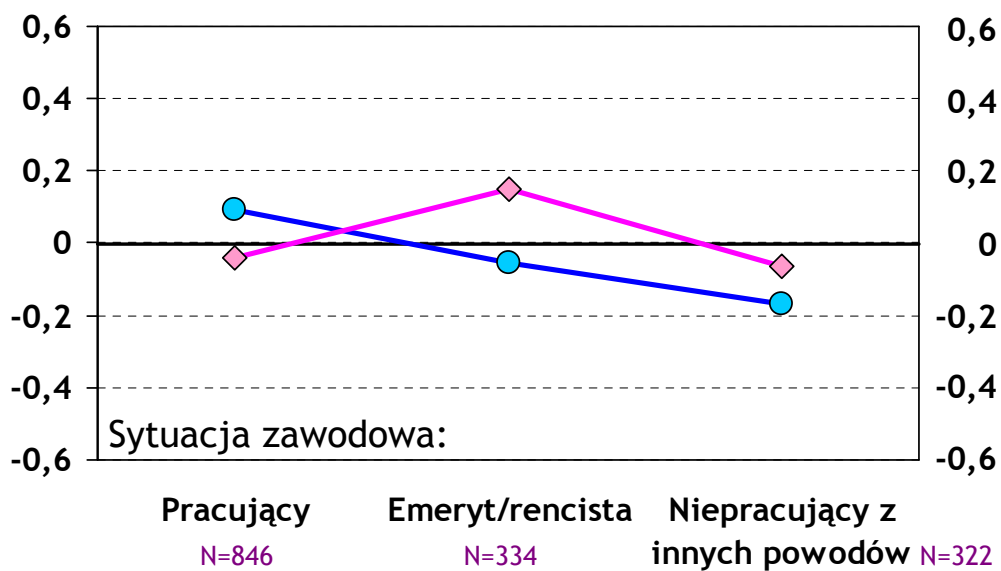


2. NIEOPŁACALNOŚĆ UBEZPIECZEŃ

- Nie warto się ubezpieczać, bo prawdopodobieństwo, że coś się stanie, jest niskie, a ubezpieczenia pochłaniają dużo pieniędzy
- Wykupienie ubezpieczenia z dużym zakresem świadczeń to strata pieniędzy
- Nie boję się o swoje zdrowie i życie, więc nie jest mi potrzebne ubezpieczenie

Stosunek do ubezpieczania się natężenie poszczególnych postaw w podgrupach*

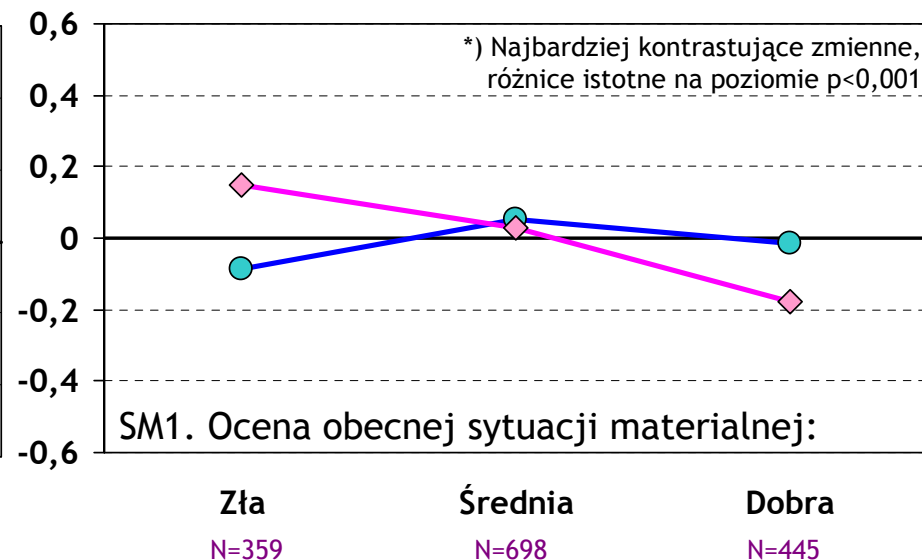
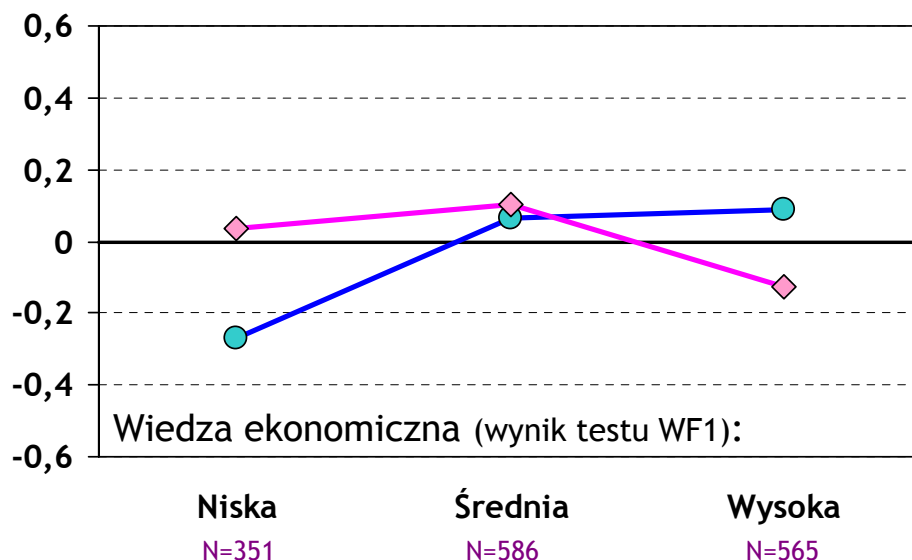
—●— ZAPOBIEGLIWOŚĆ
—◇— NIEOPLACALNOŚĆ UBEZPIECZEŃ



- Cechy demograficzne niezbyt silnie różnicują postawy wobec ubezpieczeń.
- Jedynie emeryci i renciści; oraz osoby rozwiedzione, w separacji, wdowcy oraz wdowy odróżniają się od reszty, twierdząc, że ubezpieczenia są nieopłacalne.

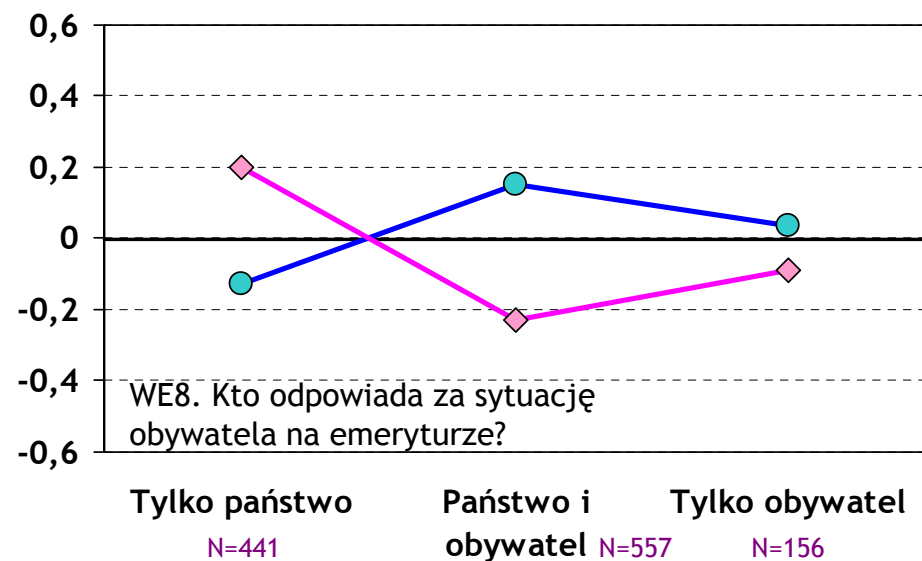
Stosunek do ubezpieczania się natężenie poszczególnych postaw w podgrupach*

—●— ZAPOBIEGLIWOŚĆ
—◇— NIEOPLACALNOŚĆ UBEZPIECZEŃ



■ Osoby mające niewielką wiedzę ekonomiczną są mniej zapobiegliwe od pozostałych, podobnie jak osoby pozostające w złej sytuacji materialnej.

■ Stosunek do ubezpieczeń mocno różnicuje opinia dotycząca emerytur. Najbardziej zapobiegliwe okazały się osoby, które twierdzą, że choć Państwo powinno zapewnić obywatelom emerytury, to każdy powinien też starać się indywidualnie o zapewnienie sobie środków do życia na starość. Najmniej zapobiegliwi są Ci, którzy zdejmują z obywatela wszelką odpowiedzialność za własną emeryturę.



PODSUMOWANIE – stosunek do ubezpieczania się

Posiadane ubezpieczenia

- Najczęściej posiadanym przez Polaków rodzajem ubezpieczenia jest ubezpieczenie samochodu OC – posiada je 36%. Kolejne trzy rodzaje ubezpieczeń posiadanych przez prawie 30% Polaków każde, to: ubezpieczenie na życie grupowe i indywidualne oraz ubezpieczenie emerytalne OFE – II filar. W przypadku ubezpieczenia emerytalnego widać jednak, że prawdopodobnie liczba deklaracji jest zaniżona w stosunku rzeczywistej liczby tych ubezpieczeń posiadanych przez Polaków, gdyż jest to dla znacznej części społeczeństwa* ubezpieczenie obowiązkowe. Wynik ten świadczy o zdecydowanie małej wiedzy na temat posiadanych produktów ubezpieczeniowych.
 - Wszelkiego rodzaju produkty ubezpieczeniowe pojawiają się częściej u osób o wysokim poziomie wiedzy ekonomicznej i oceniających swoją sytuację materialną jako dobrą.

Postawy wobec ubezpieczania się

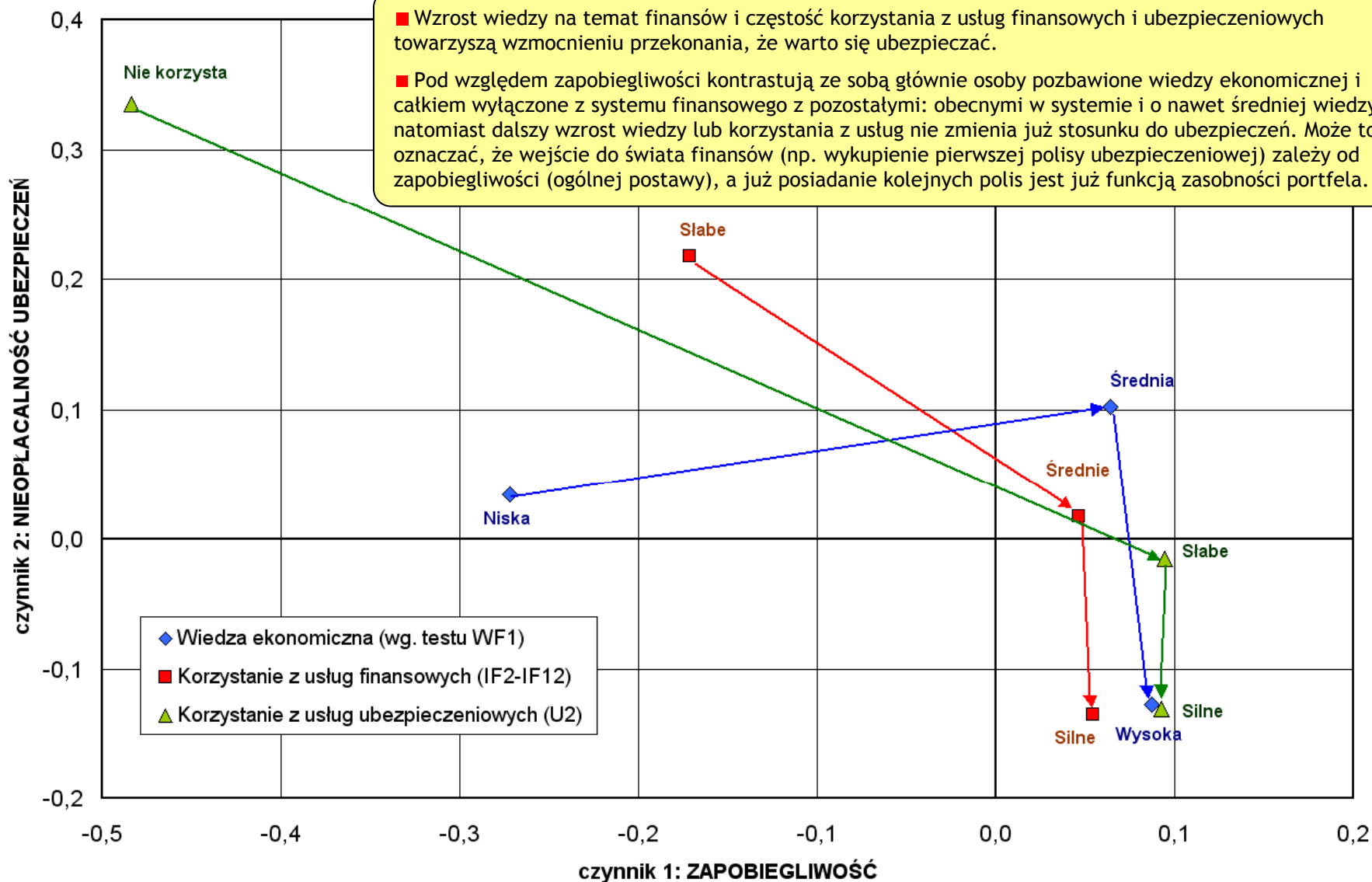
- **ZAPOBIEGLIWOŚĆ** – docenienie roli ubezpieczenia jako gwarancji bezpieczeństwa, dowodu dojrzałości i źródła psychicznego komfortu.
 - Postawa częściej przejawiana przez osoby o dobrej wiedzy ekonomicznej, a także te, które odpowiedzialność za przyszłość materialną na emeryturze obarczają po równi państwo i obywatela.
 - Już zmiana poziomu wiedzy ekonomicznej z niskiego na średni lub posiadanie podstawowych usług finansowych, wyzwala tę postawę, nie różnicuje zaś ona osób o średnim i wysokim poziomie wiedzy.
- **NIEOPŁACALNOŚĆ UBEZPIECZEŃ** – brak skłonności do ubezpieczania się, przekonanie o nieopłacalności ubezpieczeń, świadome przyjmowanie ryzyka straty w wypadku zdarzenia losowego.
 - Pogląd częstszy wśród osób osamotnionych, na emeryturze, w gorszej sytuacji materialnej, wyłączonych z systemu finansowego, o mniejszej wiedzy ekonomicznej i uważających, że państwo powinno zapewnić każdemu emeryturę do wysokości wcześniejszych dochodów.

*) obowiązek ubezpieczenia w OFE mają wszystkie osoby urodzone po 1969 roku, a dla osób starszych jest ono dobrowolne

Stosunek do ubezpieczania się

profile podgrup: ZAPOBIEGLIWOŚĆ vs. NIEOPŁACALNOŚĆ UBEZPIECZEŃ

Wiedza ekonomiczna (WF1): niska (N=476), średnia (N=556), wysoka (N=471)
 Korzystanie z usług finans. (IF1-IF12): słabe (N=495), średnie (N=501), silne: (N=507)
 Korzystanie z u. ubezp. (U2): nie korzysta (N=372), słabe (N=692), silne (N=439)

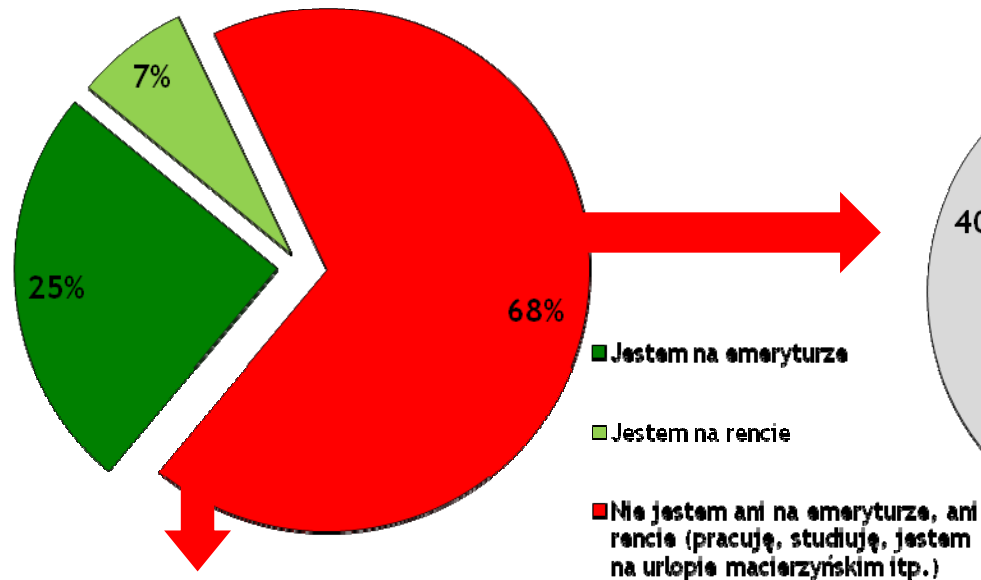


WYOBRAŻENIE EMERYTURY

Wyobrażenie emerytury

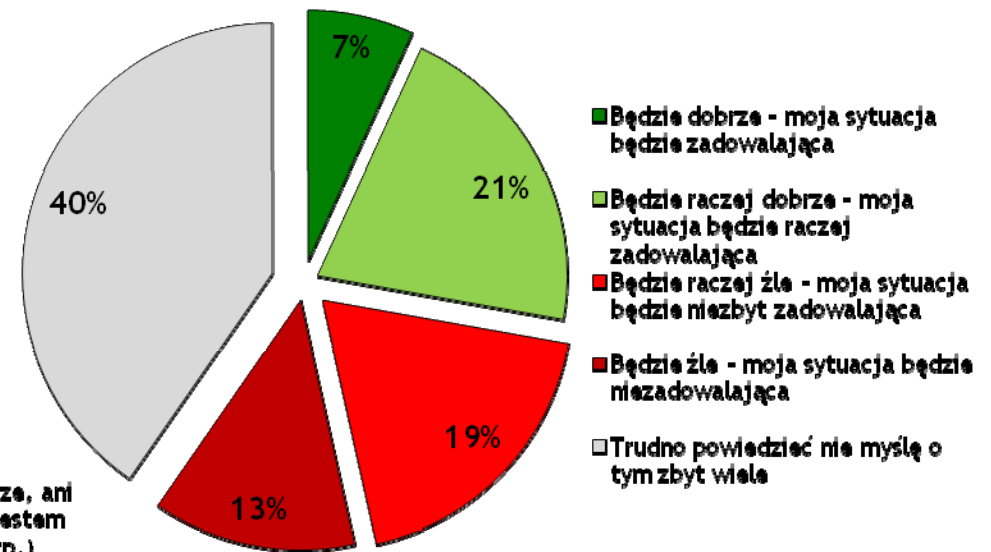
WE1. Jaka jest Pan/i sytuacja zawodowa?

Podstawa: wszyscy badani (N=1502)



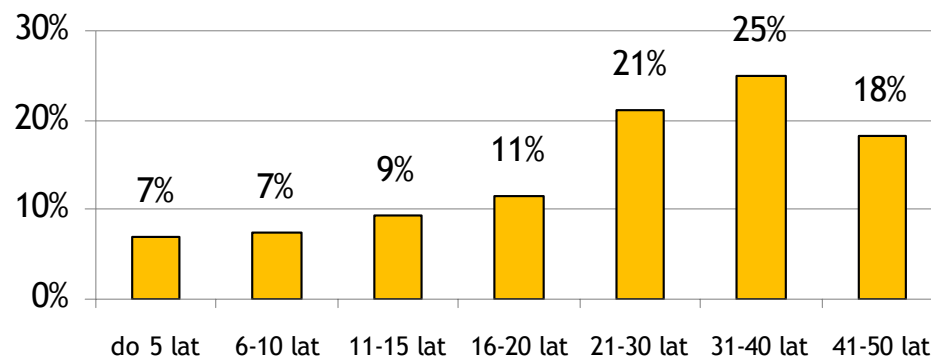
WE3. Jak wyobraża Pan/i sobie swoją sytuację materialną na emeryturze?

Podstawa: osoby przed emeryturą (N=1154)



WE2. Ile ma Pan/i lat do emerytury?

Proszę podać dokładną lub przybliżoną liczbę lat



Podstawa: osoby przed emeryturą (N=1154)

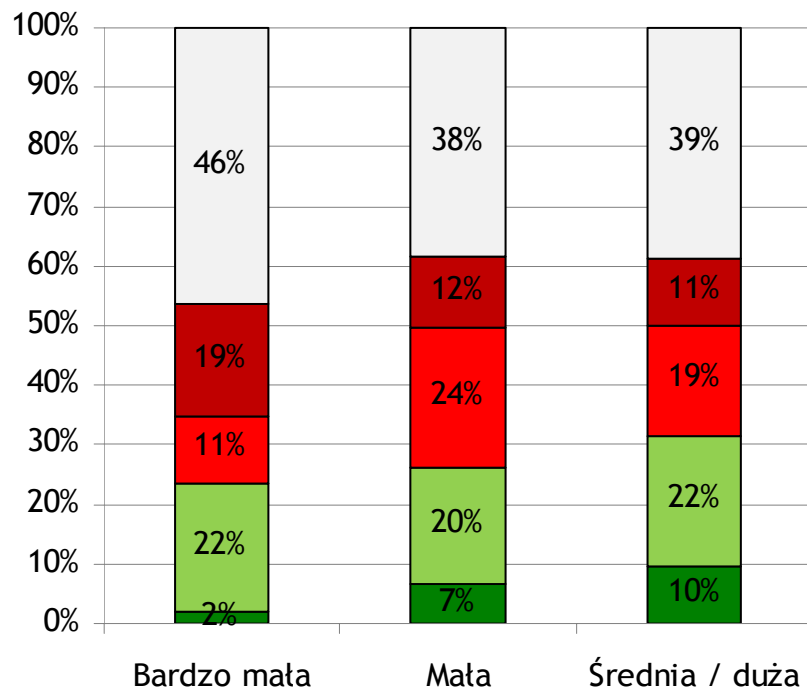
O swoją sytuację materialną na starość szczególnie obawiają się:

- osoby pracujące (osoby nie pracujące z kolei częściej unikają w ogóle myślenia na ten temat);
- osoby w średnim wieku (35-54) i najstarsze (55+) (osoby najmłodsze zdecydowanie częściej nie zastanawiają się nad tym);
- osoby, które nie są w związkach i nie mają dzieci.

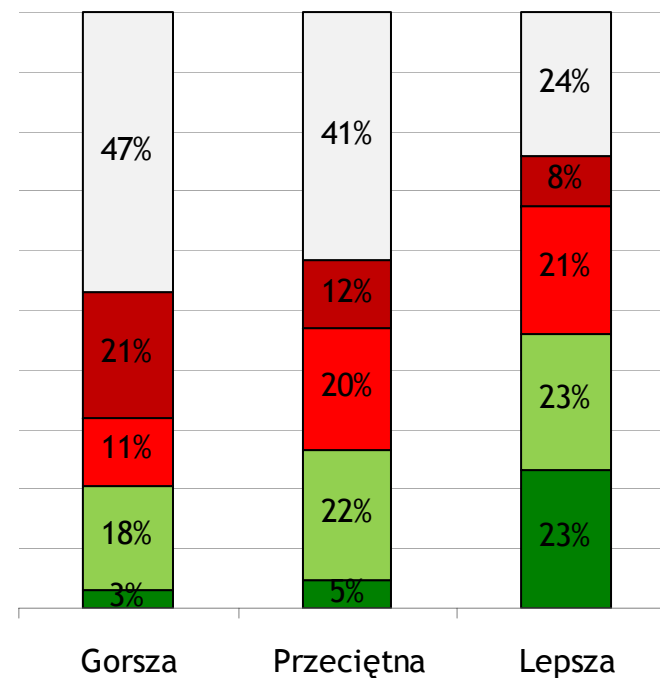
Wyobrażenie emerytury wśród osób o różnym poziomie wiedzy ekonomicznej

WE3. Jak wyobraża Pan/i sobie swoją sytuację materialną na emeryturze?

- Trudno powiedzieć nie myślę o tym zbyt wiele
- Będzie źle - moja sytuacja będzie niezadowolająca
- Będzie raczej źle - moja sytuacja będzie niezbyt zadowolająca
- Będzie raczej dobrze - moja sytuacja będzie raczej zadowolająca
- Będzie dobrze - moja sytuacja będzie zadowolająca



ZF1. Ocena własnej wiedzy nt. zagadnień finansowych



ZF2. Ocena własnej wiedzy nt. zagadnień finansowych w porównaniu do większości Polaków (relatywna)

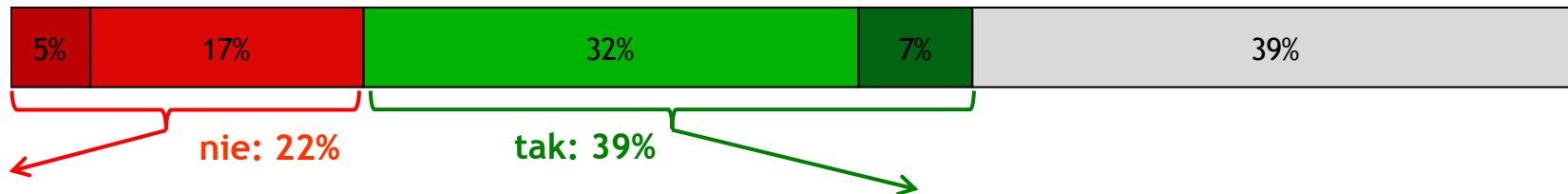
- Lepsza wiedza ekonomiczna sprzyja nadziejom na dobrą sytuację materialną podczas emerytury.
- Osoby lepiej oceniające stan swojej wiedzy, rzadziej także unikają myślenia o sytuacji na emeryturze

Podejmowanie dodatkowej pracy na emeryturze

WE4. Czy myśli Pan/i, że będąc na emeryturze będzie podejmował/a Pan/i dodatkową pracę?

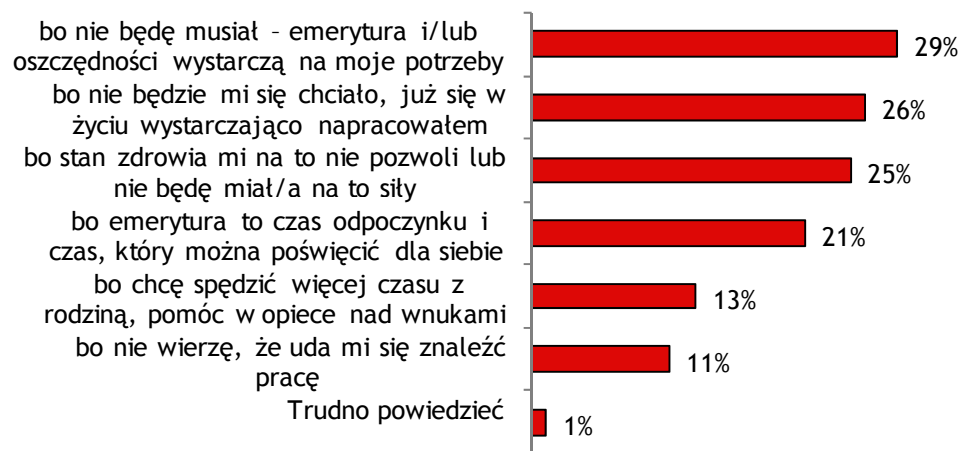
(podstawa: osoby przed emeryturą, N=1154)

■ Zdecydowanie nie ■ Raczej nie ■ Raczej tak ■ Zdecydowanie tak □ Trudno powiedzieć



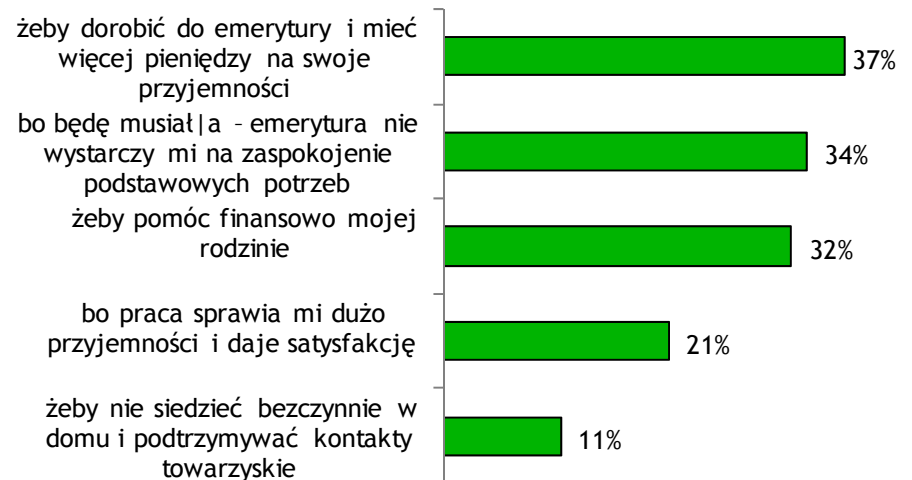
WE6. Dlaczego myśli Pan/, że nie będzie Pan/i podejmował/a pracy na emeryturze? Proszę wskazać maksymalnie два powody. (N=253 - osoby, które nie planują podjąć dodatkowej pracy, będąc na emeryturze)

Nie będę pracować...



WE5. Dlaczego myśli Pan/, że podejmie Pan/i pracę na emeryturze? Proszę wskazać maksymalnie два powody. (N=449 - osoby, które planują podjąć dodatkową pracę, będąc na emeryturze)

Będę pracować...



