

Lublin, 12 kwietnia 2023 r.

Dr hab. Andrzej Cwynar, prof. uczelni

Lubelska Akademia WSEI

Ul. Projektowa 4

20-209 Lublin

Recenzja rozprawy doktorskiej

mgr Olgi Wyszowskiej-Kaniewskiej pod tytułem „Wpływ kompetencji finansowych na poziom ubankowienia i oszczędności osób młodych w Polsce”, napisanej pod kierunkiem naukowym dr hab. Beaty Świeckiej, prof. US, i promotora pomocniczego dr. inż. Tomasza Wiśniewskiego

Podstawą opracowania recenzji jest pismo (23/23/EiF) Przewodniczącego Rady Naukowej Instytutu Ekonomii i Finansów Uniwersytetu Szczecińskiego, dr. hab. Stanisława Hońko, prof. US, z dnia 22 lutego 2023 r. w sprawie powierzenia mi obowiązków recenzenta ww. rozprawy.

Ocena ważności i aktualności problematyki podjętej w rozprawie oraz osadzenia jej w literaturze przedmiotu

Mała wiedza i małe umiejętności finansowe konsumentów, a także nieoptymalne zachowania finansowe, które z tego wynikają, należą do ważnych i aktualnych zagadnień w naukach społecznych – w tym zwłaszcza w ekonomii i finansach. OECD wskazuje, że edukacja finansowa mająca na celu poprawę umiejętności i zachowań finansowych konsumentów jest uznawana na najwyższym szczeblu politycznym za istotny czynnik ogólnej stabilności systemu finansowego (OECD, 2020, s. 3). Wagę tej kwestii dostrzegł również Bank Światowy, czego wyrazem jest zlecenie najbardziej ekstensywnych jak dotąd badań dotyczących wiedzy i umiejętności finansowych, które obejmują 148 krajów (Klapper i Lusardi, 2020). Konkluzja, jaka nasuwa się na podstawie analizy wyników badań napływających z całego świata, jest jednoznaczna: konsumentów cechuje przeciętnie słabe przygotowanie pod względem wiedzy i umiejętności do udziału w rynku finansowym (polecam uwagę dwie meta-analizy: Goyal i Kumar, 2021; Ingale i Paluri, 2022). Konsekwencje tego są rozliczne, przekładając się na koszty finansowe o wielkiej skali, wliczając w nie koszty związane ze zwiększeniem niestabilności gospodarek i ich podatności na kryzysy (Gerardi, Goette i Meier, 2013). Ujmując rzecz krótko, niskie kompetencje finansowe konsumentów – jak nazywa je Autorka w ocenianej rozprawie – są poważnym i kosztownym problemem ekonomicznym i społecznym. Wybór tematu uważam więc za uzasadniony. Temat, którego dotyczy rozprawa, jest zarówno aktualny, jak i ważny – zwłaszcza z punktu widzenia nauk społecznych i dyscypliny *ekonomia i finanse* (dyscypliny *finanse* w czasie, kiedy wszczynany był przewód mgr Olgi Wyszowskiej-Kaniewskiej).

Badania pokazują też, że niskie kompetencje finansowe cechują wyjątkowo często konsumentów po dwóch stronach rozkładu populacji ze względu na wiek (Stolper i Walter, 2017) – w tym osoby najmłodsze, które Autorka uczyniła docelową grupą swoich analiz przedstawionych w rozprawie. Są to konsumenci, którzy mieli do tej pory niewielkie możliwości zdobycia wiedzy i umiejętności finansowych przez doświadczenie. Jednak z drugiej strony, są to osoby cały czas uczestniczące w formalnej edukacji i wciąż podlegające intensywnym procesom socjalizacyjnym. Usprawnienie transferu wiedzy i



umiejętności tymi dwoma kanałami z pewnością dałoby pozytywne rezultaty w postaci zdrowszych zachowań finansowych i lepszych wyborów rynkowych w ciągu kilku lat dzielących tych młodych konsumentów od rozpoczęcia przez nich życia w pełni na własny rachunek. Ujmując rzecz krótko: osoby młode to grupa społeczna zasługująca na szczególną uwagę w przypadku wszelkich działań mających na celu podniesienie kompetencji finansowych w populacji. Dla przykładu: będąca właśnie na ukończeniu Krajowa Strategia Edukacji Finansowej dla Polski jako jedną z pięciu priorytetowych grup docelowych wskazuje „dzieci, osoby młode, ich rodziców i nauczycieli” (OECD, 2022, s. 8). Biorąc to pod uwagę, tym bardziej doceniam wybór tematu rozprawy. Świadczy on o tym, że jej Autorka trafnie zidentyfikowała luki naukowe w obszarze zarządzania finansami gospodarstw domowych i w uzasadniony sposób wybrała jedną z nich jako problem naukowy będący przedmiotem jej rozprawy doktorskiej. To świadczy o co najmniej dobrej znajomości literatury przedmiotu i przygotowaniu do samodzielnego prowadzenia działalności naukowej.

