

Tomasz Potocki
Wydział Ekonomii
Uniwersytet Rzeszowski

Świadomość ryzyka decyzji finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach

Streszczenie

Celem artykułu jest ocena poziomu świadomości ryzyka, jak również określenie siły i kierunku wpływu wyniku w teście oceniającym jej poziom na wybrane skutki decyzji finansowych i postawy finansowe, wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach z terenów wiejskich województwa podkarpackiego. Wyniki badań wskazują, że znacząca część respondentów ma bardzo niski poziom świadomości ryzyka. Wyższy poziom tej świadomości przejawiają osoby młodsze, o wyższym poziomie wykształcenia, z wyższym poziomem dochodów, prezentujące wyższy poziom wiedzy finansowej, jak również lepiej rozumiejące swoją sytuację finansową.

Słowa kluczowe: świadomość ryzyka, wiedza finansowa, ubóstwo, finanse gospodarstw domowych, decyzje finansowe

Kody klasyfikacji JEL: D12, D14, I22, I32

1. Wprowadzenie

Nieustanne zmiany na rynkach finansowych wpływają na rosnące ryzyko podejmowanych decyzji finansowych. Nobliści G. Akerlof i R. Shiller [2015] nazywają obecne czasy „czasami niepewności finansów gospodarstw domowych” (*personal financial insecurity*). Badacze ci opisują to kuriozum współczesności następująco: „[Poczucie niepewności finansowej – dop. T.P.] jest fundamentalnym faktem ekonomicznego życia, które nigdy nie znalazło się w podręcznikach do ekonomii. Większość społeczeństwa, nawet w bogatych krajach, idzie spać martwiąc się, jak zapłacić za swoje rachunki” [Akerlof, Shiller, 2015, s. XII]. W podobnym tonie wypowiada się S. Flejterski [2007], podkreślając tworzenie się tzw. finansów wysokiej niepewności i strachu.

Ze względu na globalny trend postępującego liberalizmu finansowego, często określanego jako finansjalizacja lub finansyzacja gospodarki [zob. Ratajczak, 2012; Ratajczak, 2014; Opolski, Gemzik-Salwach (red.), 2017], każda decyzja finansowa jest w gruncie rzeczy ryzykowna. W takiej sytuacji główną kompetencją członków gospodarstw domowych staje się zarządzanie ryzykiem. Na kluczową rolę zarządzania ryzykiem w gospodarstwach domowych wskazują choćby K. Jajuga i inni [2015]. Z powodu postępującej finansjalizacji należałoby zmodyfikować typologię decyzji finansowych, przytoczoną przez S. Flejterskiego [2007], według której gospodarstwo domowe podejmuje cztery rodzaje decyzji finansowych: decyzje konsumpcyjne, oszczędnościowe, inwestycyjne oraz te związane z zarządzaniem ryzykiem. W obecnych czasach zarządzanie ryzykiem ma bowiem charakter przekrojowy, uzupełniający inne, wspomniane powyżej grupy decyzji finansowych dokonywanych przez członków gospodarstwa domowego.

Uwzględnienie ryzyka w decyzjach finansowych ma szczególne znaczenie dla gospodarstw domowych o niskim poziomie dochodów. Dla członków takiego gospodarstwa każda decyzja finansowa jest obciążona znacznie wyższym ryzykiem aniżeli dla osoby pochodzącej z gospodarstwa lepiej sytuowanego finansowo. Gospodarstwa domowe o niskim poziomie dochodów płacą pełną cenę za nietrafione decyzje finansowe. Jest to konsekwencją faktu, że przy niskich dochodach każdy niespodziewany wydatek jest potencjalnym źródłem wstrząsu finansowego. Z tego powodu życie finansowe tych gospodarstw wypełnia przede wszystkim problem niestabilności finansowej [zob. Banerjee i in., 2006; Mullainathan, Shafir, 2014; Mullainathan, 2007]. Jest on główną determinantą ryzyka w decyzjach finansowych osób wywodzących się z gospodarstw domowych o niskich dochodach. Jak wskazują A. Banerjee i E. Duflo [2011], ryzyko decyzji finansowych stanowi centrum życia tych gospodarstw.

Celem artykułu jest ocena poziomu świadomości ryzyka, jak również określenie siły i kierunku wpływu wyniku testu oceniającego jej poziom na wybrane skutki decyzji finansowych i postawy finansowe, w gospodarstwach domowych o niskich dochodach z terenów wiejskich województwa podkarpackiego. Artykuł wpisuje się w nurt badań poświęconych

finansom gospodarstw domowych [zob. Blaug, 1995; Flejterski, 2007], szczególnie poświęconych wyborom i decyzjom finansowym w obliczu ubóstwa (*financial choices and decisions under poverty*) [zob. Bertrand i in., 2004; Bertrand i in., 2006].

2. Znaczenie ryzyka w decyzjach finansowych gospodarstw domowych o niskich dochodach – przegląd literatury

Przez wiele lat przyjmowano założenie, że decyzje finansowe członków gospodarstw domowych o niskich dochodach charakteryzują się wysokim poziomem nieodpowiedzialności, a to, że są one ubogie w sensie monetarnym, wynika głównie ze skutków tych nieodpowiedzialnych decyzji [Banerjee, Duflo, 2011; por. Mullainathan, 2007]. Przykładem takiego myślenia mogą być prace G. Beckera, uważanego za ojca „nowej ekonomii rodziny”. Przykładowo, według G. Beckera [Becker, Mulligan, 1997] im więcej bogactwa posiada dane gospodarstwo domowe, tym bardziej powinno stawać się cierpliwe w inwestowaniu i pomnażaniu swojego majątku, m.in. wyobrażając sobie przyszły wyimaginowany, zgromadzony kapitał. Zmaganie się z problemem niestabilności finansowej i częstymi wstrząsami finansowymi powoduje, że trudno myśleć o przyszłości, gdy największa intensyfikacja problemów finansowych dotyczy teraźniejszości. W takich sytuacjach bardzo często brak jakiegokolwiek motywacji do rozpoczęcia procesu oszczędzania.

