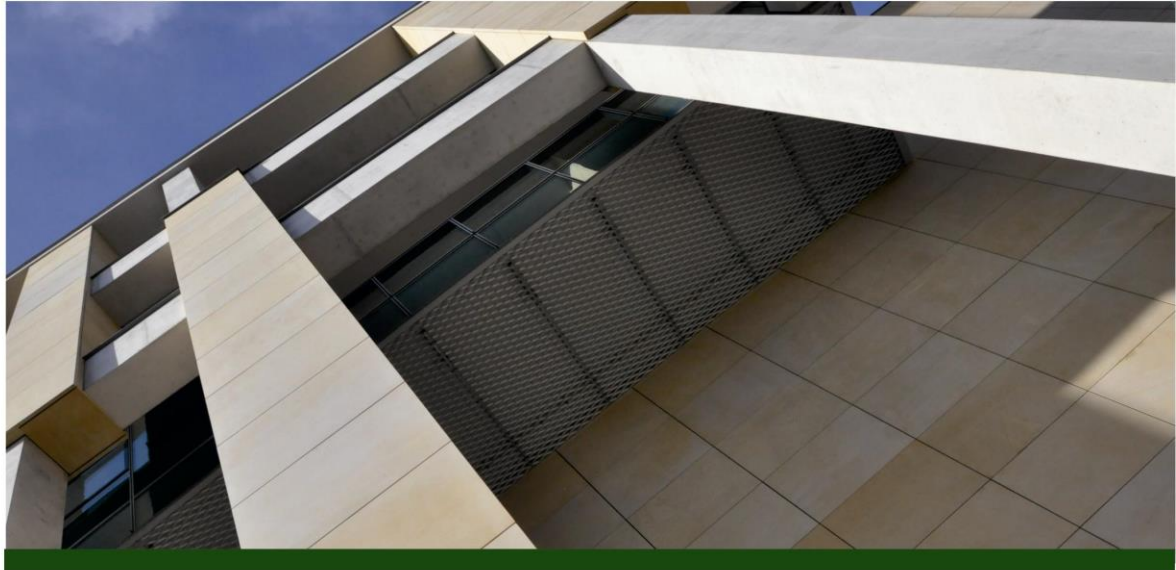




UNIWERSYTET  
EKONOMICZNY  
W POZNANIU



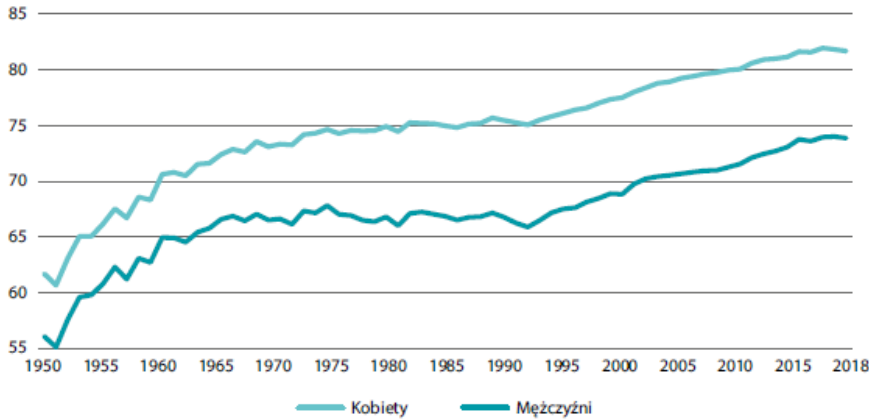
## **Holistyczne pośrednictwo finansowe a finansowanie rozszerzonych rodzin**

Prof. UEP dr hab. Krzysztof Waliszewski  
Katedra Pieniądza i Bankowości

Warszawa, PTE, 7.11.2019 r.