Pewien niedosyt budzi we mnie jednak objęcie analizami (po stronie zachowań finansowych / włączenia finansowego / ubankowienia) jedynie oszczędności. Relacje konsumentów z bankami komercyjnymi to w równym stopniu relacje depozytowe, co pożyczkowe. Rozprawa byłaby pełniejsza i po prostu symetryczna, gdyby zaprezentowane w niej analizy (przynajmniej te wykorzystujące dane pierwotne) odnosiły się nie tylko do oszczędzania, ale także pożyczania. Dla przykładu: Bank Światowy w swojej cyklicznej publikacji prezentującej włączenie finansowe na świecie (World Bank, 2018) do oceny inkluzji finansowej wykorzystuje nie tylko wskaźniki związane z rachunkami i depozytami bankowymi, ale także te, które odnoszą się do zadłużenia.

Mam też pewien niedosyt, jeśli chodzi o podbudowę literaturową – zwłaszcza w pierwszym rozdziale. Ten niedosyt wiąże się z tym, że konstruktem zupełnie pierwszorzędnym dla recenzowanej rozprawy są kompetencje finansowe. Stąd potrzeba zestawienia ze sobą konkurujących konceptualizacji i operacjonalizacji tego konstruktu. Kluczowe dla tego nurtu prace (Huston, 2010 i Remund, 2010) – w których po raz pierwszy podjęto poważną próbę zdefiniowania pojęcia *financial literacy* – zostały uwzględnione w rozprawie, ale zauważam brak co najmniej kilku innych. Krytyczna dyskusja wokół tego tematu została przedstawiona między innymi u Schmeisera i Seligmana, 2013, Bonginiego *et al.*, 2018 oraz u Warmath i Zimmermana, 2019. Chciałbym podkreślić, że jest to dyskusja dotycząca zarówno konceptualizacji, jak i operacjonalizacji konstruktów pokrewnych temu, który Autorka nazwała w rozprawie kompetencjami finansowymi. Konceptualizacja i operacjonalizacja powinny być ze sobą sprzęgnięte – mamy wtedy do czynienia z kompletną propozycją dotyczącą badanego fenomenu: wiemy, jak jest o definiowany, i wiemy, jak go zmierzyć. W recenzowanej rozprawie zabrakło tego drugiego i niestety poskutkowało to tym, że operacjonalizacja, której dokonała Autorka niejako z konieczności – żeby przeprowadzić badanie na danych pierwotnych – nie jest w pełni zgodna z konceptualnym ujęciem badanej zmiennej. Mówiąc krótko: w badaniu empirycznym zmierzono coś trochę innego od tego, co zdefiniowano w teoretycznej części rozprawy.

Co do drugiego ważnego pojęcia, które Autorka omawia w pierwszym rozdziale rozprawy (*financial capability*), to szkoda, że nie ma w niej odwołań do prac Potockiego (np. Potocki, 2018), który bardzo wnikliwie analizuje to zagadnienie w polskiej literaturze i jest w dużej mierze niedoceniany.

Ocena układu i struktury rozprawy oraz jej strony formalnej i edytorskiej

Rozprawa składa się z wstępu, pięciu rozdziałów, podsumowania i dodatkowych sekcji ułatwiających orientację w treściach pracy (bibliografia, spisy i załączniki). Treści przedstawione w pracy zostały podzielone proporcjonalnie pomiędzy rozdziały. Układ treści jest przejrzysty, zrozumiały i wykorzystuje właściwe w przypadku tego rodzaju prac reguły przejścia – od zagadnień ogólnych do coraz bardziej



szczegółowych; część teoretyczno-koncepcyjną przed częścią empiryczną. Treści są wprowadzane w uporządkowany sposób. Pierwszy rozdział został poświęcony kompetencjom finansowym – zwłaszcza kwestii ich właściwego zdefiniowania. Rozdział drugi dotyczy ubankowienia i oszczędności – dwóch zmiennych wynikowych, kluczowych z punktu widzenia celów pracy i zaprezentowanych w niej analiz empirycznych. W rozdziale trzecim Autorka zajęła się czynnikami determinującymi zmienne omawiane w dwóch wcześniejszych rozdziałach, czyli kompetencje finansowe, ubankowienie i oszczędzanie. Te trzy rozdziały stanowią teoretyczno-koncepcyjną część rozprawy.