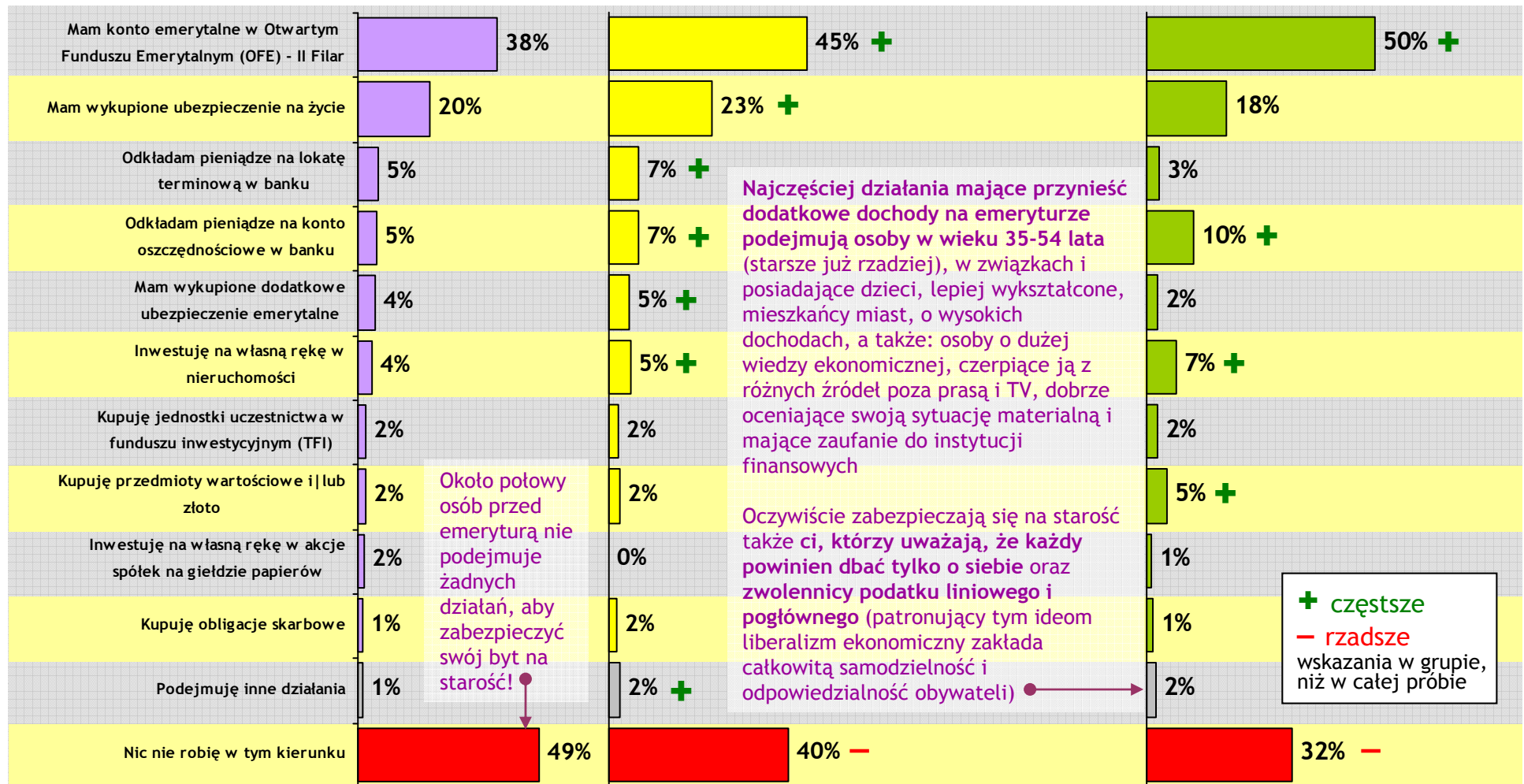
Oszczędzanie na emeryturę

WE7. Które działania podejmuje Pan/i, by na emeryturze mieć dodatkowe dochody?

Podstawa: wszystkie osoby przed emeryturą (N=1154)

35-54 lata (N=488)

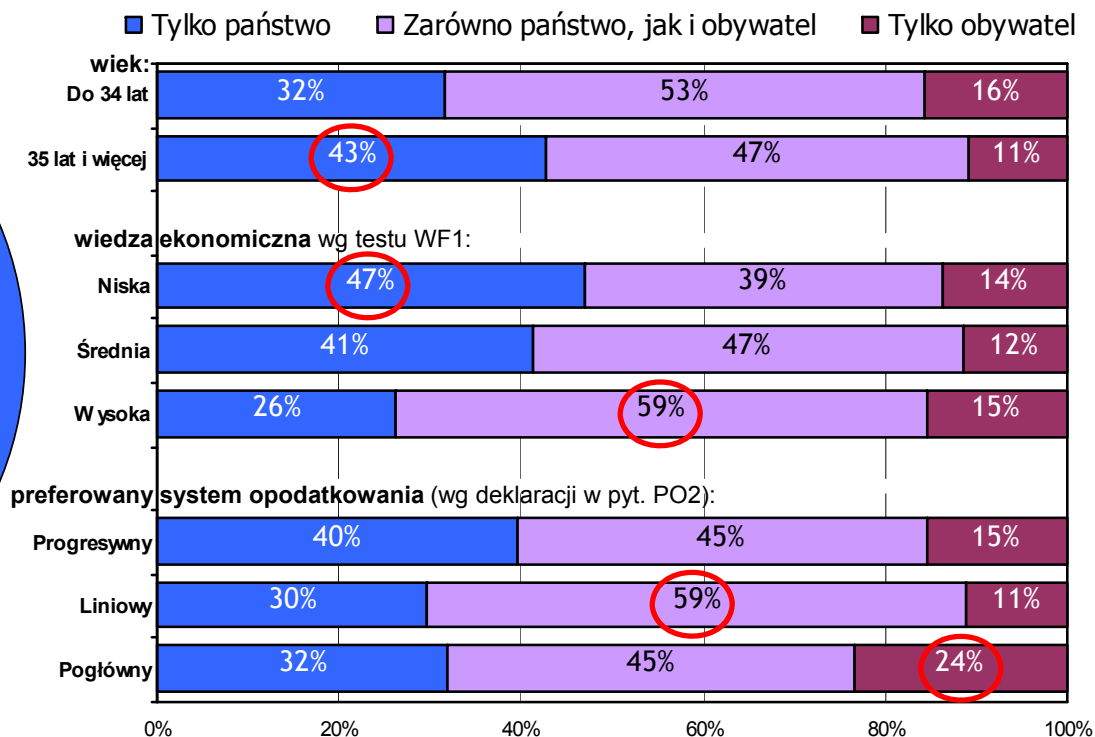
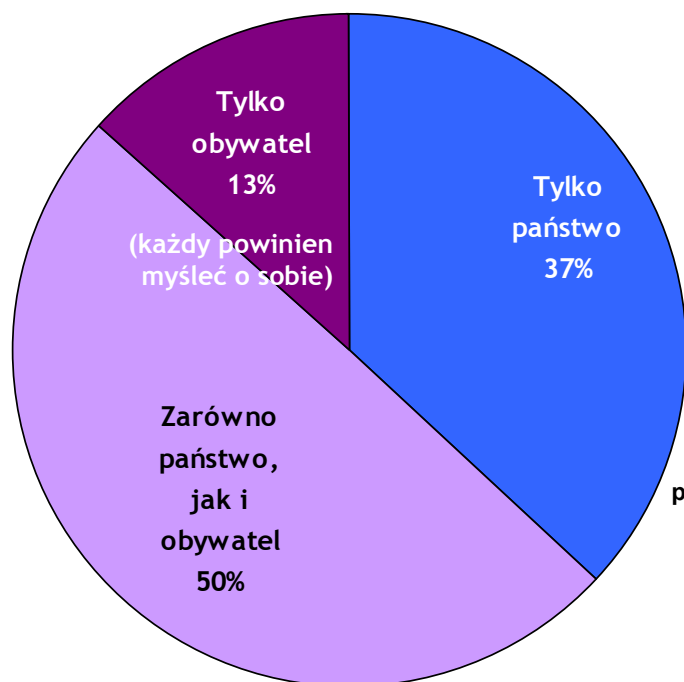
zwolennicy podatku pogłównego (N=78)



Kto jest odpowiedzialny za sytuację obywatela na emeryturze?

WE8. Kto według Pana/i powinien odpowiadać za sytuację finansową ludzi po przejściu na emeryturę?

Podstawa: osoby przed emeryturą (N=1154)



- Połowa Polaków w wieku przedemerytalnym ma wyważoną opinię na temat odpowiedzialności za sytuację materialną na emeryturze: uważają oni, że powinno zadbać o nią państwo, ale i sam obywatel.
- Opinia, że za sytuację emerytów odpowiedzialne jest tylko państwo, jest dużo powszechniejsza od tej, że za własną sytuację na starość odpowiada sam obywatel.
- Osoby o małej wiedzy ekonomicznej i te postulujące podatek progresywny, częściej obarczają państwo odpowiedzialnością za stan życia na emeryturze, zaś osoby postulujące podatek liniowy częściej wyważają racje (przyznają, że odpowiedzialne jest zarówno państwo, jak i obywatel).

PODSUMOWANIE – wyobrażenie emerytury



Wyobrażenie emerytury – myślenie o emeryturze

- 40% Polaków w wieku przedemerytalnym w zasadzie nie zastanawia się nad swoją emeryturą i nad tym, jaka będzie ich sytuacja materialna na emeryturze.
 - Brak myślenia o emeryturze jest najczęstszy wśród ludzi młodych i nie utrzymujących się samodzielnie, co jest w pełni zrozumiałe. Z wiekiem rośnie zarówno myślenie o emeryturze, jak i zastanawianie się nad sytuacją materialną w tym okresie życia.
- Im większa wiedza ekonomiczna osoby, tym rzadziej jest ona obojętna na swój stan finansów po przejściu na emeryturę, a także przewiduje lepszą swoją sytuację materialną.
 - Tego, że ich sytuacja materialna na emeryturze będzie zła, szczególnie często obawiają się osoby nie mające zabezpieczenia w rodzinie: osamotnione i bezdzietne.

Praca na emeryturze

- Spośród osób, które zastanawiają się nad swoim życiem po przejściu na emeryturę więcej sądzi, że podejmie na emeryturze dodatkową pracę (39%), niż że jej nie podejmie (22%).
 - Najczęstszym motywem do podjęcia dodatkowej pracy na emeryturze jest chęć zarobienia więcej pieniędzy, gdyż wysokość świadczeń będzie niewystarczająca
 - Ci, którzy nie planują podjęcia pracy na emeryturze, motywują to tym, że wystarczy im świadczenie emerytalne, oraz że nie będzie im się chciało lub nie pozwoli im na to stan zdrowia.

Podjęmowanie działań – oszczędzanie na emeryturę

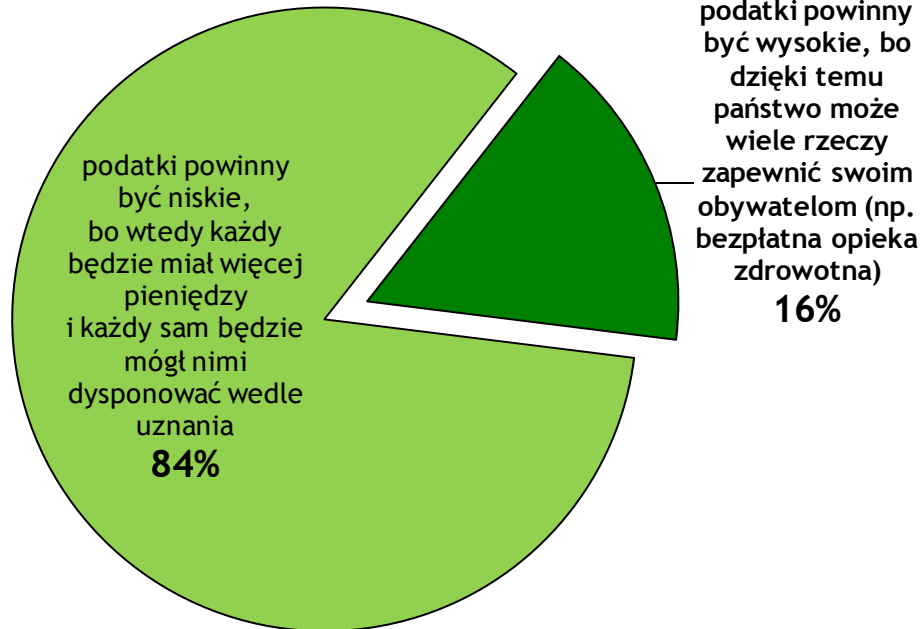
- Świadomość konieczności oszczędzania na przyszłą emeryturę jest bardzo niska, a co za tym idzie również podejmowanie jakichkolwiek działań w tym zakresie (49% deklaruje, że nic nie robi w tym zakresie). Jako podejmowane działania na pierwszym miejscu deklarowane jest posiadanie OFE II filar (38%), trzeba jednak pamiętać, że nie jest to działanie osoby, gdyż ubezpieczenie to jest obowiązkowe. Drugie w kolejności jest ubezpieczenie na życie – 20%.
- Powyższy wynik nie dziwi skoro cały czas ponad 1/3 Polaków (37%) uważa, że to państwo powinno odpowiadać za sytuację finansową emerytów.

PODATKI

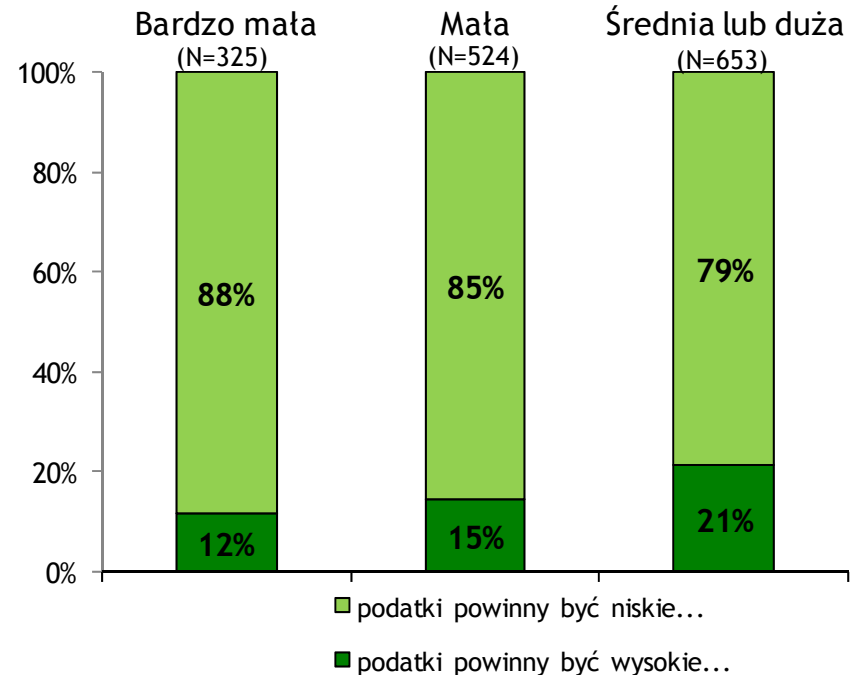
Preferowana wysokość podatków

PO1. Które z poniższych stwierdzeń jest Panu/i bliższe?

(N=1502 - wszyscy respondenci)



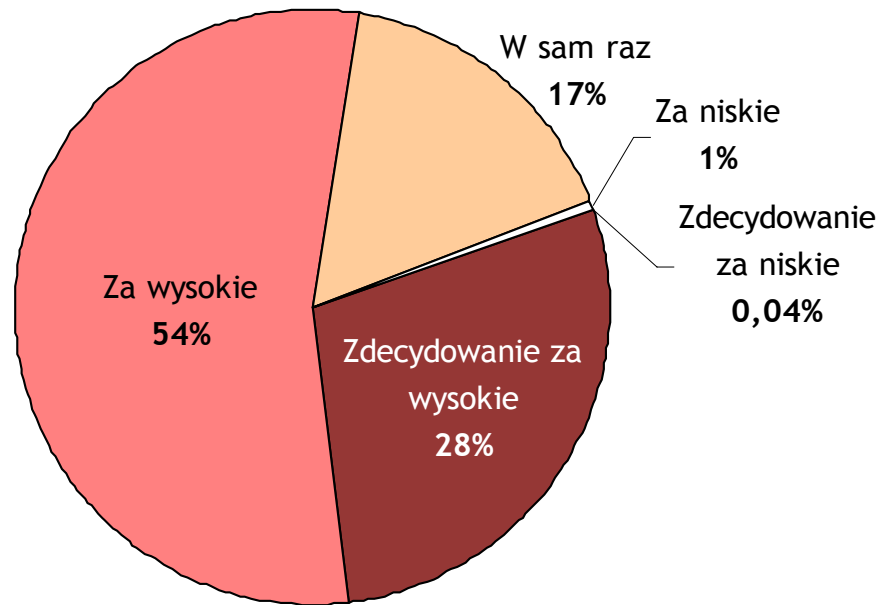
ZF1. Ocena poziomu własnej wiedzy ekonomicznej



- Większość Polaków uważa, że podatki powinny być niskie. Tylko jedna na sześć osób postuluje wysokie opodatkowanie na cele socjalne.
- Osoby o dużej wiedzy ekonomicznej częściej uważają, że podatki powinny być wysokie. Przymuszczalnie - inaczej niż większość społeczeństwa - te osoby widzą związek między wysokością świadczeń a zakresem świadczeń zapewnianych obywatelom przez państwo.

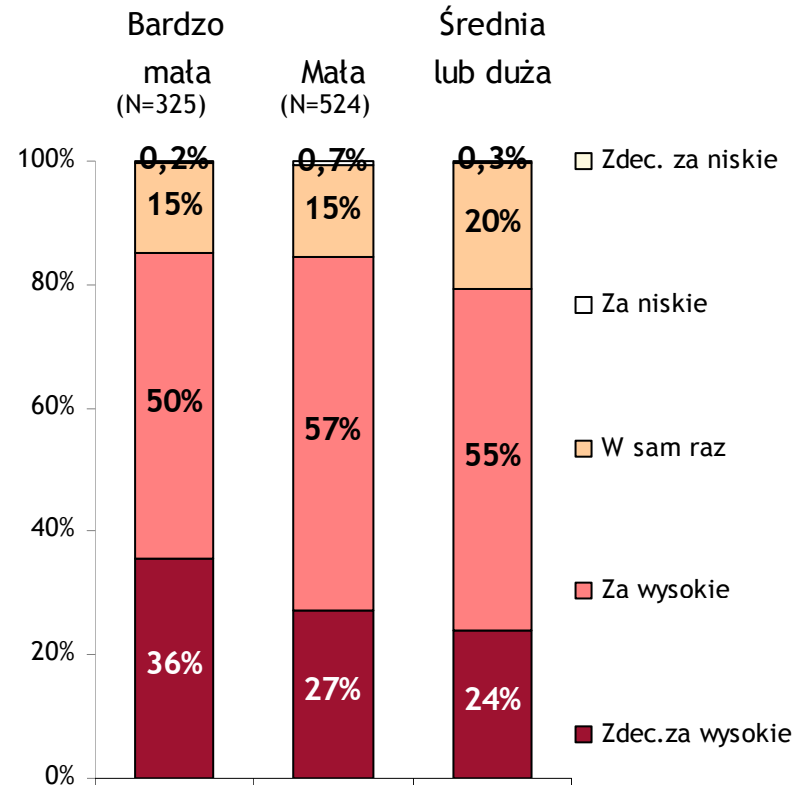
Wysokość podatków w Polsce

PO4. Jak Pan/i uważa jakie są obecnie w Polsce podatki?
(N=1502 - wszyscy respondenci)



- Osób, które uważają, że podatki w Polsce są za wysokie, jest dużo więcej niż osób, które uważają, że są one w sam raz lub za niskie.
- Tylko 1% badanych wyraża opinię, że w Polsce należałoby podwyższyć podatki.
- Osoby o większej wiedzy ekonomicznej częściej mówią, że podatki w Polsce są w sam raz, a rzadziej - że są zdecydowanie za wysokie.

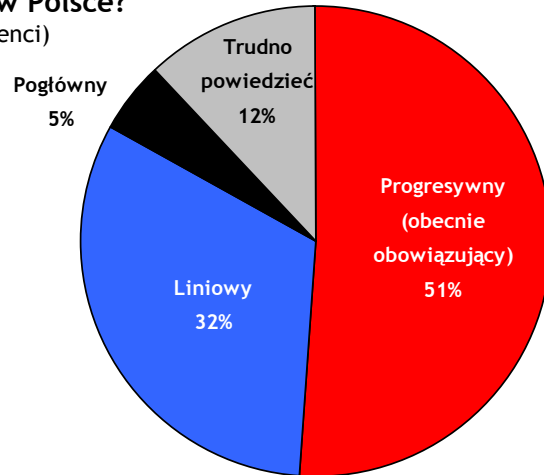
ZF1. Ocena poziomu własnej wiedzy ekonomicznej:



Preferowane formy opodatkowania

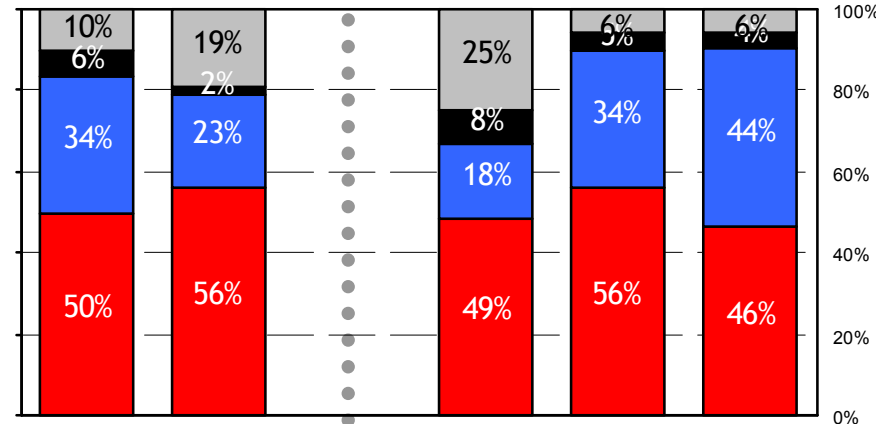
deklaracja preferencji formy opodatkowania:

PO2. Jaki system podatkowy od dochodów osobistych powinien wg. Pana/i obowiązywać w Polsce?
(N=1502 - wszyscy respondenci)



PO1. Podatki powinny być:

Niskie (N=1271) Wysokie (N=231)

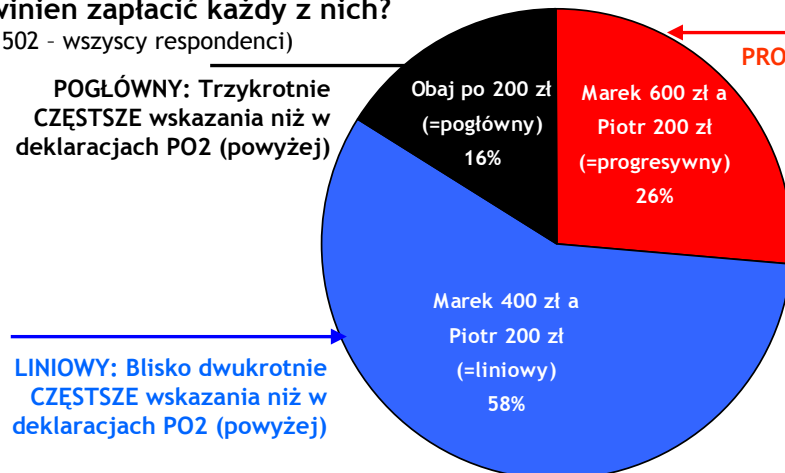


Wiedza ekonomiczna wg. testu WF1

Niska (N=351) Średnia (N=586) Wysoka (N=565)

test preferencji formy opodatkowania (na przykładzie):

PO3. Marek zarabia 4000 zł, a Piotr 2000 zł. Jaka kwotę podatku powinien zapłacić każdy z nich?
(N=1502 - wszyscy respondenci)



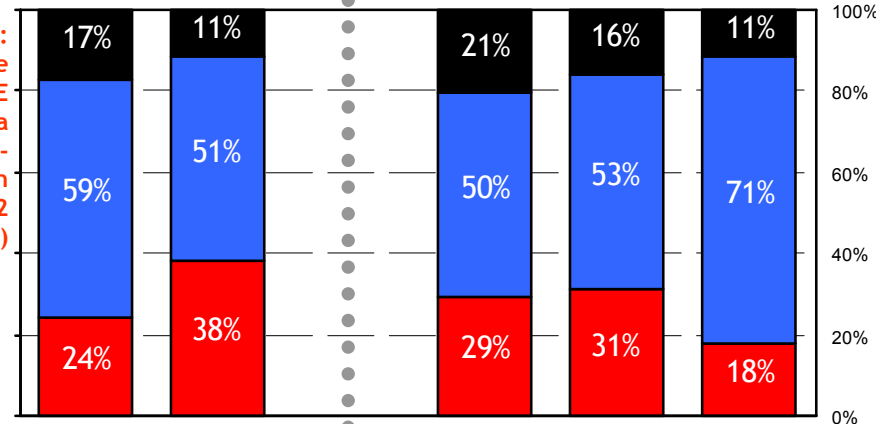
POGŁÓWNY: Trzykrotnie CZĘSTSZE wskazania niż w deklaracjach PO2 (powyżej)

LINIOWY: Blisko dwukrotnie CZĘSTSZE wskazania niż w deklaracjach PO2 (powyżej)

PROGRESYWNY: dwukrotnie RZADSZE wskazania niż w deklaracjach w pyt. PO2 (powyżej)

PO1. Podatki powinny być:

Niskie (N=1271) Wysokie (N=231)



Wiedza ekonomiczna wg. testu WF1

Niska (N=351) Średnia (N=586) Wysoka (N=565)

Znajomość form opodatkowania

- Polacy, pytani o preferowany system opodatkowania, a potem proszeni o wskazanie sprawiedliwego podziału obciążeń podatkowych na danym przykładzie, bardzo często (w ok. połowie przypadków) rozmijali się z pierwotnymi deklaracjami. Świadczy to o słabej wiedzy na temat podatków w Polsce albo o nieznanym terminologii z tego obszaru.

PO3. Marek zarabia 4000 zł, a Piotr 2000 zł. Ile każdy z nich powinien zapłacić podatku? / Jaka kwotę podatku powinien zapłacić każdy z nich? (N=1502 - wszyscy respondenci)

		Marek powinien zapłacić 600 zł podatku a Piotr 200 zł (Progresywny)	Marek powinien zapłacić 400 zł podatku a Piotr 200 zł (Liniowy)	Obaj powinni zapłacić po 200 zł (Pogłówny)	Łącznie
Progresywny (obecnie obowiązujący)	n	266	477	24	767
	%	(18%)	(31%)	(2%)	(51%)
Liniowy	n	51	334	116	501
	%	(4%)	(20%)	(8%)	(32%)
Pogłówny	n	10	8	64	82
	%	(1%)	(1%)	(4%)	(6%)
Trudno powiedzieć	n	40	78	34	152
	%	(3%)	(6%)	(2%)	(12%)
Łącznie	n	367	897	238	Total N=1502
	%	(26%)	(58%)	(16%)	(100%)

PO2. Jaki system podatkowy od dochodów osobistych powinien według Pana/i obowiązywać w Polsce?

Oznaczenie kolorów:

Osoby odpowiadające zgodnie z deklaracją (łącznie 42% próby)

Osoby odpowiadające niezgodnie z deklaracją (łącznie ok. 46% próby)

*) Tabela ukazuje rozkład łączny częstości. Procentowanie do całej próby

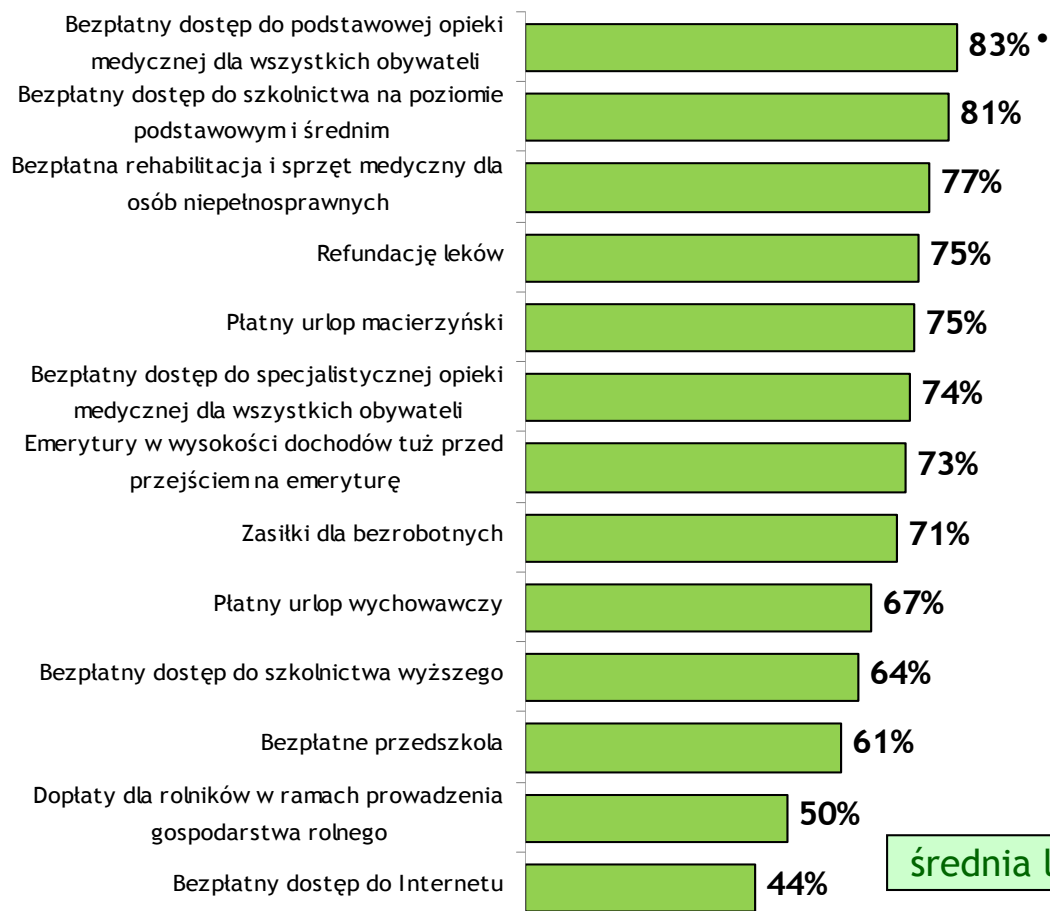
Postulowane świadczenia ze strony państwa



Wskaźnik roszczeniowości

PO5. Co państwo powinno zapewniać swoim obywatelom?

[PROCENTY NIE SUMUJĄ SIĘ DO 100% - MOŻLIWOŚĆ WSKAZANIA WIELU ODPOWIEDZI]

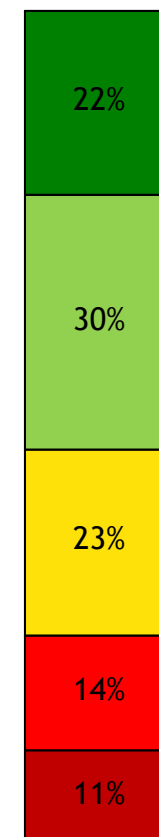


Podstawa: Wszyscy respondenci (N=1502)

Spośród postulowanych świadczeń państwa na rzecz obywateli Polacy są najbardziej przywiązani do:

- Darmowej opieki zdrowotnej, rehabilitacji i leków;
- Darmowego szkolnictwa podstawowego i średniego;
- Urlopów macierzyńskich;
- Emerytur;
- Zasiłków dla bezrobotnych.