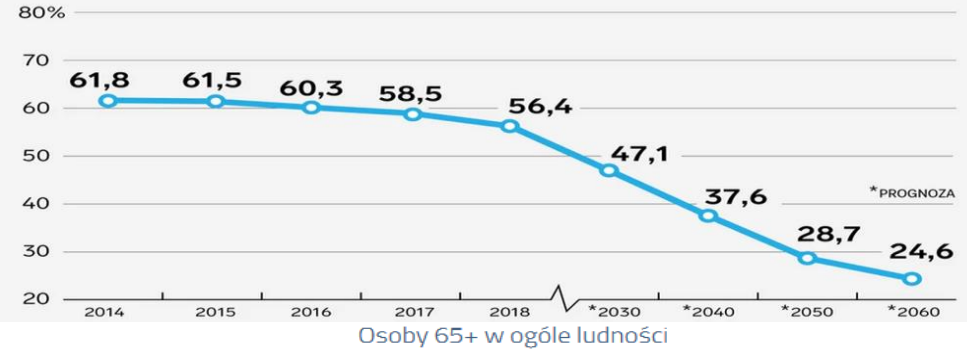
# Jakie są trendy demograficzne?

## Trwanie życia w latach 1950-2018



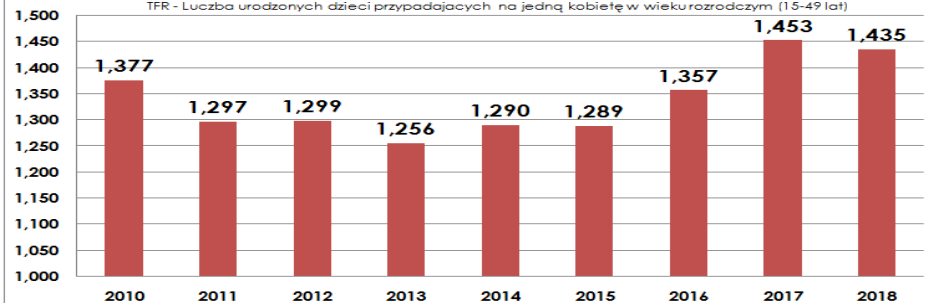
## PRZECIĘTNA MIESIĘCZNA WYPŁATA EMERYTURY

Względem przeciętnego wynagrodzenia w Polsce (w proc.)



## Współczynnik dzietności TFR w Polsce

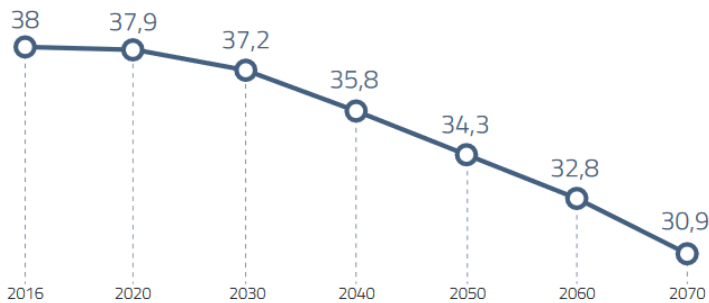
TFR - Liczba urodzonych dzieci przypadających na jedną kobietę w wieku rozrodczym (15-49 lat)



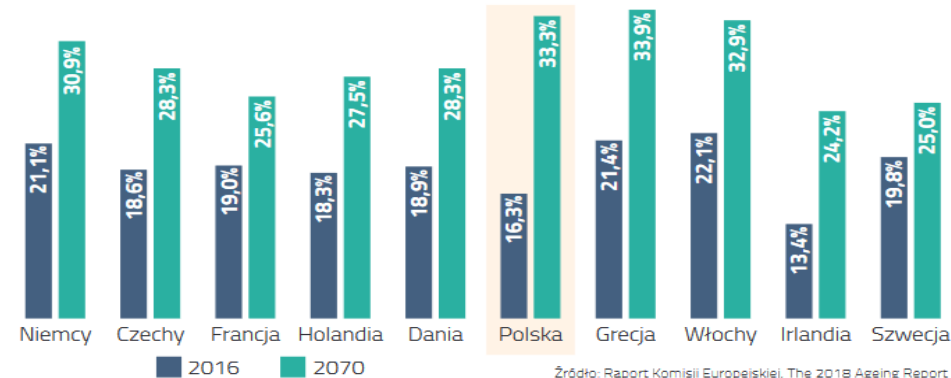
Opracowanie: mgr R. Mundry, Polityka Gospodarcza UW

