

W KIERUNKU STABILNEJ PRZYSZŁOŚCI

Edukacja finansowa

dla osób o niskich dochodach w Polsce

Michał Matul i Katarzyna Pawlak
Listopad 2005

*„Pieniądze trzymane w domu
zawsze się na coś rozchodzą”*

„My żyjemy raczej dniem dzisiejszym”

*„Ludzie generalnie nie planują,
bo nie ma z czego”*

*„Nie ma co ustalać celów,
jak co chwila coś się wali”*

*„Przy chorobie człowiek nie liczy się z wydatkami,
swoje – wyda, pożyczony – wyda,
nie licząc, skąd odda”*

*„Wpaść w długi jest bardzo łatwo,
a wyjść bardzo trudno”*

*„Sadzą cię przy stertach papierów
i siedzisz jak osioł.
Człowiek musi z prawnikiem usiąść”*

Półowa ludzi w Polsce boryka się na co dzień z podobnymi problemami. Wśród nich ponad 9 milionów to osoby dorosłe o niskich dochodach, ale aktywnie poszukujące poprawy własnych warunków życia. Osoby te jednak rzadko oszczędzają, bo „nie ma z czego”. „Żyją z dnia na dzień”, bo nie wierzą, że są w stanie zrealizować jakiegokolwiek cele w przyszłości. Z drugiej strony, często pożyczają, aby poradzić sobie ze spadającymi nagle „jak grom z jasnego nieba” kryzysami finansowymi lub aby kupić na raty dobra trwałego użytku, nie licząc się z konsekwencjami podjętych zobowiązań. W ich praktykach oszczędnościowych, pożyczkowych nie ma planu, strategii. Ta grupa społeczna jest zmuszona do tworzenia własnych praktyk i strategii finansowych metodą prób i błędów. Biorąc pod uwagę jej skromne zasoby, bardzo często płaci za to niebagatelną cenę, ograniczając szanse poprawy swoich warunków życia. Czy mniej zamożni są skazani na niestabilną sytuację finansową, ponieważ mają skromne dochody? Czy odpowiednia edukacja jest w stanie zmienić ten stan rzeczy?

„(edukacja finansowa) może dopomóc w zaszczepieniu ludziom wiedzy finansowej niezbędnej do tworzenia budżetów gospodarstw domowych, inicjowania planów oszczędzania i podejmowania strategicznych decyzji inwestycyjnych. Takie planowanie finansowe może dopomóc rodzinom w sprostaniu zobowiązaniom terminowym i maksymalizacji ich dobrobytu w długim okresie, szczególnie cenne jest zaś dla tych populacji, których nasz system finansowy tradycyjnie nie obsługuje w sposób dostateczny”

(Alan Greenspan, 2002)

Edukacja finansowa to:

- szerzenie wiedzy, rozwijanie umiejętności i wykształcanie pozytywnych nawyków potrzebnych do umiejętnego zarządzania pieniędzem przy uwzględnieniu celów wyznaczonych na przyszłość
- łączenie elementów edukacji ekonomicznej i krzewienia przedsiębiorczych postaw życiowych – co wiąże się nie tylko z przekazywaniem umiejętności wyboru odpowiednich usług finansowych, ale także z uświadamianiem, dlaczego warto planować swoje finanse
- większa stabilizacja sytuacji finansowej osób o niskich dochodach
- przepustka do dobrego zarządzania posiadanymi środkami finansowymi, a także korzystania z usług bankowych przez dorosłych i młodzież
- stabilizacja sytuacji makroekonomicznej poprzez podnoszenie niskiego poziomu oszczędzania w społeczeństwie

Diagnoza potrzeb na edukację finansową w Polsce¹

Edukacja finansowa nie była do tej pory poruszana w Polsce w kontekście osób o niskich dochodach. Jest to obszar bardzo zaniedbany. W niniejszym opracowaniu chcielibyśmy przedstawić wyniki eksperymentalnego projektu „Edukacja finansowa dla osób o niskich dochodach”, który ukazał duży potencjał edukacji finansowej w poprawie praktyk zarządzania finansami oraz ogólnie we wspieraniu rozwoju rodzin o niskich dochodach w Polsce. W podsumowaniu niniejszego opracowania chcielibyśmy podzielić się także przemyśleniami na temat strategii dystrybucji edukacji finansowej w Polsce, do których zainspirowały nas badania w terenie, dyskusje w eksperckiej grupie roboczej i wreszcie pilotaż wypracowanych narzędzi edukacji finansowej.