Druga jej część ma empiryczny charakter i została podzielona na dwa rozdziały. W rozdziale czwartym zaprezentowane zostały wyniki badania PISA 2018 (dane wtórne) i przeprowadzona przez Autorkę analiza porównawcza tych wyników, zestawiająca Polskę z innymi krajami objętymi badaniem. Z kolei ostatni rozdział (piąty) to prezentacja oryginalnego badania autorki (dane pierwotne) mającego na celu uchwycenie relacji pomiędzy kompetencjami finansowymi młodych osób w Polsce a stopniem ich ubankowienia i aktywnością oszczędnościową.

Wstęp jest napisany w komunikatywny sposób i, generalnie, dobrze spełnia swoją rolę jako sekcji wprowadzającej w problem, założenia, cele i hipotezy rozprawy. Cele i hipotezy zostały sformułowane poprawnie, w zrozumiały i przekonujący sposób. Cele są sformułowane w sposób pozwalający na formalną weryfikację ich realizacji. Podobnie hipotezy są sformułowane tak, by na podstawie wyników analiz ilościowych możliwe było ich zweryfikowanie. Jedyna uwaga krytyczna dotycząca celów pracy dotyczy tego, że zostały one wyrażone językiem sugerującym badanie relacji przyczynowo-skutkowych, podczas gdy badane były tylko związki. Rozwinę tę ważną kwestię w dalszej części recenzji.

We wstępie zabrakło mi też dwóch rzeczy. Po pierwsze, precyzyjnego uzasadnienia ważności i aktualności podjętego w rozprawie problemu poprzez odniesienia literaturowe i przytoczenie wynikających z nich najważniejszych argumentów. Być może jest to efektem przyjętej na Uniwersytecie Szczecińskim konwencji, zgodnie z którą we wprowadzeniu (wstępie) do rozprawy należy unikać odniesień literaturowych. Po drugie, nigdzie we wstępie nie znalazłem fragmentu, który jednoznacznie wskazywałby na oryginalną wartość dodaną rozprawy, swoiste *novum*. To jest – według mnie – poważniejsza słabość ocenianej pracy. Podczas jej czytania wielokrotnie zadawałem sobie pytanie, na czym polega jej oryginalny wkład do literatury na temat kompetencji finansowych / alfabetyzmu finansowego – a przez to, do dyscypliny *ekonomia i finanse*. Rozwinę tę ważną kwestię w dalszej części recenzji.

Uważam jednocześnie, że zbyt dużo miejsca poświęcono we wstępie opisowi struktury pracy. W sumie to prawie trzy strony na 5,5 wszystkich, z których składa się wstęp. Jestem przekonany, że wstęp bardzo zyskałby na wzmocnieniu początkowej części uzasadniającej wybór tematu i skróceniu końcowej (czytelnik i tak szybko wyrobi sobie pogląd na temat zawartości pracy zapoznając się z jej spisem treści).

Co do zawartości i struktury poszczególnych rozdziałów, to – tak jak w przypadku podziału treści między rozdziały – uważam rozprawę za bardzo dobrze skomponowaną. Treści prezentowane w poszczególnych rozdziałach są starannie dobrane i wprowadzane w uporządkowany, logiczny sposób. Pewne zastrzeżenia mam jedynie do sposobu skonstruowania rozdziału trzeciego. To jest najmniej przejrzysty, moim zdaniem, rozdział w całej rozprawie. Wynika to z pewnością z tego, że Autorka zebrała tu wiele różnorodnych koncepcji wywodzących się z różnych nurtów literaturowych i przez to trudnych do pogodzenia (połączenia ze sobą). Z jednej strony mamy tu dyskusję wokół kanałów, którymi odbywa się podnoszenie kompetencji finansowych (edukacja finansowa, socjalizacja finansowa, doradztwo finansowe). Z drugiej, zaprezentowane zostały tu czynniki determinujące ubankowienie i zachowania oszczędnościowe konsumentów. Z trzeciej – Autorka zdecydowała się na wyodrębnienie podrozdziału na temat edukacji finansowej. Wreszcie, jest tu też podrozdział na temat



ofert bankowych kierowanych do osób młodych. Zgrabne i płynne połączenie tak różnych zagadnień w jednym rozdziale to niemal misja z góry skazana jeśli nie na niepowodzenie, to na pewno na mało zadowalający wynik.