Bardzo trafnie problem ryzyka w życiu gospodarstw domowych definiują przywołani powyżej A. Banerjee i E. Duflo [2011], którzy porównują osoby o niskich dochodach do managerów funduszy typu *hedge*, z tą drobną różnicą, że osoby te mają dodatkowo niski poziom dochodu. Z kolei J. Kochanowicz [1992], powołując się na teorię Tawneya, pisze, że członkowie gospodarstw domowych o niskich dochodach przypominają człowieka zanurzonego w wodzie po szyję, którego może zatopić najmniejsza fala.

Źródła nadmiernego ryzyka w decyzjach finansowych osób ubogich są konsekwencją wielu różnych determinant o charakterze endogenicznym i egzogenicznym. W pierwszej grupie tych determinant szczególną rolę odgrywa awersja do ryzyka oraz preferencja czasu teraźniejszego, natomiast w drugiej – dostęp do wiarygodnych informacji finansowych.

Wbrew behawioralnym założeniom, które opisują człowieka jako pełnego awersji do ryzyka i unikającego niepewności, gospodarstwa domowe o niskich dochodach zmuszone są do ciągłego zmagania się z ryzykiem, w dużo większym stopniu aniżeli gospodarstwa lepiej sytuowane finansowo [Shiller, 2012]. Liczne badania wskazują, że to właśnie one prezentują najwyższy poziom awersji do ryzyka [zob. Dercon, 2004; 2009]. Myślenie to wydaje się intuicyjnie poprawne. W życiu osób ubogich jest bowiem o wiele więcej rzeczy, w sensie monetarnym, które mogą pogorszyć ich sytuację finansową niż zdarzeń, które mogą tę sytuację polepszyć. Poza tym percepcja ryzyka finansowego przez członków gospodarstwa domowego o niskich dochodach może mieć odmienne podstawy aniżeli w pozostałych grupach gospodarstw domowych [Zaleskiewicz, 2004]. Konsekwencją jest sytuacja, w której pełne awersji,

posiadające niski poziom dochodów gospodarstwa domowe zmuszane są przez okoliczności do częstego podejmowania wysoce ryzykownych decyzji finansowych.

Poza powyższym, członkowie ubogich w sensie dochodowym gospodarstw domowych nie mają dostępu do informacji, bardzo często nie potrafią ich analizować lub po prostu nie chcą wierzyć w dostępne informacje. W ich w myśleniu bardzo często dominuje myślenie potoczne, pełne przesądów i uprzedzeń. Trafnie ten sposób myślenia definiuje T. Hołówka [1986, s. 14], wskazując, że jest ono „jakąś bliżej niesprecyzowaną odmianą konformizmu – akceptowania bez buntu i zbytecznego namysłu norm i przepisów obowiązujących w danej społeczności, środowisku czy kulturze”. Z tego także powodu agresywny, często manipulacyjny marketing bankowy i parabankowy, wykorzystujący tę lukę informacyjną, powoduje, że osoby o niskich dochodach nie tylko nie zaspokajają swoich podstawowych potrzeb społeczno-ekonomicznych, ale wręcz jeszcze bardziej pograżają się w tzw. pułapce ubóstwa. Przykładem tego typu działań mogą być skutki korzystania przez osoby o niskich dochodach z kredytów hipotecznych ze zmienną stopą oprocentowania w Stanach Zjednoczonych (*adjustable rate mortgage*) lub kredytów denominowanych we frankach szwajcarskich w Polsce.

Kolejnym czynnikiem nadmiernego ryzyka w decyzjach gospodarstw domowych o niskich dochodach jest koncentracja na bieżących problemach gospodarstwa domowego. Jak wskazuje wielu badaczy, ubóstwo czyni ludzi permanentnie niecierpliwymi [Banerjee, 2000; por. Mullainathan, Shafir, 2014]. Preferencja czasu teraźniejszego, znana w teorii ekonomii pod pojęciem hiperbolicznego dyskontowania, jest dla osób o niskich dochodach czymś naturalnym. W sytuacji, w której – jak wskazują A. Banerjee i E. Duflo [2011, s. 204] – „wszystko wygląda jak nieprawdopodobnie odległa perspektywa” trudno pozostać zmotywowanym, mieć wysoki poziom samokontroli, myśleć perspektywicznie czy wykazywać się skłonnością do ryzyka. Píše o tym także J. Elster [1983, s. 119], wskazując, że „osoby ubogie mogą przewartościowywać teraźniejszość względem przyszłości, co w obliczu ich sytuacji jest jak najbardziej racjonalne, jako wynik ich ubóstwa”. Może to być częściowo wynikiem tego, że osoby o niskich dochodach (podobnie jak osoby o wyższych dochodach, ale w znacznie większym natężeniu), ze względu na to, że posiadają dużo mniej zasobów materialnych i finansowych, są ciągle wystawiane na wszelkiego typu pokusy. Najbardziej podatni na te zmiany mogą być i są mieszkańcy wsi, czyli grupa społeczna egzogenicznie najbardziej zagrożona ubóstwem. Jak pokazują wyniki badań innych badaczy, wśród tej grupy społecznej w największym stopniu zostały rozbudzone materialne cele i aspiracje. Wskazuje na to S. Michalska [2006, s. 222], pisząc: „dążenie do posiadania i pragnienie kumulacji dóbr zaczęło być postrzegane jako coś pożądanego”. Istnieje zatem poważne niebezpieczeństwo, że wypełnianie luki aspiracyjnej będzie odbywało się przez utratę samokontroli, skutkującą nieodpowiedzialnym korzystaniem z usług i produktów sektora bankowego i parabankowego. Problem ten ma jeszcze bardziej doniosłe znaczenie, jeśli analiza objęłaby jedynie osoby o niskim poziomie dochodów. Właśnie takiego przeglądu literatury dokonali D. Bernheim i inni [2009, s. 3], konkludując, że właśnie „ubóstwo *per se* może niszczyć samokontrolę”.

Podsumowując analizę wybranych determinant podwyższonego ryzyka w decyzjach finansowych członków gospodarstw domowych o niskich dochodach, można powiedzieć, że są one karane podwójnie. Z jednej strony dlatego, że zmuszone są do podejmowania, dużo częściej aniżeli lepiej sytuowane finansowo gospodarstwa domowe, wysoce ryzykownych decyzji finansowych, z drugiej natomiast – ze względu na globalny trend postępującej finansjalizacji, podwyższającej ładunek ryzyka dla większości podejmowanych decyzji finansowych.