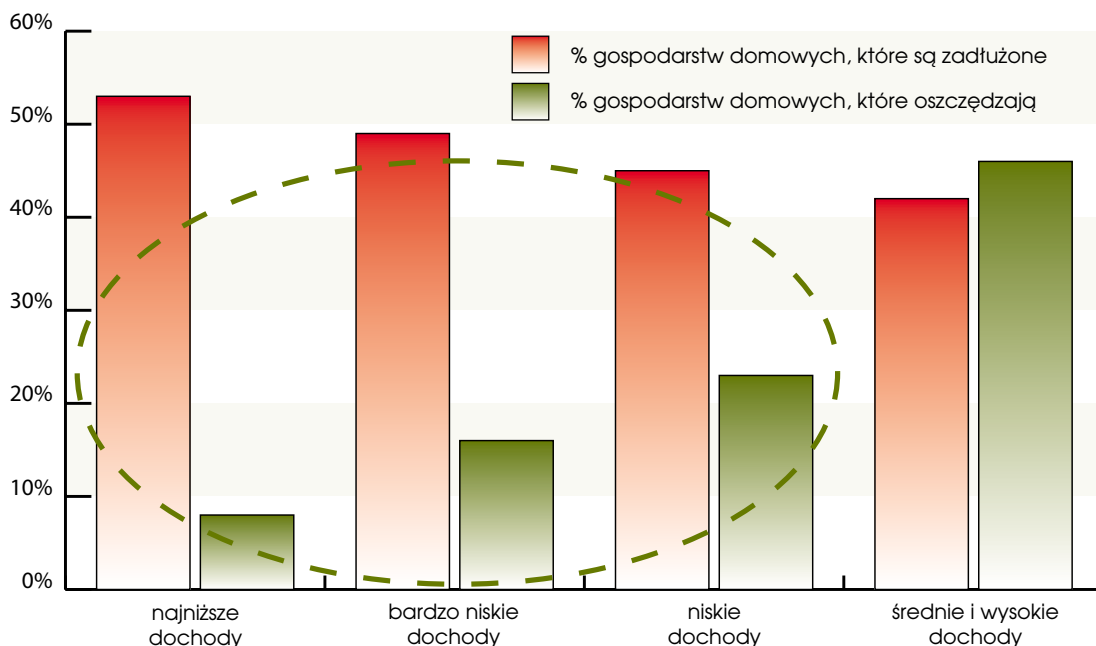


około połowa ludzi w Polsce żyje w ubóstwie bądź jest nim zagrożona.

Oznacza to, że dysponują oni dochodami na tyle niskimi, że w przypadku wystąpienia serii nagłych wydatków ich poziom życia dramatycznie się obniża. Wśród nich ponad 9 milionów to osoby dorosłe o niskich dochodach, ale aktywnie poszukujące poprawy własnych warunków życia. Stanowi to około 5 milionów gospodarstw domowych. Rozmiar grupy docelowej jest niebagatelny, zważywszy na to, że typowa rodzina reprezentująca tę grupę ma poważne luki w edukacji finansowej.

Poniższy wykres dobrze obrazuje fakt, że rodziny o niskich dochodach zarządzają swoimi drobnymi środkami w sposób bardzo reaktywny, niesprzyjający zabezpieczeniu stabilnej przyszłości. Więcej niż połowa tych gospodarstw domowych jest zadłużona, a fakt oszczędzania deklaruje mniej niż jedna piąta.

Strategie finansowe gospodarstw domowych w Polsce



Grupy określone w odniesieniu do linii ubóstwa na poziomie dochodu netto na osobę w wysokości 563 zł. Pierwsza grupa to gospodarstwa, które osiągają dochody na osobę poniżej 50% wysokości linii ubóstwa, druga pomiędzy 50 a 100%, trzecia pomiędzy 100 a 150%, oraz czwarta powyżej 150%. Opracowanie własne na podstawie Czapiński i Panek (2003) Diagnoza Społeczna.

Badania pokazują, że najważniejszymi zagadnieniami edukacji finansowej wśród gospodarstw domowych w Polsce są: długofalowe planowanie finansów domowych; systematyczność w oszczędzaniu; zarządzanie sytuacjami kryzysowymi i racjonalne pożyczanie; podstawy działania i oferty instytucji finansowych.

1. Poniższy rozdział bazuje na badaniu jakościowym na temat potrzeb na edukację finansową wśród osób o niskich dochodach w Polsce, które zostało zrealizowane przez Centrum Mikrofinansowe latem 2004 roku na terenie województwa kujawsko-pomorskiego. Badanie obejmowało 11 zogniskowanych wywiadów grupowych oraz 23 pogłębione wywiady indywidualne z osobami o niskich dochodach. Wyniki badań jakościowych zostały wsparte analizą ilościową przy wykorzystaniu danych wtórnych. Szczegółowy raport z badania jest dostępny na www.edufin.org.pl.