Wydaje mi się, że dużo lepszym rozwiązaniem byłoby poświęcenie tego środkowego rozdziału – *de facto* rozdziału łącznikowego pomiędzy częścią teoretyczną i empiryczną – zagadnieniom odnoszącym się do pasa transmisyjnego pomiędzy kompetencjami finansowymi a ubankowaniem i oszczędnościami, bo przecież tym przede wszystkim Autorka zajęła się w rozprawie. Jeśli rozprawa dotyczy relacji pomiędzy tymi zmiennymi, to pytanie brzmi, co jest pomiędzy nimi? Jakimi nośnikami odbywa się transmisja między nimi? Jeśli edukacja, socjalizacja i doradztwo finansowe są traktowane wyłącznie jako determinanty kompetencji finansowych, to ich znaczenie dla rozprawy, z punktu widzenia jej celów, jest drugorzędne. Chyba że potraktuje się je jako czynniki wpływające nie tylko na kompetencje finansowe, ale także, pośrednio (przez kompetencje finansowe) na zachowania finansowe, w tym ubankowanie i oszczędzanie. I wreszcie także jako czynniki, które – być może – działają na zachowania finansowe również bezpośrednio. Jednak, niestety, nigdzie w rozprawie te trzy różne kanały oddziaływania nie zostały poddane poważnej analizie i dyskusji wokół niej.

Jeśli chodzi o formalną i edytorską stronę pracy, to nie mam do niej najmniejszych zastrzeżeń. Rozprawa została przygotowana wyjątkowo starannie, jeśli chodzi o pracę redakcyjną i formatowanie. Cechuje ją wyraźnie widoczna troska o szczegóły – co bardzo doceniam. Dotyczy to także sposobu sporządzenia przypisów oraz warstwy językowej rozprawy. Została ona napisana bardzo komunikatywnym, jasnym i poprawnym językiem. Znakomicie się ją czyta. Argumentacja jest logiczna, zrozumiała i dobrze uzasadniona.

Ocena merytorycznej strony rozprawy

Mocną stroną rozprawy jest wnikliwość, z jaką Autorka podchodzi do omawianych w niej zagadnień. Bardzo doceniam niezwykle potrzebny w nauce zmysł porządkowania – faktów, ustaleń znanych z wcześniejszej literatury, szukania powiązań (ale i różnic) pomiędzy nimi, syntetyzowania ich w sposób, który może prowadzić do odkrywania nowej wiedzy. Zwracam na to uwagę, ponieważ ostatecznie to właśnie tutaj widzę najważniejszy oryginalny wkład Autorki do wiedzy i literatury w dyscyplinie *ekonomia i finanse*. Oczywiście wkład ten polega na tym, że jest ona jedną z niewielu osób, które jak dotąd podjęły ważny temat kompetencyjnego przygotowania osób młodych w Polsce do prowadzenia zdrowego i satysfakcjonującego życia finansowego. Polega on też jednak na tym, że jej rozprawa jest ważnym porządkującym głosem w dopiero wyłaniającej się polskiej literaturze poświęconej kompetencjom finansowym i pokrewnym zagadnieniom.

Z pewnością jest tak, że kluczowe konstrukty badane w pracy, znane pod angielskimi nazwami *financial literacy* i *financial capability*, wciąż domagają się standaryzacji zarówno pod względem definicji, jak i sposobu pomiaru. Dotyczy to zwłaszcza tego drugiego konstruktu, ponieważ w przypadku *financial literacy* w literaturze przedmiotu już coraz częściej mówi się o tym, że wypracowanie konsensusowego rozwiązania jest blisko (Knoll i Houts, 2012; Houts i Knoll, 2020). Są już też dostępne, choć wciąż nieliczne, propozycje instrumentów pomiarowych, które poddano skrupulatnym testom psychometrycznym (Fernandes, Lynch i Netemeyer, 2014; Folke *et al.*, 2020; Ranyard *et al.*, 2020). Wystandaryzowanych i powszechnie akceptowanych miar wciąż jednak nie ma.

Zgadzam się z tym, że w polskiej literaturze mamy do czynienia z jeszcze większym rozdrobnieniem ujęć tych dwóch konstruktów – także w odniesieniu do terminów używanych do ich opisu w języku polskim. Z tego punktu widzenia, dyskusja prowadzona przez Autorkę w pierwszym rozdziale pracy jest



potrzebna, ważna i wartościowa. Podjęta przez nią próba uporządkowania (niesprzyjającego posuwaniu nauki do przodu) bogactwa terminologicznego zasługuje na uznanie. Jestem przekonany o tym, że jej wyniki zaprezentowane w rozprawie bardzo ułatwią przyszłym badaczom kompetencji finansowych projektowanie ich własnych badań. Pomimo tej pozytywnej opinii, mam jednak kilka uwag krytycznych odnoszących się do merytorycznej strony rozprawy, które przedstawiam poniżej.

