

7

Metapersonalizacja finansów osobistych w Polsce

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-229-0/7>

 Jan K. Solarz

Uczelnia WSB Merito Warszawa
jan.k.solarz@gmail.com

Metapersonalization of personal finance in Poland

Abstract

Purpose: The purpose of this chapter is to propose conceptual framework of personalisation in digital finance.

Methodology: The author uses a comparative study of universalism and particularism in personal finance in Poland.

Findings: The main factors of the generational difference are technology and financial innovation. They support particularism and critical experience. Studying personal finance through a generational lens is a highly insightful approach in Poland. Social media and big data enable practical use of metapersonalisation in personal finance in Poland.

Keywords: financial socialisation, generation, situational finance, digital transformation, metapersonalisation.

Sugerowane cytowanie: Solarz, J. K. (2024). Metapersonalizacja finansów osobistych w Polsce. W: K. Marchewka-Bartkowiak i K. Waliszewski (red.), *Finanse wobec wyzwań Nowej Gospodarki* (s. 115–125). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-229-0/7>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

Wstęp

Finanse osobiste są traktowane w programach edukacji finansowej jako część mikroekonomii. Jest to sprawdzona i uniwersalna wiedza o tym, jak należy gospodarować zgodnie ze złotymi zasadami, których przestrzeganie daje dobrostan zawsze i wszędzie. Globalny charakter treści nauczania makro- i mikroekonomii nie zostawia miejsca na teorie średniego zasięgu (Sohlberg, 2017). Gospodarstwa domowe mają przekazywać chwilowe nadwyżki aktywów do banków lub funduszy inwestycyjnych. Globalizacja rynków finansowych i przyspieszenie rozwoju gospodarki światowej wydawały się potwierdzać trafność takiego ujmowania funkcji finansów osobistych.

Złotymi zasadami są objęte: budżetowanie wydatków, zarządzanie płynnością finansową gospodarstwa domowego, oszczędzanie, inwestowanie, zarządzanie ryzykiem. Ten trzon finansów osobistych nie podlega zmianom. Pandemia COVID-19 oraz wojna w Ukrainie podważyła przekonanie, że świat jest jeden, a instrumenty finansowe mają homogeniczny charakter. Popularność zyskują finanse behawioralne, które wskazują, że równie ważne jak przedmiot decyzji finansowych jest to, jak i przez kogo one są podejmowane. W tych nowych warunkach niezbędna jest zmiana perspektywy spojrzenia na przedmiot finansów osobistych.

Konkurują ze sobą dwa spojrzenia na finanse osobiste. Jedno nadaje finansom osobistym charakter uniwersalny, drugie dostrzega sytuacyjne modyfikacje finansów osobistych. Uniwersalna mikroekonomia operuje pojęciem gospodarstwa domowego oraz efektywnych informacyjnie rynków finansowych. Sytuacyjne finanse osobiste mówią o zarządzaniu ryzykiem finansowym codzienności.

Na rzecz teorii sytuacyjnej finansów osobistych przemawia istnienie subkultury młodzieżowej oraz bardzo zróżnicowanej sytuacji finansowej seniorów, które uniemożliwiają stosowanie jednakowych „złotych zasad” w sferze finansowej. Instrumenty finansowe mają heterogeniczną strukturę zależną od kontekstu, w którym są używane. Oferta pośredników finansowych jest personifikowana. Tradycyjnie przy dostosowywaniu oferty do potrzeb klientów posługiwano się danymi społeczno-demograficznymi. Obecnie część z nich nie jest już zbierana, na przykład te dotyczące statusu rodzinnego klienta, inne zaczynają budzić kontrowersje, na przykład pytanie o płeć klienta. Te doświadczenia nie powinny nas zniechęcać do poszukiwania właściwych ram do zbierania alternatywnych danych o klientach na rynkach finansowych.

Dostęp do alternatywnych danych skłania do przemyślenia na nowo sposobów przygotowania oferty usług finansowych do potrzeb interesariuszy systemów finansowych. Tradycyjna personalizacja służy do zaadresowania bardziej zindywidualizowanej oferty do klienta tu i teraz. Powstała potrzeba całościowego rozpatrywania danych na poziomie jednostki, pokolenia i cywilizacji oraz w czasie: przeszłości, teraźniejszości i przyszłości. Splot wielu transformacji, demograficznej, cyfrowej

i klimatycznej, wymaga wielopoziomowej i równoczesnej analizy dokonujących się zmian społecznych (Wu i in., 2023).