3. Sposoby pomiaru świadomości ryzyka – opis narzędzia badawczego

Nie ma jednego, uniwersalnego narzędzia pomiaru świadomości ryzyka. W literaturze poświęconej finansom gospodarstw domowych najczęściej (głównie w oparciu o cytowalność tekstów) do jej pomiaru stosuje się:

- testy Schwartz i innych [1997], ewentualnie test Lipkusa i innych [2001] – głównie do oceny wiedzy statystycznej (pierwotnie stosowanych do oceny ryzyka w medycynie);
- test Cokely'ego i innych [2012] – głównie do oceny wiedzy z zakresu rachunku prawdopodobieństwa;
- test Lusardi i innych [2011] – do oceny skutków ryzykownych decyzji.

Szczególne znaczenie dla oceny poziomu świadomości ryzyka ma test Cokely'ego i innych, który opiera się na pracach Schwartz oraz Lipkusa, ale stanowi bardziej metodyczne i lepiej przetestowane narzędzie jej pomiaru. Test ten funkcjonuje pod nazwą *Berlin Literacy Test*. Obejmuje on analizę tzw. „statystycznych umiejętności liczenia” (*statistical numeracy*), oceniających głównie jej poziom poprzez pytania z zakresu rachunku prawdopodobieństwa. Umiejętności te, jak wskazują autorzy, są kluczowe dla właściwego szacowania ryzyka w większości dziedzin życia, tj. w medycynie, biznesie, finansach czy dziedzinach technicznych, szczególnie że decyzje w obliczu ryzyka stanowią istotną część wszystkich decyzji we wskazanych dziedzinach [Cokely i in., 2012]. Autorzy testu wskazują, że istnieje znacząca liczba badań, które podkreślają, że poziom wiedzy z zakresu ryzyka jest statystycznie istotnym predykatorem skutecznych decyzji finansowych, konsumenckich czy też medycznych. Argumentacja ta ma potwierdzenie również w innych artykułach poświęconych wiedzy finansowej. Wielu badaczy wskazywało, że wiedza finansowa oraz wiedza z zakresu ryzyka to koncepcje współzależne [por. Christelis i in., 2010]. Ponadto, jak wskazują wyniki badań *The Programme for International Student Assessment (PISA)*, zaprezentowane przez OECD w 2014 r., osiągany wynik z wiedzy finansowej i matematycznej (częściowo z zakresu ryzyka) pomiędzy pierwszym i trzecim kwartylem był bardzo podobny [<http://dx.doi.org>, 1.04.2015]. Celem naukowym, który postawili sobie Cokely i inni, była budowa testu z zakresu ryzyka, który będzie stanowił usprawnioną wersję testów Schwartz i innych, jak również testu Lipkusa i innych (testów, które zdominowały badania poświęcone roli wiedzy statystycznej w podejmowaniu skutecznych decyzji finansowych). Test przygotowany przez tych badaczy

pozwała zarówno na dynamiczny (kolejne pytanie pojawia się w zależności od odpowiedzi na poprzednie pytanie), jak i statyczny (odpowiada się na wszystkie pytania) pomiar wiedzy matematyczno-statystycznej. W pierwszym przypadku stosuje się specjalne narzędzia *online* do jej pomiaru [www.riskliteracy.org], a w drugim dominuje podejście tradycyjne, oparte na testach w formie papierowej.

Badania eksperymentalne pokazały, że test ten jest dużo bardziej wiarygodny aniżeli wskazywane wcześniej testy Schwartz i innych oraz Lipkusa i innych, szczególnie w wymiarze trafności teoretycznej, konstrukcyjnej, kryterialnej i predyktywnej [Cokely i in., 2012]. Test został także sprawdzony z punktu widzenia adaptacyjności kulturowej (w badaniach brały udział zespoły badawcze z Polski) oraz na różnych grupach docelowych. Sam test ma charakter tzw. testu obiektywnego, oparty jest na pytaniach otwartych (choć występuje też formuła pytań wielokrotnego wyboru z czterema odpowiedziami, ale stosowane są one głównie do porównania wyników z formą otwartą), w których należy wstawić poprawną odpowiedź [Cokely i in., 2012]. Występuje w formie jedno-, cztero- i siedmiopytaniowej, ma również różne poziomy trudności (w zależności od zdolności poznawczych próby badawczej). Dodatkową korzyścią jest dostępność tego narzędzia *online* i jego udostępnianie nieodpłatnie dla celów badawczych i edukacyjnych.

Z tego powodu do pomiaru świadomości ryzyka wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach wykorzystano cztery pytania z testów proponowanych przez Cokely'ego i innych oraz dwa przygotowane przez autora niniejszego artykułu (zob. załącznik).

4. Analiza poziomu świadomości ryzyka wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach – wyniki badań własnych

Badanie zostało przeprowadzone w 2015 r. Pomiar miał charakter pierwotny, sondaż pośredni – pocztowy. Spośród 500 ankiet, które zostały przekazane 50 studentom Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego zamieszkującym tereny wiejskie województwa podkarpackiego, wypełnionych zostało 336 (zwrot na poziomie 67,2%) [por. Iwanicz-Drozdowska (red.), 2011]. Dobór ankietowanych miał charakter kwotowy. Do rekrutacji wykorzystano metodę kuli śnieżnej (*snowball sampling*). Ponadto, aby ograniczyć możliwość obciążenia badanej populacji, każdy ze studentów mógł redystrybuować nie więcej niż 10 ankiet. Należy także podkreślić, że miejsce pochodzenia i zamieszkania (gmina wiejska) stanowiły kryterium wspólne i zarazem konieczne. Tak ustalone kryterium pozwoliło znacząco ograniczyć w danej próbie badawczej osoby, które przez większość życia zamieszkiwały aglomeracje miejskie i w ramach procesów migracji wyprowadziły się na wieś.