- wszystkie 13 działań
- 10-12 działań
- 7-9 działań
- 4-6 działań
- 1-3 działań



średnia liczba postulowanych świadczeń

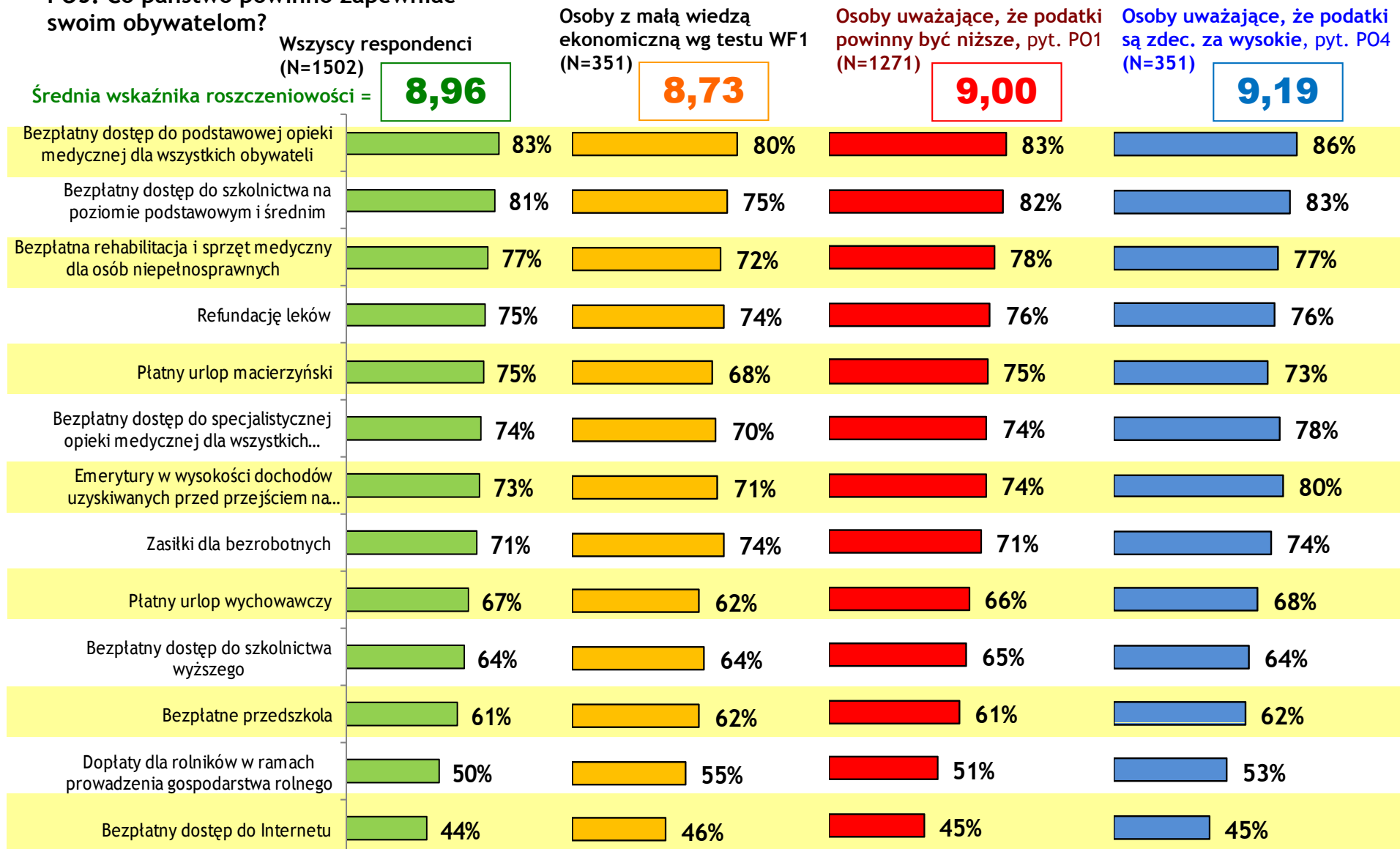
8,96

- Za **wskaźnik roszczeniowości** przyjęto liczbę świadczeń (spośród 13 możliwych do wyboru) które - zdaniem badanego - państwo powinno zapewnić obywatelom.

Zakres świadczeń ze strony Państwa a wysokość podatków

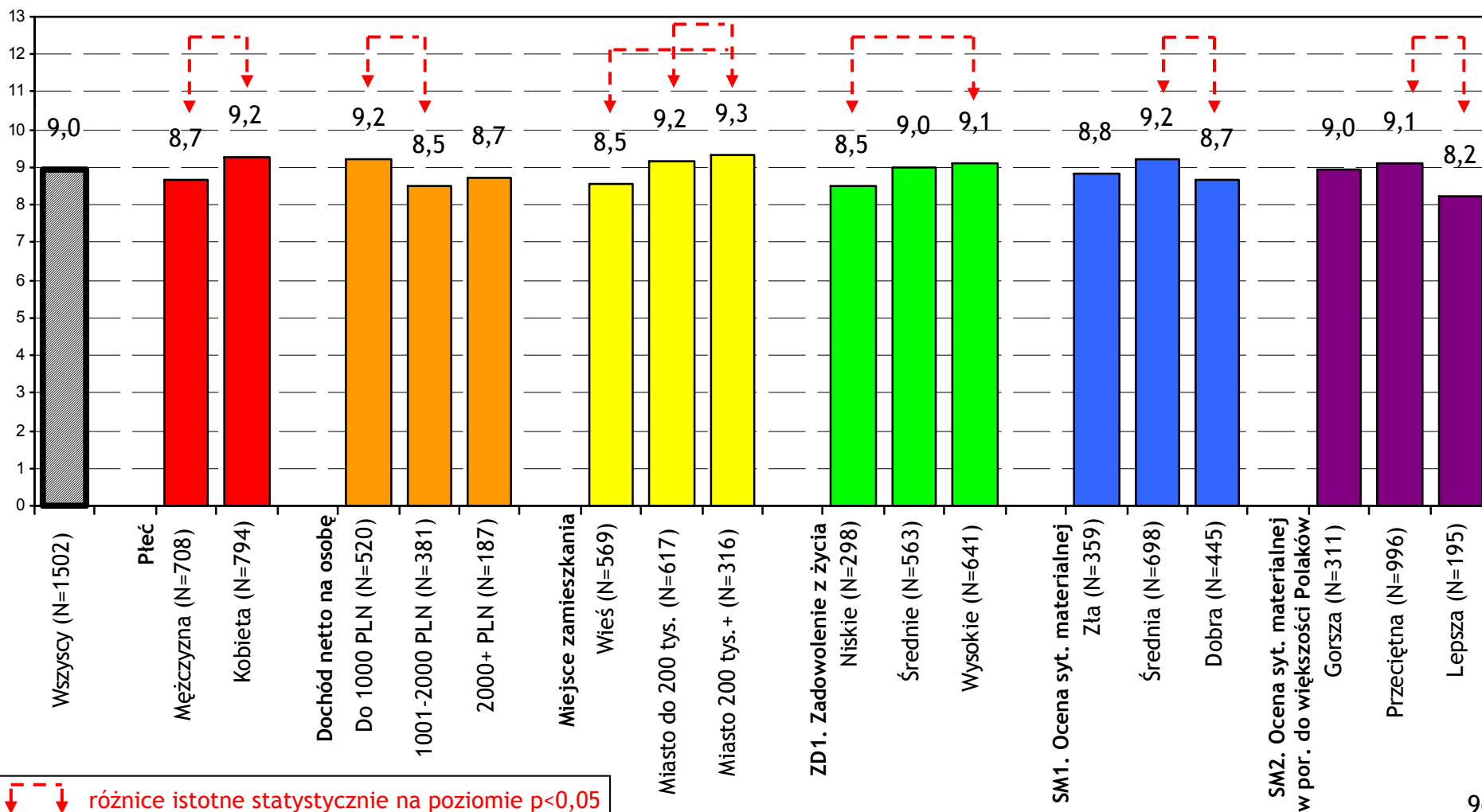
W ramach zaprezentowano średnią liczbę świadczeń wymienianych przez osoby w podgrupach

PO5. Co państwo powinno zapewniać swoim obywatelom?



Roszczeniowość w podgrupach

ŚREDNIE WARTOŚCI WSKAŹNIKA ROSZCZENIOWOŚCI W PODGRUPACH (liczba postulowanych świadczeń państwa 0-13)



Roszczeniowość a postulowana wysokość podatków

Wysoki poziom roszczeniowości

Podatki powinny być **wysokie**

n=74

„Socjaliści”: wysokie podatki = duże roszczenia:

- Młodzi (do 35 lat)
- Dobrze zarabiający
- Mieszkańcy metropolii
- Kawalerowie lub panny
- Bezdzielni

Podatki powinny być **niskie**

n=444

Niespójny zestaw opinii: podatki niskie, a żądania wysokie. Co to za osoby?

- Niskie dochody
- Wyksz. podstawowe
- Osoby młodsze
- Niepracujące
- Często: w związku
- Mieszkańcy wsi

Niski poziom roszczeniowości

n=82

Niespójny zestaw opinii: wysokie podatki, a małe roszczenia („racjoniści”?)

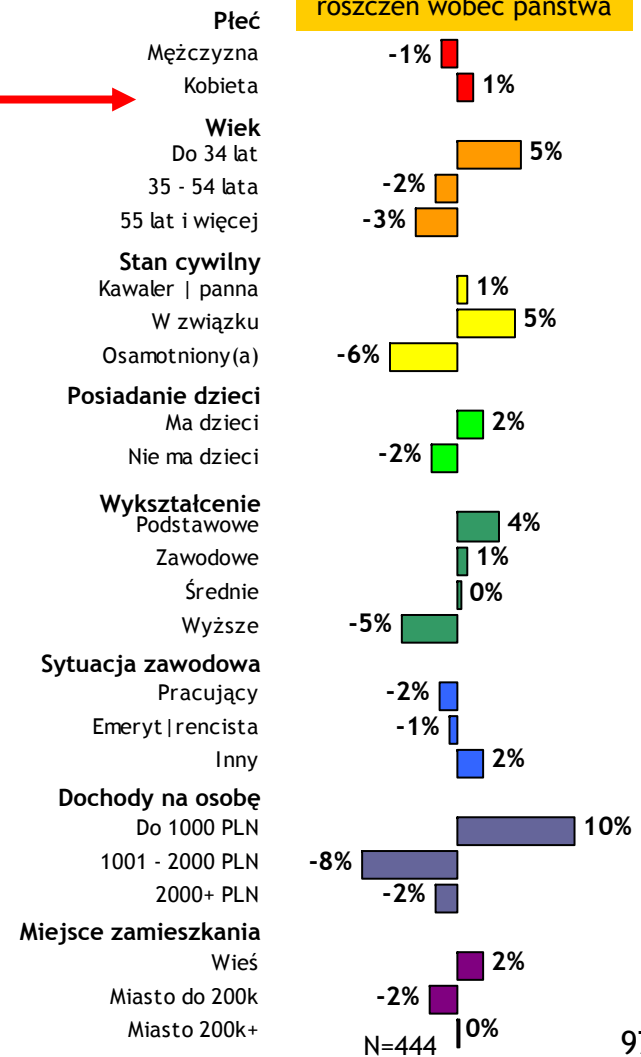
- Starsi (powyżej 55 lat)
- Osamotnieni
- Wyksz. podstawowe
- Mieszkańcy małych miast

n=420

„Libertarianie”: niskie podatki = małe roszczenia:

- Mężczyźni
- Wyższe wykształcenie
- Bezdzielni
- Kawalerowie
- Lepiej zarabiający

Osoby chcące niskich podatków, ale zarazem o wysokim poziomie roszczeń wobec państwa



PODSUMOWANIE – opinie na temat podatków



Wiedza na temat podatków

- Stan wiedzy na temat podatków jest w Polsce niezadowolający
 - W około połowie przypadków deklaracje preferowanego systemu opodatkowania (progresywny, liniowy, pogłówny) rozmiągają się ze wskazaniem sprawiedliwego podziału obciążeń (na przykładzie fikcyjnych podatników Marka i Piotra) – świadczy to prawdopodobnie o nierozumieniu tych zasad oraz nieznanym terminologii.
 - Najczęściej postulowany jako najlepszy (w deklaracjach) jest obecnie obowiązujący podatek progresywny, natomiast przy ocenie na przykładzie wygrywa podział obciążeń według stawki podatku liniowego. Być może opowiadanie się za jednym z systemów opodatkowania to częściej echo sympatii politycznych, niż własna opinia?
- Wśród Polaków powszechna jest opinia, że podatki powinny być niskie, a zarazem, że obecnie obowiązujące w Polsce podatki są za wysokie.
 - Jednocześnie zaskakuje niekonsekwencja w postulatach: osoby uważające, że podatki powinny być jak najniższe, postulują przy tym większą liczbę działań, które powinny być zapewnione obywatelom z budżetu państwa. Taka rozbieżność może wynikać z roszczeniowości (cecha osobowościowa) lub też z nierozumienia działania systemu – powiązania systemu podatkowego z dostępem do bezpłatnych świadczeń. Taka sprzeczność postulatów jest typowa dla osób o niższym statusie społecznym.

Oczekiwanie darmowych świadczeń

- Poziom roszczeniowości (domaganie się dużej liczby świadczeń z budżetu na rzecz obywatela) jest najwyższy wśród kobiet i osób w gorszej sytuacji materialnej, ale także (co nieco zaskakujące) jest on wyższy wśród mieszkańców miast i osób bardziej zadowolonych z życia.
- Polacy w największym stopniu oczekują następujących darmowych świadczeń: dostęp do opieki zdrowotnej (83%) oraz do szkolnictwa na poziomie podstawowym i średnim (81%).

CZĘŚĆ 3: Stan wiedzy ekonomicznej Polaków

CZĘŚĆ 1

POSTAWY WOBEC FINANSÓW

ORAZ CZYNNIKI WPLYWAJĄCE
NA ICH KSZTAŁTOWANIE

CZĘŚĆ 2

WŁĄCZENIE W SYSTEM FINANSOWY

USŁUGI FINANSOWE, INWESTYCJE,
UBEZPIECZENIA, PODATKI, EMERYTURY

CZĘŚĆ 3

STAN WIEDZY EKONOMICZNEJ

WYOBRAŻENIA A RZECZYWISTA WIEDZA

CZĘŚĆ 4

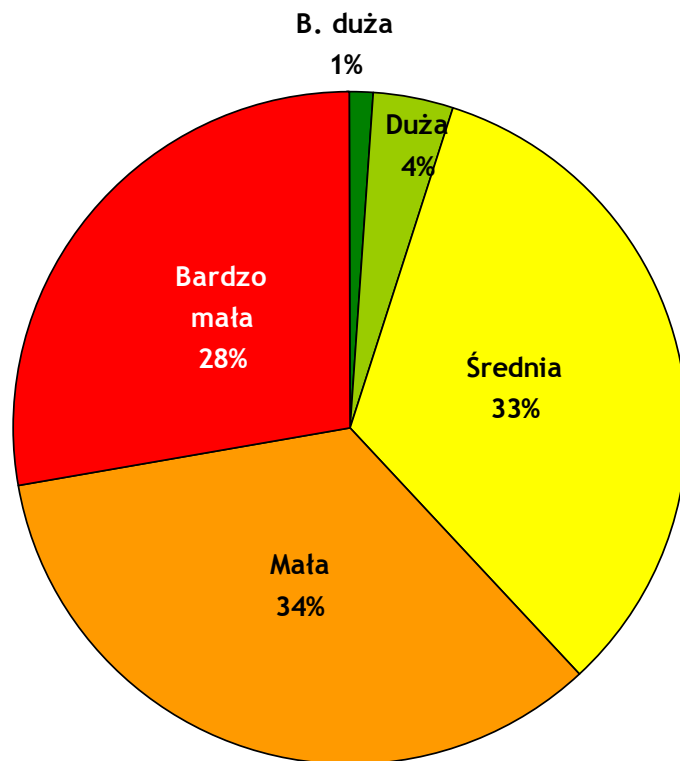
OGÓLNE WARTOŚCI I POSTAWY POLAKÓW

I ICH ZWIĄZEK Z WIEDZĄ EKONOMICZNĄ

OCENA WIEDZY NT. ZAGADNIEŃ FINANSOWYCH

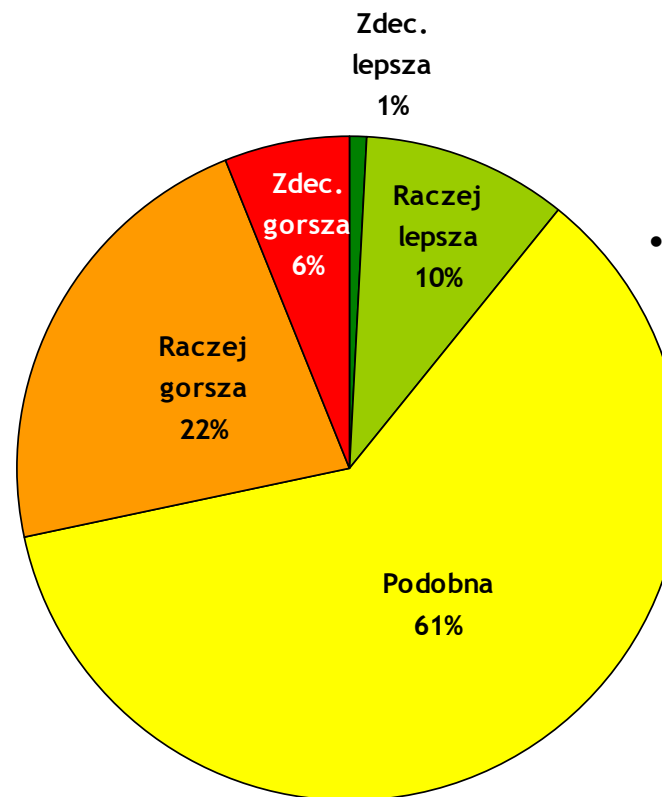
Ocena własnej wiedzy na temat zagadnień finansowych

ZF1. Jak ocenia Pan/i swoją wiedzę na temat zagadnień finansowych? Czy jest ona...?



Podstawa: wszyscy badani (N=1502)

ZF2. Jak ocenia Pan/i swoją wiedzę na temat zagadnień finansowych w porównaniu do wiedzy większości Polaków? Czy jest ona...?

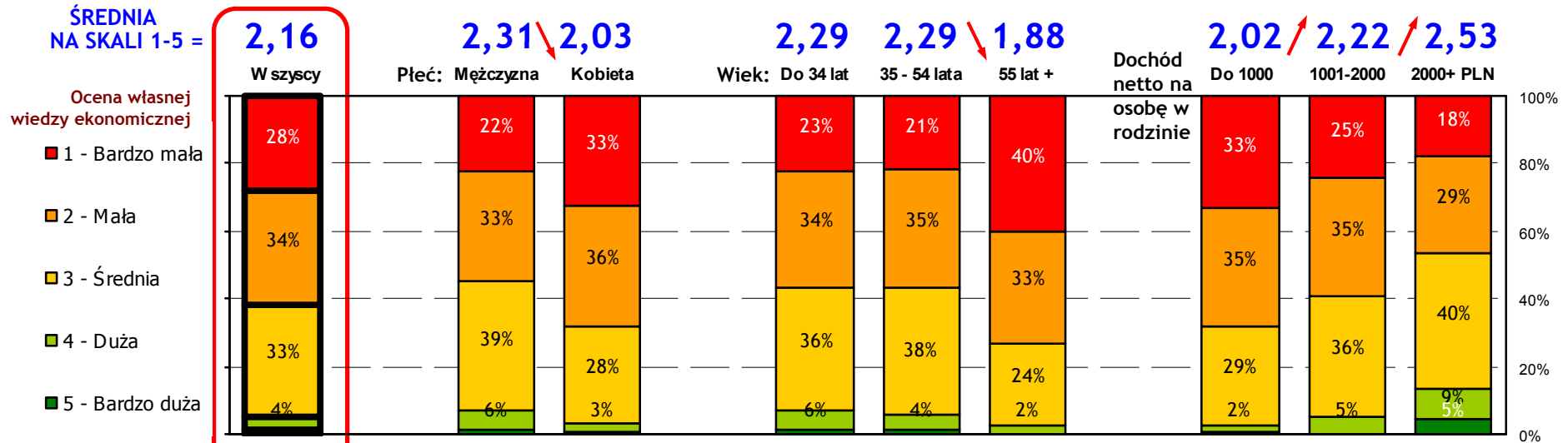


Podstawa: wszyscy badani (N=1502)

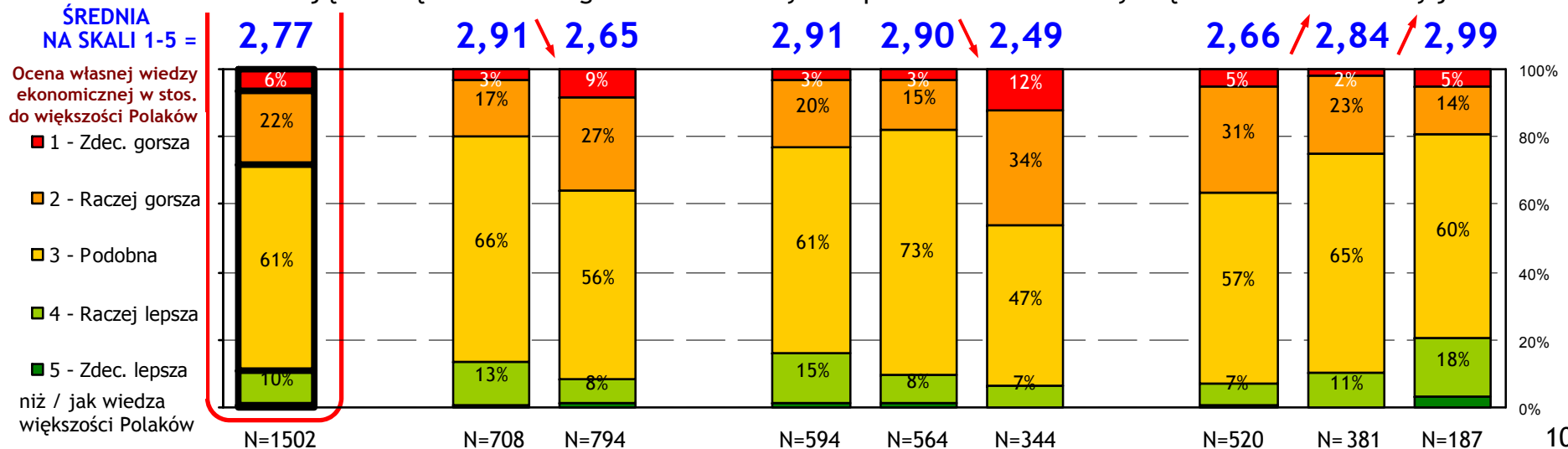
- Blisko dwie trzecie Polaków uważa, że stan ich wiedzy na tematy finansowe jest słaby.
- Przy porównaniu do reszty społeczeństwa, oceny stanu własnej wiedzy są łagodniejsze, ale nadal:
 - więcej niż co czwarty badany uważa, że ma mniejszą wiedzę ekonomiczną od innych Polaków.
 - tylko co dziewiąty Polak sądzi, że odróżnia się od innych większą wiedzą nt. finansów.

Ocena własnej wiedzy na temat zagadnień finansowych

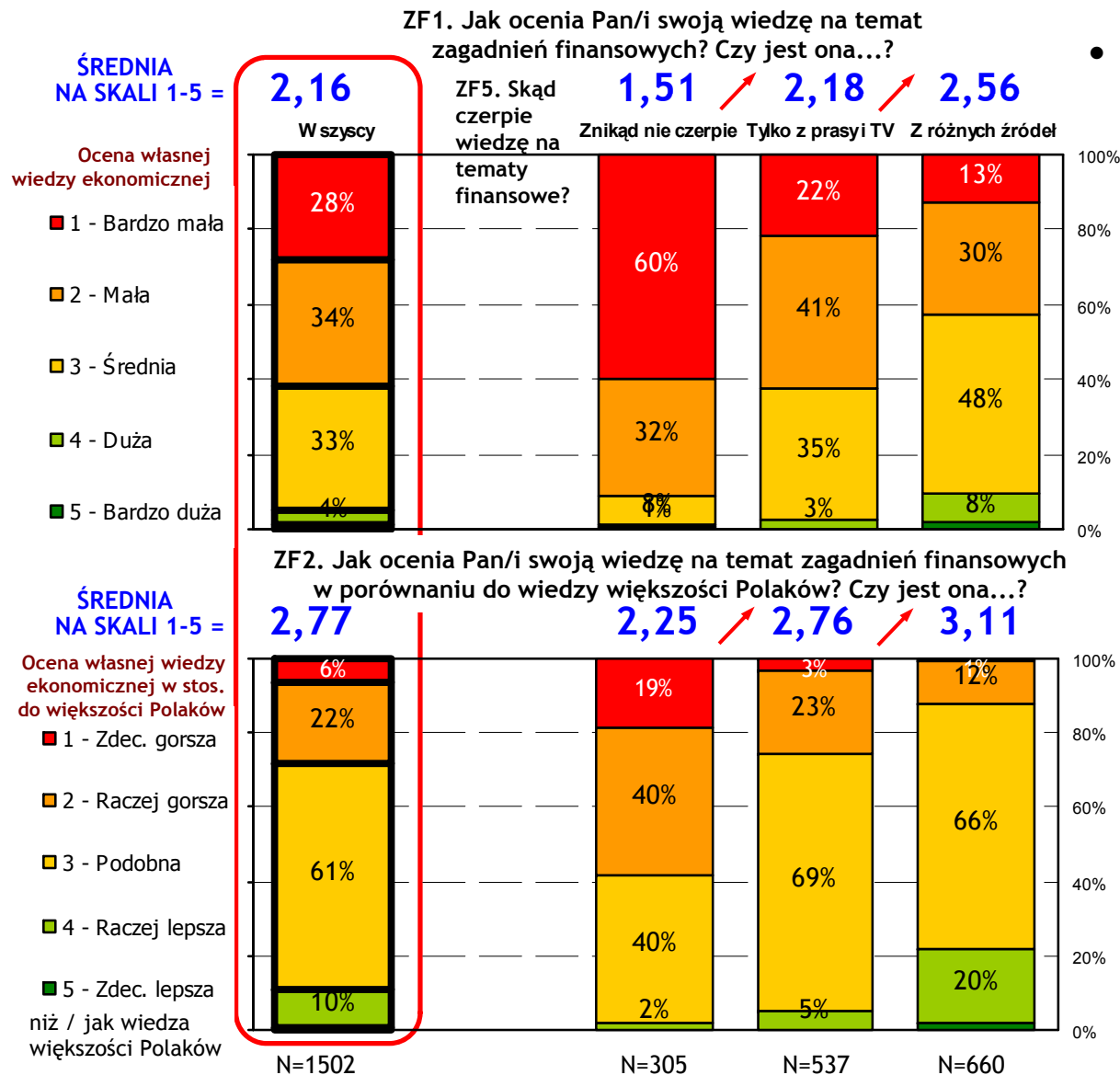
ZF1. Jak ocenia Pan/i swoją wiedzę na temat zagadnień finansowych? Czy jest ona...?



ZF2. Jak ocenia Pan/i swoją wiedzę na temat zagadnień finansowych w porównaniu do wiedzy większości Polaków? Czy jest ona...?



Ocena własnej wiedzy na temat zagadnień finansowych



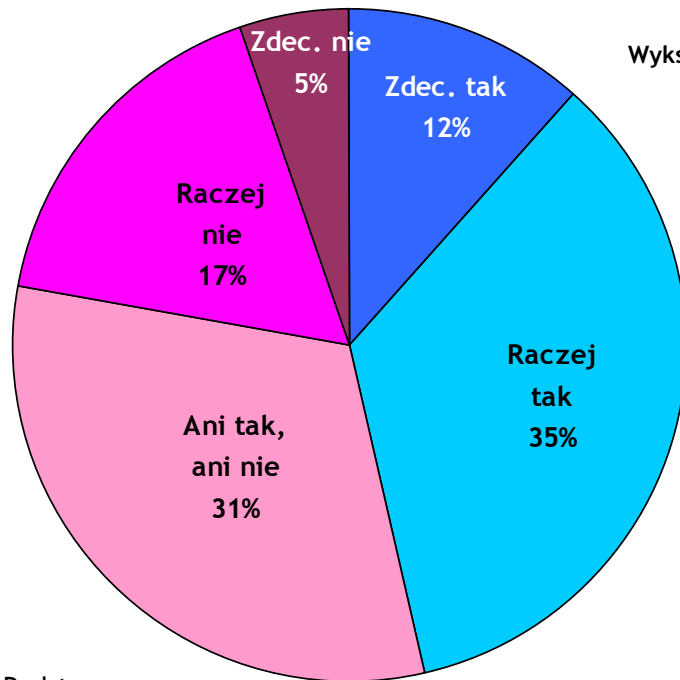
Ocena posiadanej wiedzy finansowej jest najwyższa u:

- mężczyzn;
 - osób poniżej 55 r.ż.;
 - ludzi wykształconych;
 - aktywnych zawodowo;
 - korzystających z Internetu;
 - lepiej zarabiających;
 - mieszkańców miast;
- a także wśród:
- osób czerpiących wiedzę ekonomiczną z różnych źródeł, poza prasą i TV;
 - zadowolonych z życia;
 - lepiej oceniających swoją obecną sytuację materialną;
 - zwolenników podatku liniowego.

Czy istnieje potrzeba edukacji ekonomicznej?