Długofalowe planowanie finansów domowych

Powszechnie występuje niechęć do planowania swoich finansów i bardzo krótki horyzont przyjmowany przy zarządzaniu swoimi zasobami. Wśród dorosłych uczestników warsztatów z edukacji finansowej (WEF) przeprowadzonych w ramach projektu blisko 30% żyje z dnia na dzień bez żadnego planowania, a tylko 9% wychodzi z planowaniem poza okres jednego miesiąca. Brak planowania długofalowego ma swoje źródło w przeświadczeniu, że posiadane środki są tak niewielkie, że nie ma sensu zawracać sobie nimi głowy. Tym samym pieniądze „rozdrabniają się” na różne sprawunki, co powoduje, że znaczna część rodzin nie jest w stanie samodzielnie finansować zarówno wydatków związanych z wydarzeniami nagtymi, jak i przewidywalnymi w dłuższej perspektywie czasu.

Systematyczność w oszczędzaniu

Znakomita większość ubogich gospodarstw domowych jest przeświadczona o tym, iż gromadzenie oszczędności jest w ich przypadku niemożliwe, bo mogą zgromadzić jedynie bardzo małe sumy. Jednocześnie przeznaczają oni lwią część swojego budżetu na spłatę wziętych wcześniej pożyczek. Głównym źródłem takiej negatywnej postawy jest nieumiejętność trzymania się wcześniej wyznaczonych celów oszczędnościowych i brak odpowiednich narzędzi oszczędnościowych. Nieudane próby oszczędzania w przeszłości potęgują niechęć wobec oszczędzania.

Zarządzanie sytuacjami kryzysowymi oraz racjonalne pożyczanie

Wśród osób o niskich dochodach istnieje przekonanie o niemożności przygotowania się na nagłe wydatki, czego przykładem jest znikomy odsetek uczestników WEF, którzy posiadają jakąkolwiek rezerwę na „czarną godzinę”. Brak sprawowania pełnej kontroli nad domowymi finansami powoduje, że gospodarstwa domowe o niskich dochodach bardzo często pożyczają z nieformalnych źródeł w sposób spontaniczny, bez głębszej analizy ryzyka spłaty. Prowadzi to do wielu ubocznych efektów w dłuższym terminie.

Podstawy działania instytucji finansowych i ich oferty

Osoby o niskich dochodach znajdują ofertę rynkową w sposób bardzo wyrwkowy, nie zdając sobie sprawy z szerokiej gamy usług finansowych. Bank często kojarzy się im tylko z kredytem. Znikome korzystanie z formalnych usług finansowych i niezrozumienie mechanizmów działania instytucji finansowych prowadzi do ograniczonego zaufania do banków i innych instytucji finansowych. 44% uczestników WEF nie ufa formalnym instytucjom finansowym. Zaufanie jest wyraźnie wyższe wśród uczestników dysponujących trochę większymi dochodami i korzystających częściej z usług finansowych.

Odpowiedź na potrzeby – pakiet edukacyjny „Zaplanuj swoją przyszłość”