Po pierwsze, cała praca – włączając w to tytuł – jest napisana językiem przyczynowości (jakkolwiek to sformułowanie brzmi w języku polskim). Chodzi o to, że zarówno tytuł rozprawy, jak i jej treści nie tyle sugerują, co dają do zrozumienia, że przedstawione w niej analizy mają na celu zbadanie *wpływu* kompetencji finansowych na ubankowienie i oszczędności osób młodych. Mówiąc krótko: ciche założenie jest takie, że to kompetencje finansowe wpływają na finansowe wybory konsumentów a nie odwrotnie. Kierunek tej relacji może być jednak odwrotny: to doświadczenia finansowe wynikające z inkluzji finansowej i aktywności na rynku produktów oszczędnościowych mogą być przyczyną większych kompetencji finansowych (które wówczas są w tej relacji skutkiem – a nie przyczyną, jak założyła Autorka w rozprawie). Jest to zjawisko bardzo dobrze rozpoznane i udokumentowane w literaturze od czasów pracy Kolba (1984), i znane jako uczenie się przez doświadczenie.

W literaturze poświęconej kompetencjom finansowym (*financial literacy*, *financial capability* itd.) ten problem rozwiązuje się na różne sposoby – najczęściej za pomocą wprowadzenia do analiz tak zwanych zmiennych instrumentalnych (inni wykorzystują układy równań Heckmana; czasami problem można rozwiązać po prostu dzięki temu, że dane mają charakter podłużny). Jeśli jednak problem endogeniczności badanej zmiennej (jak się to nazywa w literaturze przedmiotu) – w tym przypadku kompetencji finansowych – nie jest formalnie rozwiązany, wówczas praca (artykuł naukowy) powinna być napisana językiem związku a nie przyczynowości. Tak naprawdę bowiem na podstawie takich danych, jakie zebrała Autorka (czyli przekrojowych), można jedynie wnioskować na temat tego, czy jest związek pomiędzy kompetencjami finansowymi a ubankowaniem / oszczędnościami osób młodych. Na pewno nie można wnioskować na temat kierunku relacji przyczynowo-skutkowej. Co ciekawe, pomimo dominującego w rozprawie języka przyczynowości (słowo „wpływ” użyte już w tytule rozprawy), sformułowana w niej hipoteza główna jest, na szczęście, wyrażona językiem związku: „Wraz ze wzrostem poziomu kompetencji finansowych rośnie poziom ubankowania i oszczędności osób młodych w Polsce” (s. 7 rozprawy).

Po drugie, pomimo tego, że doceniam skalę i zakres badania PAPI, dzięki któremu zebrano dane pierwotne do analiz (nie mam wątpliwości co do tego, że był to bardzo duży wysiłek organizacyjny, a także w sensie zaangażowanego czasu), to jednak same analizy są bardzo proste, elementarne (rozkłady częstości odpowiedzi, statystyka chi-kwadrat, współczynniki korelacji itp.) i nie pozwalają na pogłębione analizy i poszukiwanie mniej oczywistych związków i prawidłowości. Bardzo szkoda, że dysponując takimi danymi, Autorka nie pokusiła się o wprowadzenie do analiz nawet prostego modelu regresji (zgodnie z informacjami podanymi w rozprawie, analizy były prowadzone w programie R). Tu dostrzegam bardzo duży, niewykorzystany potencjał, który mógłby istotnie podnieść wartość rozprawy.

Co do wyboru metod i sposobu przeprowadzenia analiz, to chciałbym zwrócić uwagę na jeszcze dwie słabości zaprezentowanego w rozprawie badania. Kluczowym elementem badania kwestionariuszowego był test kompetencji finansowych, w którym respondenci mogli w sumie zdobyć 23 punkty. Test składał się z pytań wiedzy (odpowiedzi: *Tak*, *Nie*, *Nie wiem*) i pytań diagnozujących umiejętności finansowe (wybór jednej z podanych odpowiedzi; dostępna także opcja *Nie wiem*). Właśnie w tym miejscu wracam do wspomnianej wcześniej kwestii niezgodności konceptualizacji kompetencji finansowych z operacjonalizacją. Formalną definicję pojęcia „kompetencje finansowe” zaproponowaną przez Autorkę (jako odpowiednika angielskiego terminu *financial literacy*) znajdujemy