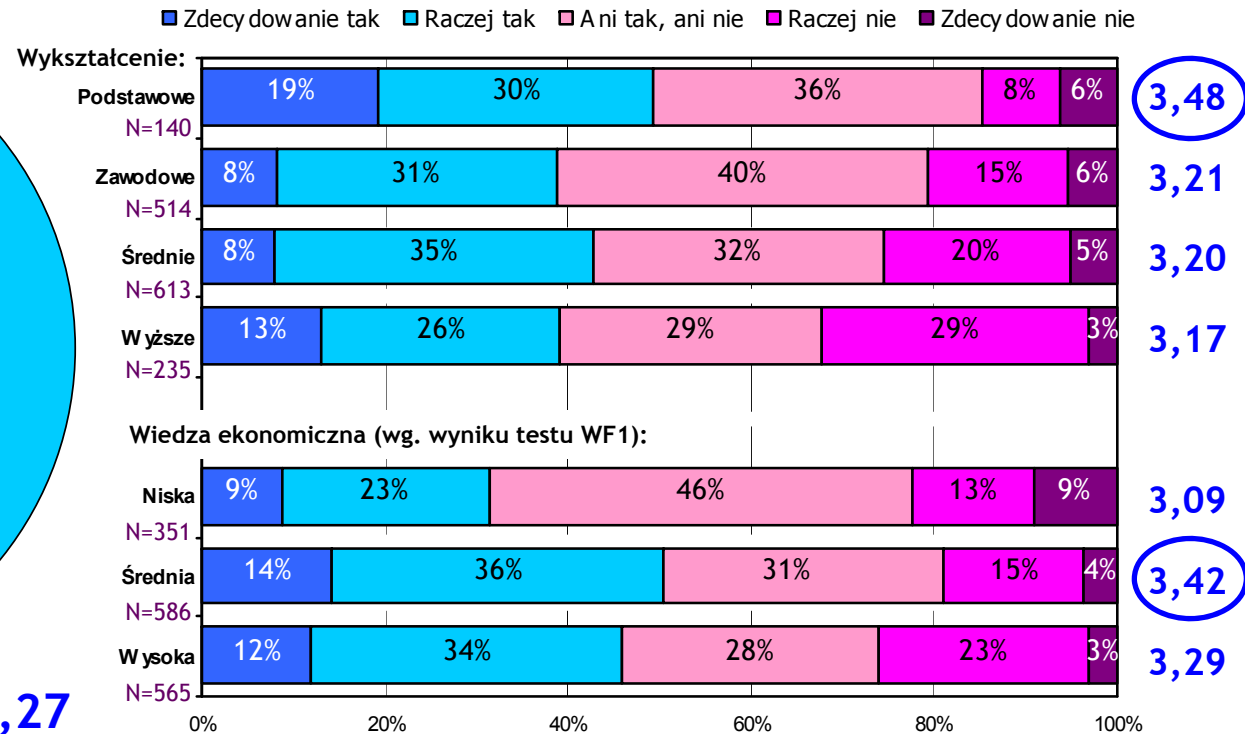
ZF4. Czy uważa Pan/i, że większa wiedza na tematy finansowe byłaby Panu/i potrzebna, przydatna?

średnia na skali 1-5 =



Podstawa: wszyscy badani (N=1502)

średnia na skali 1-5 = **3,27**



- **Opinia, że wiedza ekonomiczna jest potrzebna, nie jest wcale powszechna - tylko połowa badanych sądzi, że potrzebowaliby większej wiedzy na tematy finansowe, a co czwarty jest przeciwnego zdania.**
- **Im wyższe wykształcenie, tym rzadziej badani sądzą, że potrzebują większej wiedzy ekonomicznej.**
- **Największe zapotrzebowanie na wiedzę jest w gr. o średnim poziomie wiedzy ekonomicznej, a najmniejsze - w grupie o niskim poziomie wiedzy (tj. osoby niedokształcone wcale nie mają potrzeby się uczyć!).**

PODSUMOWANIE – ocena wiedzy na temat zagadnień finansowych



Ocena własnej wiedzy ekonomicznej

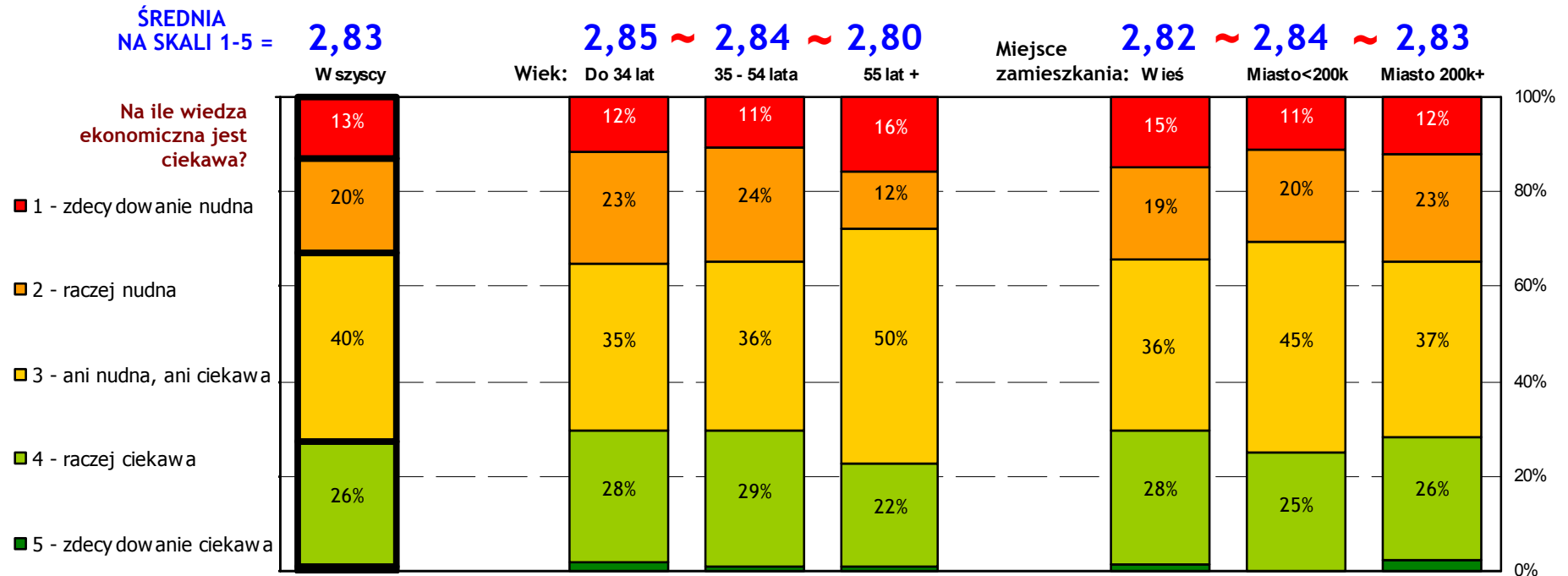
- Polacy nisko oceniają stan swojej wiedzy ekonomicznej. Dwie trzecie uważa, że ma małą lub bardzo małą wiedzę na temat finansów, a więcej niż co czwarta osoba sądzi, że ma wiedzę mniejszą niż reszta rodaków. Tylko 4% Polaków uważa, że ma dużą wiedzę ekonomiczną.
 - Najlepiej oceniają stan swojej wiedzy ekonomicznej osoby o ogólnie wyższym statusie społecznym: wykształcone, pracujące, lepiej zarabiające, używające Internetu, mieszkańcy miast, mężczyźni i osoby w wieku do 55 lat. Kobiety oceniają swoją wiedzę w tym zakresie zdecydowanie gorzej niż mężczyźni (33% kobiet ocenia jako bardzo małą a 22% mężczyzn).
 - Stan wiedzy ekonomicznej koreluje też pozytywnie z poziomem zadowolenia z życia, dobrą oceną własnej sytuacji materialnej oraz postulowaniem wprowadzenia podatku liniowego.

Potrzeba edukacji ekonomicznej

- Tylko połowa Polaków uważa, że potrzebna im jest większa wiedza na tematy finansowe, niż ta jaką posiadają. Blisko co czwarta osoba uważa, że nie potrzebuje jej wcale.
 - Najbardziej potrzebę edukacji ekonomicznej dostrzegają osoby z wykształceniem podstawowym oraz wykształceniem wyższym. Potrzeba wiedzy w tych dwóch grupach wynika prawdopodobnie z nieco innych pobudek. Osoby z podstawowym wykształceniem prawdopodobnie często czują się niekompetentne w tym obszarze (mają świadomość swojej niewiedzy, z czym są konfrontowane na przykład w momencie wypełniania zeznań podatkowych). Natomiast o osób lepiej wykształconych (które obiektywnie mają większą wiedzę w tym zakresie) istnieje większa świadomość przydatności jeszcze większej i bardziej zaawansowanej wiedzy (na przykład w zakresie inwestowania).

Zainteresowanie wiedzą nt. zagadnień finansowych /1/

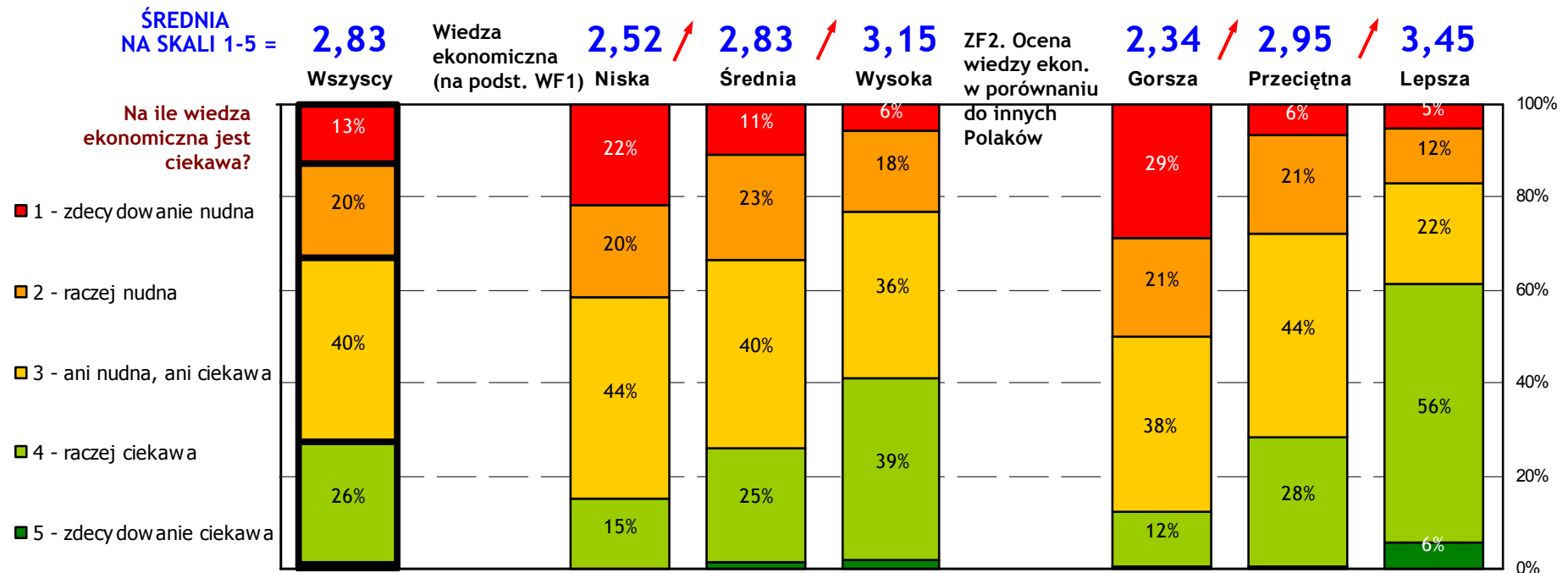
ZF6. Na ile wiedza dotycząca zagadnień finansowych jest dla Pana/Pani ciekawa, interesująca?



- W Polsce częściej uważa się, że wiedza ekonomiczna jest nudna, niż że jest interesująca.
- Pomimo, że zainteresowanie ekonomią (tj. występowanie opinii, że wiedza o finansach jest ciekawa) zależy od wykształcenia i dochodów (osoby wykształcone i zamożne uznają ekonomię za ciekawszą) oraz płci (mężczyzn bardziej to interesuje), to nie ma związku między poziomem zainteresowania wiedzą ekonomiczną a wiekiem osoby i miejscem zamieszkania.

Zainteresowanie wiedzą nt. zagadnień finansowych /2/

ZF6. Na ile wiedza dotycząca zagadnień finansowych jest dla Pana/Pani ciekawa, interesująca?



- Zainteresowanie wiedzą ekonomiczną jest najwyższe w grupach, które już ją posiadają (znane zjawisko: „apetyt [na wiedzę] rośnie w miarę jedzenia”), toteż...
- ...aby dotrzeć z edukacją do osób najslabiej wyedukowanych (tj. uważających wiedzę ekonomiczną za nieciekawą), należałoby zastosować szczególnie atrakcyjną formułę nauczania, która podważy stereotyp ekonomii jako nauki nudnej, mało interesującej.

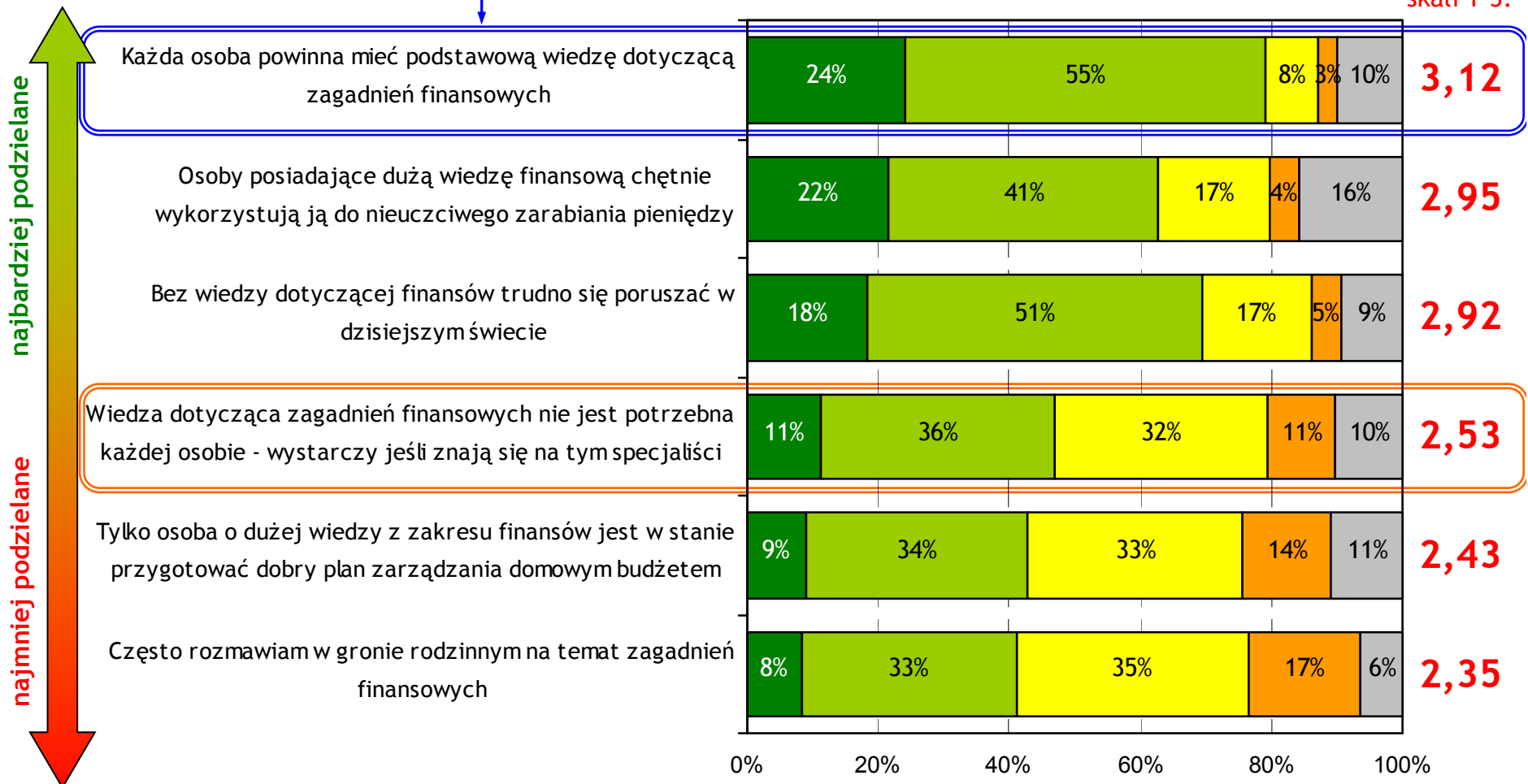
Wiedza nt. zagadnień finansowych – ranking opinii

- Najczęściej podzielana opinia to zarazem **postulat powszechnej edukacji ekonomicznej.**

ZF7. Czy zgadza się Pan/i z następującymi stwierdzeniami dotyczącymi wiedzy dotyczącej zagadnień finansowych

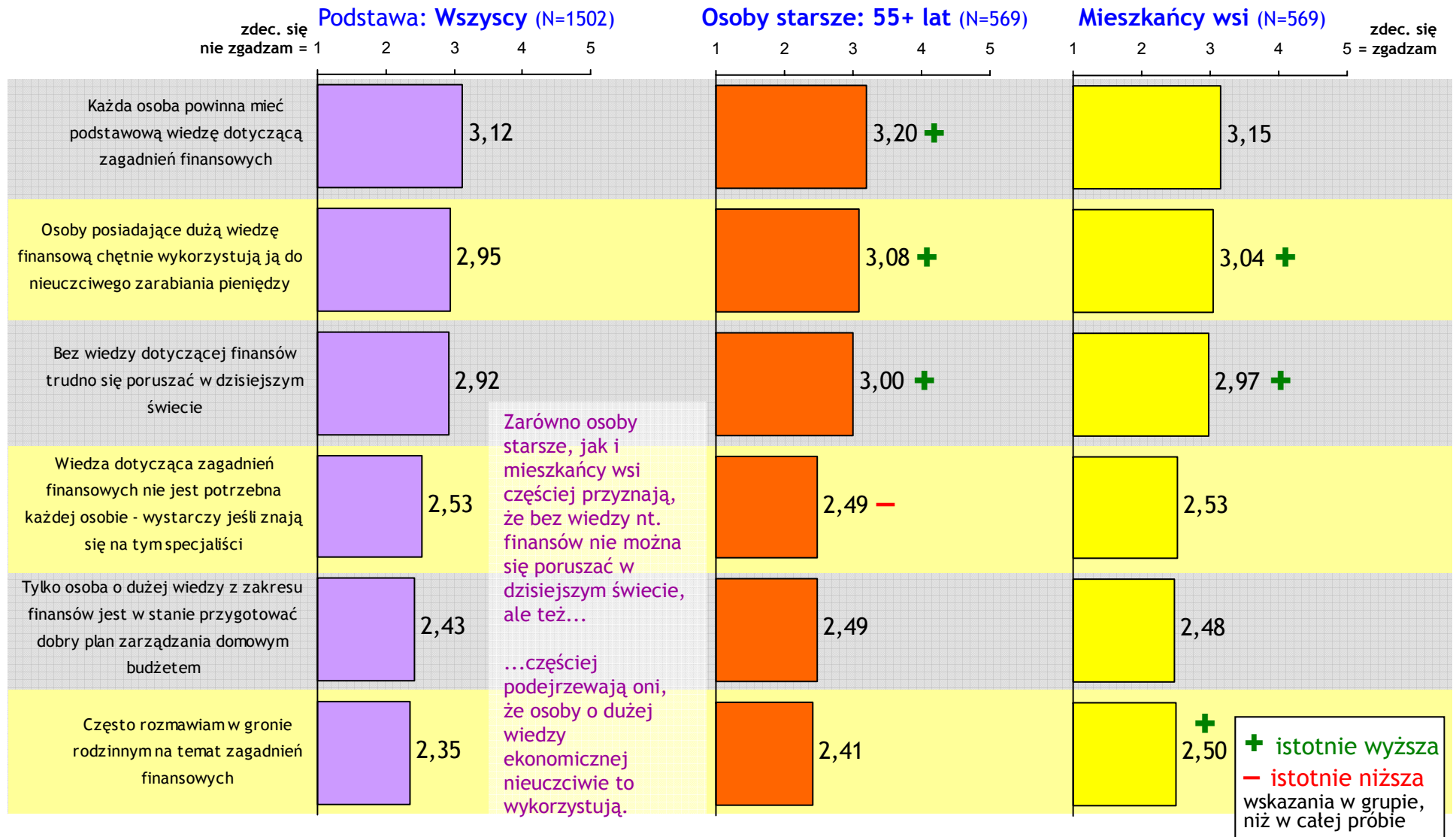
■ 4 - zdec. się zgadzam ■ 3 - raczej się zgadzam ■ 2 - raczej się nie zgadzam ■ 1 - zdec. się nie zgadzam ■ nie wiem

średnia na skali 1-5:



Postawy i opinie nt. edukacji ekonomicznej w podgrupach

ZF7. Czy zgadza się Pan/i z następującymi stwierdzeniami dotyczącymi wiedzy dotyczącej zagadnień finansowych



Obecne i pożądanane źródła wiedzy ekonomicznej

ZF3. Skąd czerpie Pan/i wiedzę dotyczącą zagadnień finansowych?



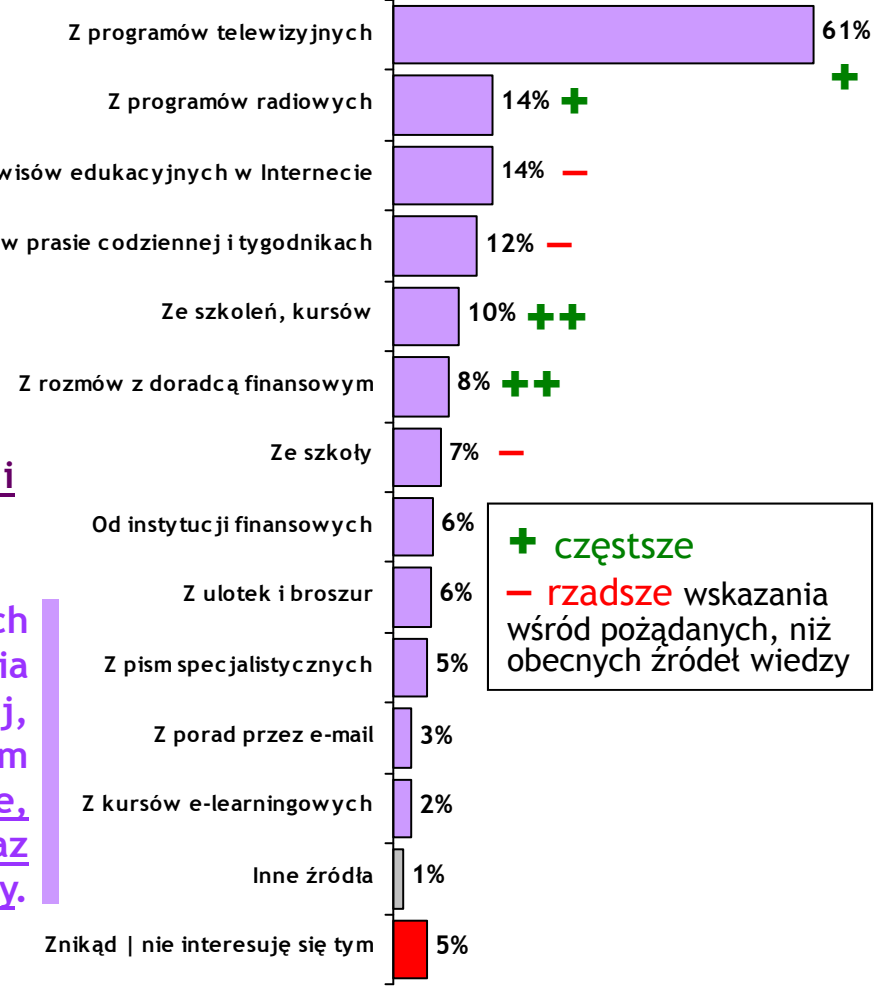
ZF5. Skąd chciał(a)by Pan/i czerpać wiedzę o finansach (przede wszystkim)?



Obecnie najczęstszym źródłem wiedzy o finansach są media: telewizja i prasa, a także Internet i szkoła.

W stosunku do obecnych sposobów zdobywania wiedzy ekonomicznej, pożądanym jej źródłem są programy radiowe, kursy i szkolenia oraz doradca finansowy.

Podstawa: wszyscy badani (N=1502)

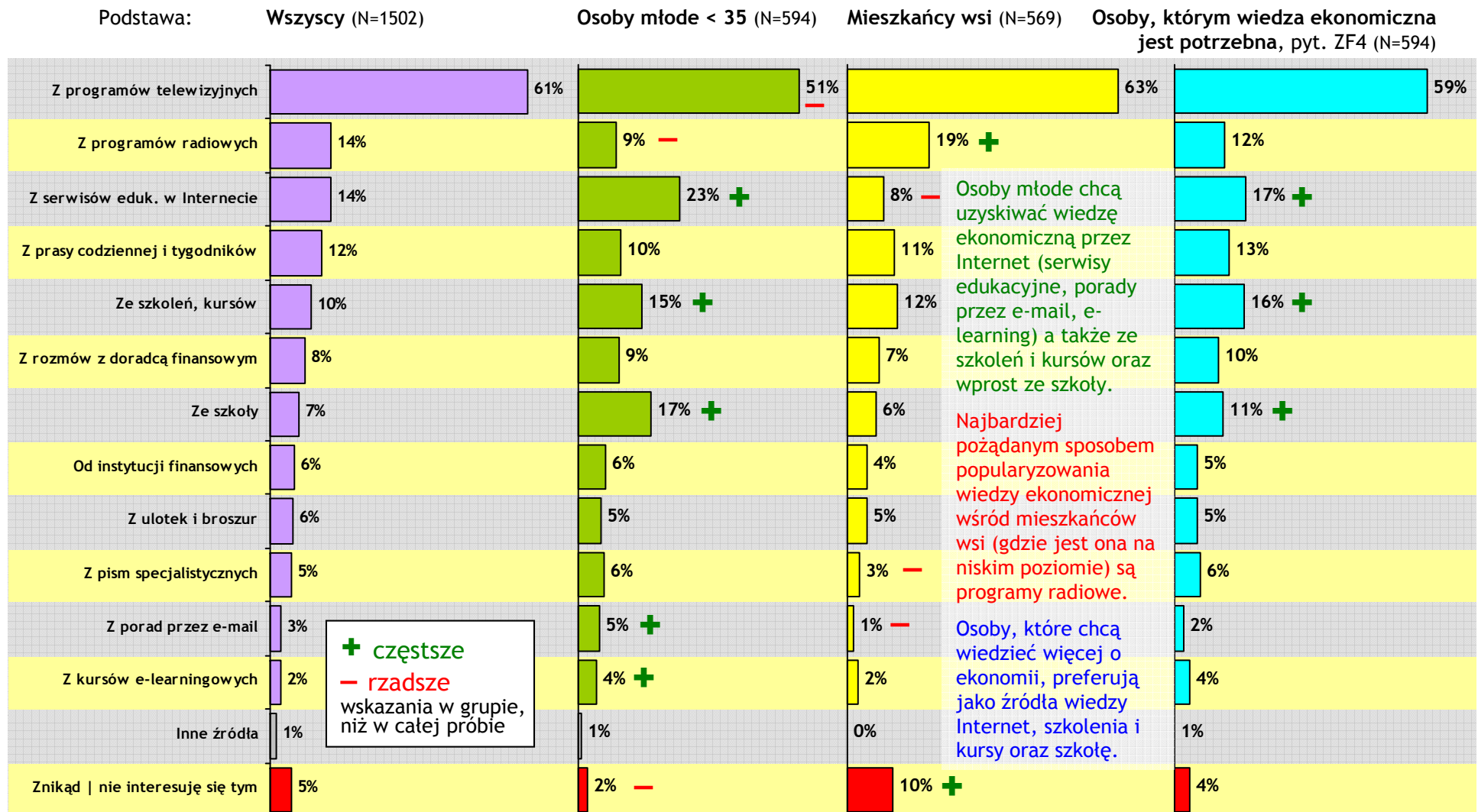


+ częstsze
- rzadsze wskazania wśród pożądananych, niż obecnych źródeł wiedzy

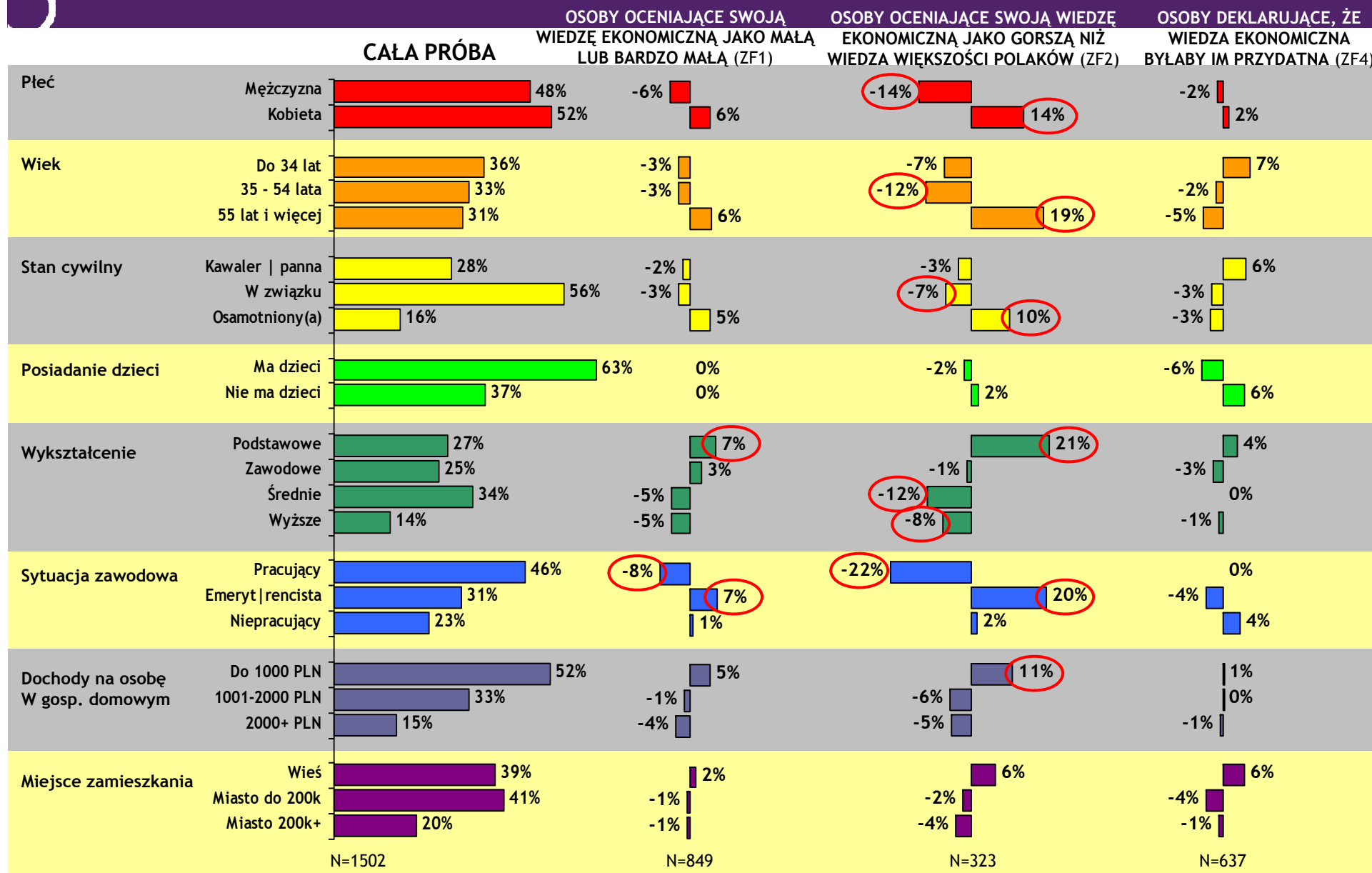
Podstawa: wszyscy badani (N=1502)

Pożądane źródła wiedzy ekonomicznej w podgrupach

ZF5. Skąd chciał(a)by Pan/i czerpać wiedzę o finansach?