Opisowe, a nie normatywne podejście do finansów osobistych pozwala na wyodrębnienie finansów osobistych poszczególnych pokoleń. W demograficznej perspektywie finansów osobistych pokolenie to odstęp czasu potrzebny na socjalizację finansową. W perspektywie pedagogicznej to czas na wychowanie finansowe. W perspektywie biograficznej jest to identyczność miejsca zajmowanego w schemacie spadkobrania. W perspektywie finansowej to majątek i dochód przekazywany z pokolenia na pokolenie – kiedyś był to posag, dziś to nieruchomości mieszkalna, jutro powinien być nim kapitał wiedzy.

Perspektywa pokoleniowa jest traktowana jako marketingowy Graal lub mit organizacyjny. Jeśli o wydzieleniu pokoleń nie decydują wspólne przeżycia wydarzenia, jak wojny lub pandemie, to zamiast tracić czas i pieniądze, lepiej wydzielić nienazwane i niemające własnej tożsamości statystyczne kohorty. W tym kierunku poszła największa amerykańska sondażownia Pew Research Center, która ogłosiła, że nie będzie tworzyła kolejnych nazw na 15–18-letnie kohorty nowych mieszkańców świata. Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest fakt, że poprawne metodologicznie badanie sprawiedliwości różnych pokoleń wymaga, aby badać respondentów w tej samej fazie ich życia. W rzeczywistości te fazy bardzo się przesunęły w czasie w wyniku długotrwałego pozostawania w domu z rodzicami (Rudolph in., 2021).

Dziedziczenie pozycji społecznej jest powszechne, każdy człowiek rodzi się z określonym statusem materialnym wpisującym go w finanse ubogich, finanse zamożnych albo finanse warstwy średniej. W finansach osobistych wiele uwagi poświęca się praktycznym sposobom wyrwania się z ograniczeń własnej warstwy społecznej. Najbardziej oczywisty to małżeństwo i wejście do zamożniejszej rodziny męża lub żony. Inny sposób to sprzedaż swoich talentów na rynku pracy. W gospodarce rynkowej umiejętność poruszania się po rynku pracy daje dobrobyt. Jeszcze inne sposoby poprawy swojego statusu finansowego to zamiana hobby w zyskowny biznes lub upadłość przerzucająca straty biznesowe na innych.

Celem opracowania jest zaproponowanie ram koncepcyjnych do sytuacyjnej personifikacji finansów osobistych w Polsce. Przyjęta metoda badawcza koncentruje się na okresie wczesnej socjalizacji do świata finansów. To, co rodzice i dziadkowie przekażą na temat finansów, zostanie w tym okresie przekształcone w nawyk lub impuls, który zaowocuje po 55 roku życia.

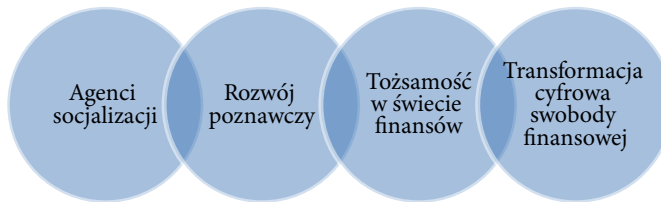
Transformacja finansów osobistych obejmuje finansjalizację, a więc miejsce, jakie w danym pokoleniu zajmują finanse w jego codzienności, dominujące poglądy na racjonalność takich, a nie innych decyzji finansowych oraz dostępne dane opisujące poziom życia danego pokolenia. Przedmiotem badania jest socjalizacja finansowa takiego pokolenia.

Luka poznawcza finansów osobistych dotyczy zatem roli pokoleń w kształtowaniu potrzeb na usługi finansowe. Po jej zidentyfikowaniu przedstawiono poziom

życia i poglądy na rolę w nim finansów osobistych dla sześciu rozpatrywanych pokoleń. Przedziały czasowe pokoleń pokrywają się w wielu przypadkach z okresem socjalizacji do świata finansów. Celowo pokrywają się one z podziałem na pokolenia stosowanym w anglojęzycznej literaturze przedmiotu. Zabieg ten wprowadził do analizy koncepcji finansów osobistych perspektywę porównawczą. Opracowanie zamyka podsumowanie na temat metapersonalizacji finansów osobistych w Polsce.