Źródło: Dane GUS

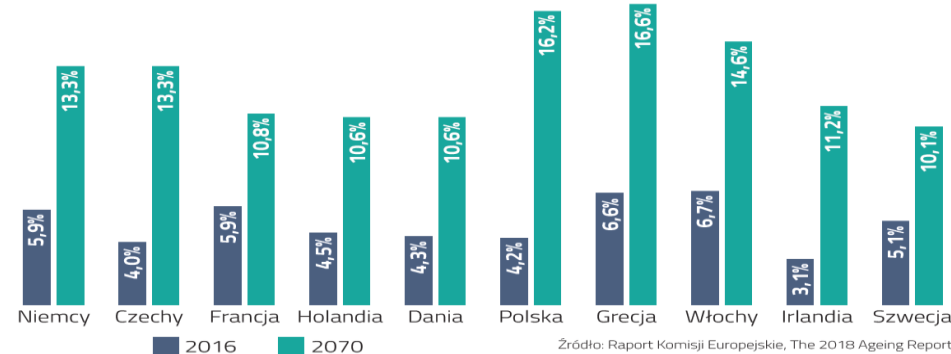
## Populacja Polski 2016-2070 w mln osób



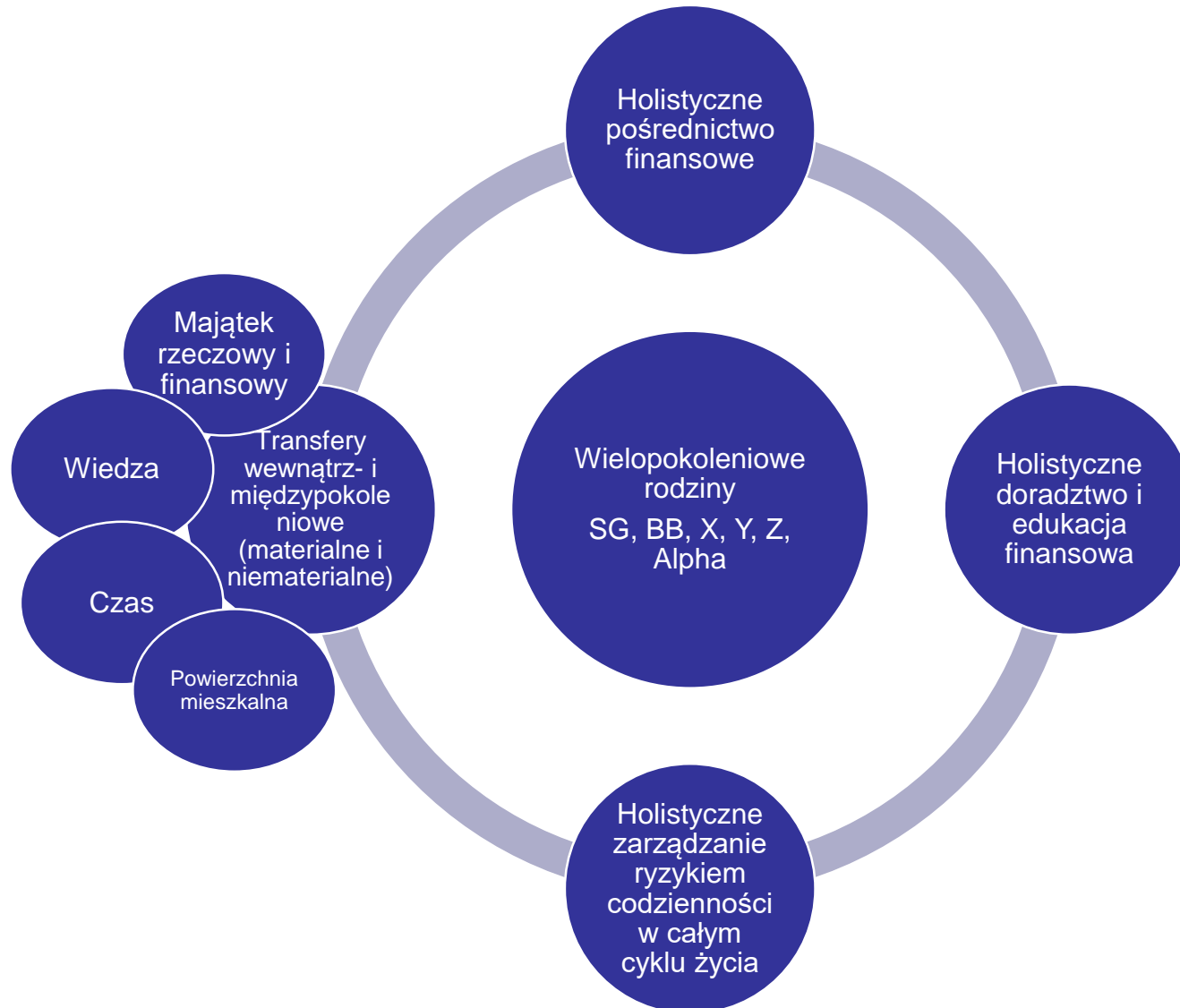
Źródło: Raport Komisji Europejskiej, The 2018 Ageing Report