W badanej próbie przeciętnie (mediana 5, średnia wyniku 4,74) respondenci legitymowali się wykształceniem średnim (ogólnokształcącym lub zawodowym), w drugiej kolejności wykształceniem wyższym, a w następnej – wykształceniem zasadniczym zawodowym. W pierwszym przypadku grupa ta liczyła 154 osoby (45,83% ogółu), w drugim wyniosła 93

osoby (27,67% ogółu), natomiast w trzecim przypadku 68 osób (20,23% ogółu). W sumie te trzy grupy stanowiły prawie 88% całej populacji. W wylosowanej próbie dominują kobiety (mediana 1), których liczebność wyniosła 206 (61,30% całej populacji). Wiek ankietowanych przeciętnie mieścił się w przedziale 26–35 lat (mediana 2, średnia wyniku 2,44), a liczebność tej podgrupy wyniosła 64 osoby (19,04% ogółu). Najbardziej liczebnymi grupami wiekowymi, oprócz przywołanej powyżej wartości przeciętnej, były osoby w przedziale 18–25 (liczebność 135 osób, 40,17% ogółu), następnie osoby w przedziale 46–55 lat (63 osoby, 18,75% ogółu). W przypadku cechy „wiek” wynik skośności (0,574) świadczy o prawostronnej asymetrii rozkładu (dodatnio skośny), czyli sytuacji, w której znacząca część wyników mieści się poniżej wartości średniej. Zdecydowana większość respondentów posiada konto bankowe, podlegając pasywnej inkluzji finansowej (liczebność 308, 91,6% ogółu). Deklarowany dochód netto gospodarstwa domowego przeciętnie waha się pomiędzy 2000 a 3000 złotych (mediana 4, średnia wyniku 2,76). W przypadku dochodu netto gospodarstwa domowego dodatnia wartość miary skośności (0,4) wskazuje na minimalnie prawostronną asymetrię rozkładu (z przewagą wartości poniżej średniej), natomiast bliski 0 wynik kurtozy (0,02) – o dużej koncentracji wartości wokół średniej. Przeciętna wielkość gospodarstwa domowego wynosi 4 osoby (w przypadku 104 spośród badanych, co stanowi 30,76% badanej populacji). Oznacza to, że przeciętny dochód netto *per capita* wynosił pomiędzy 500 a 750 złotych, czyli że według kryterium Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych w 2015 r. przeważająca grupa ankietowanych żyła poniżej minimum socjalnego.

Tabela 1. Statystyki opisowe dla wybranych zmiennych społeczno-demograficznych

Zmienne demograficzne	Płeć	Wiek	Wykształcenie	Dochód netto gospodarstwa	Posiadacz konta bankowego	Liczba osób w gospodarstwie
Ważne	336	336	336	336	336	336
Średnia	0,613095	2,440476	4,741071	2,761905	0,916667	4,255952
Mediana	1	2	5	3	1	4
Odchylenie standardowe	0,487768	1,489074	1,169862	1,341588	0,276798	1,551108
Współczynnik zmienności	79,55826	61,01572	24,67505	48,57473	30,1961	36,44560
Skośność	-0,4665	0,57454	-0,8122	0,404447	-3,02865	0,764028
Kurtoza	-1,79308	-1,03573	-0,39438	0,028923	7,215642	1,934094

Źródło: opracowanie własne

W tabeli 2 znajdują się statystyki opisowe dla całkowitego wyniku świadomości ryzyka oraz poszczególnych pytań, zebranych wśród respondentów. Natomiast tabela 3 zawiera częstości dla danych opisanych w tabeli 2. Wartość przeciętna opisana medianą wynosi jedynie 2 na 6 możliwych punktów, wartość średnia – 2,565, natomiast odchylenie standardowe – 1,80. Oznacza to, że świadomość ryzyka w tej grupie jest niska, a same wyniki znacząco odchylają się od wartości przeciętnych. Ponadto wyniki dla skośności i kurtozy wskazują, że

rozkład odpowiedzi jest spłaszczony i lekko prawoskośny, co oznacza, że jest dość dużo wartości skrajnych, a większość z nich znajduje się poniżej wartości średniej dla badanej populacji. Analizując statystyki opisowe dla poszczególnych pytań, należy stwierdzić, że oprócz odpowiedzi na pytanie 1 i 2, mediana odpowiedzi dla pozostałych wynosi 0. Taki wynik wskazuje, że większość z ankietowanych nie jest w stanie dokonać bardziej wymagających obliczeń statystycznych (pytania 4–5), nie wspominając o problemie prawdopodobieństwa warunkowego (pytanie 6). Tylko w przypadku wyników dla pytań 1 i 2 rozkład jest lewoskośny, informując o przewadze odpowiedzi powyżej średniej.

Tabela 2. Statystyki opisowe opisujące poziom świadomości ryzyka

Zmienne demograficzne	Całkowity wynik	Pytanie 1	Pytanie 2	Pytanie 3	Pytanie 4	Pytanie 5	Pytanie 6
Ważne	336	336	336	336	336	336	336
Średnia	2,565	0,604	0,723	0,292	0,271	0,464	0,211
Mediana	2,000	1,000	1,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Odchylenie standardowe	1,804	0,490	0,448	0,455	0,445	0,499	0,409
Współczynnik zmienności	70,329	81,063	61,956	156,071	164,327	107,577	193,482
Skośność	0,258	-0,428	-1,002	0,921	1,036	0,144	1,421
Kurtoza	-0,947	-1,828	-1,001	-1,159	-0,932	-1,991	0,018

Źródło: opracowanie własne

Wyniki dla poszczególnych pytań mają odzwierciedlenie w wynikach tabel częstości (tabela 3). Najwięcej poprawnych odpowiedzi respondenci udzielili na pytanie 2 (238 poprawne odpowiedzi, 72,31% populacji) oraz 1 (203 poprawnych odpowiedzi, 60,41% populacji). Pytania te oceniają poziom wiedzy z podstaw arytmetyki. Natomiast jedynie co piąty respondowany udzielił poprawnej odpowiedzi na pytanie 6, oceniające rozumienie zasad prawdopodobieństwa warunkowego (71 poprawnych odpowiedzi, 21,13% populacji), a co czwarty – na pytanie 4, dotyczące bardziej skomplikowanego problemu arytmetycznego (91 poprawnych odpowiedzi, 27,08% populacji). Znacząca część badanej populacji nie udzieliła żadnej poprawnej odpowiedzi (159 osób, 47,32% populacji), a nikt z respondowanych nie osiągnął wartości 4 i więcej.