Profil demograficzny grup potrzebujących edukacji



PODSUMOWANIE – wiedza ekonomiczna



Zainteresowanie wiedzą ekonomiczną

- W Polsce żywe jest przekonanie, że wiedza ekonomiczna jest nieciekawa: 33% Polaków uważa, że wiedza taka jest nudna (zdecydowanie i raczej), a 27%, że jest ciekawa, przy czym przekonanie, że jest to zdecydowanie ciekawa wiedza ma tylko 1% Polaków.
- Pogląd ten jest szczególnie silnie podzielany przez osoby o małej wiedzy ekonomicznej (44% vs. 24% osoby o dużej wiedzy).
- Brak zainteresowania wiedzą ekonomiczną może w dużym stopniu być powiązany z różnego rodzaju przekonaniami, czasami o charakterze nieco spiskowym, jak na przykład takie, że wiedza z tego zakresu jest potrzebna głównie specjalistom, a nie zwykłym ludziom (47% zgadza się), oraz że osoby posiadające taką wiedzę wykorzystują ją do nieuczciwego zarabiania pieniędzy (63% Polaków zgadza się z tym przekonaniem). Poglądy te są najbardziej powszechne wśród osób starszych i mieszkańców wsi.

Źródła wiedzy na tematy ekonomiczne

- Wiedza na tematy ekonomiczne jest najczęściej czerpana z telewizji i prasy codziennej. Telewizji jest również medium, z którego Polacy najchętniej chcieli by czerpać taką wiedzę (może to oczywiście wynikać z największej powszechności i przystępności tego medium).
- Respondenci w nieco większym stopniu oczekują również takiej wiedzy od doradców finansowych, w porównaniu do tego w jakim stopniu korzystają z tego źródła. Niekorzystanie z takiego – a pożądanego – źródła może wynikać z tego, że większość osób nie ma świadomości darmowej dostępności takich usług.
- Oczekiwanie wobec różnych źródeł wiedzy zależy również od wieku. Osoby starsze i ze wsi w większym stopniu oczekują telewizji i radia (szczególnie mieszkańcy wsi), natomiast młodsze oczekują, że internet będzie źródłem takiej wiedzy.

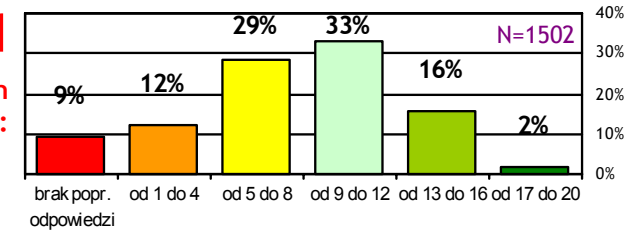
FAKTYCZNY STAN WIEDZY EKONOMICZNEJ

Wyniki testu z wiedzy o finansach



- Test wiedzy ekonomicznej składał się z 20 pytań. Średnia liczba prawidłowo udzielonych odpowiedzi wyniosła **8,1**
- Prawidłowe odpowiedzi:

Rozkład liczby poprawnych odpowiedzi (na 20 pytań):

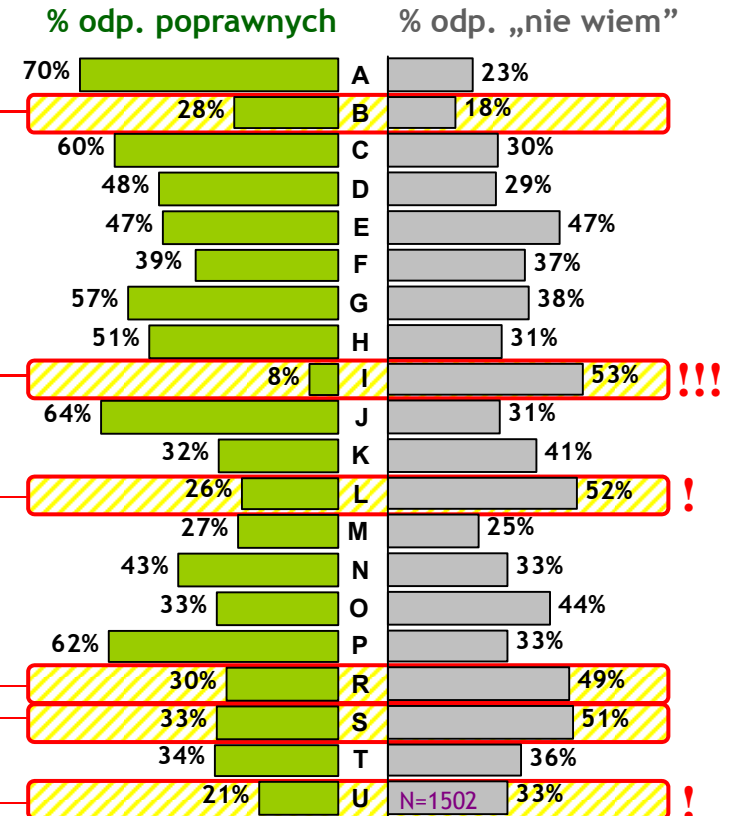


Na czerwono: pytania sprawiające największe trudności

na niebiesko zakreślono prawidłowe odpowiedzi

WF1. Proszę teraz ocenić, na ile prawdziwe są następujące stwierdzenia dotyczące zagadnień finansowych.

ROTOWANA KOLEJNOŚĆ		To nie prawda	To prawda	nie wiem
A	Im więcej zarabiają mieszkańcy danego kraju, tym budżet państwa dysponuje większymi środkami finansowymi	1	2	3
B	Kredyt można wziąć tylko w banku	1	2	3
C	Inflacja to trwały spadek wartości pieniądza	1	2	3
D	Gdy budżet państwa jest za mały (brakuje pieniędzy na wiele wydatków), rząd/skarb państwa powinien wypuścić w obieg więcej pieniędzy („dodrukować“)	1	2	3
E	Na akcjach można stracić oraz zyskać więcej niż na obligacjach	1	2	3
F	Założenie lokaty na 3 miesiące oprocentowanej na 6% oznacza, że po trzech miesiącach bank wypłaci mi odsetki w wysokości 6% od sumy, na którą włożyłem na lokatę	1	2	3
G	Spadek lub wzrost stopy procentowej banku centralnego wpływa na wysokość oprocentowania kredytu	1	2	3
H	Wyższe podatki dają możliwość większych zarobków pracownikom sektora budżetowego np. służby zdrowia, urzędów.	1	2	3
I	Fundusze inwestycyjne zawsze inwestują część naszych środków w akcje	1	2	3
J	Zaciągnięcie kredytu walutowego wiąże się z ryzykiem zmiany wysokości rat (w wyniku wahań kursu walut)	1	2	3
K	To, co się dzieje na warszawskiej giełdzie papierów wartościowych zależy tylko od sytuacji gospodarczej w Polsce	1	2	3
L	Obligacje skarbu państwa można kupić w każdym banku	1	2	3
M	Zawsze (w każdej sytuacji) opłaca się spłacić kredyt lub pożyczkę wcześniej niż przewiduje umowa	1	2	3
N	Posiadanie karty kredytowej jest równoznaczne z posiadaniem kredytu w banku	1	2	3
O	Karta debetowa działa tak samo jak karta kredytowa	1	2	3
P	Trzeci filar to dodatkowa, opłacana z własnych środków emerytura	1	2	3
R	W banku internetowym nie ma możliwości uzyskania informacji lub pomocy od pracownika banku	1	2	3
S	Kredyt konsolidacyjny mogą zaciągać wyłącznie firmy	1	2	3
T	Karta debetowa do konta służy wyłącznie do wybierania pieniędzy w banku	1	2	3
U	Używanie karty kredytowej zawsze niesie ryzyko wysokich opłat	1	2	3



Rzeczywisty poziom wiedzy ekonomicznej a jej ocena

WYNIK TESTU WIEDZY WF1. Na ile prawdziwe są następujące stwierdzenia dotyczące zagadnień finansowych?

liczba popr. odpowiedzi
(na 20 pytań) ŚREDNIA = 8,1

Liczba popr. odpowiedzi na
pytania testu:
MEDIANA = 9

■ od 17 do 20

■ od 13 do 16

□ od 9 do 12

■ od 5 do 8

■ od 1 do 4

■ brak
poprawnych
odpowiedzi

Wszyscy

ZF1. Ocena
poziomu
własnej wiedzy
ekonomicznej:

5,8
6

7,7
8

10,2
10

Bardzo
mała

Mała

Średnia
lub duża

5,6
6

8,8
9

10,9
11

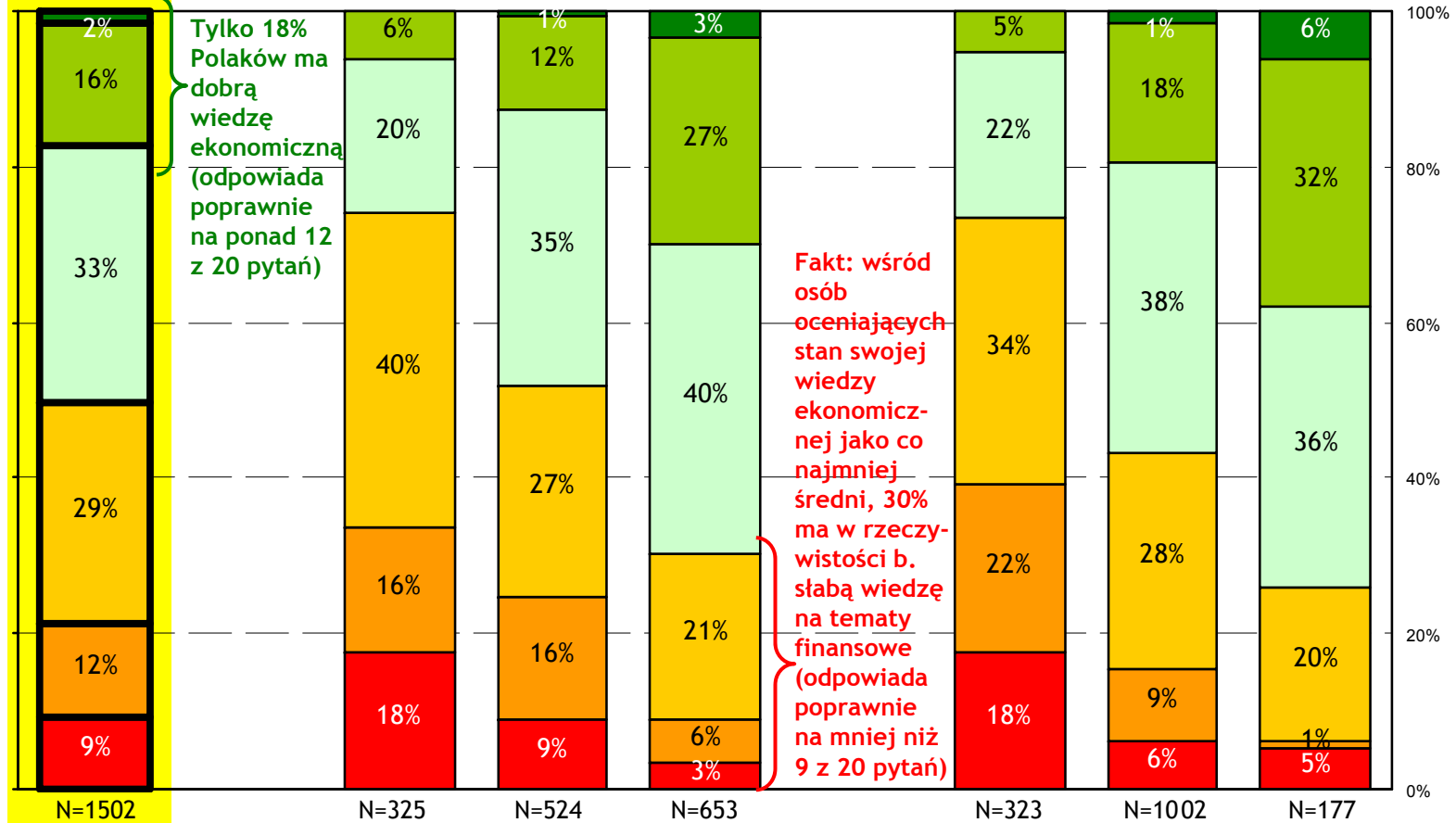
Gorsza

Przeciętna

Lepsza

Tylko 18%
Polaków ma
dobrą
wiedzę
ekonomiczną
(odpowiada
poprawnie
na ponad 12
z 20 pytań)

Fakt: wśród
osób
oceniających
stan swojej
wiedzy
ekonomicz-
nej jako co
najmniej
średni, 30%
ma w rzeczy-
wistości b.
słabą wiedzę
na tematy
finansowe
(odpowiada
poprawnie
na mniej niż
9 z 20 pytań)



Rzeczywisty poziom wiedzy ekonomicznej a jej ocena

WYNIK TESTU WIEDZY WF1. Na ile prawdziwe są następujące stwierdzenia dotyczące zagadnień finansowych?

liczba popr. odpowiedzi
(na 20 pytań) ŚREDNIA = 8,1

Liczba popr. odpowiedzi na pytania testu:
MEDIANA = 9

■ od 17 do 20

Wszyscy

ZF5. Skąd badany czerpie wiedzę ekonomiczną?

Znikąd nie czerpie

Tylko z prasy i TV

Z różnych źródeł

Czy uważa, że większa wiedza ekonomiczna byłaby mu / jej potrzebna?

Tak

Nie

■ od 13 do 16

□ od 9 do 12

■ od 5 do 8

■ od 1 do 4

■ brak poprawnych odpowiedzi

N=1502

N=305

N=537

N=660

N=637

N=865

6,0
6

7,6
8

9,9
10

8,8
9

7,6
8

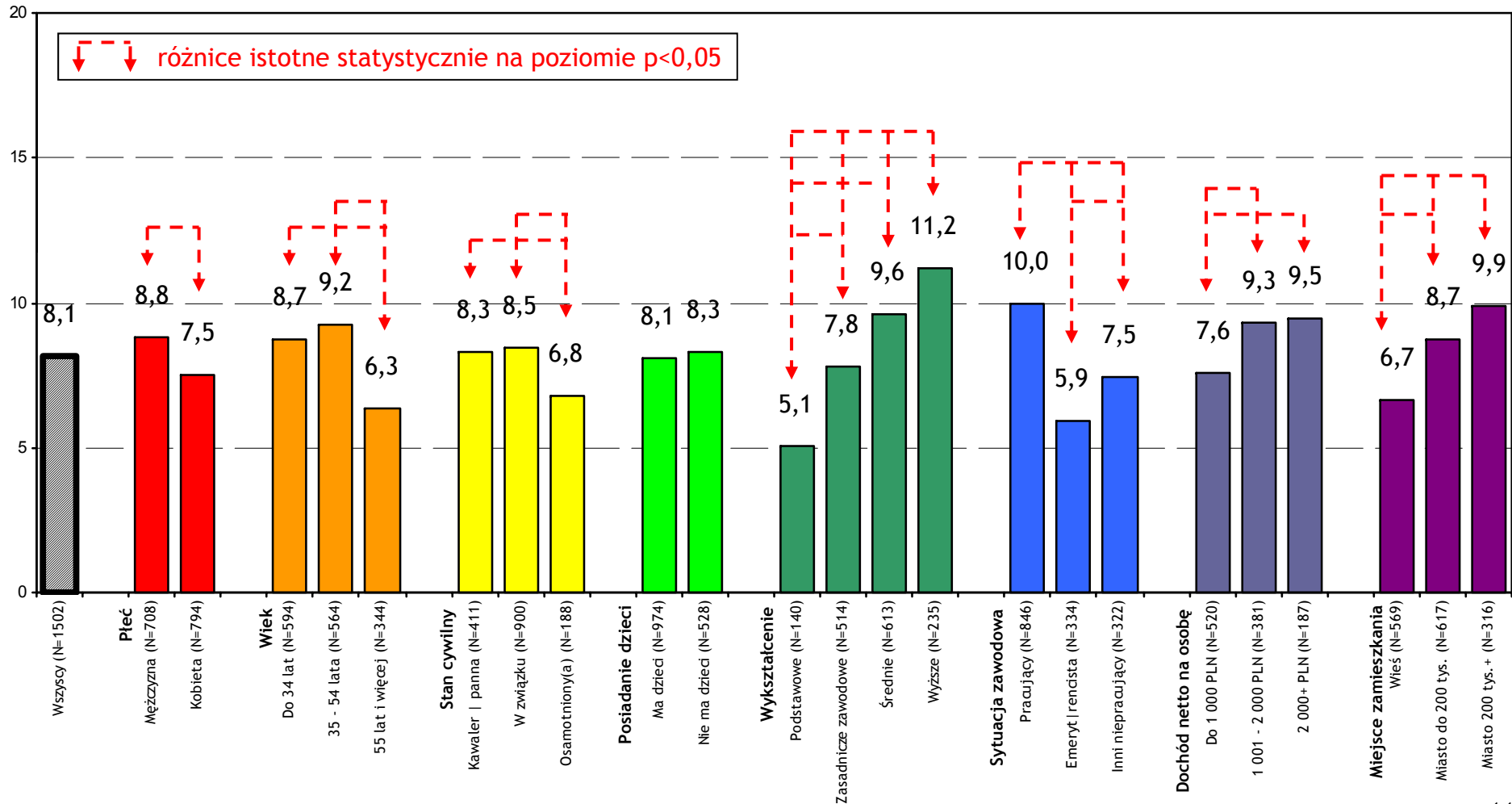
Fakt: osoby, które chcą pogłębiać własną wiedzę ekonomiczną, mają już teraz lepszą wiedzę, niż osoby, które nie chcą być edukowane

Blisko jedna piąta Polaków nie ma niemal żadnej wiedzy ekonomicznej (odpowiada na nie więcej niż 4 z 20 pytań)

Poziom wiedzy ekonomicznej w grupach demograficznych

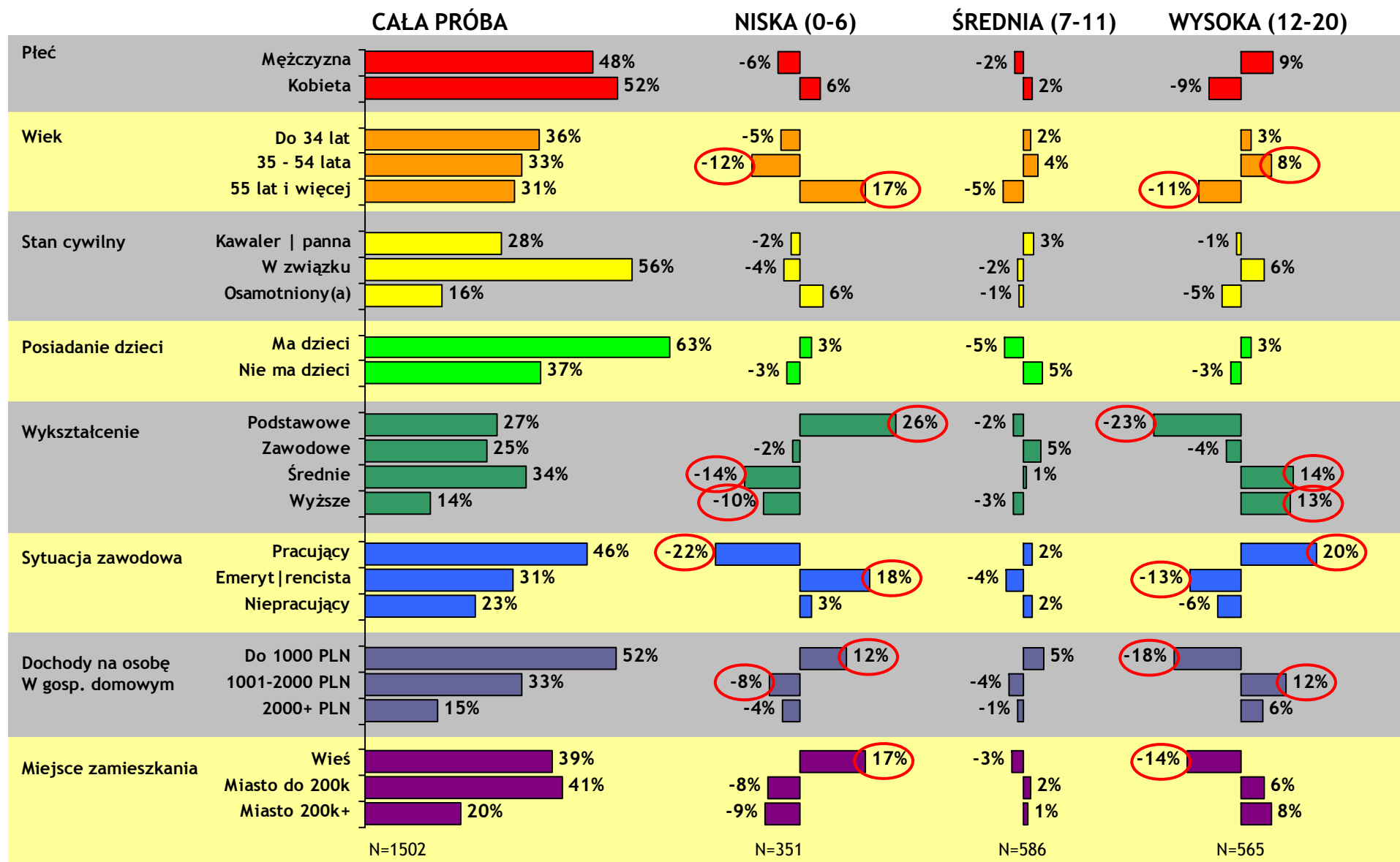
WYNIK TESTU WIEDZY WF1. Na ile prawdziwe są następujące stwierdzenia dotyczące zagadnień finansowych?

ŚREDNIE LICZBY POPRAWNYCH ODPOWIEDZI W PODGRUPACH (spośród 20 pytań)

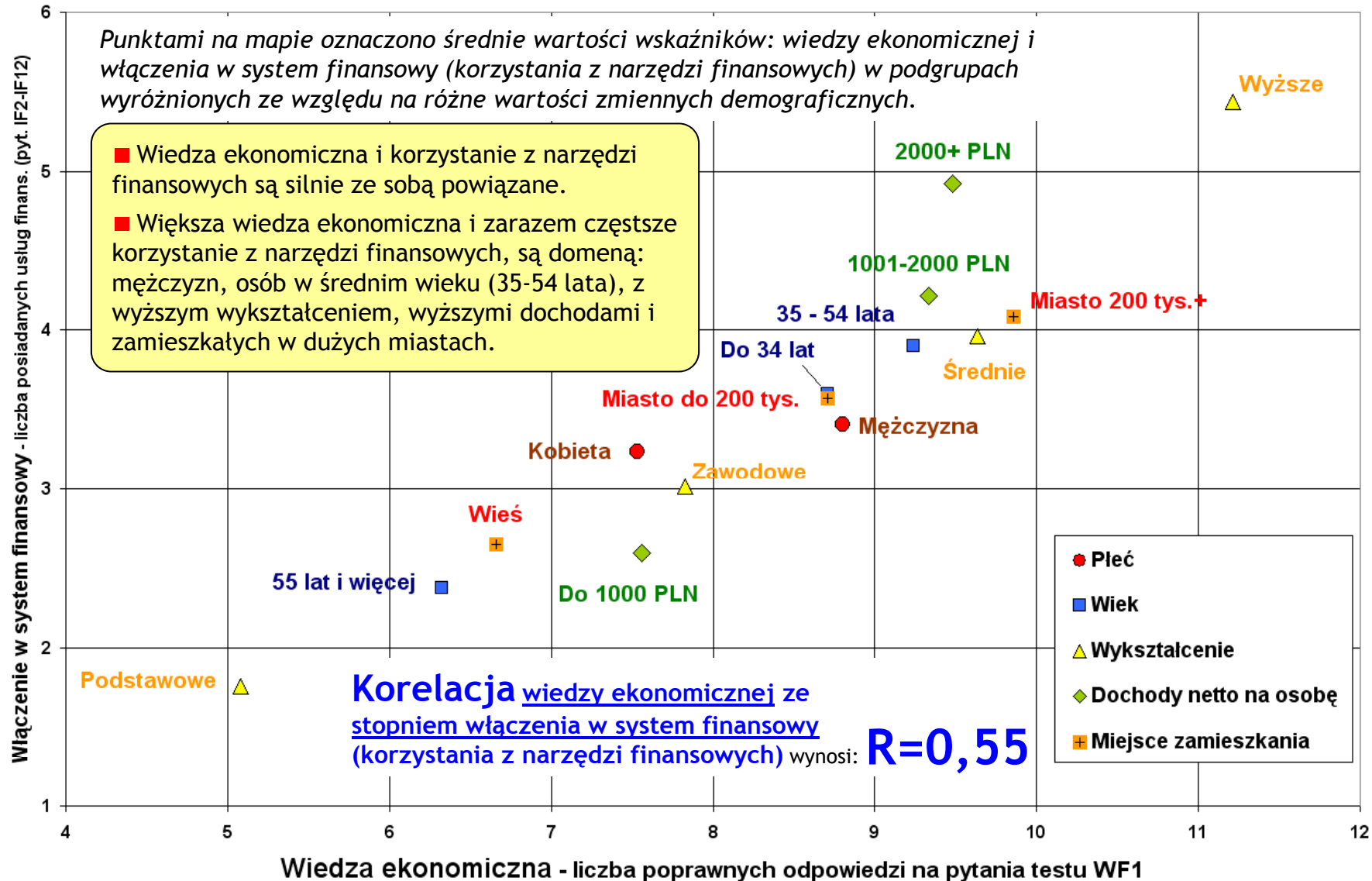


Demograficzne profile grup o różnej wiedzy ekonomicznej

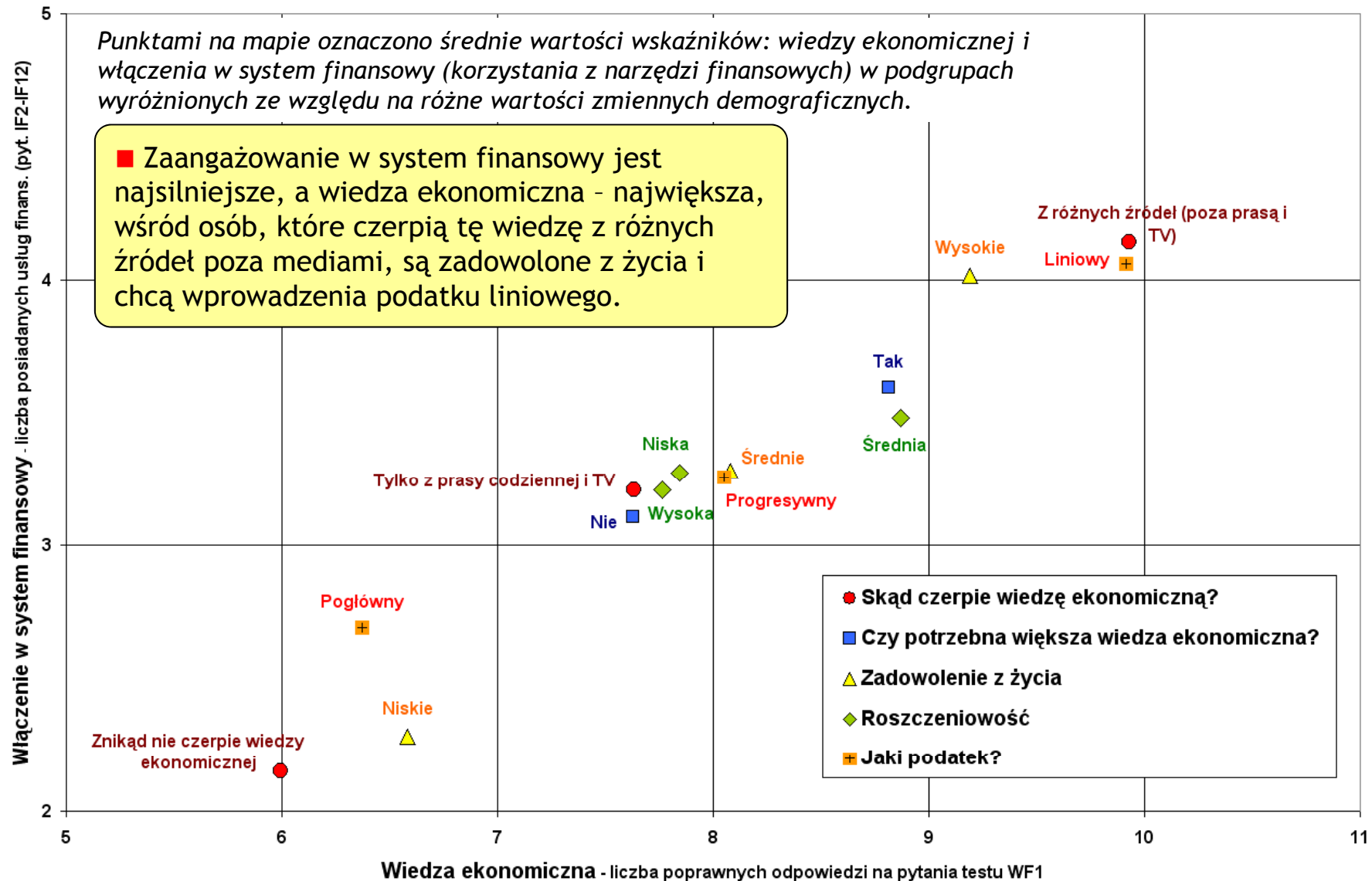
WIEDZA EKONOMICZNA (WYNIK TESTU WF1):



Wiedza ekonomiczna a włączenie w system finansowy /1/



Wiedza ekonomiczna a włączenie w system finansowy /2/



Czynniki determinujące wiedzę ekonomiczną

Model regresji - opis metody

- Hipoteza badawcza: na poziom wiedzy ekonomicznej silnie wpływa czynne uczestnictwo w systemie finansowym (korzystanie z narzędzi finansowych);
- Sposób weryfikacji: znaleźć optymalny zbiór predyktorów wiedzy ekonomicznej i wskazać, jakie miejsce w nim zajmuje korzystanie z narzędzi finansowych;
- Przyjęty model badania zależności: **regresja liniowa wielu zmiennych**;
- Zmienna zależna: wiedza ekonomiczna (mierzona liczbą poprawnych odpowiedzi na pytania testu w pytaniu WF1);
- Zmienne niezależne (predyktory): cechy z następujących kategorii:
 - **Cechy demograficzne**;
 - **Włączenie w system finansowy**: liczba posiadanych usług finansowych, liczba rodzajów wykupionych ubezpieczeń i liczba działań, mających zabezpieczyć byt na emeryturze;
 - **Sytuacja materialna**: oceny: WZGLĘDNA i BEZWZGLĘDNA obecnej sytuacji materialnej, zmiana sytuacji materialnej w ciągu ostatniego roku i przewidywana zmiana sytuacji materialnej w ciągu najbliższego roku;
 - **Poziom roszczeniowości**: liczba postulowanych świadczeń państwa na rzecz obywatela;
 - **Zadowolenie z życia**.