## Osoby 80+ w ogóle ludności



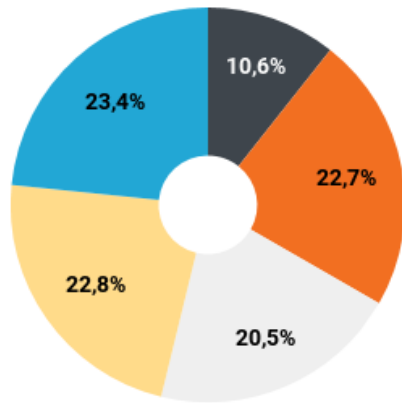
# Operacjonalizacja całościowego podejścia do rozszerzonych rodzin



## CYKL ŻYCIA GOSPODARSTWA DOMOWEGO (5 faz=4 fazy + późna starość 80+) CYKL ŻYCIA WIELOPOKOLENIOWEJ RODZINY



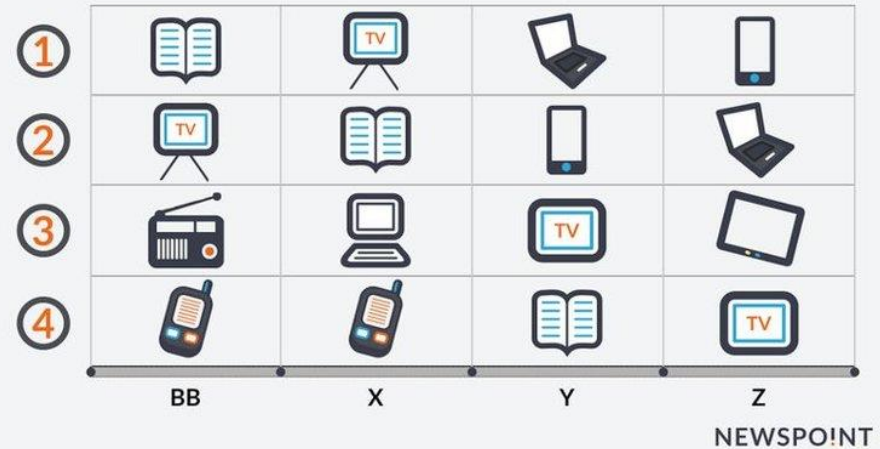
# Udział pokoleń w Polsce w 2017 roku



● 70+ ● BB ● X ● Y ● Z

## SANDWICH GENERATION

### Pokolenia: hierarchia ważności mediów



### Pokolenie

Baby Boomers

Pokolenie X

Pokolenie Y

Pokolenie Z

### Rok urodzenia

1946–1964

1965–1979

1980–1989

1990–obecnie

### Wiek

73–55 lat

54–40 lat

39–30 lat

29–18 lat

### Charakterystyka

- Etos pracy
- Żyją, żeby pracować
- Niechętni do zmiany pracy i wykonywanych obowiązków
- Ważne są coraz wyższe szczeble kariery oraz godziwe wynagrodzenie za zaangażowanie

- *Life-work balance*
- Zorientowani na cel
- Kwestionują autorytety

- Skoncentrowani na sobie i możliwościach swojego rozwoju
- Cieszą się ich szybki sukces i nowe możliwości
- Pracują, żeby żyć
- Cenią swój wolny czas i pilnują go