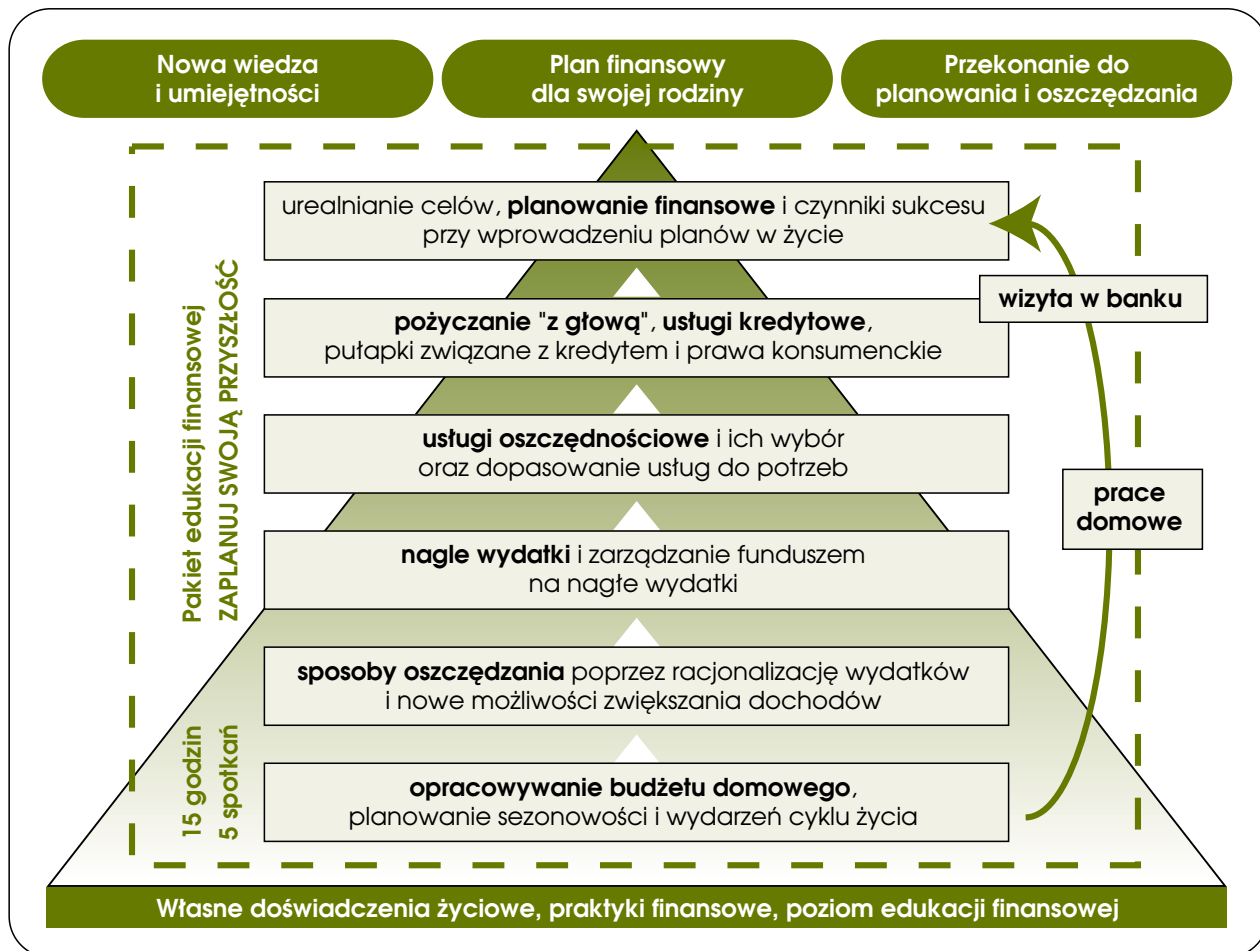
Pakiet edukacyjny „Zaplanuj swoją przyszłość” odpowiada na podstawowe potrzeby w zakresie edukacji finansowej wśród osób o niskich dochodach w Polsce. „Zaplanuj swoją przyszłość” zawiera materiały do prowadzenia warsztatów z edukacji finansowej (WEF) i zostało stworzone z myślą o organizacjach, które mają potencjał krzewienia edukacji finansowej wśród osób o niskich dochodach². Pakiet został stworzony wspólnie z reprezentantami grupy docelowej³. WEF wprowadzają osoby o niskich dochodach w praktyczne zagadnienia edukacji finansowej ich codziennego życia oraz mają za zadanie przekonać uczestników warsztatów do celowości planowania własnych finansów domowych i systematycznego oszczędzania. Uczestnicy kończą zajęcia z opracowanym planem finansowym dla swoich rodzin, który jest wynikiem połączenia wszystkich elementów przedstawionych na wykresie poniżej.

2. Dlatego poza scenariuszami zajęć i instrukcjami, jak przygotować WEF i trenerów, zawiera on kompendium wiedzy z edukacji finansowej, podstawowe informacje o teorii i praktyce nauczania dorosłych, wytyczne co do adaptacji podstawowego modułu na potrzeby różnych grup odbiorców oraz materiały wspomagające ewaluację warsztatów.

3. Pilotaż warsztatów z edukacji finansowej z grupą docelową projektu został przeprowadzony w okresie marzec-czerwiec 2005 roku i miał na celu sprawdzenie w praktyce wypracowanych narzędzi edukacyjnych „Zaplanuj swoją przyszłość”. Przyczynił się w dużej mierze do udoskonalenia ostatecznego pakietu do prowadzenia WEF. W ramach pilotażu warsztaty ukończyło 262 uczestników w 28 grupach warsztatowych w sześciu województwach. 92% uczestników, którzy ukończyli warsztaty, deklarowało dochody netto na rodzinę niższe niż 2000 złotych miesięcznie (47% dochody niższe od 1000 zł). Większość WEF odbyła się w środowiskach matomiasteczkowych i wiejskich. Pilotaż objął zarówno osoby dorosłe, jak i młodzież szkolną i studentów. Na WEF zostało zaproszonych około 550 osób, na pierwszych zajęciach pojawiło się 321 osób, a warsztaty ukończyło 262 osoby. Różnorodne metody ewaluacji zastosowane w trakcie pilotażu pozwoliły na dokładną diagnozę potrzeb uczestników, analizę satysfakcji oraz, co najważniejsze, ewaluację wpływu WEF na myślenie o swoich finansach i ich praktyki finansowe. Szczegółowy raport z ewaluacji pilotażu znajduje się na www.edufin.org.pl.