Podsumowując tę część analiz, należy podkreślić, że pomimo fundamentalnej roli, jaką odgrywa ryzyko w życiu finansowym gospodarstw domowych posiadających niskie dochody, większość ankietowanych nie jest przygotowana do jego estymacji i uwzględniania w podejmowanych decyzjach finansowych. Taka sytuacja może powodować brak zrozumienia ryzyka przez tę grupę osób, szczególnie w oferowanych im produktach finansowych. Na problem ten wskazuje R. Shiller [2012, s. 5], pisząc: „Niepiśmienny farmer z odległej, małej miejscowości odczuwa duży dyskomfort, wchodząc do oddziału bankowego w dużym mieście. Stanowi to dużą barierę w dostępie do kapitału, a literatura przedmiotu pokazuje znaczące różnice w kosztach kredytu ponoszonych przez takie osoby, w zależności od regionu i kategorii

produktu”. Z tego powodu potrzebne jest uświadamianie tym osobom, jak również grupom najważniejszych edukatorów (m.in. nauczycielom, rodzicom, pracownikom jednostek samorządu terytorialnego), że, cytując G. Gigerenzera [2015, s. 5], „znajomość ryzyka jest tak samo ważna w dwudziestym pierwszym wieku jak było czytanie i pisanie w dwudziestym wieku”.

Tabela 3. Procentowy udział odpowiedzi z poszczególnych pytań opisujących poziom świadomości ryzyka

Pytania	Liczba	Procent ważnych
Pytanie 1		
Poprawne	203	60,41667
Niepoprawne	133	39,58333
Pytanie 2		
Poprawne	238	70,83333
Niepoprawne	98	29,16667
Pytanie 3		
Poprawne	243	72,32143
Niepoprawne	93	27,67857
Pytanie 4		
Poprawne	91	27,08333
Niepoprawne	245	72,91667
Pytanie 5		
Poprawne	156	46,42857
Niepoprawne	180	53,57143
Pytanie 6		
Poprawne	71	21,13095
Niepoprawne	265	78,86905
Wynik całkowity		
0 poprawnych	159	47,32143
1 poprawne	80	23,80952
2 poprawne	53	15,77381
3 poprawne	44	13,09524

Źródło: opracowanie własne

Równie interesujących wniosków dostarcza analiza statystyk opisowych ze względu na zmienne grupujące, takie jak wiek, poziom wykształcenia, dochody, jak również ogólny poziom wiedzy finansowej oraz subiektywne postrzeganie własnej sytuacji finansowej gospodarstwa domowego¹. Wartości przeciętne opisane medianą nie ulegają zmianie w przypadku, gdy zmienną grupującą jest płeć respondentów. W przypadku wykształcenia, mediana wyniku

¹ Ze względu na ograniczenia objętości publikacji table te nie zostały tu umieszczone.

podnosi się dopiero dla osób legitymujących się średnim i wyższym poziomem wykształcenia. Natomiast gdy zmienną grupującą jest wiek ankietowanych, najwyższą wartość zaobserwowano dla respondentów w wieku między 18 a 25 lat, średnią dla respondentów w wieku 26–35 lat (mediana 3), natomiast najniższą – dla respondentów w wieku 56–65 (mediana 1) oraz powyżej 65 (mediana 0). Interesująco prezentują się wyniki poziomu świadomości ryzyka, gdy zmienną grupującą jest wynik wiedzy finansowej oraz subiektywne postrzeganie własnej sytuacji finansowej². Osoby dysponujące wysokim poziomem wiedzy finansowej względem badanej populacji oraz postrzegające swoje gospodarstwo domowe jako ubogie finansowo, mają przeciętnie wyższy poziom świadomości ryzyka mierzony medianą odpowiedzi (3 względem 2).

Z powyższych analiz wynika, że tym, co może mieć istotny wpływ na podnoszenie świadomości ryzyka jest w pierwszej kolejności zapewnienie powszechności dostępu do wiedzy finansowej (w procesach edukacji ustawicznej) [zob. Ratajczak, 2014; Iwanicz-Drozdowska (red.), 2011]. Sytuacja ta z pewnością nie ulegnie zmianie, jeśli wiedza finansowa wciąż będzie traktowana jako dobro elitarne (*club goods*) lub ewentualnie dobro prywatne (*private goods*). Korzystając z terminologii zaproponowanej przez J. Wiklina [2016], można stwierdzić, że wiedza finansowa powinna być traktowana jako dobro publiczne (*public goods*). Ponadto bardzo istotnym czynnikiem w podnoszeniu świadomości ryzyka może być zrozumienie ograniczeń i własnej sytuacji finansowej. Wówczas, jak pokazują D. Collins i inni [2009] na bazie własnych badań, gospodarstwa domowe o niskim poziomie dochodów stają się bardzo pomysłowe i przedsiębiorcze w sposobach korzystania z wielu różnorodnych instrumentów finansowych w celu efektywniejszego zmagania się z trudnościami finansowymi.

Jeszcze pełniejszy obraz sytuacji można uzyskać, analizując korelaty pomiędzy poszczególnymi komponentami wiedzy finansowej oraz subiektywnym jej postrzeganiem przez respondowanych (tabela 4), wybranymi cechami demograficznymi (tabela 5), jak również wybranymi skutkami decyzji finansowych i postawami finansowymi (tabela 6).

Analizując współzależność pomiędzy poszczególnymi komponentami wiedzy finansowej wskazanymi w tabeli 4, można zauważyć, że korelacje są istotne (na poziomie 0,01) dla wszystkich trzech par odpowiedzi. Kierunek korelacji w każdym przypadku jest dodatni. Najwyższy poziom korelacji zaobserwowano dla pary „świadomość ryzyka” oraz „wiedza z zakresu kredytowania”. Widać zatem, że w pierwszej kolejności znajomość podstaw rachunku prawdopodobieństwa może rozwijać świadomość ryzyka, stanowiąc filar rozwoju dla innych komponentów wiedzy finansowej [zob. Cokely i in., 2012].