- Dzieci dobrobytu
- Wychowani w duchu tolerancji i przedsiębiorczości
- Cenią swobodę i możliwości świata online
- Preferują pracę zdalną

# Transformacja pośrednictwa finansowego w doradztwo finansowe

## Dotychczasowa i zmodyfikowana teoria pośrednictwa finansowego

Dotychczasowa teoria	Zmodyfikowana teoria
stacyczna: doskonałe zróżnicowanie rynkowe	dynamiczna: rozwój rynku
rozwój niedoskonałości rynku	innowacje produktowe i rynkowe
pośrednik finansowy jest agentem między oszczędzającymi a inwestorami, monitoruje pożyczki w imieniu deponentów	pośrednik finansowy jest przedsiębiorczym dostawcą usług finansowych
efektywna alokacja oszczędności	ilościowa transformacja aktywów, transformacja ryzyka
koszty transakcyjne	kreowanie wartości
asymetria informacji	orientacja na klienta zarówno oszczędzającego, jak i inwestora
negatywna selekcja, hazard moralny, racjonowanie kredytów, kontrola	zarządzanie ryzykiem, optymalizacja ryzyka/wynagrodzeń
regulacja jako niedoskonałość rynku	regulacja jako instytucjonalna i systemowa kontrola ryzyka
odpośredniczenie ( <i>disintermediation</i> )	dynamiczne pośrednictwo (nowe rynki, nowe produkty, nowi agenci)



## Jakie są najnowsze trendy w pośrednictwie finansowym?

- Erozja zaufania publicznego do sektora finansowego po kryzysie (2007-2009)
- Pokryzysowa reregulacja działalności – przepisy ostrożnościowe, płynnościowe i kapitałowe
- Rosnąca rola ustawodawstwa konsumenckiego – zwiększenie poziomu ochrony konsumenta na rynku usług finansowych m. in. przez informację, jako sposób ochrony przed skutkami swoich nieprzemyślanych decyzji
- Rozwój równoległego sektora bankowego (*shadow banking*) i działania zmierzające do jego regulacji
- Nowe typy instytucji finansowych świadczące usługi dla klienta detalicznego np.: instytucje pożyczkowe, pożyczki internetowe, pośrednictwo finansowe on-line
- Dynamiczny rozwój podmiotów stosujących nowoczesne technologie w finansach (fin-tech, insur-tech, robo-advice, digital lending)
- Wzrost znaczenia kodeksów etycznych i społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) oraz samoregulacji rynku przez organizacje samorządu gospodarczego (ZBP, ZPF, ZFPF, PIU, IZFiA, IDM, IGTE, EFPF Polska, EFPA Polska) jako odpowiedź na problemy *mis-sellingu*
- Wirtualizacja kontaktu z klientem i wzrost znaczenia technologii informacyjnych

## Transfery finansowe wewnątrz rodziny vs oferta instytucji finansowych

Transfery rodzinne	Oferta instytucji finansowych
Dary rodzinne (mieszkanie, dom)	Kredyt hipoteczny
Dary rodzinne (sprzęt AGD-RTV)	Kredyt ratalny
Pożyczka rodzinna	Kredyt gotówkowy/ Pożyczka pozabankowa
Solidarność międzypokoleniowa	Zabezpieczenie emerytalne w systemach kapitałowych
Opieka zdrowotna finansowana przez rodzinę	Prywatne programy opieki zdrowotnej w ramach obsługi finansowej
Zarządzanie ryzykiem codzienności (nanofinanse)	Profesjonalne podejmowanie i zarządzanie ryzykiem (risk takers&managers)
Pomoc finansowa starszym przez młodszych	Hipoteka odwrócona Odwrócony kredyt hipoteczny
Rozliczenia gotówkowe wewnątrz rodziny	Oferta bankowa dla segmentu 65+ ( <i>silver banking</i> ) <i>Family office</i>
Pomoc dzieciom i wnukom w zakresie finansowania edukacji	Kredyty studenckie
Edukacja finansowa młodszych przez starszych	Rzetelne informowanie i edukacja finansowa przez instytucje finansowe