7.1. Socjalizacja finansowa

Socjalizacja to proces wchodzenia w świat dorosłych. Socjalizacja finansowa to proces wchodzenia w świat finansów. Rysunek 7.1 przedstawia kluczowe elementy tego procesu.



Rysunek 7.1. Całościowy proces socjalizacji finansowej

Źródło: (Xiao, 2016, s. 66).

Wśród agentów socjalizacji wymienia się rodzinę, w tym dziadków, grupę rówieśniczą, szkołę, miejsce pracy, społeczność lokalną, media, system polityczno-prawny i religię.

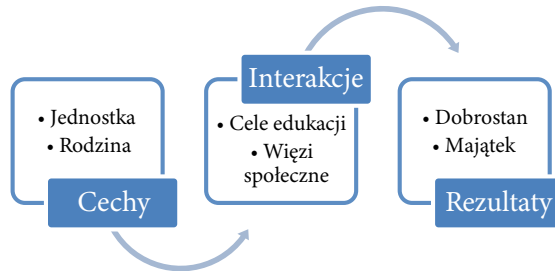
Socjalizacja finansowa jest procesem rozpoczynającym się we wczesnym dzieciństwie i trwającym do wczesnej starości, kształtującym tożsamość jednostkową w świecie finansów przy udziale rodziców, dziadków oraz nauczycieli, przyjaciół, znajomych z pracy, a także mediów społecznych, który to proces prowadzi do ukształtowania poczucia wolności finansowej. Wolność finansowa ma swój wymiar ilościowy i jakościowy. W pierwszym przypadku więcej znaczy lepiej, w drugim umiarkowanie jest cnotą (Dierksmeier, 2011).

Wolność finansową postrzega się jako wolność od rodzicielskiego wsparcia finansowego oraz jako wolność do zapewnienia sobie dobrostanu i nagromadzenia majątku rzeczowego i finansowego. Wolność finansowa jest produktem wiedzy, umiejętności oraz wartości i zachowań, nawyków, które gwarantują w danych warunkach dobrostan. Socjalizacja jest pod pewnym względem transferem wewnątrz- i międzypokoleniowym. Punktem wyjścia do badania socjalizacji finansowej jest pełnia życia, wszystkie etapy jego rozwoju poznawczego, emocjonalnego oraz biologicznego.

Socjalizacja we wczesnym dzieciństwie wywiera większy wpływ na zachowania ludzi niż ta odbywająca się w późniejszych stadiach życia człowieka. Miernikiem tego wpływu są różnice w oczekiwanej dalszej długości trwania życia (Lieras-Muney, 2023). Emocjonalne zaangażowanie wobec agentów socjalizacji ma zasadnicze znaczenie. Im bardziej długotrwały charakter mają więzi społeczne z agentem socjalizacji, tym większy mają wpływ na zachowania człowieka w późniejszych stadiach jego rozwoju (Swacha-Lech i Solarz, 2020).

Pierwsza generacja badań nad socjalizacją finansową koncentrowała się w wychowaniu w rodzinie. Kluczowe elementy tego procesu przedstawia rysunek 7.2. W praktyce społecznej dominują trzy rodzaje interakcji rodziców i dzieci w trakcie socjalizacji finansowej: izolacja dzieci od brudnych pieniędzy, dopuszczenie ich do biernego przyglądania się aktywności rodziców w świecie finansów, aktywne uczestnictwo dzieci w konsumpcji dzięki transferom płynącym od dziadków. Tabela 7.1 prezentuje wzorce zachowań w życiu finansowym rodziny.

Rodzice, którzy mają niskie poczucie własnej kompetencji w dziecinie finansów, a z tematem pieniędzy łączą takie emocje jak lęk, niepewność, frustracje, są bardziej



Rysunek 7.2. Rodzinna socjalizacja finansowa

Źródło: (Gudmunson i Danes, 2011).