Zajęcia prowadzone są metodą warsztatową zgodnie z zasadami i przy wykorzystaniu technik nauczania dorosłych. Grupy warsztatowe nie przekraczają 20 osób. Pozwala to na skuteczny przekaz i zmianę postaw zarówno u dorosłych, jak i wśród młodzieży. Uczestnicy sami tworzą własne studium przypadku, na którym omawiają poszczególne zagadnienia, ucząc się także od siebie nawzajem. Zdobytą wiedzę i umiejętności

wprowadzają jednocześnie w swoje „prawdziwe” życie, pracując na materiałach pomocniczych w ramach pracy domowej. Dopełnieniem jest wizyta studyjna w lokalnych instytucjach finansowych, która pozwala zdobyć praktyczne doświadczenie w zakresie wyboru formalnych usług finansowych, a także przełamać nieufność wobec instytucji finansowych i zweryfikować negatywne stereotypy.



„Zaplanuj swoją przyszłość” w praktyce

WEF spotkały się z entuzjastycznym odbiorem przez uczestników. Wysoka frekwencja na zajęciach (82% przybyłych na pierwsze zajęcia, ukończyło WEF) świadczy niewątpliwie o dużej satysfakcji i pozytywnym postrzeganiu wartości WEF przez uczestników. Ma to tym większe znaczenie, że reprezentanci tej grupy społecznej mają ogólnie negatywny stosunek do uczenia się. Wszyscy uczestnicy, którzy ukończyli warsztaty, uznali je za użyteczne, co tłumaczyli:

- ciekawą i potrzebną tematyką, której potrzeby wcześniej sobie nie uświadamiali – „Podczas

ćwiczeń przerobiłszy rzeczy, nad którymi się nie zastanawiamy w codziennym życiu, teraz będę bardziej świadoma”;

- praktycznym wymiarem WEF, w czasie których uczestnicy sami wypracowywali rozwiązania – „*To taka otwarta oferta: każdy bierze, co mu potrzeba*”;
- dobrze dobranymi poszczególnymi tematami, które pod koniec połączyły się w jedną spójną całość – „*Catokształt dał do myślenia*”;
- warsztatową formą zajęć, która pozwoliła poznać innych ludzi i uczyć się od siebie nawzajem – „*Coś się działo, była to okazja do wyjścia z domu, oderwania się od czarnych myśli, spotkania ludzi borykających się z podobnymi problemami*”.

Z pierwszych analiz wyników dotyczących postępów w zdobywaniu wiedzy, umiejętności i przede wszystkim zmian w postawach wśród uczestników WEF rysuje się bardzo obiecujący obraz wskazujący, że:

- **Edukacja finansowa na podstawowym poziomie dokonuje znaczących zmian w myśleniu osób z niskimi dochodami o własnych finansach i możliwościach z nimi związanych.** Tkwi w niej ogromny potencjał do stabilizacji sytuacji finansowej osób o niskich dochodach, zwiększając tym samym ich możliwości poprawy warunków życia.
- **WEF rozbudza w ludziach potrzebę wzięcia spraw w swoje ręce i spełniają także ważną rolę w budowaniu społeczeństwa obywatelskiego.** Przed warsztatami dominowała postawa roszczeniowa. Edukacja finansowa uzmysławia ludziom, że na drodze do stabilnej przyszłości oni sami mogą bardzo sobie pomóc.
- **Podstawowa edukacja finansowa rozbudza zainteresowanie ofertą usług finansowych i wzmacnia świadomość konsumencką.** Kształtuje też potrzebę adaptacji usług finansowych dla potrzeb i oczekiwań osób o niskich dochodach. Osoby o niskich dochodach zauważają, że część usług finansowych dostępnych na rynku może im służyć jako narzędzia do zarządzania swoimi finansami.

Długofalowe planowanie finansów domowych

- Uczestnicy uwierzyli, że można i trzeba planować swoje finanse w dłuższym okresie, nawet dysponując ograniczonymi zasobami (por. wykres obok).
- *„Uświadomiłam sobie, ile błędów wcześniej się popełniało, przed warsztatami”.* Dotychczasowa wiedza i umiejętności zostały wzbogacone o nowe i zebrane w spójną całość.
- Uczestnicy zdobyli umiejętność wypracowania planu finansowego na podstawie obecnego budżetu domowego, przewidywanej konstelacji wpływów i wyptywów oraz najważniejszych celów finansowych.