na s. 45 rozprawy: „to wiedza i umiejętności finansowe oraz zdolność do zastosowania ich w praktyce, uwarunkowana przyjęciem odpowiednich postaw, a przejawiająca się podejmowanymi działaniami, w celu poprawy obecnego i budowania przyszłego dobrobytu finansowego człowieka”. Na tej samej stronie rozprawy (s. 45) czytamy: „Na potrzeby niniejszej pracy proponuje się dwojakie ujęcie kompetencji finansowych: wąskie i szerokie. (...) W wąskim ujęciu kompetencje finansowe to posiadana wiedza i umiejętności finansowe”. Dalej, na s. 46, Autorka wyjaśnia, że w ujęciu szerokim kompetencje finansowe uwzględniają też postawy i „podejmowane działania” (cytuję dosłownie, ponieważ w literaturze przedmiotu operuje się raczej ukonkretnionym i zdefiniowanym terminem zachowań – a nie działań). Nasuwa się zatem następujący wniosek: biorąc pod uwagę konstrukcję testu kompetencji finansowych zastosowanego przez Autorkę, w badaniu empirycznym ustalono jedynie związek wąsko zdefiniowanych kompetencji finansowych z ubankowaniem i oszczędnościami. A co ze związkiem szeroko zdefiniowanych kompetencji finansowych? Jakie byłyby wnioski płynące z rozprawy, gdyby – po uzupełnieniu badania – okazało się, że szeroko zdefiniowane kompetencje finansowe były inaczej powiązane z ubankowaniem i oszczędnościami niż wąsko zdefiniowane kompetencje?

W tym miejscu docieram do punktu, w którym najpierw chciałbym podjąć polemikę z propozycjami Autorki odnośnie do konceptualizacji kompetencji finansowych (i samej nazwy tego konstrukt), a następnie wykazać, dlaczego przynajmniej niektóre z tych propozycji mogą być bardzo trudne w testowaniu empirycznym (mówiąc krótko: mogą one oznaczać niepotrzebne komplikowanie pracy badawczej). Kompetencje finansowe w szerokim ujęciu są konstruktem tak bardzo zdywersyfikowanym wewnątrznie (mamy tam wiedzę, umiejętności, postawy, zachowania...), że zaproponowanie skali do ich pomiaru, która przesłababy rygorystyczne testy psychometryczne, byłoby bardzo trudne. Być może właśnie dlatego nie znajdujemy takiej skali pomiarowej w badaniu Autorki. Ale jest rzecz jeszcze ważniejsza: gdyby wprowadzić do badania empirycznego właśnie taką skalę do pomiaru szeroko ujętych kompetencji finansowych, wówczas badanie takie, jakie przeprowadziła Autorka i zaprezentowała w rozprawie, przestałoby mieć sens: badalibyśmy bowiem m.in. relację zachowań finansowych z... zachowaniami finansowymi. To dlatego jestem przeciwnikiem umieszczania zachowań finansowych w konstruktach takich jak alfabetyzm finansowy czy kompetencje finansowe. W literaturze przedmiotu celnie ujęli to Di Salvatore *et al.* (2017), którzy napisali, że jeśli przyjąć, iż wiedza i umiejętności przenoszą się na zachowania finansowe, to włączenie zachowań do definicji alfabetyzmu finansowego (kompetencji finansowych) mogłoby powodować swoisty efekt „podwójnego liczenia” – ignoranci finansowi będą wypadać w badaniach jeszcze gorzej a dystans dzielący ich od osób kompetentnych finansowo będzie się multiplikował.

Jeśli zatem wąskie ujęcie kompetencji finansowych (czyli kombinacja wiedzy finansowej i umiejętności finansowych) jest bardziej przekonującą propozycją – a na pewno jest w kontekście wykorzystywania tego konstrukt w badaniach empirycznych – to, moim zdaniem, nazwa „kompetencje finansowe” jest nieadekwatna do tego, co mierzymy. Swoją argumentację zredukuję do jednego zdania: gdyby badacze i praktycy, których kojarzy się z ukuciem terminu *financial literacy*, rozumieli pod tym pojęciem właśnie kompetencje finansowe, wówczas z pewnością sięgnęliby po termin *financial competence*, który przecież jest obecny w języku angielskim. Uważam, że zamiar był inny, a termin *financial literacy* został użyty celowo – po to, żeby powiązać to nowe pojęcie z pierwotnym znaczeniem terminu *literacy* odnoszącym się do czytania i pisania („piśmienności”), które są warunkiem wstępnym podejmowania zdrowych zachowań finansowych. Stąd – moim zdaniem – oddzielanie zachowań finansowych od wiedzy i umiejętności finansowych jest tak ważne w badaniach finansów konsumenckich.