Tabela 7.1. Trzy wzorce funkcjonowania dziecka w życiu finansowym rodziców

| Rodzaj zaangażowania dziecka | Opis | Zachowanie rodziców |
|------------------------------|---|---|
| Izolacja | świadome i aktywne izolowanie dziecka od życia finansowego rodziny | unikanie rozmów przy dziecku, ignorowanie jego pytań, niewłączanie dziecka w proces podejmowania decyzji |
| Bierna obserwacja | dziecko jest świadkiem życia finansowego rodziny, ale nie jest jego aktywnym uczestnikiem | życie finansowe rodziny toczy się wokół dziecka bez jego współuczestnictwa |
| Aktywne uczestnictwo | dziecko jest pełnoprawnym uczestnikiem życia finansowego zgodnie z jego możliwościami poznawczymi | udzielanie odpowiedzi na pytania, które dziecko zadaje, wyjaśnianie, jakie zjawiska ekonomiczne występują |

Źródło: (Maison i in., 2018).

skłonni do stosowania strategii inhibicyjnych. Ponieważ sami odczuwają wiele negatywnych emocji związanych z finansami, są przekonani, że izolowanie dziecka od świata finansów będzie najlepszym sposobem jego ochrony przed negatywnymi emocjami. Informacje przekazywane przez rodziców kanałem werbalnym i kanałem niewerbalnym są często niespójne. Finanse zaczynają się kojarzyć dziecku z czymś niedobrym, czego należy unikać. Poznawcze procesy dzieci i młodzieży w świecie finansów dominują w publikacjach lat 2005–2011. Kolejna fala badań akcentuje znaczenie osobowości w procesie socjalizacji finansowej (2012–2017) (Jain i Handa, 2021).

Ostatnia (2019–2021) generacja badań koncentruje się na dyskryminacji w procesie socjalizacji finansowej przedstawicieli późniejszego starości oraz mniejszości (LeBaron i Kelley, 2021). Socjalizacja finansowa odnosi się do procesu, w którym jednostki i grupy pozyskują nie tylko wiedzę teoretyczną, lecz także postaw, które tworzą nawyki i impulsy do określonych zachowań. Osoby nadmiernie ufne w swoje kompetencje finansowe, przy ewidentnym braku u nich wiedzy, są narażone na pokusy nadużyć i misselling (Ameer i Khan, 2020).

Dalszych badań wymagają:

- czynniki kulturowe i osobowościowe, znaczenie płci społecznej dla zachowań finansowych,
- zróżnicowanie źródeł socjalizacji finansowej; rodzice, rówieśnicy, media społeczne,
- miejsce socjalizacji finansowej w budowaniu wolności finansowej i potencjału finansowego,
- strategie zapoznawania dzieci i młodzieży z pieniądzem elektronicznym banków centralnych i banków komercyjnych.



Rysunek 7.3. Elementy socjalizacji finansowej pokoleń Polaków w latach 1918–2023

Źródło: na podstawie (Sheng i in., 2022).

Współcześnie dominuje pogląd, że w socjalizacji finansowej powinna przeważać praktyka nad teorią. Celem socjalizacji finansowej jest wyrobienie u wychowanka poczucia, że kontroluje swoją obecność w świecie finansów (Ullah i Yusheng, 2020).

Przy analizie socjalizacji finansowej poszczególnych pokoleń w Polsce po użyciu niepodległości posłużymy się modelem strukturyzującym nasze narracje. Kluczowe elementy naszej narracji przedstawia rysunek 7.3.

Krajowa strategia edukacji finansowej dla Polski jest nakierowana na indywidualne osoby. Mieszkańcy Polski mają dzięki niej zdobyć niezbędne kompetencje finansowe, które pomogą im poprawić ogólną odporność finansową oraz dobrostan finansowy. Deklaruje się gotowość doskonalenia umiejętności zarządzania ryzykiem. Priorytetowe grupy docelowe Krajowej Strategii Edukacji Finansowej dla Polski to:

- gospodarstwa domowe o niskich dochodach,
- konsumenci narażeni na nadmierne zadłużenie lub już nadmiernie zadłużeni,
- osoby pracujące, zwłaszcza te zbliżające się do wieku emerytalnego,
- dzieci, młodzież, rodzice i nauczyciele,
- uchodźcy z Ukrainy (OECD, 2023, s. 31).

7.2. Metapersonalizacja w finansach osobistych w Polsce

Podaż alternatywnych danych powoduje, że dostosowanie oferty pośredników finansowych do charakterystyki ich klientów zmienia się radykalnie. Hyperpersonifikacja wykorzystuje dane sygnalizatorów zainstalowanych w centrach handlowych oraz sztucznej inteligencji, analizującej wpisy w sieciach mediów społecznych.