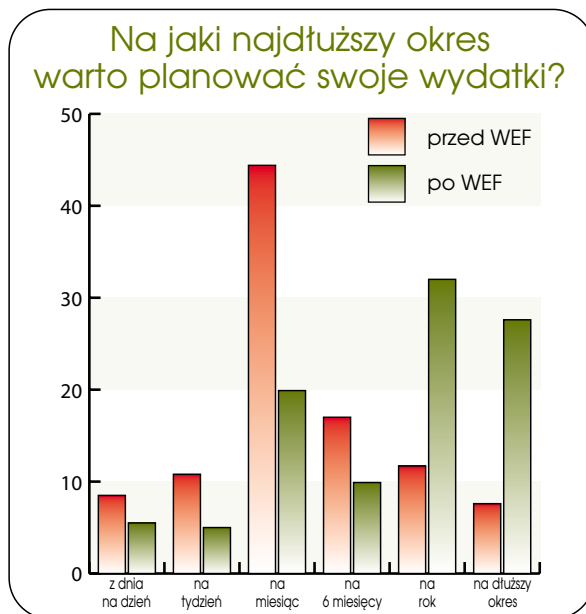
Systematyczność w oszczędzaniu

- *„To było dla mnie niezwykle: uświadomiłam sobie, że na drobiazgach można oszczędzać; zawsze wydawało mi się, że nie warto”.* Nastąpił zwrot o 180 stopni w myśleniu o oszczędzaniu. Większość uczestników kończyło WEF z przekonaniem, że i oni są w stanie oszczędzać, oraz że z małych kwot można łączyć przydatne sumy.

- Uczestnicy zwiększyli swoje umiejętności oszczędzania poprzez dalszą racjonalizację wydatków. Znalazło to odzwierciedlenie w bezpośrednim wprowadzeniu pewnych nowych praktyk w życie (oszczędzanie na elektryczności, zakładanie skarbonki, żeby oszczędzać na codziennych sprawunkach, itd.) i konkretne postanowienia usprawnienia własnych praktyk oszczędzania.

Zarządzanie sytuacjami kryzysowymi, racjonalne pożyczanie

- *„Poduszka bezpieczeństwa daje możliwość bezstresowego zataśniania nagłych wydatków, czyli daje luz psychiczny, tak ważny w dzisiejszych czasach”.* Prosta metoda zarządzania nagłymi wydatkami przedstawiona na WEF (drobne sumy zasilające miesięcznie fundusz na nagłe wydatki, tzw. „poduszkę bezpieczeństwa”) spotkała się z dużym zainteresowaniem uczestników i wiele osób deklarowało wprowadzenie jej w życie. Uczestnicy uświadomili sobie, że bez pewnej stabilizacji budżetu domowego poprzez eliminację „wycieków” związanych z wydatkami nagłymi, nie są w stanie podjąć próby realizacji swoich celów finansowych.



- Nastąpił ogólny wzrost deklaracji oszczędzania na cele bardziej „oszczędnościowe” jak czarna godzina i zabezpieczenie starości, a w drugim przypadku spadek „atrakcyjności” pożyczania w celu łatania dziur w budżecie (codziennych i sezonowych) oraz na przyjemności (np. wakacje) i wzrost zainteresowania finansowaniem inwestycji długoterminowych (jak edukacja dzieci i członków rodziny, własna działalność gospodarcza, mieszkanie/dom).

Podstawy działania instytucji finansowych i ich oferty

- Wizyta w banku w czasie WEF przełamuje pewną barierę i skłania osoby mniej zamożne do analizy dostępnych usług finansowych przez pryzmat swoich potrzeb.
- Dużym odkryciem jest, że bank to nie tylko kredytowanie. Uczestnicy zorientowali się, że inne usługi finansowe są w ich zasięgu. Niektórzy deklarowali chęć skorzystania z nich w najbliższym czasie.
- Wśród uczestników WEF podniósł się poziom teoretycznej wiedzy o usługach finansowych, w szczególności oszczędnościowych.
- „Uświadomiłam sobie, że niewiele wiem o swoich prawach i jak mało wiem o bankach”. Wiedza na temat posiadanych praw jako konsument usług finansowych była zupełnym odkryciem dla uczestników WEF. Przy niewielkim wzbogaceniu problematyki praw konsumenckich WEF mógłby jeszcze skuteczniej przyczynić się do ochrony konsumenta i bardziej przejrzystego funkcjonowania rynku finansowego.

Pilotaż pomógł ulepszyć końcowy pakiet, w szczególności poprzez położenie większego nacisku na realizację planu finansowego i zachęcenie współmałżonków do wspólnego planowania finansów domowych. Znacznym zmianom uległa także dydaktyka WEF poprzez wzbogacenie technik nauczania i poprawę materiałów dla trenerów i uczestników.