Równie interesująco przedstawia się zestawienie poziomu świadomości ryzyka z subiektywnym postrzeganiem własnej wiedzy finansowej oraz umiejętności gospodarowania budżetem finansowym. W obu przypadkach korelacje są istotne (odpowiednio na poziomie 0,01 i 0,05). Kierunek korelacji jest ujemny, co może wskazywać, że im wyższe jest subiektywne

² Respondenci zostali podzieleni na dwie grupy: medianą odpowiedzi w pierwszym przypadku – teście wiedzy finansowej, natomiast w drugim – subiektywną oceną własnej sytuacji ekonomicznej gospodarstwa domowego.

przekonanie respondowanego o własnej wiedzy i umiejętnościach finansowych, tym niższy jest poziom świadomości ryzyka osiągnięty w teście. Może to oznaczać, że pewność swojej wiedzy, szczególnie nadmierna pewność, może szkodzić rozwojowi świadomości ryzyka wśród ankietowanych. Uwzględnianie w coraz większym stopniu czynników psychologicznych może zatem pozwolić lepiej zrozumieć mechanizm podnoszenia świadomości ryzyka przez osoby o niskich dochodach [Bertrand, 2006].

Tabela 4. Korelacje pomiędzy świadomością ryzyka a komponentami wiedzy finansowej (korelacje R Spearmana)

Para zmiennych (jako numery)	N ważnych	R Spearmana	T(N-2)	P
Świadomość ryzyka & wiedza finansowa	336	0,460872	9,49076	0,000000*
Świadomość ryzyka & wiedza inwestycyjna	336	0,410317	8,22291	0,000000*
Świadomość ryzyka & wiedza kredytowa	336	0,465497	9,61221	0,000000*
Świadomość ryzyka & subiektywne postrzeganie własnej wiedzy finansowej	336	-0,268245	-5,08886	0,000001*
Świadomość ryzyka & subiektywne postrzeganie umiejętności gospodarowania budżetem finansowym	336	-0,121480	-2,23669	0,025967**

* korelacja jest istotna na poziomie 0,01

** korelacja jest istotna na poziomie 0,05

Źródło: opracowanie własne

Tabela 5. Korelacje pomiędzy świadomością ryzyka a wybranymi cechami demograficznymi (korelacje R Spearmana)

Para zmiennych (jako numery)	N ważnych	R Spearmana	T(N-2)	P
Świadomość ryzyka & płeć	336	-0,061970	-1,13472	0,257308
Świadomość ryzyka & poziom wykształcenia	336	0,192053	3,57648	0,000400*
Świadomość ryzyka & wiek	336	-0,157273	-2,91049	0,003851*
Świadomość ryzyka & poziom dochodu	336	0,096989	1,78094	0,075831
Świadomość ryzyka & posiadanie konta bankowego	336	0,151094	2,79342	0,005516*

* korelacja jest istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie)

Źródło: opracowanie własne

Interpretując korelaty z wybranymi cechami demograficznymi (tabela 5), otrzymujemy potwierdzenie obserwacji z analizy statystyk opisowych. Istotne korelacje obserwuje się dla poziomu wykształcenia (na poziomie 0,01), dla wieku respondowanych (na poziomie 0,01) oraz dla posiadania konta bankowego (na poziomie 0,01). W przypadku płci i poziomu dochodu nie zaobserwowano istotnych korelacji. Jednakże tylko w przypadku poziomu wykształcenia kierunek korelacji jest dodatni. Oznacza to, że kluczowe znaczenie dla rozwoju świadomości ryzyka może mieć jakość kształcenia ustawicznego (szczególnie matematyki).

Tabela 6. Korelacje pomiędzy świadomością ryzyka a wybranymi zachowaniami i postawami finansowymi (korelacje R Spearmana)

Para zmiennych (jako numery)	N ważnych	R Spearmana	T(N-2)	P
Świadomość ryzyka & brak preferencji czasu terażniejszego	288	0,175027	3,006380	0,002878*
Świadomość ryzyka & konsumpcjonizm	255	0,038666	0,615479	0,538792
Świadomość ryzyka & liczba wykonywanych transakcji bankowych	321	0,097620	1,75191	0,080750
Świadomość ryzyka & sposób radzenia sobie z niespodziewanymi szokami finansowymi	289	0,098683	1,68000	0,094046
Świadomość ryzyka & planowanie wydatków	335	0,150779	2,78327	0,005689*
Świadomość ryzyka & efektywność gospodarowania budżetem finansowym	310	0,022427	0,39370	0,694078
Świadomość ryzyka & subiektywne postrzeganie ryzyka finansowego	252	0,103420	1,64402	0,101429
Świadomość ryzyka & oczekiwany poziom zabezpieczeń finansowych	164	0,178904	2,31441	0,021901*

* korelacja jest istotna na poziomie 0,01 (dwustronnie)

Źródło: opracowanie własne

Analiza korelatów świadomości ryzyka z wybranymi postawami i skutkami decyzji finansowych w małym stopniu uzasadnia brak istniejących współzależności z cechami demograficznymi. Jak widać w tabeli 6, istotne korelacje zaobserwowano dla pytań opisujących postawę respondentów względem preferencji czasu terażniejszego (na poziomie 0,01) oraz umiejętności gospodarowania finansami, tzn. planowania wydatków (na poziomie 0,01) i szacowania poziomu zabezpieczeń finansowych (na poziomie 0,05). W każdym przypadku kierunek korelacji jest dodatni. Pozostałe postawy i skutki decyzji finansowych są statystycznie nieistotne. Dość zaskakujący jest brak korelacji pomiędzy wynikiem w teście oceniającym poziom świadomości ryzyka a subiektywnym postrzeganiem ryzyka przez ankietowanych. Wynik ten można częściowo uzasadnić niskim poziomem świadomości ryzyka, ewentualnie istotną rolą wpływu innych pozapoznawczych komponentów postaw, takich jak komponent emocjonalny.