Nowe możliwości techniczne pozyskiwania danych alternatywnych rodzą oczekiwania, że będą one wpisane w nowe ramy poznawcze. Równolegle do rozwoju behawioralnych finansów pojawiają się finanse ewolucyjne. Punktem ich wyjścia jest biografia jednostki i pokolenia, która wpisuje się w losy narodu i państwa, a niekiedy cywilizacji (*Biografia*, 2023).

Na status finansowy składają się dochody z pracy i zgromadzony majątek. Finanse osobiste zajmują się średnią warstwą dochodową i majątkową (Dorosz, 2023). Równolegle rozwinęły się finanse dla najzamożniejszych oraz ubogich. Podstawową funkcją finansów dla zamożnych jest utrzymanie źródeł dochodów i majątku w czasie oraz ich ochrona przed zachłannością fiskusa.

Duże znaczenie mają mikrofinanse, pomyślane jako demokratyzacja finansów w świecie finansów muzułmańskich. Poręczenie mikropożyczek dla przedsiębior-

Tabela 7.2. Ramy konceptualne sytuacyjnych finansów osobistych

| Socjalizacja finansowa | Pokolenie alfa i zet | Pokolenie XiY | Pokolenie wyżu demograficznego | Pokolenie wojenne |
|------------------------|-----------------------|---|-------------------------------------|--|
| Mikrofinanse | szara strefa | brak dostępu do infrastruktury krytycznej | duże rodziny | straty wojenne |
| Finanse osobiste | wolność finansowa | emigracja zarobkowa | własność nieruchomości mieszkalnych | uwłaszczenie się na majątku publicznym |
| Finanse dla zamożnych | hazard kryptoaktywami | sukcesja małego biznesu | szare wilki | prywaciarze |

Źródło: opracowanie własne.

czych kobiet przez głowę klanu pozwoliło na wyrwanie z zakłętą kręgą ubóstwa milionów muzułmanek. W Indonezji bardzo dynamicznie rozwijają się nanofinanse, definiowane jako nauka o etycznym pożyczaniu w świecie finansów muzułmańskich. W Korei Południowej rozwija się ruch „Myślmy jak bogaci, aby stać się bogatymi”.

Wyraźne zróżnicowanie finansów osobistych w zależności od poziomu finansowego interesariuszy jest wyraźnym odejściem od koncepcji uniwersalnych finansów osobistych, wyprowadzanych logicznie z zasad mikroekonomii. Pokoleniowe finanse osobiste są koncepcją, w której nacisk położono na transfery międzypokoleniowe oraz proces socjalizacji finansowej. Istotnym elementem pokoleniowych finansów osobistych jest zwłoka czasowa między socjalizacją finansową nastolatków a jej efektami w postaci ryzyka długowieczności. Wydłużenie oczekiwanej długości życia dzięki warunkom, w jakich przebiegało wczesne dzieciństwo i dojrzewanie, obserwujemy z dużym opóźnieniem. Dopiero po przekroczeniu wczesnego wieku emerytalnego, 55 lat, pojawia się premia za dobre warunki materialne i kulturowe towarzyszące dojrzewaniu społecznemu i biologicznemu.

Dynamiczne odczytanie tabeli 7.2 powinno rozpoczynać się od prawej do lewej, od pokolenia u schyłku życia do pokolenia dopiero ją poznającego. Pokolenie urodzone przed wojną i w jej trakcie pamiętało, że warunkiem przetrwania jest solidarność między ludźmi i rzetelne przykładanie się do powojennej odbudowy. Pokolenie powojennego wyżu demograficznego walczyło z inflacją, pozyskując dach nad głową. Razem z rodzicami to pokolenie uwłaszczyło się na majątku publicznym i spółdzielczym po PRL-u.

Rozprzężenie demograficzne, którego świadkami byliśmy po wejściu Polski do Unii Europejskiej, oznaczało, że ponad 2 miliony obywateli zdolnych do świadomego rodzicielstwa wybrało życie za granicą, w innym kraju, płacąc tam podatek VAT. Opieka nad ich niezdolnymi do samodzielnego funkcjonowania rodzicami przypadła tym, którzy zostali w kraju.