Czynniki determinujące wiedzę ekonomiczną

Wyodrębnienie minimalnego zestawu czynników istotnych

• **Model regresji STEPWISE, w którym pozostawiono tylko istotne predyktory:**

• Wśród predyktorów nieistotnych, nie zawartych w niniejszym modelu, znalazły się m.in.:

- Wiek w latach (do 60 lat);
- Stan cywilny;
- Wyższe wykształcenie;
- Sytuacja zawodowa;
- Dochody netto na osobę;

• Ocena obecnej sytuacji materialnej BEZWZGLĘDNEJ (SM1) i WZGLĘDNEJ (SM2);

• Zmiana sytuacji materialnej w ciągu ostatniego roku (SM5);

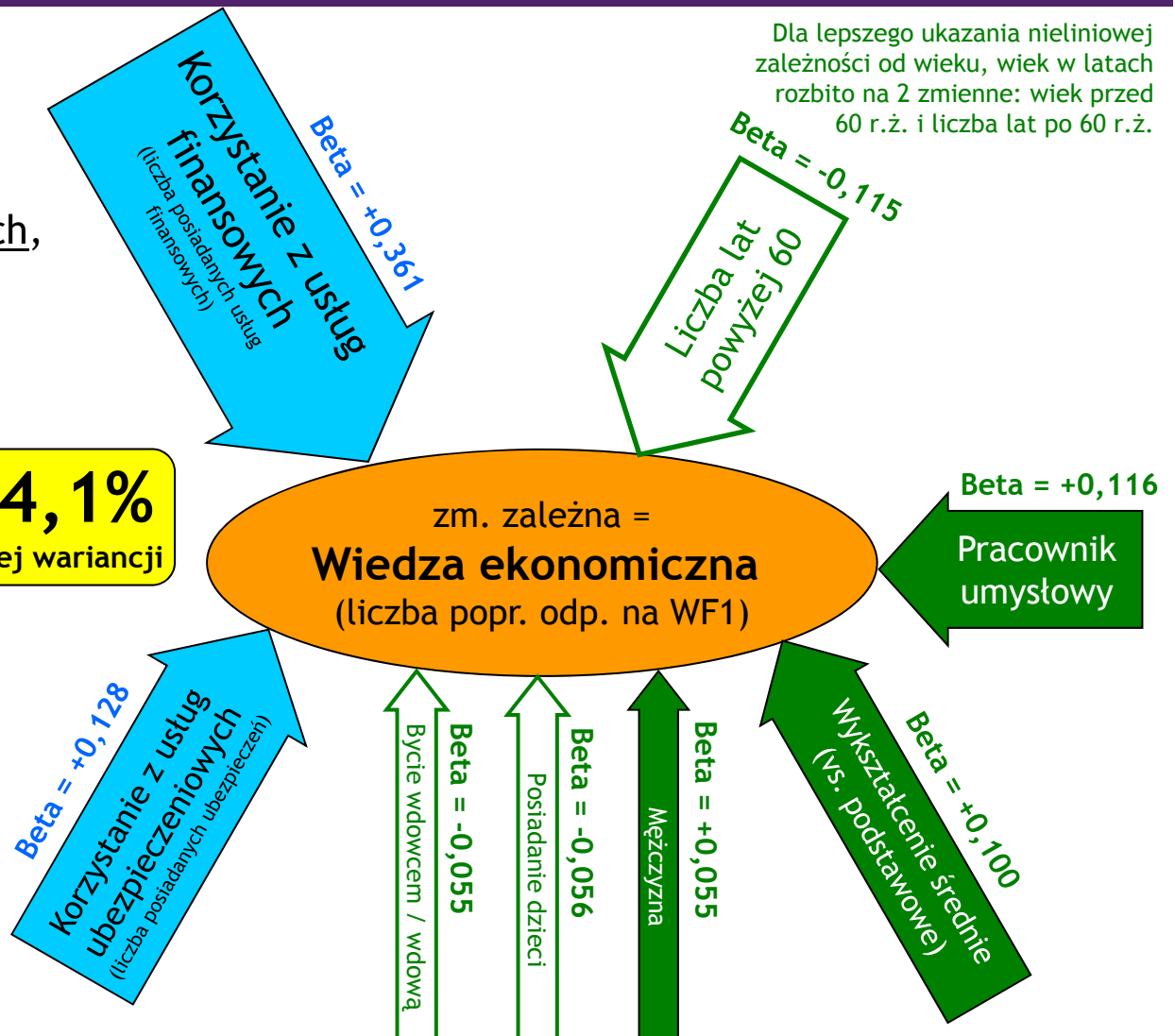
• Przewidywana zmiana sytuacji mat. w ciągu nast. roku (SM7);

• Oszczędzanie na emeryturę (WE7);

• Poziom roszczeniowości (PO5);

• Zadowolenie z życia (ZD1).

$R^2=34,1\%$
wyjaśnianej wariancji



PODSUMOWANIE – determinanty wiedzy ekonomicznej

- Spośród testowanych wskaźników, na poziom wiedzy ekonomicznej istotnie wpływają:
 - Stopień włączenia w system finansowy: w szczególności:
 - korzystanie z usług finansowych (silnie);
 - korzystanie z ubezpieczeń (nieco słabiej);
 - Cechy demograficzne, takie jak:
 - klasa zawodowa: bycie pracownikiem umysłowym zamiast fizycznym;
 - liczba lat powyżej 60 (u osób po sześćdziesiątce poziom wiedzy spada);
 - ukończenie szkoły średniej;
 - płeć (mężczyźni mają przeciętnie nieco większą wiedzę niż kobiety);
 - posiadanie dzieci (większą wiedzę mają osoby bezdzietne);
 - stan owdowienia (wdowcy i wdowy mają mniejszą wiedzę ekonomiczną);
- Na poziom wiedzy ekonomicznej **nie wpływają natomiast**: fakt oszczędzania na emeryturę, poziom roszczeniowości, ani zadowolenie z życia.

PODSUMOWANIE – wiedza ekonomiczna w Polsce

Wiedza ekonomiczna Polaków - test

- Na przeprowadzony test wiedzy ekonomicznej składający się z 20 pytań respondenci odpowiedzieli średnio na 8 pytań, czyli mniej niż połowę. Odsetki odpowiedzi „nie wiem” na pytania testu wahają się od 18% do 53%. Co piąta osoba nie potrafi odpowiedzieć poprawnie na więcej niż 4 pytania.
- Wynik ten pokazuje, że ogólny stan wiedzy Polaków w tym zakresie jest niski.
- Wynik w teście wiedzy jest tym wyższy, z im większej liczby źródeł wiedzy osoba czerpie informacje na tematy ekonomiczne. Aż 21% osób, które deklarują, że z żadnego źródła nie czerpią wiedzy ekonomicznej nie udzieliło żadnej poprawnej odpowiedzi w teście. Natomiast wśród osób, które wymieniają przynajmniej 3 źródła takich, którzy nie odpowiedzieli poprawnie na żadne pytanie testu jest 3%.
- Paradoksalnie więcej osób nie udzieliło żadnej poprawnej odpowiedzi wśród tych, którzy uważają, że wiedza ekonomiczna nie jest im potrzebna (11%), niż ci, którzy chcą takiej wiedzy (8%).

Subiektywna i relatywna ocena wiedzy ekonomicznej

- Polacy mało realistycznie oceniają stan swojej wiedzy ekonomicznej
 - Blisko jedna trzecia osób oceniających swoją wiedzę ekonomiczną jako średnią lub dobrą, ma w teście wiedzę poniżej przeciętnej.
 - Co czwarta osoba oceniająca, że ma wiedzę lepszą niż większość Polaków (relatywna ocena wiedza), ma w rzeczywistości wiedzę gorszą od większości.

PODSUMOWANIE – wiedza ekonomiczna w Polsce

Braki wiedzy

- Obszary, gdzie największa jest potrzeba edukacji, to zagadnienia związane z kredytami oraz oferta i sposób działania banków. Zagadnienia, które sprawiały największy problem w teście, to pytania o to, czy:
 - Fundusze inwestycyjne zawsze inwestują część pieniędzy w akcje (nieprawda);
 - Obligacje skarbu państwa można kupić w każdym banku (nieprawda);
 - W banku internetowym nie ma możliwości uzyskania informacji lub pomocy od pracownika banku (nieprawda);
 - Używanie karty kredytowej zawsze niesie ryzyko wysokich opłat (nieprawda);
 - Kredyt konsolidacyjny mogą zaciągać wyłącznie firmy (nieprawda);
 - Kredyt można wziąć tylko w banku (prawda).
- Osoby, które mają najmniejszą wiedzę ekonomiczną i najbardziej jej potrzebują, to szczególnie często: Osoby starsze, szczególnie emeryci, z podstawowym wykształceniem, mieszkańcy wsi, osoby mało zamożne, z niskim dochodem na osobę w rodzinie.

Kredyty
Oferta banków

Wiedza ekonomiczna a korzystanie z usług finansowych

- Poziom wiedzy ekonomicznej (liczonej jako wynik w teście) współwystępuje z włączeniem w system finansowy (korelacja $r=0,55$).
- Osoby, które mają większą wiedzę finansową korzystają równocześnie z większej liczby usług finansowych.



CZĘŚĆ 4: Ogólne wartości i postawy Polaków

POSTAWY WOBEC FINANSÓW

ORAZ CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE
NA ICH KSZTAŁTOWANIE

WŁĄCZENIE W SYSTEM FINANSOWY

USŁUGI FINANSOWE, INWESTYCJE,
UBEZPIECZENIA, PODATKI, EMERYTURY

STAN WIEDZY EKONOMICZNEJ

WYOBRAŻENIA A RZECZYWISTA WIEDZA

OGÓLNE WARTOŚCI I POSTAWY POLAKÓW

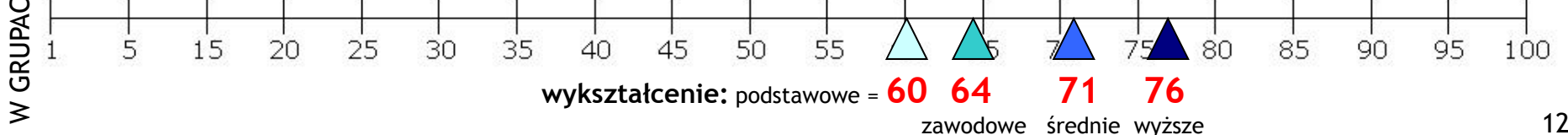
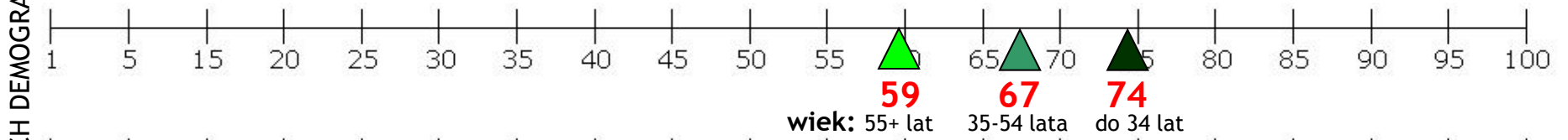
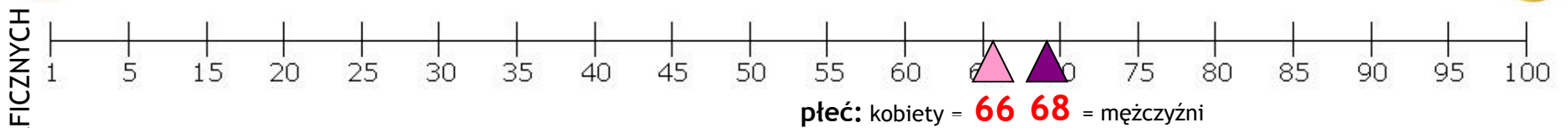
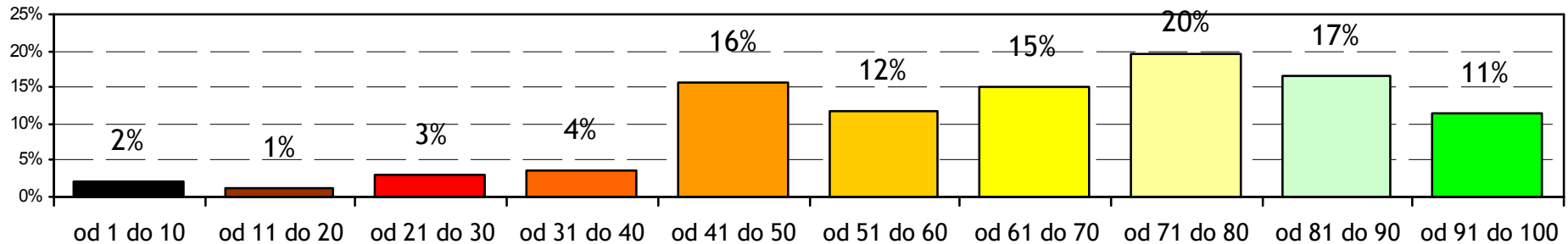
I ICH ZWIĄZEK Z WIEDZĄ EKONOMICZNĄ

ZADOWOLENIE Z ŻYCIA

Zadowolenie z życia /1/

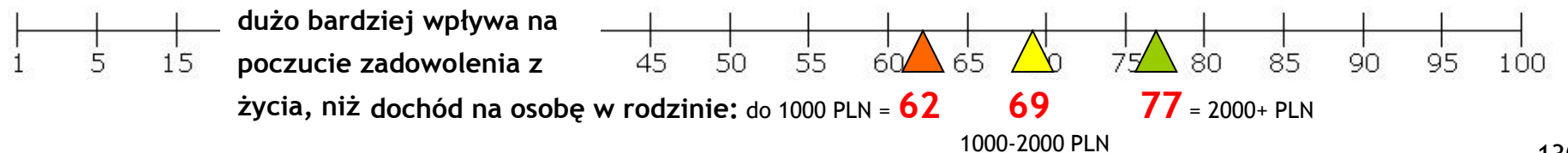
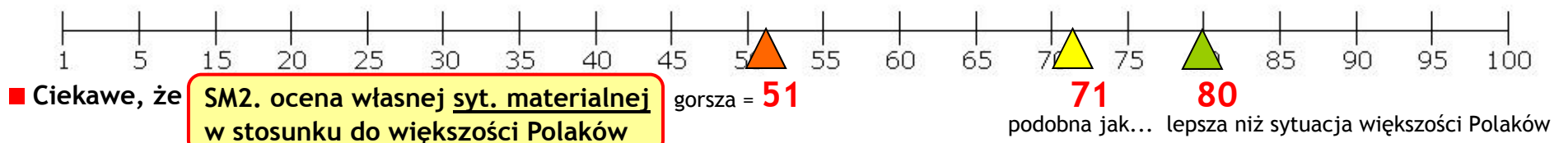
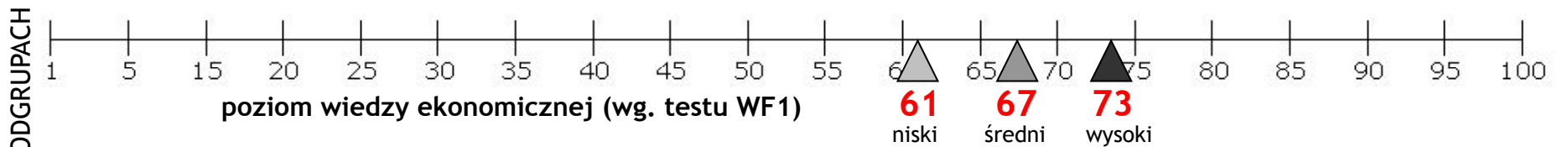
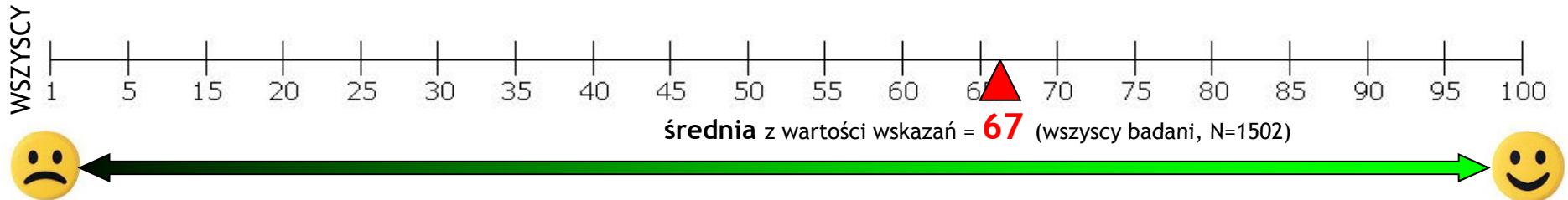


ZD1. Proszę powiedzieć w jakim stopniu jest Pan/i ogólnie zadowolony/a ze swojego życia. Proszę określić Pana/i stopień zadowolenia z własnego życia używając skali od 1 do 100, gdzie: 1 - oznacza zupełny brak zadowolenia z życia, a 100 - oznacza pełne zadowolenie z życia.



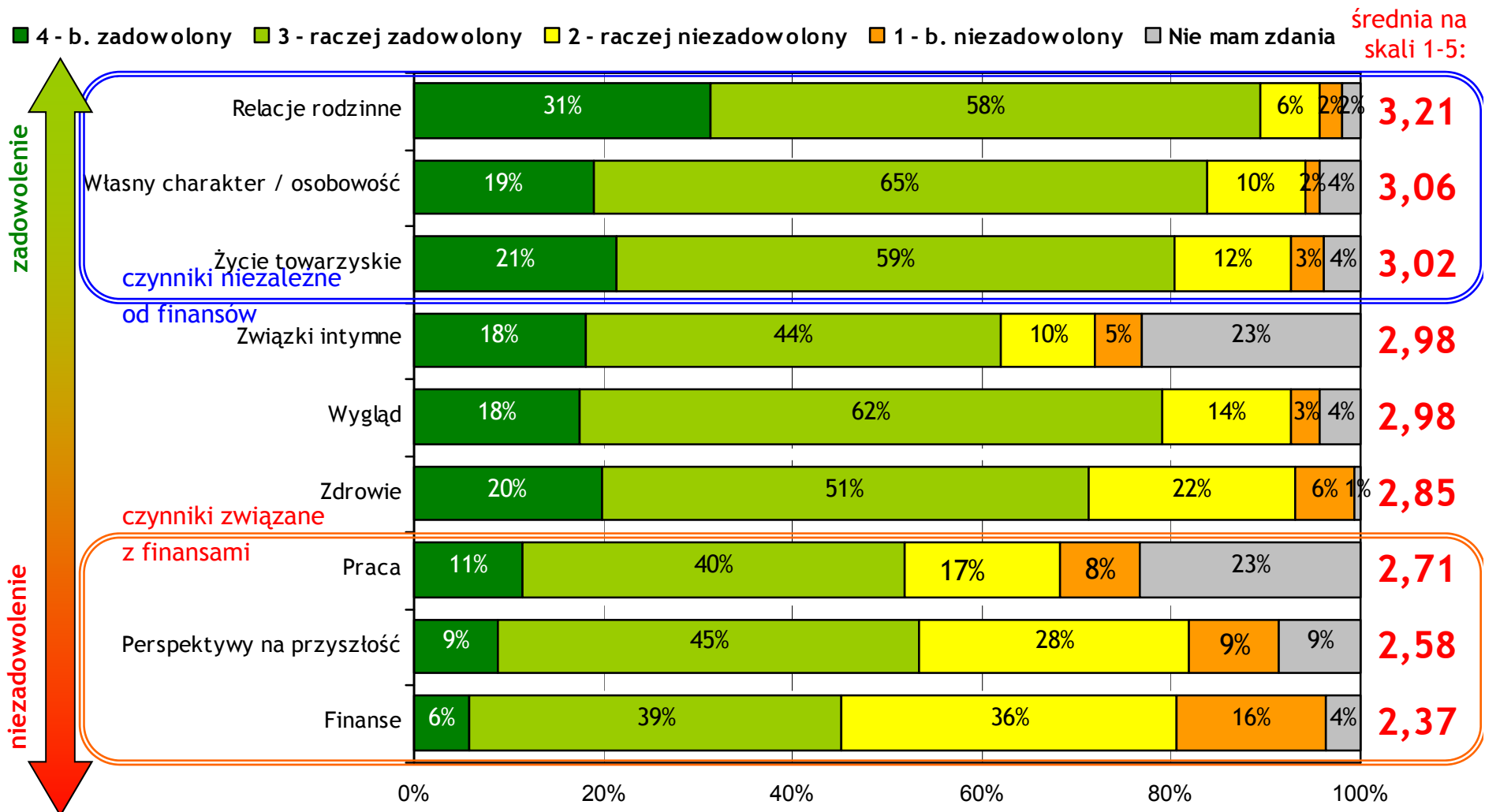
Zadowolenie z życia /2/

ZD1. Proszę powiedzieć w jakim stopniu jest Pan/i ogólnie zadowolony/a ze swojego życia. Proszę określić stopień zadowolenia z życia używając skali od 1 do 100, gdzie: 1 = zupełny brak zadowolenia z życia, a 100 = pełne zadowolenie z życia.



Zadowolenie z różnych aspektów życia

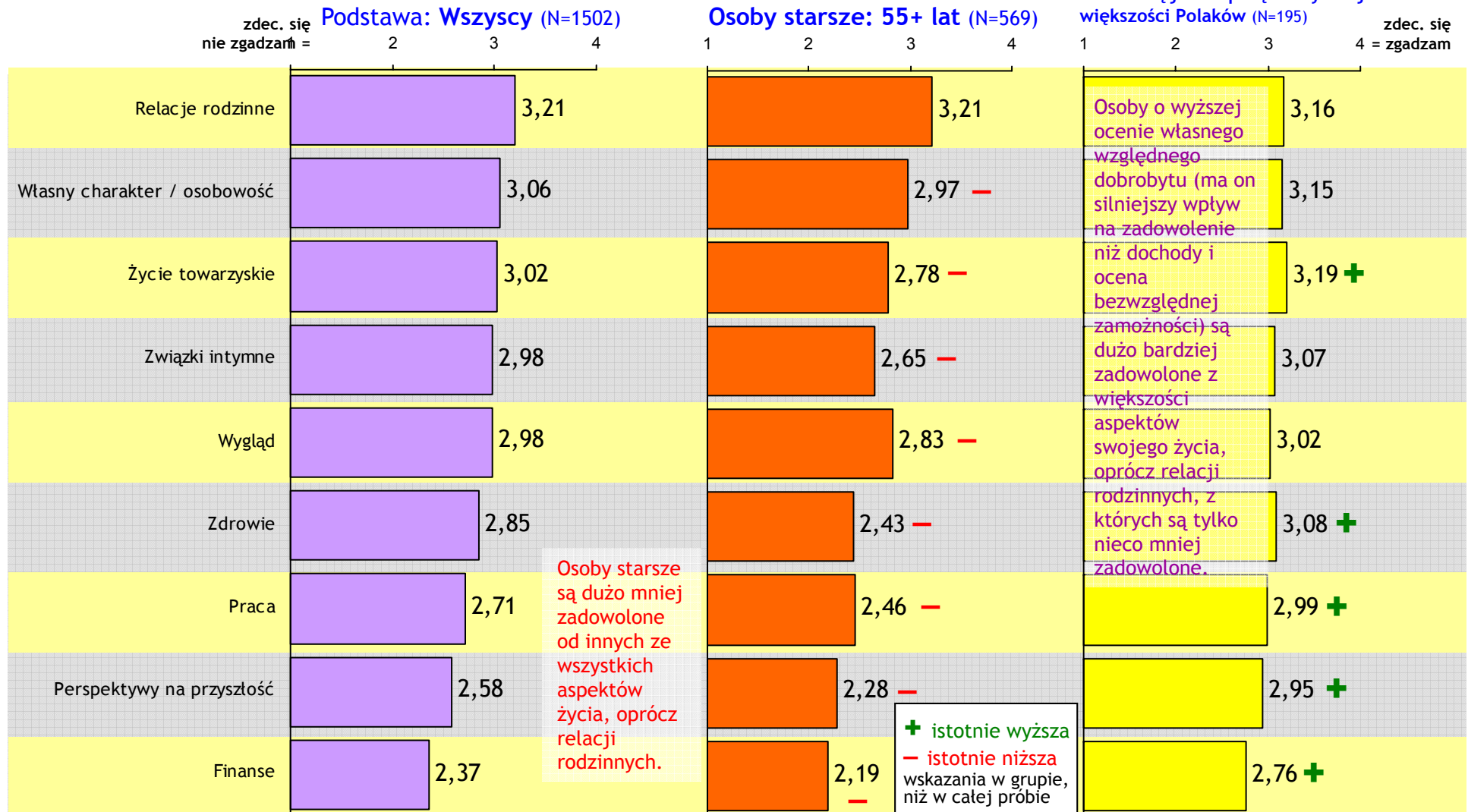
ZD2. Proszę teraz pomyśleć o różnych obszarach swojego życia. W jakim stopniu jest Pan/i zadowolony/a z każdego z nich?



Zadowolenie z różnych aspektów życia w podgrupach

ZD2. W jakim stopniu jest Pan/i zadowolony/a z każdego z obszarów swojego życia?

Osoby oceniające swoją sytuację finansową jako lepszą niż sytuacja większości Polaków (N=195)



PODSUMOWANIE – zadowolenie z życia

Ogólne zadowolenie z życia

- Polacy stan ogólnego zadowolenia z życia lokują średnio w 2/3 skali – wynik ten pokazuje, że ogólnie jesteśmy bardziej optymistami, niż pesymistami (mimo skłonności do utyskiwania na konkretne aspekty życia).
- Najbardziej zadowolone z życia są osoby młode, wykształcone, w lepszej sytuacji materialnej oraz z większą wiedzą ekonomiczną. Mężczyźni są przeciętnie bardziej zadowoleni z życia niż kobiety.
- Ocena względna, zarówno wiedzy, jak i sytuacji materialnej, różnicuje ogólny dobrostan bardziej niż – odpowiednio – stan wiedzy sprawdzony testem i dochody.

Ocena poszczególnych aspektów życia

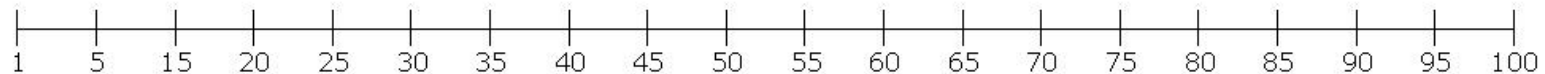
- Polacy są przeważnie najbardziej zadowoleni z aspektów pozamaterialnych swojego życia (relacje z innymi – 89% i własna osobowość/ charakter – 84%), a najmniej – z czynników silnie związanych z finansami (praca – 51%, perspektywy na przyszłość – 54%, finanse – 45%)
 - Nie jest zaskoczeniem, że wraz z wiekiem spada zadowolenie ze wszystkich aspektów życia poza zadowoleniem z relacji rodzinnych.
 - Interesujące natomiast, że subiektywna i relatywna (w porównaniu do reszty Polaków) ocena własnej sytuacji materialnej powoduje również wzrost zadowolenia z wielu aspektów życia, dotyczy to jednak nie tylko obszarów powiązanych z finansami ale również takich jak: zdrowie i życie towarzyskie.

Czynniki determinujące zadowolenie z życia

Model regresji – opis metody

- Hipoteza badawcza: sytuacja materialna wpływa silnie na ogólny poziom dobrostanu (zadowolenia z życia) osób dorosłych w Polsce;
- Sposób weryfikacji: znaleźć optymalny zbiór predyktorów dobrostanu i wskazać, jakie miejsce w nim zajmują wskaźniki sytuacji materialnej;
- Przyjęty model badania zależności: **regresja liniowa wielu zmiennych**;
- Zmienna zależna: zadowolenie z życia, mierzone na poniższej skali:

ZD1. Proszę powiedzieć w jakim stopniu jest Pan/i ogólnie zadowolony/a ze swojego życia. Proszę określić Pana/i stopień zadowolenia z własnego życia używając skali od 1 do 100, gdzie: 1 - oznacza zupełny brak zadowolenia z własnego życia, a 100 - oznacza pełne zadowolenie z własnego życia. ANKIETER : *pokazać kartę ZD1.*



- Zmienne niezależne (predyktory):
 - Cechy demograficzne;
 - Sytuacja materialna (tj. jej względna i bezwzględna ocena oraz dochody);
 - Stan wiedzy ekonomicznej;
 - Zadowolenie z poszczególnych aspektów życia: z relacji z innymi ludźmi, z samego lub samej siebie oraz z sytuacji materialnej.