Uzyskane wyniki można zatem zinterpretować następująco: im wyższy poziom świadomości z zakresu ryzyka, tym w mniejszym stopniu respondent ulega preferencji czasu terażniejszego, tym lepiej planuje wydatki, a także jest w stanie określić wyższy poziom zabezpieczeń finansowych względem osiąganego dochodu netto. Oznacza to, że postawy finansowe mogą stać się jednym z kluczowych obszarów interwencji instytucjonalnych. Jest to szczególnie istotne, gdyż – jak pokazuje część badań – wybrane postawy finansowe nie zależą jedynie od czynników demograficznych, a tym samym od dochodu czy poziomu wykształcenia, a właśnie od szeregu czynników psychologicznych [Stumm i in., 2013]. Z tego także powodu mogą być zmieniane w procesach socjalizacji i edukacji ekonomicznej. Procesy te mogą

w istotny sposób wpływać na wybory finansowe gospodarstw domowych o niskich dochodach. Dotyczy to szczególnie gospodarstw wiejskich, w których – jak pisze M. Goszczyńska [2010, s. 17] – „strefa świadomościowa okazała się najbardziej oporna na przekształcenia”. Właśnie ta sfera świadomościowa może stanowić jedną z najważniejszych barier w rozwoju odpowiedzialnych postaw finansowych. Wiele gospodarstw domowych do tej pory wybiera strategię bierności i bezradności w swoich wyborach finansowych, czyli tzw. „strategię jeża” [Bukraba-Rylska, 2013, s. 359]. Wynika to między innymi z zakorzenionej w polskiej świadomości, odziedziczonej po komunizmie potrzeby pewności (*the quest for certainty*). Wskazuje na to w swojej ostatniej książce G. Gigerenzer [2015, s. 21], pisząc, że „potrzeba pewności stanowi największą przeszkodę w radzeniu sobie z ryzykiem w podejmowanych decyzjach. Są bowiem sytuacje, które rozumiemy, te, których powinniśmy się nauczyć, a także te, których nie możemy zrozumieć”.

5. Podsumowanie

Po pierwsze, podsumowując przeprowadzone badania, można wskazać, że znacząca część respondentów osiąga bardzo niskie wyniki w teście oceniającym poziom świadomości z zakresu ryzyka. Przeciętnie wyższą świadomość ryzyka przejawiają osoby młodsze, o wyższym poziomie wykształcenia, z wyższym poziomem dochodów, prezentujące wyższy poziom wiedzy finansowej, jak również lepiej rozumiejące swoją sytuację finansową. Z tego powodu uświadamianie tej grupie społecznej roli, jaką pełni kształcenie ustawiczne, zapewnienie instytucjonalnego wsparcia dla tych gospodarstw w procesach podejmowanych decyzji finansowych, jak również podnoszenie wiedzy finansowej, może znacząco wpłynąć na rosnący poziom odpowiedzialności w podejmowanych decyzjach finansowych.

Po drugie wydaje się, że wciąż zbyt mało wiemy na temat tego, jak gospodarstwa domowe o niskich dochodach podejmują decyzje finansowe. Niski poziom dochodu, jak wskazuje szereg badań, ma przecież znaczący wpływ na proces decyzyjny oraz skutki podejmowanych decyzji finansowych. Wskazuje na to E. Duflo [2006, s. 377], która pisze: „potrzebujemy nowej teorii opisującej wpływ ubóstwa na podejmowane decyzje [...] nie tylko poprzez zniesienie barier w dostępie [główny cel projektów polityki społecznej – przyp. T.P.], ale również poprzez zmianę procesu decyzyjnego”.

Po trzecie, należy zaakceptować rosnącą rolę ryzyka w praktycznie każdej decyzji finansowej. Jak wskazywał U. Beck [2012, s. 22] „Rozwój gospodarczy stanowi główne źródło rosnącego ryzyka w podejmowanych decyzjach”. Podkreśla to także K. Arrow, pisząc: „nasza wiedza o zachowaniu wszelkich rzeczy, w przyrodzie bądź w społeczeństwie, owiana jest mgłą niepewności. Wiara w pewność prowadzi do katastrofalnych następstw” [za: Bernstein, 1997, s. XIX]. W takiej sytuacji świadomość ryzyka staje się pierwszą i jedną z najważniejszych kompetencji do podnoszenia poziomu wiedzy finansowej, szczególnie wśród gospodarstw domowych o niskich dochodach. Z tego powodu kształcenie ustawiczne powinno

w większym stopniu uwzględniać rozumienie, szacowanie oraz analizę ryzyka w różnych wymiarach życia jednostki.

Po czwarte, przechodząc do konstrukcji samej ankiety pomiaru świadomości z zakresu ryzyka, należy wypracować narzędzie, które będzie dostosowane do uwarunkowań kulturowych i zdolności poznawczych gospodarstw domowych z terenów wiejskich. Niski poziom świadomości ryzyka nie powinien być tutaj kryterium osłabiającym entuzjazm badacza, ale wręcz zachętą do poszukiwania innych, lepszych sposobów pomiaru świadomości ryzyka wśród tej grupy społecznej.

Po piąte, dysponowanie wiarygodnymi narzędziami pomiaru poziomu świadomości z zakresu ryzyka otwiera szereg możliwości aplikacyjnych. Przykładowo, przed poinformowaniem pochodzącego z terenów wiejskich klienta o niskich dochodach o warunkach kredytowych, można zmierzyć poziom jego świadomości ryzyka, aby dostosować format i poziom komunikowanego ryzyka w oferowanych produktach finansowych do poziomu wiedzy klienta banku lub instytucji parabankowej [Cokely i in., 2012; zob. Gigerenzer, 2015].

Bibliografia

Wydawnictwa zwarte

1. Akerlof G.A., Shiller R.J., 2015, *Phishing for Phools: The Economics of manipulation and Deception*, Princeton University Press, New York
2. Banerjee A.V., Benabou P., Mookherjee, D., 2006, *Understanding poverty*, Oxford University Press, Oxford
3. Banerjee A., Duflo E., 2011, *Poor economics*, Penguin books, New York
4. Beck U., 2012, *Spółeczeństwo wysokiego ryzyka*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa
5. Bernstein P., 1997, *Przeciw bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*, Wydawnictwo Wigpress, Warszawa
6. Blaug M., 1995, *Metodologia ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
7. Bukraba-Rylska I., 2013, *Socjologia wsi polskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
8. Duflo E., 2006, *Poor but rational?*, [w:] A.V. Banerjee, P. Benabou, D. Mookherjee (red.), *Understanding poverty*, Oxford University Press, Oxford
9. Elster J., 1983, *Sour Grapes. Studies in the Subversion of Rationality*, Cambridge University Press, Cambridge
10. Flejterski S., 2007, *Metodologia finansów. Podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
11. Iwanicz-Drozdowska M. (red.), 2011, *Świadomość i edukacja finansowa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa
12. Gigerenzer G., 2015, *Risk Savvy. How to make good decisions*, Viking Adult, New York
13. Goszczyńska M., 2010, *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa

14. Hołówka T., 1986, *Myślenie potoczne*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa
15. Jajuga K., Feldman Ł., Pietrzyk R., Rokita P., 2015, *Integrated Risk Model in Household Life Cycle*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław
16. Kochanowicz J., 1992, *Spór o teorię gospodarki chłopskiej. Gospodarstwo chłopskie w teorii i w historii gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
17. Michalska S., 2006, *Strategie życiowe mieszkańców wsi w obliczu trudności zaspokojenia rozbudzonej aspiracji. Inwestycje, Konsumpcja, rezygnacja*, [w:] K. Szafraniec (red.), *Jednostkowe i społeczne zasoby wsi*, IRWiR PAN, Warszawa
18. Mullainathan S., 2007, *Psychology and Development Economics*, [w:] P. Diamond, H. Vartiainen (red.), *Behavioral Economics and its Applications*, Princeton University Press, Princeton & Oxford
19. Mullainathan S., Shafir E., 2014, *Scarcity. The true cost of not having enough*, Penguin books, New York
20. Opoliski K., Gemzik-Salwach A. (red.), 2017, *Financialization and the Economy*, Routledge, London
21. Shiller R.J., 2012, *Finance and the Good Society*, Princeton University Press, Princeton & Oxford
22. Wilkin J., 2016, *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa

Artykuły prasowe i okolicznościowe

1. Banerjee A.V., 2000, *The Two Poverties*, „Nordic Journal of Political Economy” no. 26(3)
2. Becker G., Mulligan C., 1997, *The Endogenous Determination of Time Preference*, „Quarterly Journal of Economics” no. 112(3)
3. Bertrand M., Mullainathan S., Shafir E., 2004, *A behavioral-economics view of poverty*, „American Economic Review” no. 94(2)
4. Bertrand M., Mullainathan S., Shafir E., 2006, *Behavioral economics and marketing in aid of decision making among the poor*, „Journal of Public Policy & Marketing” no. 25
5. Christelis D., Jappelli T., Padula M., 2010, *Cognitive Abilities and Portfolio Choice*, „European Economic Review” no. 54
6. Cokely E.T., Galesic M., Schulz E., Hhazal S., Garcia-Retamero R., 2012, *Measuring Risk Literacy: The Berlin Numeracy Test*, „Judgment and Decision Making” no. 7(1)
7. Dercon S., 2004, *Growth and shocks: Evidence from rural Ethiopia*, „Journal of Development Economics” no. 74
8. Dercon S., 2009, *Rural poverty: Old challenges in new contexts*, „World Bank Research Observer” no. 24
9. Lipkus I.M., Samsa G., Rimer B.K., 2001, *General performance on a numeracy scale among highly educated samples*, „Medical Decision Making” no. 21
10. Ratajczak M., 2014, *Ekonomia i edukacja ekonomiczna w dobie finansyzacji gospodarki*, „Ekonomista” nr 2
11. Ratajczak M., 2012, *Finansyzacja gospodarki*, „Ekonomista” nr 3
12. Schwartz L.M., Woloshin S., Black W.C., Welch H.G., 1997, *The role of numeracy in understanding the benefit of screening mammography*, „Annals of Internal Medicine” no. 127

13. Stumm S., O'Creevy M.F., Furnham A., 2013, *Financial capability, money attitudes and socio-economic status: Risks for experiencing adverse financial events*. „Personality and Individual Differences” no. 54

Materiały internetowe

1. Bernheim B.D., Ray D., Yeltekin S., 2009, *Poverty and Self-Control*, „NBER Working Papers” 18742, <http://www.nber.org/papers/w18742>, dostęp 2.02.2015
2. Lusardi A., Schneider D.L., Tufano P., 2011, *Financially fragile households: evidence and implications*, „NBER Working Papers” no. 17072, www.nber.org/papers/17072, dostęp 11.02.2017
3. OECD, 2014, *PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century (Volume VI)*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264208094-en>, dostęp 1.04.2015

Załącznik nr 1. Ankieta pomiaru poziomu świadomości z zakresu ryzyka

Pytania:

1. Proszę sobie wyobrazić, że rzuca Pan(i) symetryczną monetą 1000 razy. Ile razy statystycznie spośród 1000 rzutów wypadnie reszka?

1. spośród 1000 rzutów
2. Nie wiem

2. Przy przyjmowaniu leku A istnieje 1% zagrożenia, że wywoła on reakcję alergiczną. Jeśli 1000 osób bierze lek A, ile z nich może spodziewać się reakcji alergicznej?

1. osób spośród 1000
2. Nie wiem

3. Proszę sobie wyobrazić, że rzuca Pan(i) pięciokątną kostką 75 razy. Przeciętnie, na tych 75 rzutów, ile razy wyrzuci Pan(i) kostką nieparzystą liczbę (1, 3 lub 5)?

1. spośród 75 rzutów
2. Nie wiem

4. W specjalnej loterii Lotto przeciętnie 3,5% osób kupujących los wygrywa 10 złotych. Ile spośród 800 osób, które kupią los, według Pana(i) przeciętnie wygra 10 złotych?

1. osób spośród 800
2. Nie wiem

5. Przyjmowanie leku B powoduje zagrożenie, że u 4 na 500 osób wywoła on reakcję alergiczną. Jaki procent osób biorących lek B może spodziewać się reakcji alergicznej?

1. %
2. Nie wiem

6. W małej miejscowości spośród 1000 osób 500 zainwestowało oszczędności w lokalną firmę. Wśród tych 500 osób 100 stanowią mężczyźni. Spośród pozostałych 500 osób (które nie zainwestowały), 300 stanowią mężczyźni. Jakie jest prawdopodobieństwo, że losowo wybrany mężczyzna zainwestował swoje oszczędności w lokalną firmę?

1. %
2. Nie wiem

Risk Awareness of Financial Decisions in Households of Low Incomes

Summary

The article aims to assess the level of risk awareness as well as to determine the strength and direction of the impact of the result of the test assessing its level on the selected effects of financial decisions and financial attitudes, among households with low incomes in the Podkarpackie voivodeship. The research results indicate that most respondents have a very low level of risk awareness. On average, younger people with higher education and higher level of incomes, having a higher level of financial knowledge and also understanding better their financial position, show a higher level of risk awareness.

Key words: risk awareness, financial knowledge, poverty, household finance, financial decisions