Dopiero na s. 208 rozprawy Autorka deklaruje: „Na potrzeby pracy przyjęto perspektywę wąską (sensu stricto, finansową)”. Taka deklaracja powinna paść zaraz po wprowadzeniu formalnej definicji



kompetencji finansowych – czyli na s. 45-46. Wówczas jasne byłoby dla czytelnika, z którą definicją (wąską czy szeroką) Autorka się utożsamia i którą uważa za słuszną. Niestety, do s. 208 rozprawa nie podsuwa jednoznacznego rozstrzygnięcia w tej sprawie. Długo się zastanawiałem, jak odbierać ten zabieg. Jako przeoczenie? A może jako wyraz zawahania i niepewności co do tego, w którą stronę podążyć? Bez względu na powody, skutek tego w tej krytycznej kwestii zabrakło tak bardzo potrzebnej jednoznaczności. Zadeklarowany na s. 208 wybór zrównujący kompetencje finansowe z sumą wiedzy i umiejętności budzi też zaskoczenie, bo jeśli już używać terminu „kompetencje finansowe”, to w odniesieniu do szerzej zdefiniowanego konstruktu – uwzględniającego jeszcze przynajmniej postawy, zgodnie zresztą z tym, co Autorka napisała w podrozdziale 1.3.2. Przyznam, że po tej deklaracji ze s. 208 poczułem się nieco zagubiony. Jeśli fenomen badany w recenzowanej rozprawie to kombinacja wiedzy i umiejętności, to według mnie pojęcie „kompetencje finansowe” nie jest właściwym terminem do jego opisu.

Chciałbym na chwilę wrócić jeszcze do zastosowanego przez Autorkę w badaniu empirycznym testu kompetencji finansowych. Jest to nowy (oryginalny) instrument pomiarowy i, w związku z tym, jego właściwości nie są znane. Przed wykorzystaniem w badaniu powinny one zostać zbadane – przynajmniej pod kątem dwóch cech: rzetelności (*reliability*) i trafności (*validity*) pomiaru. Takie testy powinny dać odpowiedź na pytania, czy zaproponowany instrument pomiarowy rzeczywiście mierzy to, do zmierzenia czego został zaprojektowany, i jak dokładnie mierzy fenomen, który ma uchwycić. Uczciwie trzeba tu przyznać, że wyjątkowo często stosowane w pomiarze alfabetyzmu / kompetencji finansowych testy *Big Three*, *Big Four* czy *Big Five* nie zostały w ten sposób zwalidowane (co po części wynika z ich skrótowości), niemniej jednak od badaczy w tym nurcie wymaga się już tego, aby proponowane przez nich nowe narzędzia pomiarowe były prezentowane w literaturze razem z wynikami adekwatnych testów psychometrycznych. W ostatnich latach zaproponowano kilka zweryfikowanych w ten sposób narzędzi do pomiaru wiedzy finansowej, umiejętności finansowych czy alfabetyzmu finansowego (Knoll i Houts, 2012; Fernandes, Lynch i Netemeyer, 2014; Białowolski *et al.*, 2020; Folke *et al.*, 2020; Houts i Knoll, 2020; Ranyard *et al.*, 2020; Cwynar *et al.*, 2022). Analizy psychometryczne przeprowadzono też w odniesieniu do instrumentów pomiarowych, które w badaniach kompetencji finansowych wykorzystuje OECD (OECD, 2018).

Wnioski końcowe

Zawarte w recenzji uwagi krytyczne, choć ważne, dotyczą zagadnień, z którymi borykają się nawet doświadczeni badacze. Nie chcę umniejszać ich znaczenia i mam nadzieję, że Autorka rozprawy wykorzysta je do tego, by przyszłe badania projektować tak, aby uniknąć zastrzeżeń i wątpliwości, które sformułowałem w tej recenzji. Niemniej jednak chciałbym zauważyć, że pomimo tych zastrzeżeń i wątpliwości, cele rozprawy zostały osiągnięte a przyjęte w niej hipotezy – zweryfikowane. Dzięki temu – ale także dzięki wnikliwej dyskusji wokół pojęć kluczowych dla tej rozprawy – wnosi ona swój oryginalny wkład do dyscypliny *finanse* (która była wyróżniana w czasie wszczynania przewodu mgr Olgi Wyszowskiej-Kaniewskiej), zwłaszcza do literatury na temat finansów konsumenckich i przygotowania konsumentów do prowadzenia zdrowego życia finansowego. Chociaż, w mojej opinii, podjęta przez Autorkę próba uporządkowania kluczowych pojęć w tej domenie i zaproponowania rozstrzygającego wątpliwości autorskiego rozwiązania, okazała się tylko częściowo udana, to jednak mimo wszystko odbieram ją jako ważny krok i liczące się osiągnięcie. Wskazuje ono bowiem kierunki dalszych badań. Uwzględniając to wszystko, stwierdzam, że rozprawa spełnia wymogi stawiane pracom doktorskim w dziedzinie nauk społecznych, dyscyplina *finanse*, o których mowa w ustawie z 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz. U. z 2017 r. poz. 1789), i wnoszę o dopuszczenie mgr Olgi Wyszowskiej-Kaniewskiej do publicznej obrony.