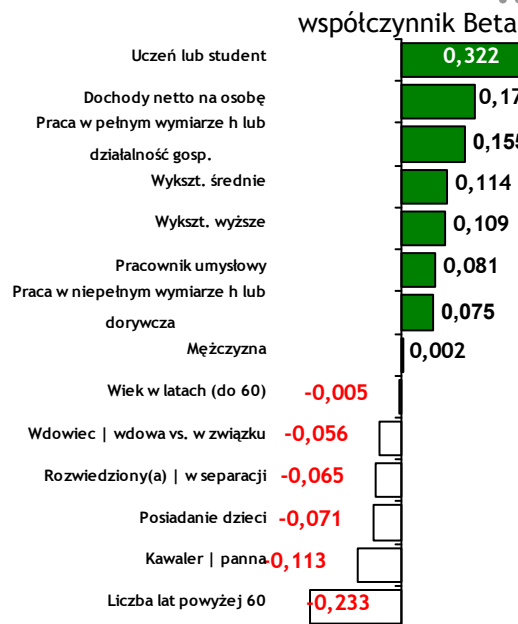
Czynniki determinujące zadowolenie z życia

Porównanie mocy predykcyjnej różnych kategorii cech

- Porównano ze sobą cztery odrębne modeli regresji. W każdym z nich predyktorami były wskaźniki innego typu. Pozwala to na wskazanie zestawu cech najsilniej determinujących ogólne zadowolenie z życia:

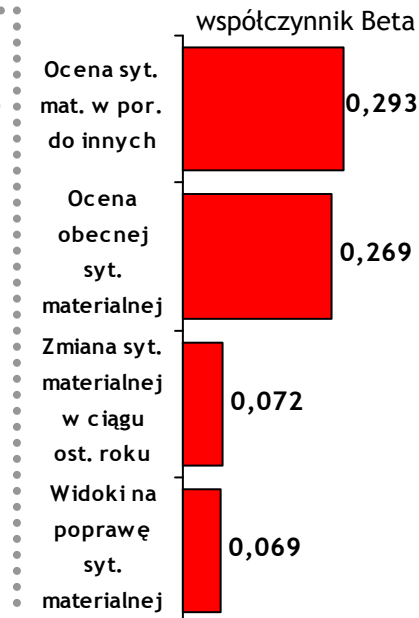
model 1 demografia

$R^2=31,3\%$
wyjaśnianej wariancji



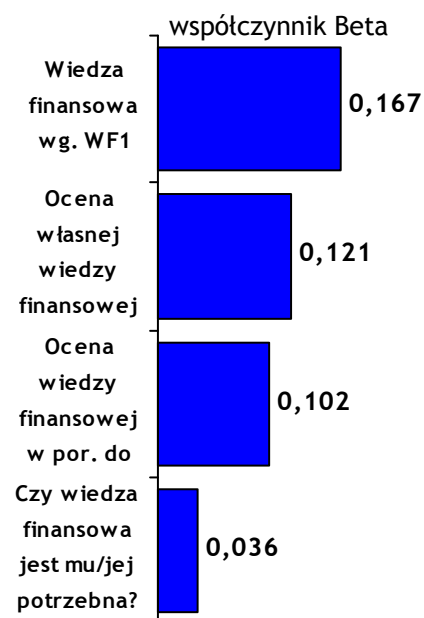
model 2

sytuacja materialna
 $R^2=30,9\%$
wyjaśnianej wariancji



model 3

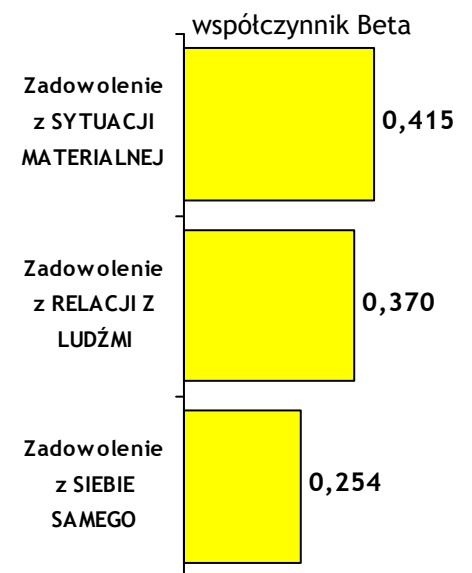
wiedza ekonomiczna
 $R^2=9,5\%$ ↓
wyjaśnianej wariancji



model 4

zadowolenie z różnych aspektów życia

$R^2=38,7\%$ ↑
wyjaśnianej wariancji



Czynniki determinujące zadowolenie z życia

Wyodrębnienie minimalnego zestawu czynników istotnych

• Model regresji STEPWISE, w którym pozostawiono tylko istotne predyktory:

• Wśród predyktorów nieistotnych, nie zawartych w niniejszym modelu, znalazły się m.in.:

- Płeć;
- Wykształcenie;
- Stan cywilny;
- Posiadanie dzieci;
- Dochody netto na osobę w rodzinie;

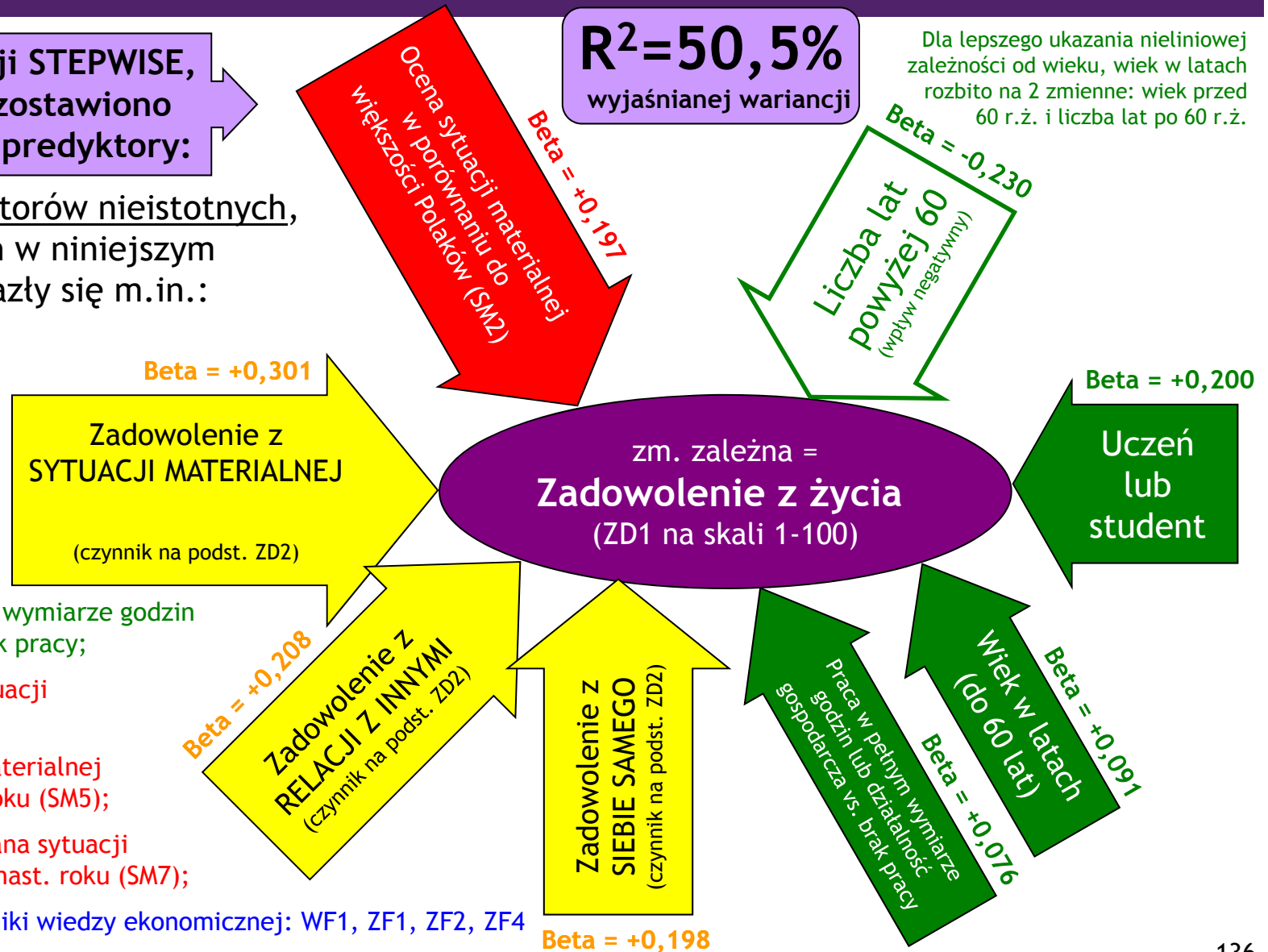
• Praca w niepełnym wymiarze godzin lub dorywcza vs. brak pracy;

• Ocena obecnej sytuacji materialnej (SM1);

• Zmiana sytuacji materialnej w ciągu ostatniego roku (SM5);

• Przewidywana zmiana sytuacji materialnej w ciągu nast. roku (SM7);

• Wszystkie 4 wskaźniki wiedzy ekonomicznej: WF1, ZF1, ZF2, ZF4



PODSUMOWANIE – determinanty zadowolenia z życia

Zadowolenie z życia

- Poczucie dostatku i stan domowych finansów zajmują bardzo ważne miejsce wśród czynników wpływających na poczucie szczęścia.
- Zadowolenie z życia jest przede wszystkim funkcją zadowolenia z różnych niezależnych sfer życia, takich jak: sytuacja materialna, relacje z innymi (w tym zadowolenie z pracy) oraz zadowolenie z siebie.
 - Na drugim miejscu wśród predyktorów ogólnego dobrostanu znajdują się uwarunkowania demograficzne i wskaźniki sytuacji materialnej;
 - Wiedza na temat finansów może mieć na poczucie zadowolenia z życia wpływ pośredni (np. poprzez dochody), ale samodzielnie go nie determinuje.
- Spośród wszystkich istotnych predyktorów dobrostanu wyróżniają się:
 - Relatywna ocena sytuacji materialnej (w porównaniu do większości Polaków): lepiej przewiduje zadowolenie z życia niż bezwzględna ocena sytuacji materialnej
 - Wiek: poczucie zadowolenia z życia lekko rośnie wraz z wiekiem do pewnego progu, ale już każdy rok powyżej 60 lat silnie obniża ogólny dobrostan;
 - Bycie uczniem lub studentem: podwyższa poczucie zadowolenia z życia;
 - Posiadanie pełnoetatowej pracy lub prowadzenie firmy: podwyższa zadowolenie z życia.

POSTAWY WOBEC PRACY I RODZINY

Postawy wobec pracy i rodziny – wyodrębnione czynniki

- Postawy wobec pracy i rodziny podzielono z wykorzystaniem analizy czynnikowej na cztery niezależne od siebie wymiary.

Pytanie RT1. Ludzie wyrażają różne opinie dotyczące pracy i rodziny. Proszę ocenić, w jakim stopniu zgadza się Pan/i z tymi stwierdzeniami?

1. ETOS PRACY

- Praca jest dla mnie jednym z najważniejszych celów życia
- Bez pracy czułbym się niespełniony
- Praca jest równie ważna jak rodzina
- Wyznacznikiem wartości człowieka jest to jak wykonuje swoją pracę
- Człowiek powinien pracować jak najdłużej się da
- Ciężka praca czyni człowieka lepszym

2. PRACA DLA CHLEBA

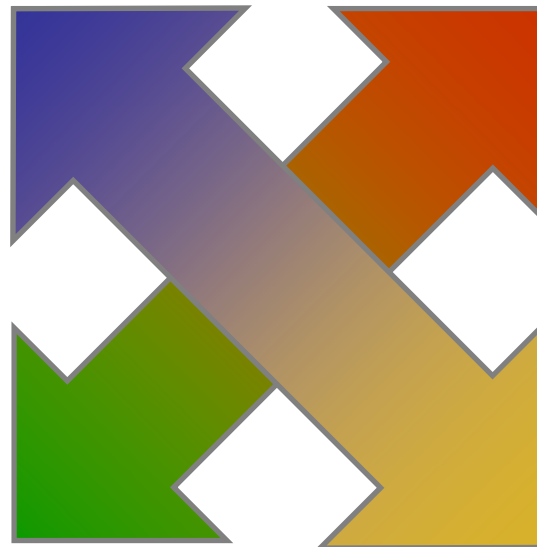
- Człowiek pracuje, bo musi
- Głównie pieniądze motywują mnie do pracy
- Praca to przede wszystkim środek na zdobycie pieniędzy
- Ważniejsze jest dla mnie mieć pracę dobrze płatną niż pracę interesującą

3. RODZINA PONAD WSZYSTKO

- Rodzina jest dla mnie najważniejsza
- Satysfakcja, którą czerpię z rodziny jest dla mnie więcej warta, niż cokolwiek innego w życiu
- Nawet dorosłym dzieciom należy pomagać finansowo, gdy tego potrzebują

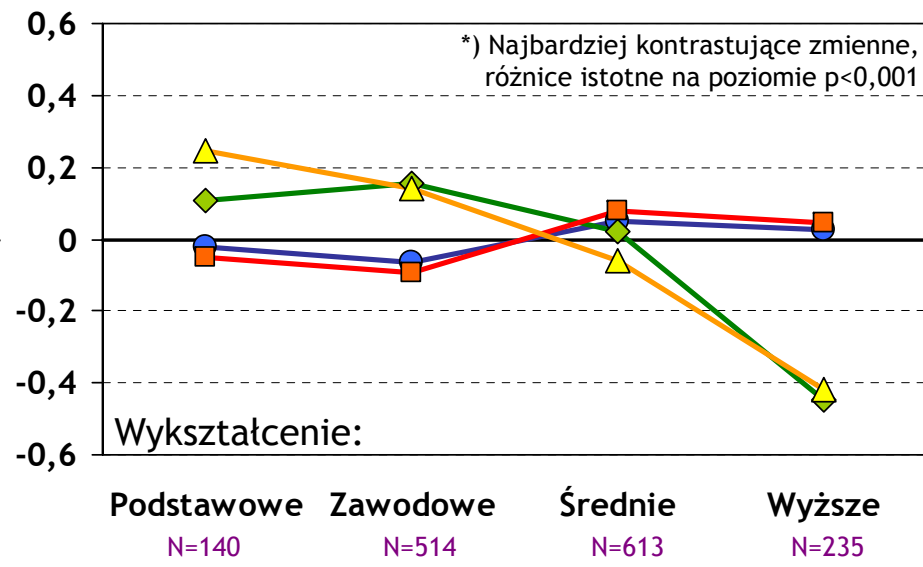
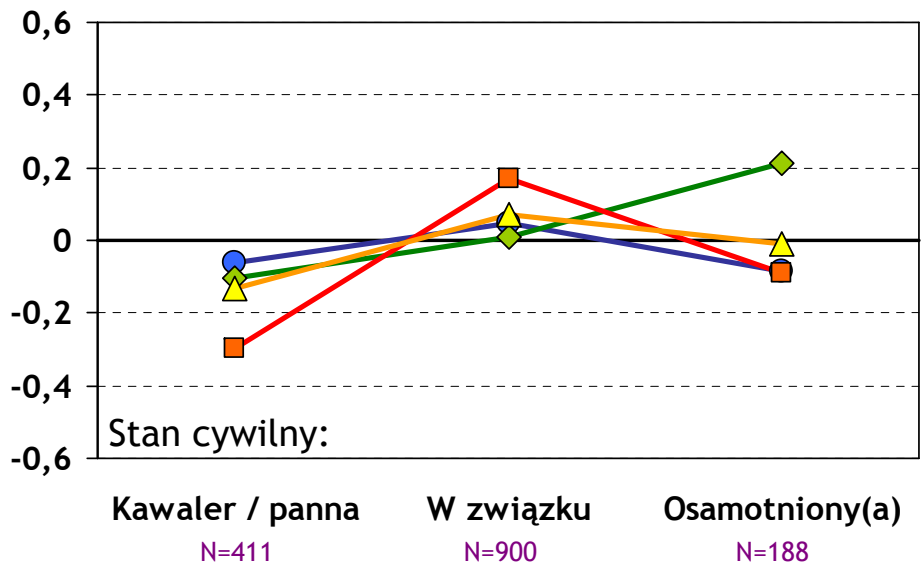
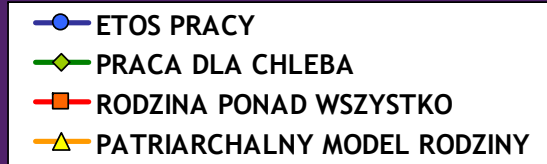
4. PATRIARCHALNY MODEL RODZINY

- Dla kobiety ważniejsze jest aby umiała dobrze zajmować się domem i rodziną, niż zdobywanie kolejnych szczebli edukacji
- Nawet gdy dziecko uważa, że rodzice nie mają racji, to nie powinno z nimi dyskutować
- Równość w małżeństwie jest potrzebna, ale mężczyzna powinien mieć decydujący głos
- Im rodzice są bardziej wymagający, tym mają lepsze dzieci

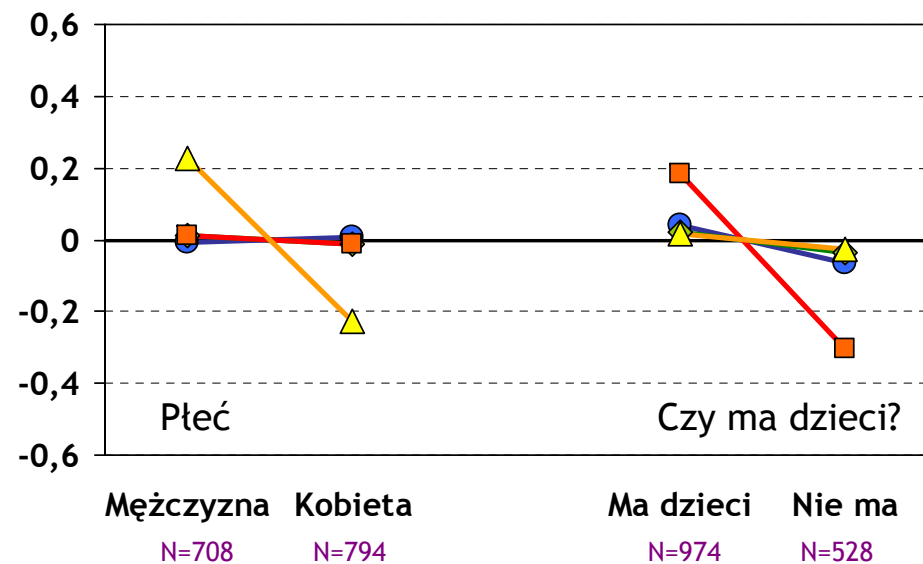


Postawy wobec pracy i rodziny

natężenie poszczególnych postaw w podgrupach*

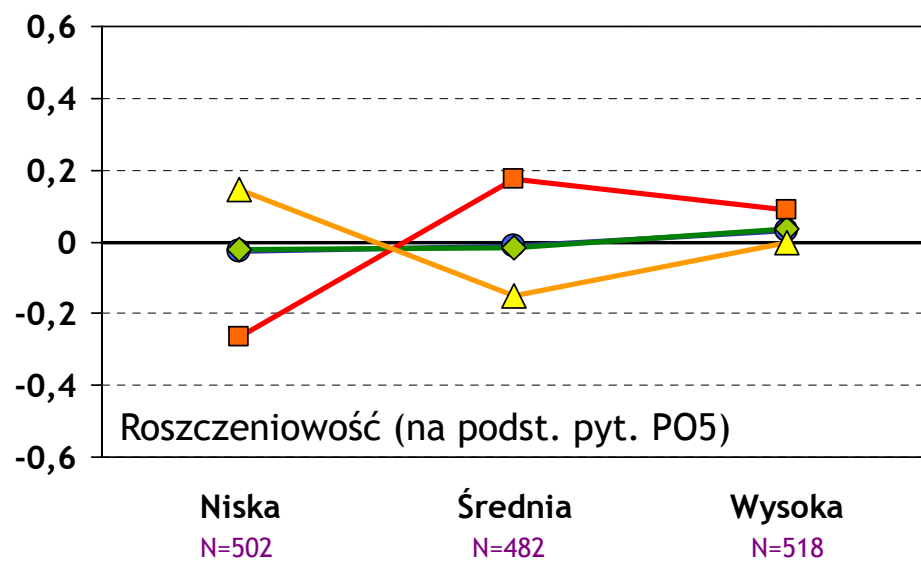
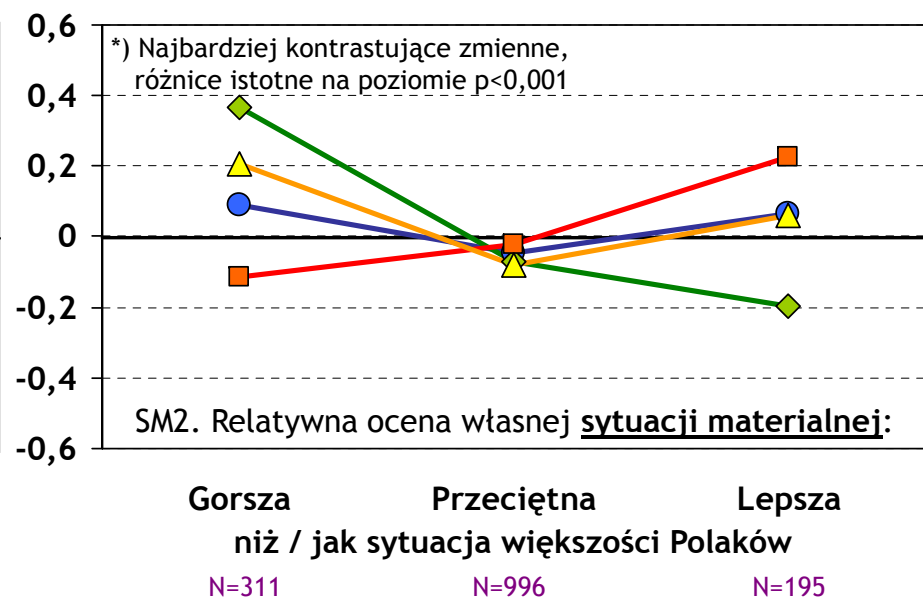
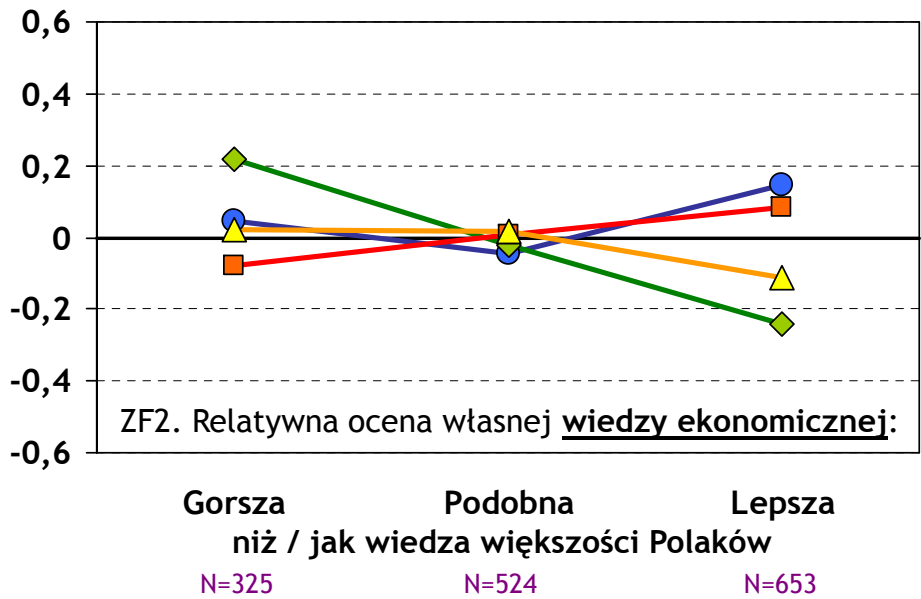
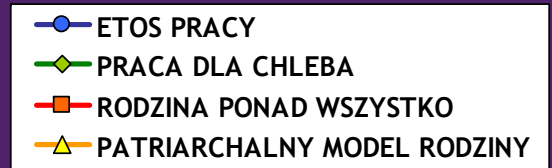


- Przywiązanie do rodziny jest najsilniejsze wśród osób, które już własną rodzinę założyły, a naj słabsze - wśród singli i osób bezdzietnych.
- U osób z wykształceniem wyższym dużo rzadziej spotkać można opinie, że praca służy tylko zarabianiu pieniędzy oraz rzadsze jest poparcie dla patriarchalnego modelu rodziny (podzielanego - co zrozumiałe - głównie przez mężczyzn).



Postawy wobec pracy i rodziny

natężenie poszczególnych postaw w podgrupach*



- Im większa u osoby wiedza ekonomiczna, tym z reguły większą wartość ma dla niej praca, a mniejszą - samo wynagrodzenie.
- Podobnie, u osób w lepszej sytuacji materialnej mniej liczą się zarobki, a dużo więcej tzw. wartości postmaterialistyczne, jak na przykład rodzina.

PODSUMOWANIE – postawy wobec pracy i rodziny

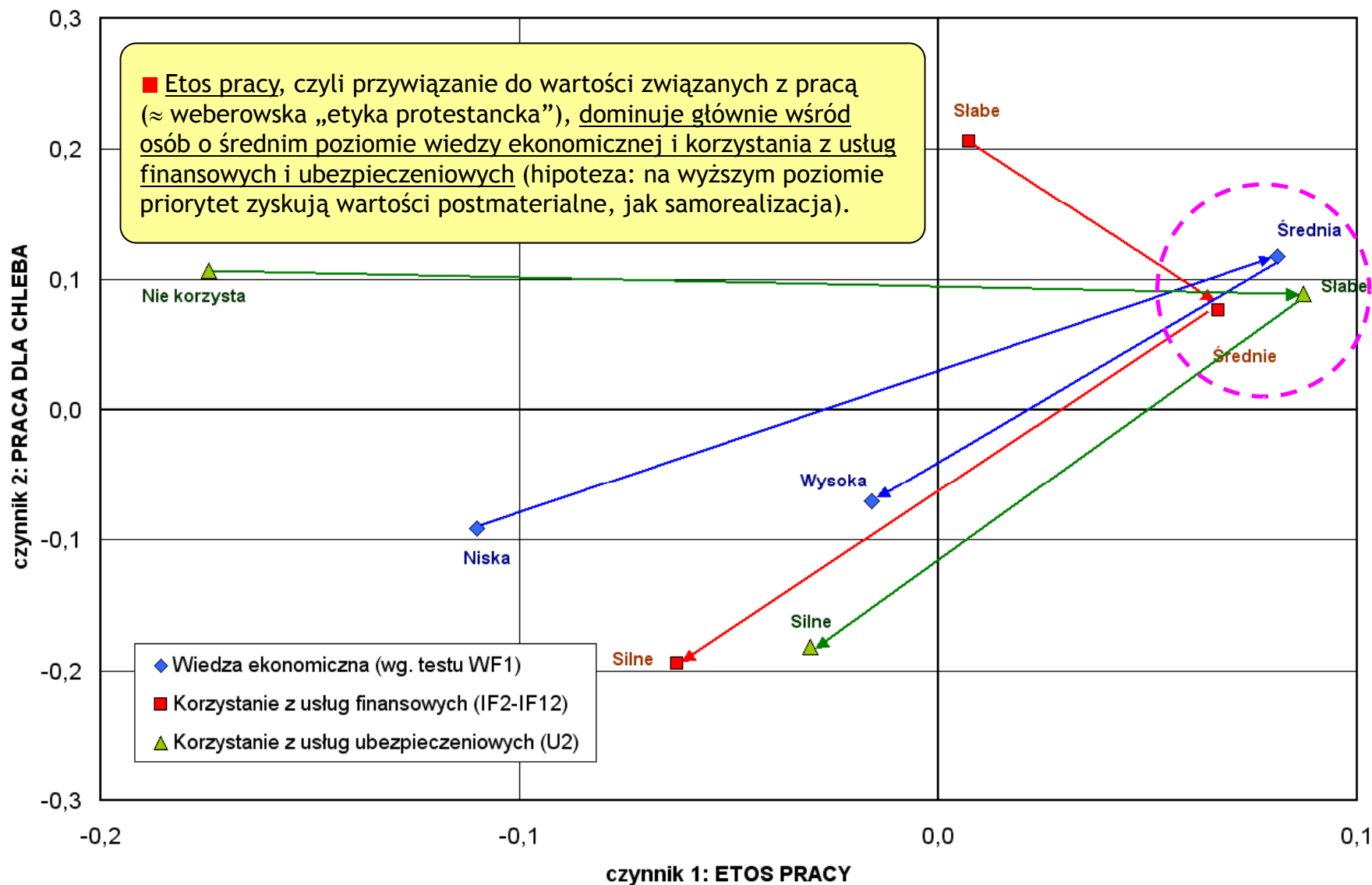
Postawy względem pracy i rodziny

- **ETOS PRACY** - przyznawanie pracy nadrzędnej roli w życiu człowieka, dorównującej rangą roli rodziny.
 - Postawa częstsza wśród osób o średniej wiedzy ekonomicznej i średnim poziomie włączenia w system finansowy.
- **PRACA DLA CHLEBA** - traktowanie pracy jedynie jako źródła dochodów i przykrew konieczności, z pominięciem innych jej zalet.
 - Postawa powszechna wśród osób osamotnionych, o niższym poziomie wykształcenia i ogólnie niższym statusie, mniejszej wiedzy ekonomicznej.
- **RODZINA PONAD WSZYSTKO** - rodzina jako wartość nadrzędna
 - Pogląd rozpowszechniony wśród osób w lepszej sytuacji materialnej oraz wśród osób mających własną rodzinę: stałego partnera i/lub dzieci, a także silnie skorelowany ze skłonnością do ubezpieczania się.
- **PATRIARCHALNY MODEL RODZINY** - przekonanie, że role mężczyzny i kobiety w małżeństwie bardzo się różnią, oraz że dzieci należy uczyć posłuszeństwa i wychowywać surowo (element postawy autorytarnej)
 - Postawa nasiloną wśród osób o niższym wykształceniu, w gorszej sytuacji materialnej oraz o niższym poziomie wiedzy ekonomicznej.