Pokolenie Z nie poczuwa się do żadnych długów wobec innych pokoleń. To są single poszukujące wolności finansowej. W poradnikach poświęconych temu, jak

stać się bogatym, wiele uwagi poświęca się ryzyku na rynku kapitałowym i walutowym. Zwraca się uwagę, że bez apetytu na ryzyko nie ma zysków. Najmłodszy aktywnie grają na rynku kryptoaktywów (Zitelmann, 2022).

Podsumowanie

Narracja kształtująca nawyki finansowe w małym stopniu ma charakter uniwersalny. Pokoleniowa zmiana treści przekazywanej w trakcie socjalizacji finansowej jest istotna. W rezultacie socjalizacja finansowa ma szeroki charakter. W jej ramach jest miejsce na indywidualizm, emocje, budowanie poczucia własnej godności (Sarnowska, 2019). Tragedia horyzontu czasowego powoduje, że oczekiwana długość życia w starości różni się od oczekiwanej długości życia w dniu narodzin, oczekiwana długość życia w zdrowiu różni się istotnie od oczekiwanej długości życia.

Upływ czasu nie ma w Polsce charakteru ciągłego. Dla odrodzonej Polski kraj przestawał istnieć dwukrotnie, jako II Rzeczpospolita i PRL. Pokolenie wyżu demograficznego świadomie przeżyło próby reformowania ustroju niereformowalnego oraz reformowania niereformowalnych cech gospodarki deficytu. To pokolenie uwierzyło, że w ten sposób otworzyła się droga dla pokolenia Solidarności. Badanie wielopokoleniowe na przestrzeni 40 lat pozwoliło ustalić wzorce ruchliwości typowe dla poszczególnych pokoleń. Zostały one przedstawione w tabeli 7.3.

Tabela 7.3. Ruchliwość międzypokoleniowa 1972–2017

| Pokolenia | Dziadkowie–rodzice | Rodzice–dzieci | Dziadkowie–wnuki |
|------------|--------------------|----------------|-------------------|
| Wiek | 40/30 | 40/35+ | 35+/35+ |
| Czas | 1972/2987 | 1997/2017 | 1972/2017 |
| Ustrój | PRL | III RP | PRL kontra III RP |
| Status quo | 35,9 | 27,1 | 21,8 |
| Awans | 50,9 | 58,3 | 56,9 |
| Degradacja | 13,2 | 14,6 | 21,3 |
| Ogółem | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Źródło: (Szafraniec, 2022).

Mimo burzliwych dziejów sztafeta pokoleń zmienia się w swoim rytmie. Czas przestał być magiczną pałeczką, dzięki której jutro będzie lepiej niż dziś. Pokolenie Z w Polsce nie ma szans na powtórzenie sukcesu materialnego pokolenia wyżu demograficznego. Czas nabiera charakteru kulistego, strach przed III wojną światową powrócił. Czy powinny wrócić nawyki pokolenia wychowanego w warunkach zimnej wojny?

Silosowe podejście do finansów osobistych poprzez koncentrowanie się na jego wyodrębnionych funkcjach: budżetowaniu, utrzymywaniu płynności, oszczędza-

niu, inwestowaniu, ignoruje tego typu problemy, wynikające ze stosowania złotych zasad mikroekonomii w radykalnie odmiennych warunkach gospodarowania. Teza o dążeniu do wyrównywania konsumpcji w różnych stadiach życia wymaga założenia, że istnieje jedynie słuszny wzorzec życia rodzinnego, jeden model rodziny, oczywistość posiadania dzieci i chęci pozostawienia spadku oraz zabezpieczenia finansowego na starość, zarządzania płynnością finansową przez całe życie, pełnej niepewności co do długości naszego życia (Jappelli i Pistaferri, 2017).

Metapersonalizacja finansów osobistych w Polsce pozwala na pełniejsze wykorzystanie alternatywnych danych, pozyskiwanych dzięki rozwojowi technologii informatycznych. Musimy być intelektualnie gotowi do wykorzystania nowej generacji danych przez ich wpisanie w biografie pokoleń oraz silną stratyfikację społeczną.

Klucz do sukcesu personalizacji oferty pośredników finansowych leży w danych o socjalizacji finansowej w latach 0–12. Ten okres z ogromną zwłoką czasowa będzie określał zachowania finansowe wczesnych seniorów.