Andrzej Cwynar

Literatura

- Białowolski, P. *et al.* (2020) 'Consumer debt attitudes: The role of gender, debt knowledge and skills', *International Journal of Consumer Studies*, 44(3), pp. 191–205. doi: 10.1111/ijcs.12558.
- Bongini, P. *et al.* (2018) 'The challenge of assessing financial literacy: Alternative data analysis methods within the Italian context', *Empirical Research in Vocational Education and Training*, 10(12), pp. 1–22. doi: 10.1186/s40461-018-0073-8.
- Cwynar, A. *et al.* (2022) 'Consumers' knowledge of cashless payments: Development, validation, and usability of a measurement scale', *Journal of Consumer Affairs*, 56(2), pp. 640–665. doi: 10.1111/joca.12424.
- Fernandes, D., Lynch, J. G. and Netemeyer, R. G. (2014) 'Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors', *Management Science*, 60(8), pp. 1861–2109. doi: 10.1287/mnsc.2013.1849.
- Folke, T. *et al.* (2020) 'ASSET. A New Measure of Economic and Financial Literacy', *European Journal of Psychological Assessment*, Early View. doi: 10.1027/1015-5759/a000575.
- Gerardi, K., Goette, L. and Meier, S. (2013) 'Numerical ability predicts mortgage default', *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 110(28), pp. 11267–11271. doi: 10.1073/pnas.1220568110.
- Goyal, K. and Kumar, S. (2021) 'Financial Literacy: A Systematic Review and Bibliometric Analysis', *International Journal of Consumer Studies*, 45(1), pp. 80–105. doi: 10.1111/ijcs.12605.
- Houts, C. R. and Knoll, M. A. Z. (2020) 'The Financial Knowledge Scale: New Analyses, Findings, and Development of a Short Form', *Journal of Consumer Affairs*, 54(2), pp. 775–800. doi: 10.1111/joca.12288.
- Huston, S. J. (2010) 'Measuring Financial Literacy', *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), pp. 296–316. doi: 10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x.
- Ingale, K. K. and Paluri, R. A. (2022) 'Financial Literacy and Financial Behaviour: A Bibliometric Analysis', *Review of Behavioral Finance*, 14(1), pp. 130–154. doi: 10.1108/RBF-06-2020-0141.
- Klapper, L. and Lusardi, A. (2020) 'Financial literacy and financial resilience: Evidence from around the world', *Financial Management*, 49(3), pp. 589–614. doi: 10.1111/fima.12283.
- Knoll, M. A. Z. and Houts, C. R. (2012) 'The Financial Knowledge Scale: An Application of Item Response Theory to the Assessment of Financial Literacy', *Journal of Consumer Affairs*, 46(3), pp. 381–410. doi: 10.1111/j.1745-6606.2012.01241.x.
- Kolb, D. A. (1984) *Experiential Learning: Experience as The Source of Learning and Development*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- OECD (2018) *OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion*. Paris. Available at: <http://www.oecd.org/financial/education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>.
- OECD (2020) *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*. Paris.
- OECD (2022) *Znajomość zagadnień finansowych w Polsce – znaczenie, dane i oferta edukacyjna (Financial Literacy in Poland: Relevance, evidence and provision)*. Paris. Available at: <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/financial-literacy-poland>.
- Potocki, T. (2018) *Determinanty wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach, Determinanty wyborów finansowych w gospodarstwach domowych o niskich dochodach*. Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego. doi: 10.15584/978-83-7996-584-7.



Ranyard, R. *et al.* (2020) 'An item response theory approach to constructing and evaluating brief and in-depth financial literacy scales', *Journal of Consumer Affairs*, Early View. doi: 10.1111/joca.12322.

Remund, D. L. (2010) 'Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy', *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), pp. 276–295. doi: 10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x.

Di Salvatore, A. *et al.* (2017) *Measuring the financial literacy of the adult population: the experience of the Bank of Italy*. Basel.

Schmeiser, M. D. and Seligman, J. S. (2013) 'Using the Right Yardstick: Assessing Financial Literacy Measures by Way of Financial Well-Being', *Journal of Consumer Affairs*, 47(2), pp. 243–262. doi: 10.1111/joca.12010.

Stolper, O. A. and Walter, A. (2017) 'Financial literacy, financial advice, and financial behavior', *Journal of Business Economics*, 87(5), pp. 581–643. doi: 10.1007/s11573-017-0853-9.

Warmath, D. and Zimmerman, D. (2019) 'Financial Literacy as More than Knowledge: The Development of a Formative Scale through the Lens of Bloom's Domains of Knowledge', *Journal of Consumer Affairs*, 53(4), pp. 1602–1629. doi: 10.1111/joca.12286.

World Bank (2018) *The little data book on financial inclusion*. Washington, DC.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Luy' or similar, located in the lower right quadrant of the page.