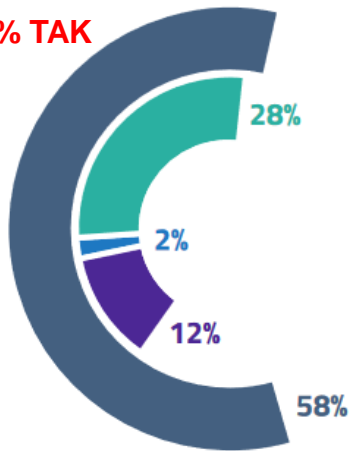


# Transfery międzypokoleniowe – wyniki badań

## POLSCY SENIORZY SĄ W WIĘKSZOŚCI SAMOWYSTARCZALNI FINANSOWO

Czy oczekuje Pan(i) pomocy finansowej ze strony dzieci/wnuków?

**14% TAK**



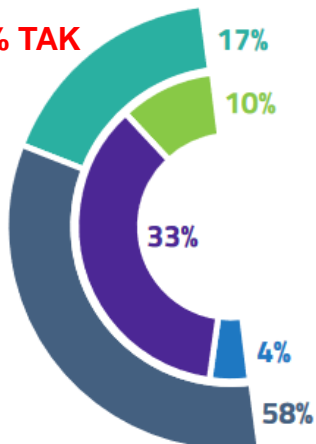
- Nie, nie mam takich potrzeb
- Nie, jeśli mam potrzebę korzystam z innych źródeł finansowania
- Tak, ale jedynie od czasu do czasu przy większych, niespodziewanych wydatkach
- Tak, regularnie mniejszymi kwotami

Źródło: Badanie Instytutu Badań Pollster na zlecenie ZBR, grudzień 2018 r.

## JEŻELI POMAGAJĄ DZIECIOM I WNUKOM TO PRZY WIĘKSZYCH WYDATKACH

Czy i jak często wspomaga Pan(i) finansowo swoje dzieci i/lub wnuki?

**54% TAK**

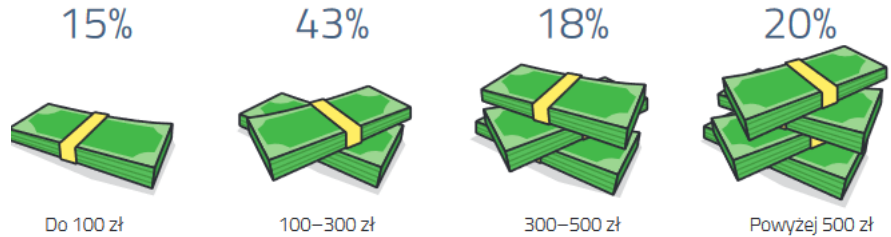


- Nie, dzieci/wnuki radzą sobie same
- Nie, nie stać mnie na finansową pomoc
- Tak, ale jedynie od czasu do czasu przy większych, niespodziewanych wydatkach, nie więcej niż raz na pół roku
- Tak, regularnie mniejszymi kwotami, nie więcej niż raz w miesiącu
- Tak, regularnie większymi kwotami, nie więcej niż raz w miesiącu

Źródło: Badanie Instytutu Badań Pollster na zlecenie ZBR, grudzień 2018 r.

## DLA MŁODSZYCH W ZALEŻNOŚCI OD MOZLIWOŚCI

Ile średnio przeznaczają Pan(i) miesięcznie na wspomaganie finansowe dzieci oraz wnuków?



Źródło: Badanie Instytutu Badań Pollster na zlecenie ZBR, grudzień 2018 r.

## KREDYTOWY PORTRET OSÓB 65+



**6,6 mln**  
liczba seniorów (2018 r.)  
(60% kobiet, 40% mężczyzn)

**2,88 mln (18,7%)\***  
kredytobiorców/pożyczkobiorców

**30,57 mld (4,8%)**  
wartość kredytów/pożyczek do spłaty

**4,26 mln (15,0%)**  
liczba kredytów/pożyczek do spłaty

\* Udział mężczyzn  
**42,7%**

\* Udział kobiet  
**57,3%**