Postawy wobec pracy i rodziny

profile podgrup: ETOS PRACY vs PRACA DLA CHLEBA

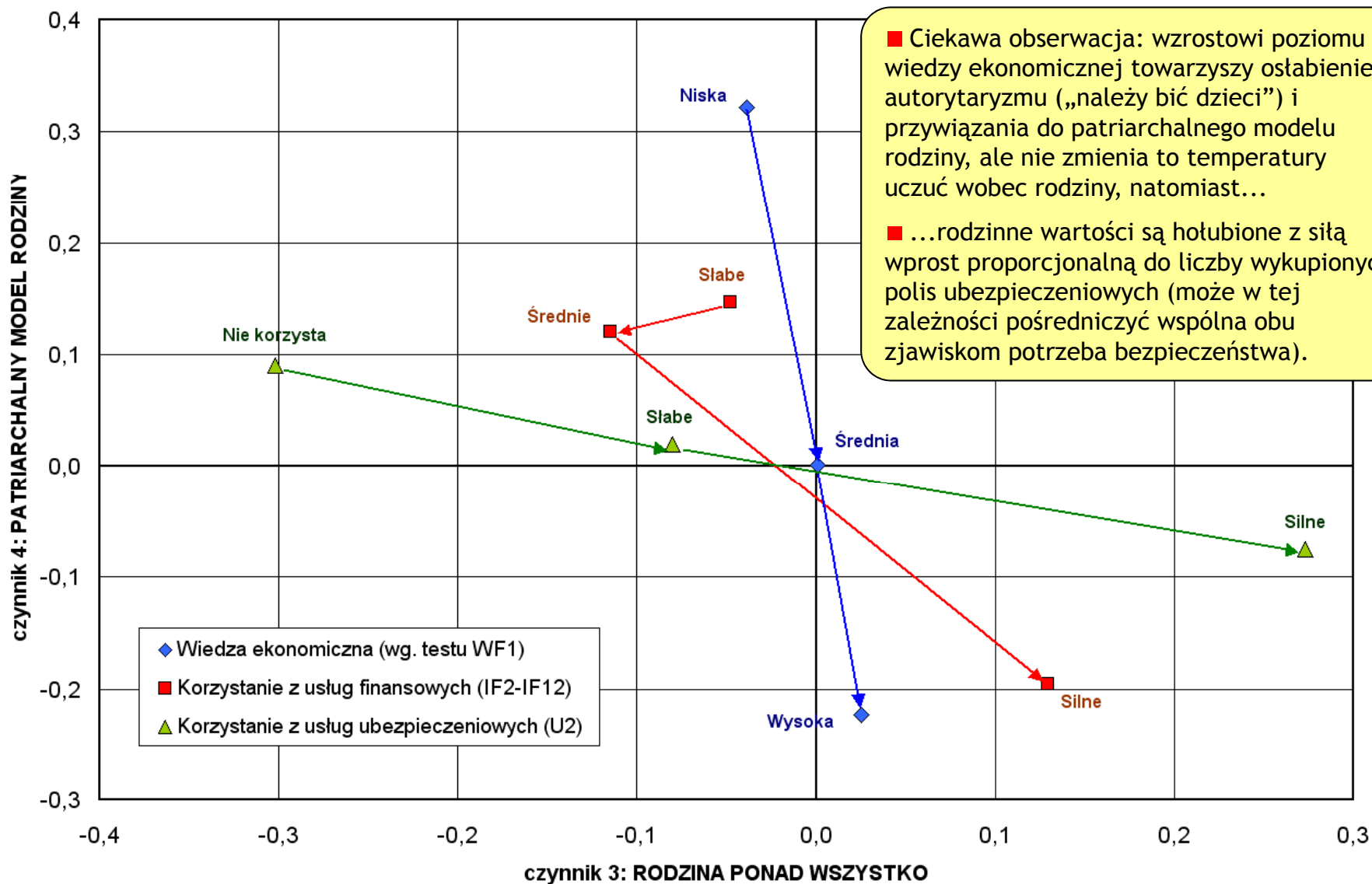
Wiedza ekonomiczna (WF1): niska (N=476), średnia (N=556), wysoka (N=471)
 Korzystanie z usług finans. (IF1-IF12): słabe (N=495), średnie (N=501), silne (N=507)
 Korzystanie z u. ubez. (U2): nie korzysta (N=372), słabe (N=692), silne (N=439)



Postawy wobec pracy i rodziny

profile grup: RODZINA PONAD WSZYSTKO vs. MODEL PATRIARCHALNY

Wiedza ekonomiczna (WF1): niska (N=476), średnia (N=556), wysoka (N=471)
Korzystanie z usług finans. (IF1-IF12): słabe (N=495), średnie (N=501), silne (N=507)
Korzystanie z u. ubez. (U2): nie korzysta (N=372), słabe (N=692), silne (N=439)

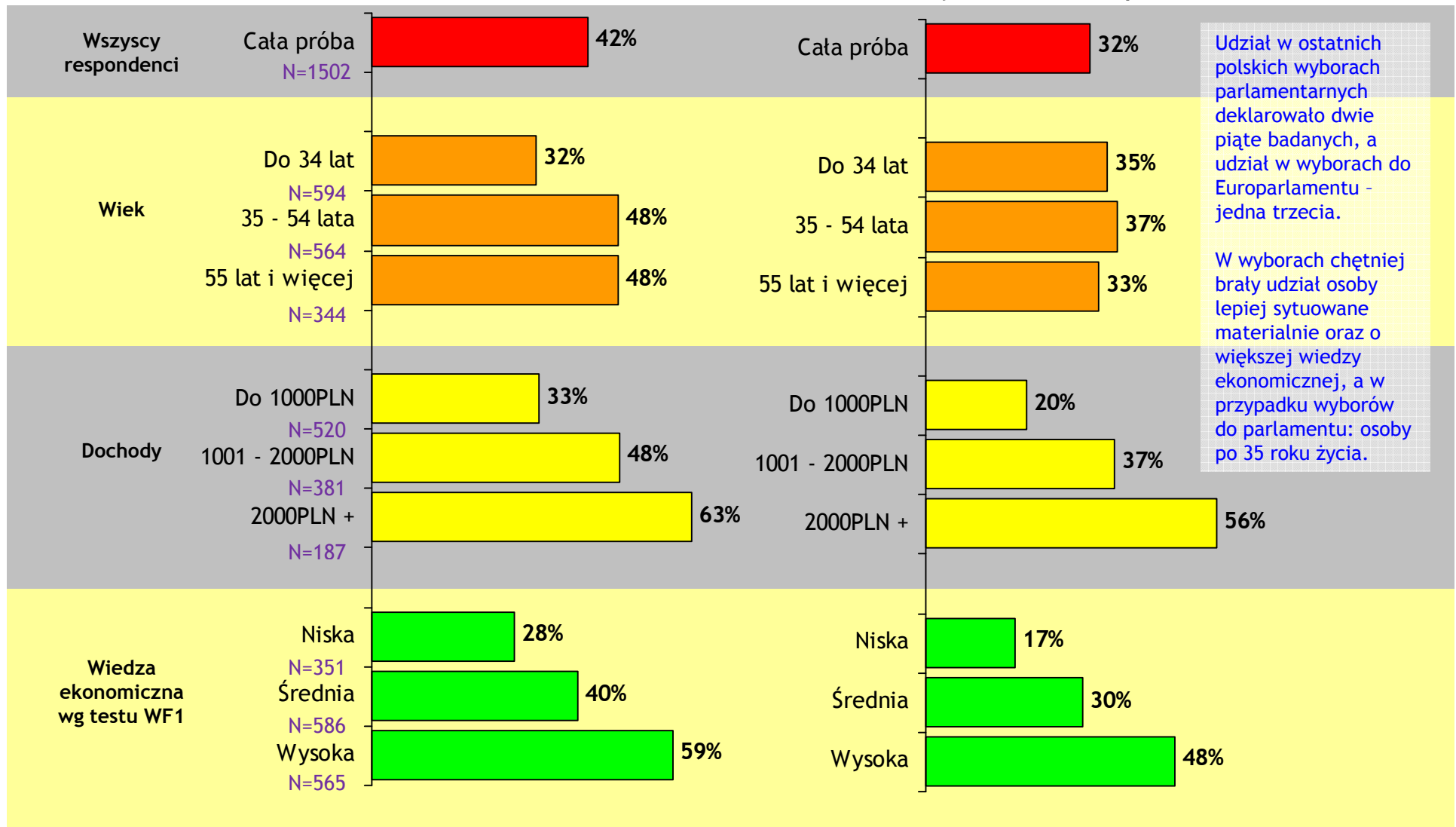


AKTYWNOŚĆ SPOŁECZNA

Aktywność społeczna

AS1. Czy wziął/ęła Pan/i udział w ostatnich wyborach parlamentarnych ?

AS2. Czy wziął/ęła Pan/i udział w ostatnich wyborach do Parlamentu Europejskiego ?



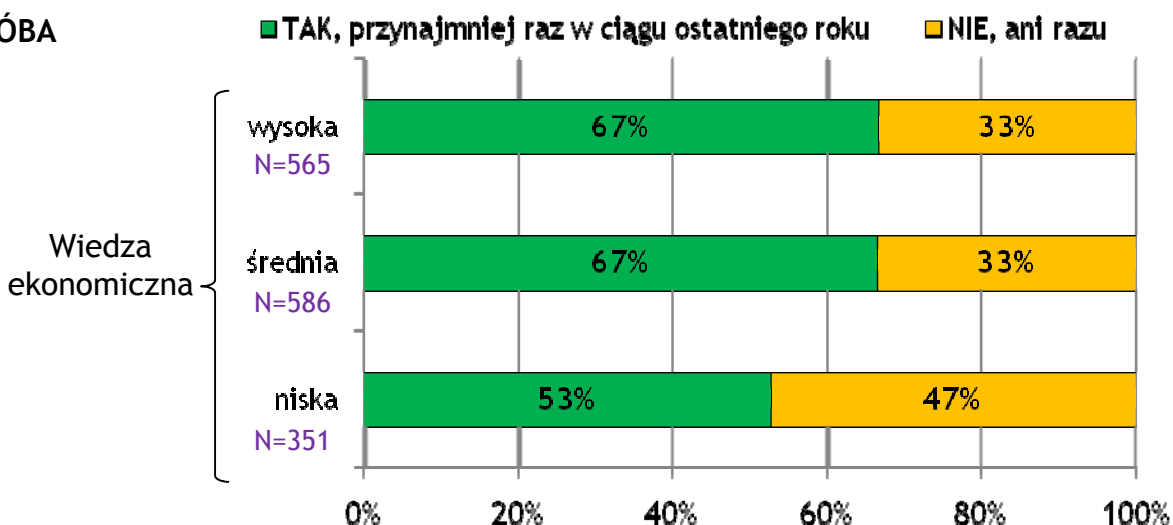
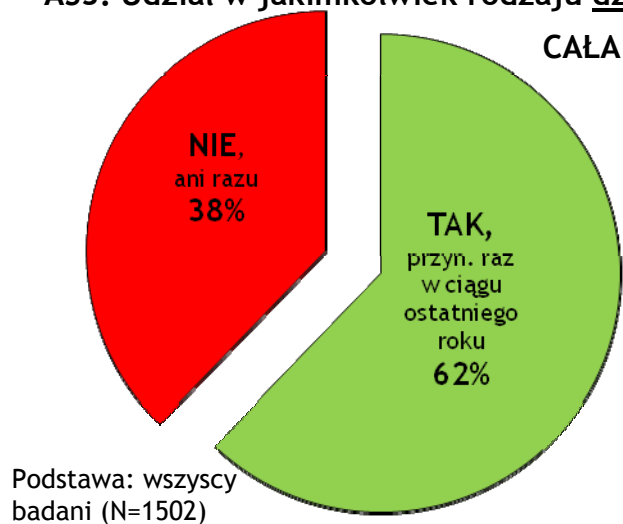
Udział w ostatnich polskich wyborach parlamentarnych deklarowało dwie piąte badanych, a udział w wyborach do Parlamentu Europejskiego - jedna trzecia.

W wyborach chętniej brały udział osoby lepiej sytuowane materialnie oraz o większej wiedzy ekonomicznej, a w przypadku wyborów do parlamentu: osoby po 35 roku życia.

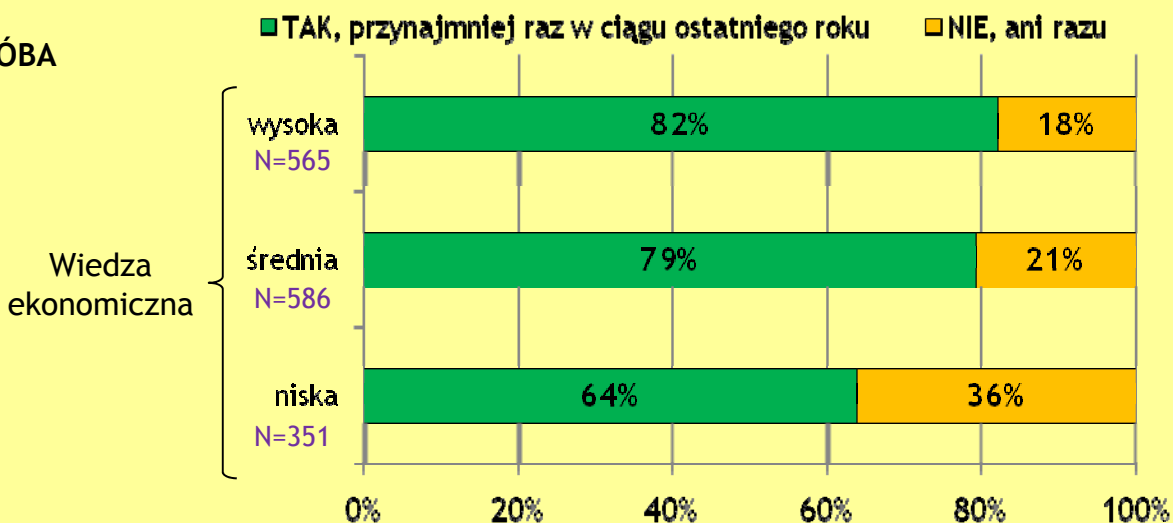
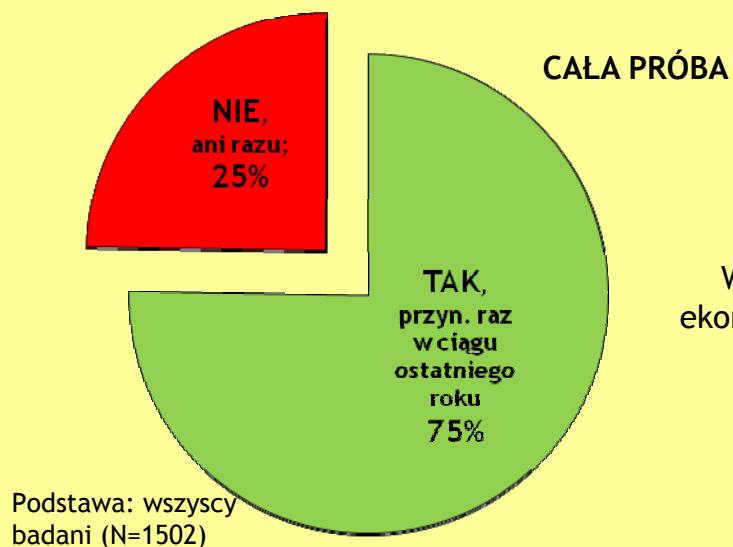
Aktywność społeczna

- Dwie trzecie Polaków deklaruje, że w ostatnim roku brali udział w jakimkolwiek rodzaju działalności społecznej, zaś trzy czwarte przyznaje się do udziału w akcji społecznej.
- Już osoby ze średnim poziomem wiedzy ekonomicznej wykazują większą aktywność społeczną, niż osoby o słabej wiedzy ekonomicznej.

AS3. Udział w jakimkolwiek rodzaju działalności społecznej?

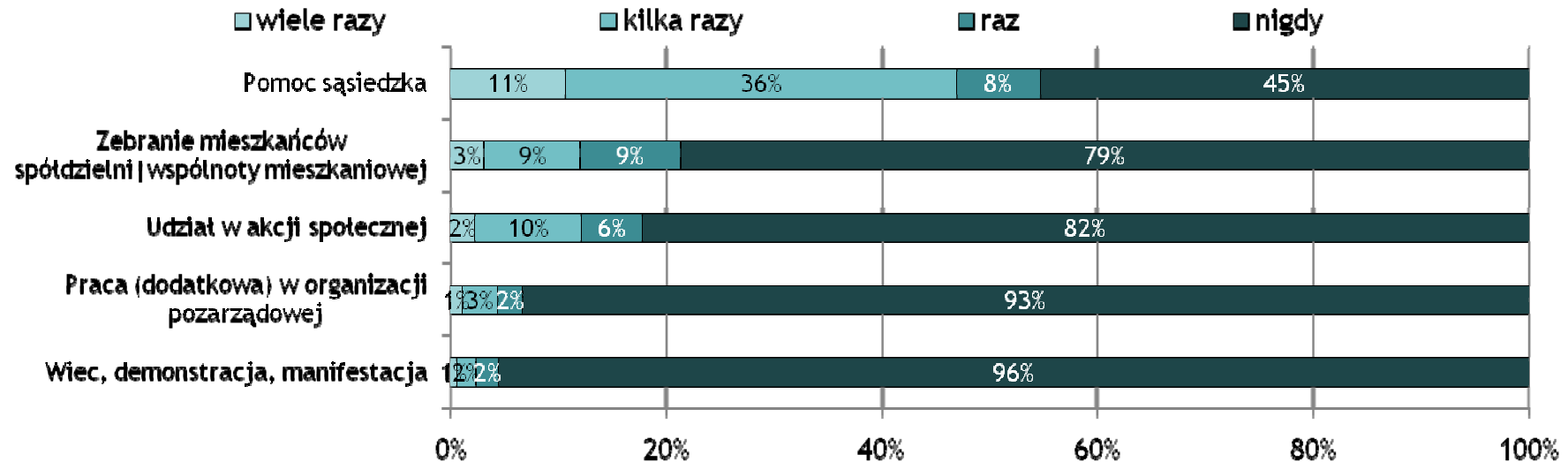


AS4. Udział w jakimkolwiek rodzaju akcji społecznych?

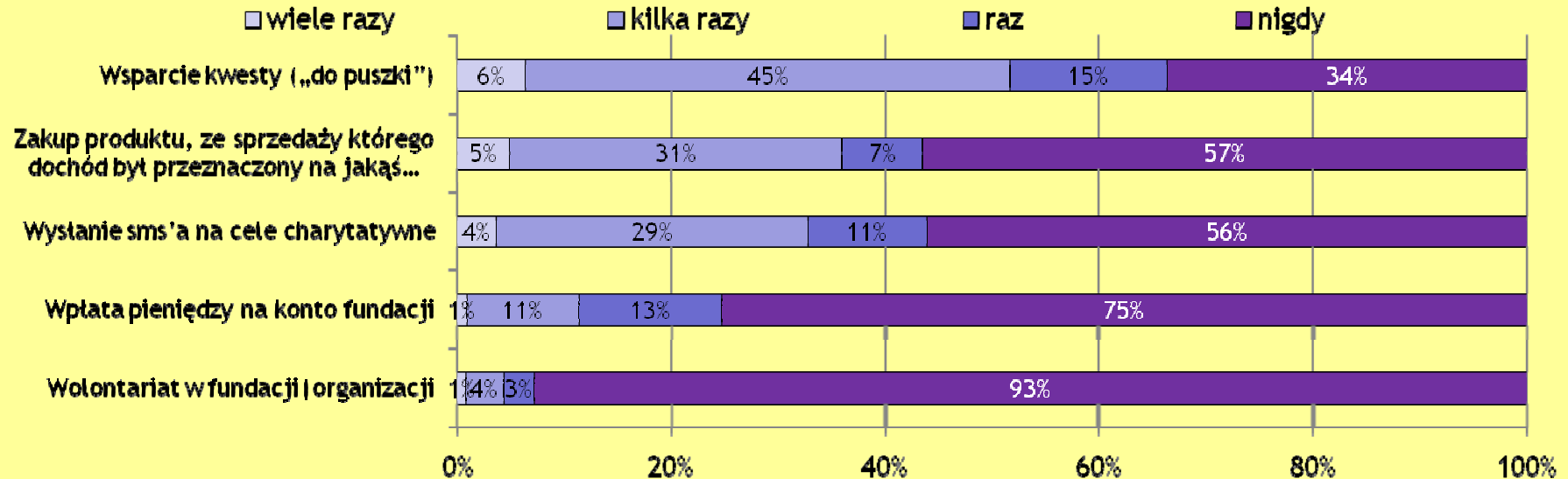


Aktywność społeczna

AS3. Jak często w ciągu ostatniego roku brał/a Pan/i udział w poniższych rodzajach działalności społecznej? (N=1502)

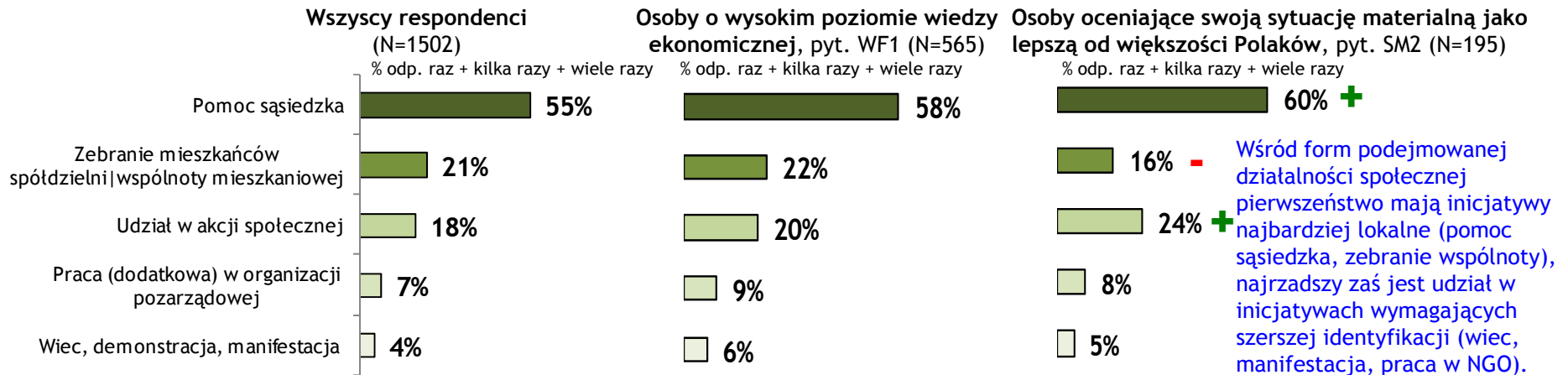


AS4. Jak często w ciągu ostatniego roku brał/a Pan/i udział w poniższych rodzajach akcji społecznych? (N=1502)



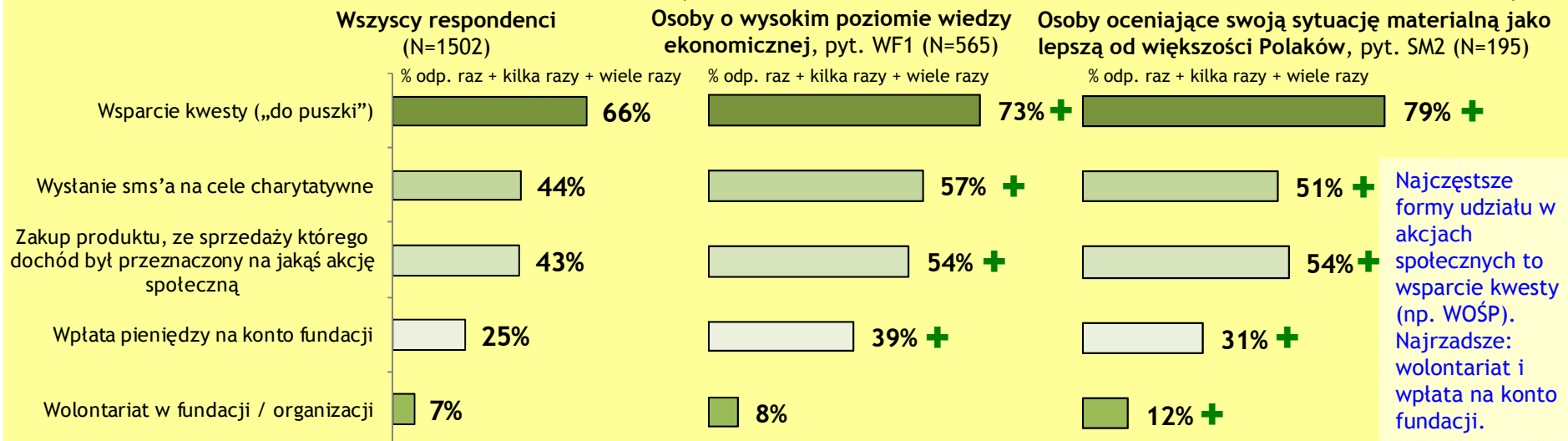
Aktywność społeczna w podgrupach

AS3. Jak często w ciągu ostatniego roku brał/a Pan/i udział w poniższych rodzajach **działalności społecznej**?



Grupy częściej biorące udział w akcjach społecznych

AS4. Jak często w ciągu ostatniego roku brał/a Pan/i udział w poniższych rodzajach **akcji społecznych**?



PODSUMOWANIE – aktywność społeczna

Determinanty podejmowania aktywności społecznej

- Aktywność społeczna Polaków jest wyraźnie pozytywnie powiązana z wiedzą ekonomiczną i sytuacją materialną – osoby o większej wiedzy i lepiej sytuowane:
 - Częściej głosują w wyborach powszechnych
 - Częściej biorą udział w różnych formach działalności społecznej (poza zebraniem wspólnoty mieszkańców)
 - Częściej uczestniczą w akcjach społecznych.

Rodzaje podejmowanych działań

- Działalność społeczna i obywatelska Polaków ogranicza się najczęściej do działań o charakterze lokalnym, najrzadziej zaś podejmowane są działania odwołujące się do identyfikacji ponadnarodowej i wartości ogólnoludzkich, o czym świadczą:
 - Wyższa frekwencja w wyborach do polskiego parlamentu niż do Europarlamentu
 - Pomoc sąsiedzka i zebrania wspólnot są podejmowane o wiele częściej niż np. udział w manifestacji lub praca dla organizacji pozarządowej
 - Wśród akcji społecznych największą popularnością cieszą się wymagające małego wysiłku wpłaty „do puszek” i przez SMS, a najmniejszą – wolontariat.

STRUKTURA PRÓBY

Struktura próby /1/

		N - liczebność	%
	Ogół badanych	1 502	100%
Płeć	Mężczyzna	708	47.5%
	Kobieta	794	52.5%
Wiek	Do 24 lat	273	18.7%
	25 - 34 lata	321	17.5%
	35 - 44 lata	265	14.8%
	45 - 54 lata	299	17.9%
	55 - 64 lata	274	16.9%
	65 lat i więcej	70	14.3%
Stan cywilny	Kawaler / panna	411	28.4%
	Mieszkający/ca z partnerem(ką)	29	1.5%
	Żonaty / zamężna	871	54.0%
	Rozwiedziony(a) / w separacji	90	6.2%
	Wdowiec / wdowa	98	9.8%
	Odmowa odpowiedzi	3	0.2%
Posiadanie dzieci	Nie ma dzieci	528	36.7%
	Ma dzieci	974	63.3%
	Jedno	275	23.7%
	Dwoje	418	44.1%
	Troje	176	19.8%
	Czworo	69	7.3%
	Pięcioro	18	2.8%
	Sześcioro lub więcej	18	2.2%

Struktura próby /2/

Wykształcenie	Podstawowe, niepełne podstawowe	140	27.4%
	Zawodowe lub średnie nieukończone	343	16.4%
	Zasadnicze	171	9.1%
	Średnie ukończone, pomaturalne	613	33.6%
	Wyższe ukończone	235	13.5%
Status zawodowy	Praca na pełny etat	708	37.9%
	Praca na część etatu	38	2.2%
	Praca na umowę zlecenie/o dzieło	43	3.1%
	Działalność gospodarcza	57	3.0%
	Bezrobocie	99	5.7%
	Emeryt/rencista	334	30.9%
	Uczeń / student	147	12.1%
	Zajmuję się domem	76	5.1%
Zawód	Robotnik niewykwalifikowany	66	6.0%
	Robotnik wykwalifikowany	518	36.0%
	Rolnik indywidualny	89	9.8%
	Pracownik biurowy niższego szczebla	275	14.5%
	Pracownik umysłowy średniego szczebla	320	18.2%
	Pracownik umysłowy wyższego szczebla	45	2.7%
	Wolny zawód	38	2.3%
	Właściciel prywatnego przedsiębiorstwa	82	4.6%
	Inna	69	5.9%

Struktura próby /3/

Dochód	Do 500 PLN	159	11.3%
	501 - 1 000 PLN	346	23.6%
	1 001 - 1 500 PLN	252	15.3%
	1 501 - 2 000 PLN	129	7.2%
	2 001 - 2 500 PLN	65	3.8%
	2 501 - 3 000 PLN	62	3.5%
	3 001 - 5 000 PLN	46	2.5%
	Powyżej 5 000 PLN	14	0.8%
	Brak dochodów	15	1.4%
	Odmowa odpowiedzi	414	30.6%
Posiadane dobra	Telefon (inny niż komórkowy)	721	47.9%
	Telefon komórkowy	1,330	82.0%
	Telewizja kablowa	565	34.7%
	Antena satelitarna	559	33.6%
	Komputer	998	57.4%
	Odtwarzacz płyt kompaktowych	829	48.9%
	Magnetowid / odtwarzacz kaset video	527	31.6%
	Odtwarzacz płyt DVD	989	59.9%
	Ogródek działkowy	602	41.7%
	Domek weekendowy / działka rekreacyjna	100	6.1%
	Samochód	894	52.4%
	Respondent nie posiada żadnego z podanych dóbr	24	3.2%

Struktura próby /4/

Województwo	dolnośląskie	108	7.3%
	kujawsko-pomorskie	95	5.2%
	lubelskie	70	6.3%
	lubuskie	39	3.0%
	łódzkie	86	7.5%
	małopolskie	101	8.2%
	mazowieckie	208	14.1%
	opolskie	40	2.4%
	podkarpackie	91	5.5%
	podlaskie	50	3.0%
	pomorskie	108	5.0%
	śląskie	200	12.5%
	świętokrzyskie	35	3.7%
	warmińsko - mazurskie	59	3.6%
	wielkopolskie	143	8.6%
zachodniopomorskie	69	4.2%	
Wielkość miejscowości zamieszkania	Wieś	569	38.9%
	Miasto do 19.999 mieszkańców	180	11.0%
	Miasto od 20.000 do 49.999 mieszkańców	164	12.2%
	Miasto od 50.000 do 199.999 mieszkańców	273	17.9%
	Miasto od 200.000 do 499.999 mieszkańców	153	10.2%
	Miasto powyżej 500.000 mieszkańców	98	6.0%
	Warszawa	65	3.8%

maison
dom badawczy

Dom Badawczy Maison
ul. Narbutta 78 lok. 1
00-672 Warszawa

tel/fax: +48 22 828 28 85
biuro@maison.pl
www.maison.pl