Młodzież a edukacja finansowa

Pilotaż WEF pokazał, że tematyka edukacji finansowej przyjmuje się już wśród uczniów trzeciej klasy gimnazjum (14-15 lat). Mimo że program WEF przygotowany dla dorosłych został tylko minimalnie zmieniony na potrzeby młodzieży, osiągnął on jeszcze lepsze rezultaty niż w przypadku dorosłych. Jest to o tyle ważne, że mimo wprowadzenia pewnych wątków z edukacji ekonomicznej do programu licealnego ankieta wypełniana przed WEF pokazała, że uczniowie nie mieli praktycznie żadnej wiedzy dotyczącej edukacji finansowej (bez względu na stopień zamożności ich rodzin). Młodzież wykazywała brak zainteresowania budżetem domowym. Dla większości licealistów, a tym bardziej gimnazjalistów, oszczędzanie kojarzyło się wyjątkowo z odkładaniem od czasu do czasu niewy-

danych pieniędzy. Co więcej, uczniowie przejawiali dużą skłonność do ryzykownych zachowań kredytowych – pożyczka była przez nich upatrywana jako źródło zasobów pieniężnych, które służą szybkiej realizacji celów finansowych. Nie byli oni w ogóle świadomi potrzeby oszczędzania w celu zabezpieczenia spokojnej starości.

Modele dystrybucji edukacji finansowej

W ramach projektu skupiliśmy się przede wszystkim na wypracowaniu odpowiedniej zawartości tematycznej edukacji finansowej i dopasowaniu technik dydaktycznych. Sprawdzony został jeden z wielu możliwych modeli dystrybucji edukacji finansowej, taki, w którym organizacja działająca na rzecz społeczności lokalnej organizuje niezależnie jednorazowe WEF.

Niewątpliwie wachlarz potencjalnych dystrybutorów edukacji finansowej jest szeroki: organizacje pozarządowe działające na rzecz rozwoju lokalnego, organizacje pozarządowe działające na rzecz rozwoju lokalnego, samorządy, urzędy pracy, ośrodki pomocy społecznej, instytucje finansowe (banki, organizacje mikrofinansowe, SKOK-i, towarzystwa ubezpieczeniowe), szkoły podstawowe i średnie, instytucje prokonsumenckie, Kościoły i grupy kościelne, lokalni rzecznicy praw konsumenta, media tradycyjne i internetowe, ochotnicze organizacje lokalne (typu straż pożarna, kółka rolnicze, koła gospodyń wiejskich) oraz lokalne autorytety (nauczyciele, sołtysi, księża). Każda z tych jednostek ma mocne strony, które predysponują ją do krzewienia edukacji finansowej. Natomiast jest oczywiste, że żadna nie będzie w stanie osiągnąć wiele w pojedynkę.



Ponadto ważne jest, by dystrybucja edukacji finansowej integrowała różne formy dotarcia do grupy docelowej i miała długofalowy charakter. Niezależny, jednorazowy model dystrybucji edukacji finansowej nie rozwiązuje ważnego wyzwania, jakim jest wsparcie uczestników WEF przy wprowadzaniu wypracowanych planów finansowych w życie po ukończeniu WEF. Znaczna część uczestników potrzebuje dodatkowej zachęty czy porady dyscyplinującej w zmianie własnych praktyk finansowych. Z drugiej strony, rzadko kiedy jednostki dystrybuujące edukację finansową w sposób niezależny i jednorazowy mają długofalową motywację i środki do kontynuowania usług

edukacyjnych. W tym wypadku należy poszukiwać rozwiązań typu win-win, gdzie wyedukowana osoba przynosi dodatkowe korzyści dystrybutorowi edukacji finansowej bądź jego partnerom. Przykładem takiego rozwiązania może być interes ośrodków pomocy społecznej do wyedukowania części swoich beneficjentów, co pozwoli wyłączyć spod swojej finansowej opieki najbardziej aktywnych i skierować tę pomoc do bardziej potrzebujących. Innym przykładem mogą być instytucje finansowe, dla których bardziej świadomi potencjalni klienci otwierają nowe możliwości zwiększenia zysków (por. ramka poniżej).

Instytucje finansowe a edukacja finansowa

Zapotrzebowanie na usługi finansowe wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach jest równie duże jak u całej reszty społeczeństwa. Różny jest tylko charakter tych usług, ponieważ muszą one być adaptowane do zachowań, preferencji i skali transakcji tej grupy docelowej. W dłuższej perspektywie czasowej edukacja finansowa konsumentów usług finansowych na niezagospodarowanym dotychczas segmencie rynku przyniesie korzyści dla instytucji finansowych, szczególnie tych, które jako pierwsze aktywnie włączają się w krzewienie edukacji finansowej:

- Pozyskanie nowych klientów – lepsza znajomość usług i produktów finansowych w społeczeństwie zwiększa liczbę potencjalnych klientów.
- Budowa postaw młodych osób wobec usług finansowych – zainteresowanie usługami finansowymi młodych osób, kształtowanie postaw skłaniających do korzystania z usług finansowych.
- Zwiększenie lojalności klientów – instytucje działające na rzecz społeczeństwa poprzez szerzenie edukacji finansowej budują trwalsze relacje ze swoimi klientami.
- Badanie nowych segmentów rynku – uzyskanie dodatkowych informacji dotyczących potrzeb i preferencji mniej zamożnych klientów, które są niezbędne, aby dopasować ofertę produktową.
- Zdobycie przewagi konkurencyjnej – stosując innowacyjne podejście zdobycia nowych segmentów rynku poprzez edukację finansową.