Pora na ponowne opracowanie standardu danych społeczno-demograficznych wykorzystywanych w finansach osobistych. Dotychczasowe ich wzorce nie odpowiadają realiom XXI wieku. W miejsce jednego stanu rodzinnego mamy ich wiele, często równoległych, w miejsce jednego cyklu życia mamy przestrzeń życia z bardzo zindywidualizowanym sposobem jej wykorzystania.

Wydaje się, że rezygnacja z kategorii pokolenia jest przedwczesna. Nadal są wydarzenia, które kształtują tożsamość pokoleń. Każde pokolenie ma swój model sukcesu finansowego. To, co zapewniło dobrobyt jednemu pokoleniu, wcale nie musi doprowadzić do dobrostanu innego. Tragedia horyzontu czasowego i zwłoka czasowa są czynnikami ważnymi dla finansów osobistych w Polsce w XXI wieku.

Bibliografia

- Ameer, R. i Khan, R. (2020). Financial socialization, financial literacy, and financial behavior of adults in New Zealand. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 31, 2. <https://doi.org/10.1891/JFCP-18-00042>
- Biografia człowieka. O roli przypadku ludzkim losie rozmawiają Jan Kieniewicz i ksiądz Stanisław Rabiej.* (2023). Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Dierksmeier, C. (2011). Reorienting management education. From the homo economics to human dignity. *Humanistic Management Center Research Paper*, 1.
- Dorosz, A. (2023). *Finanse osobiste*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne
- Gudmunson, C. G. i Danes, S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644–667. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10834-011-9275-y>
- Jain, S. i Handa, M. (2021). *Consumer financial socialization: A bibliometric review*. The University School of Management Studies Guru Gobind Singh Indraprastha University.

- Jappelli, T. i Pistaferri, L. (2017). *The economics of consumption. Theory and evidence*. Oxford University Press.
- LeBaron, A. B. i Kelley, H. H. (2021). Financial socialization: A decade in review. *Journal of Family and Economic*, 42, 195–206. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09736-2>
- Lieras-Muney, A. (2023). Longevity and the well-being of populations. *The Reporter*, 2.
- Maison, D., Furman, A., Sekścińska, K., Trzcińska, A. i Poraj-Weder, M. (2018). Edukacja i socjalizacja ekonomiczna dzieci–rodzice jako źródło wiedzy, wzorców zachowań, wartości i emocji wobec finansów. *Marketing i Rynek*, 5.
- OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju). (2023, 26 kwietnia). *Krajowa Strategia Edukacji Finansowej dla Polski*. Rzecznik Finansowy.
- Rudolph, C. W., Rauvola, R. S., Costanza, D. P. i Zacher, H. (2021). Generations and generational difference: Debunking myths in organizational science and practice and paving new paths forwards. *Journal of Business and Psychology*, 39, 945–967. <https://doi.org/10.1007/s10869-020-09715-2>
- Sarnowska, J. (2019). Efekty wąskiej szerokiej socjalizacji dla trajektorii migracyjnych młodych dorosłych. *Studia migracyjne. Przegląd Polonijny*, 1, 171.
- Sheng, S. Y., Feng, W. i Spohn, D. (2022). Family matters: Examine the role of family financial socialization to improve consumers financial well-being. *Journal of Applied Business and Economics*, 24, 3.
- Sohlberg, P. (2017). A thick description of Robert K. Merton's middle range theory. W: P. Sohlberg i H. Leiflud (red.), *Theory in action. Theoretical constructivism* (s. 180–198). Haymarket Books.
- Swacha-Lech, M. i Solarz, M. (2020). *The role of parental instruments of financial socialization in forming the tendency to repeat parents' saving patterns, in education excellence and innovation management*. International Business Information Management Association.
- Szafraniec, K. (2022). *Pokolenia i Polskie zmiany. 45 lat badań wzdłuż czasu*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ullah, S. i Yusheng, K. (2020). Financial socialization, childhood experiences and financial well-being: The mediating role of locus of control. *Frontiers in Psychology*, 11. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.02162>
- Wu, X., Shen, Y., Chen, J. i Chen, Y. (2023). Social-financial approach for analysing financial transitions. *Financial Innovation*, 9, 89 <https://doi.org/10.1186/s40854-023-00503-4>
- Xiao, J. J. (2016). Consumer financial capability and wellbeing. W: J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 3–17). Springer International Publishing.
- Zitelmann, R. (2022). *Jak budować bogactwo oraz jak je później zachować*. Freedom Publishing.