Trzy najczęściej spotykane modele angażowania się instytucji finansowych w szerzenie edukacji finansowej w ramach swojej strategii rynkowej lub społecznej odpowiedzialności biznesu to:

- Model ściśle zintegrowany – w ramach którego edukacja finansowa jest integralną częścią zadań personelu banku. Taki model pozwala na budowanie trwałych relacji z klientami, sprzyja precyzyjnemu zdefiniowaniu ich potrzeb, umożliwia elastyczne dopasowanie oferty do zmieniających się oczekiwań.
- Model równoległy – w ramach którego zostaje stworzona oddzielna komórka w banku, zajmująca się edukacją finansową.
- Model partnerski – w ramach którego usługi edukacji finansowej są świadczone przez inną organizację, która się w tym specjalizuje, na przykład lokalną organizację pozarządową.

Droga w kierunku stabilnej przyszłości

Edukacja finansowa osób o niskich dochodach była do tej pory w Polsce zaniedbana i na chwilę obecną potrzeby są ogromne. Ma je 9 milionów ekonomicznie aktywnych dorosłych osób o niskich dochodach.

Edukacja finansowa powinna objąć osoby dorosłe i młodzież. Młodzież z pewnością jest bardziej atrakcyjną grupą odbiorców, uczy się chętniej, szybciej i praca z nią daje większe perspektywy w długim terminie. Z drugiej strony, postawy wobec finansów wynosi się z domu. Opuszczenie w edukacji grupy w wieku 25-45 powoduje, że następne pokolenia wyniosą z domu negatywne postawy.

Podstawowe warsztaty z edukacji finansowej dały dobry fundament do budowania na nim bardziej złożonej wiedzy i umiejętności. Zachęcone do uczenia się osoby o niskich dochodach wykazują zainteresowanie kolejnymi etapami, które powinny się skupić na strategiach zdobywania nowych źródeł dochodów oraz wiedzy i umiejętności doboru usług kredytowych, ubezpieczeniowych i oszczędnościowych.

Aby skutecznie krzewić edukację finansową, należy dostarczać ją w zintegrowanej formie. Takie rozwiązania jak kampania społeczna czy indywidualne doradztwo powinny być również wzięte pod uwagę jako rozwiązania wspomagające prowadzenie warsztatów z edukacji finansowej w Polsce.

Istnieje duża potrzeba innowacji w obszarze samowystarczalnych modeli dystrybucji edukacji finansowej w Polsce. Ze względu na wielkość grupy docelowej muszą być podjęte działania, które pozwolą osiągnąć większą skalę objęcia tej grupy edukacją finansową. Edukacja finansowa nie jest jednorazową potrzebą. Większość osób z grupy docelowej będzie potrzebowała wsparcia i doradztwa na bieżąco. Dlatego następnym krokiem powinno być wypracowanie samowystarczalnych modeli dystrybucji edukacji finansowej, które zmotywują jednostki dystrybuujące edukację finansową do długookresowego dostarczania usług oraz innowacji udoskonalającej ich ofertę. Na pewno wiąże się to z potrzebą ścisłej współpracy organizacji pozarządowych, instytucji publicznych oraz firm komercyjnych, a w szczególności instytucji finansowych. Potęczenie silnych stron różnych instytucji to niewątpliwa recepta na sukces. Wszystkie te instytucje wydają się mieć interes w rozpowszechnianiu edukacji finansowej, w ramach własnej misji, strategii rynkowej czy społecznej odpowiedzialności biznesu. Edukacja finansowa znajduje się na styku rozwojowej akcji społecznej i rynku, dąży do poprawy warunków bytu mniej zamożnych ludzi, jednocześnie podnosząc poziom świadomości rynkowej i siły nabywczej. To pozwala żywić nadzieję, że znajdą się mechanizmy rynkowe, które pozwolą zapewnić samowystarczalny byt edukacji finansowej dla osób o niskich dochodach i młodzieży w Polsce.

Michał Matul i Katarzyna Pawlak pracują w Centrum Mikrofinansowym na Europę Wschodnią i Azję Centralną. Kontakt: edufin@mfc.org.pl. Autorzy dziękują Grzegorzowi Galuskowi, Annie Kosidło, Krzysztofowi Kacudze, Joannie Salbert, Paulinie Szczygieł i Michałowi Zdziarskiemu za cenne uwagi dotyczące wcześniejszej wersji tekstu.

Więcej na temat edukacji finansowej dla osób o niskich dochodach www.edufin.org.pl

projekt międzynarodowy
prowadzony przez:

finansowany
przez:

prowadzony w Polsce
przez:

przy współpracy z:

