

Rozdział 3

Adam Barembruch

FINANSE OSOBISTE A CYKL ŻYCIA GOSPODARSTWA DOMOWEGO

Wstęp

Na decyzje podejmowane w obszarze finansów osobistych (zachowania finansowe gospodarstw domowych) wpływa wiele czynników o charakterze ekonomicznym, kulturowym, społeczno–demograficznym, psychologicznym czy biologicznym⁴⁸. Czynniki te oddziałują na decyzje podejmowane w ramach gospodarstw domowych w różnorodny, zindywidualizowany sposób, ze zróżnicowanym natężeniem. Zachowania finansowe gospodarstw domowych zależą również w dużej mierze od czynnika czasu – pojawiają się jednorazowo, cyklicznie, mogą mieć charakter krótkotrwały lub długotrwały. Zgłaszanie podobnych potrzeb oraz podobieństwo pewnych zachowań pojawiających się w określonej sekwencji na poszczególnych etapach życia gospodarstwa domowego pozwoliło na wyodrębnienie tzw. faz cyklu życia.

Cykl życia gospodarstwa domowego buduje pewne ramy zachowań finansowych członków gospodarstw domowych. Zmieniają się preferencje, zakres, rodzaj, hierarchia odczuwanych potrzeb, swoboda w zakresie ustalania celów, a także zakres odpowiedzialności, w szczególności za innych członków gospodarstwa domowego. Czynniki te wpływają na wielkość i strukturę wydatków konsumpcyjnych, decyzje związane z oszczędzaniem, zadłużaniem się, inwestowaniem i ubezpieczaniem się.

Celem artykułu jest analiza wybranych aspektów finansów osobistych determinowanych przez cykl życia gospodarstwa domowego.

⁴⁸ C. Bywalec, *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN 2012, s. 105–106.

1. Dyfuzyjny charakter finansów osobistych i finansów gospodarstwa domowego

W ramach finansów prywatnych, biorąc pod uwagę kryterium podmiotowe, wyodrębnia się finanse banków i innych instytucji finansowych, finanse przedsiębiorstw oraz finanse gospodarstw domowych. Gospodarstwo domowe jest przedmiotem badań wielu dyscyplin naukowych (socjologii, psychologii, filozofii, ekonomii), a w związku z tym definiowane jest w różnych kontekstach⁴⁹. W rozważaniach na temat finansów osobistych warto oprzeć się na syntetycznej, wspólnej części tych definicji, podkreślających, że gospodarstwo domowe stanowi grupę osób – lub osobę w przypadku gospodarstw jednoosobowych – gospodarujących wspólnym majątkiem oraz budżetem w celu zaspokojenia jego potrzeb⁵⁰. Na finanse gospodarstw domowych składają się finanse osobiste poszczególnych jego członków.

Teoretycznie rzecz biorąc, wydawać by się mogło, że zakres pojęcia finanse gospodarstw domowych *versus* finanse osobiste jest oczywisty. Tymczasem w praktyce z uwagi na podejmowane przez członków gospodarstwa domowego decyzje i wynikające z nich uwarunkowania prawne, granice pomiędzy poszczególnymi obszarami finansów są tylko czasami wyraźne (np. w przypadku zawierania umów majątkowych małżeńskich), w innych znacząco się zacierają. Finanse osobiste danego członka gospodarstwa domowego mogą bowiem w niektórych przypadkach dalece wykraczać poza finanse gospodarstwa domowego i w tym zakresie dotyczyć wyłącznie tej osoby (np. alimenty). Przezrystość podziałów w obszarze finansów zakłóca nie tylko dyfuzja finansów osobistych i finansów gospodarstwa domowego, ale również przenikanie się tych obszarów z finansami przedsiębiorstwa. Dotyczy to przede wszystkim prawnych form działalności innych niż spółki kapitałowe prawa handlowego⁵¹. Podejmowanie decyzji finansowych może wykraczać poza osoby tworzące gospodarstwo domowe i być oparte na więzach biologicznych i emocjonalnych, czyli na rodzinie i bywa właśnie w tym kontekście analizowane w literaturze (np. finanse przedsiębiorstw rodzinnych)⁵². Przyjmując założenie, że kryterium wyodrębniania poszczególnych obszarów finansów są przede decyzje podejmowane w zakresie rozporządzania majątkiem i zobowiązaniami, ale także dochodami i wydatkami odpowiednio: osobistymi, wspólnymi (gospodarstwa domowego) i przedsiębiorstwa na rysunku 3.1 przedstawiono zależności pomiędzy tymi obszarami.

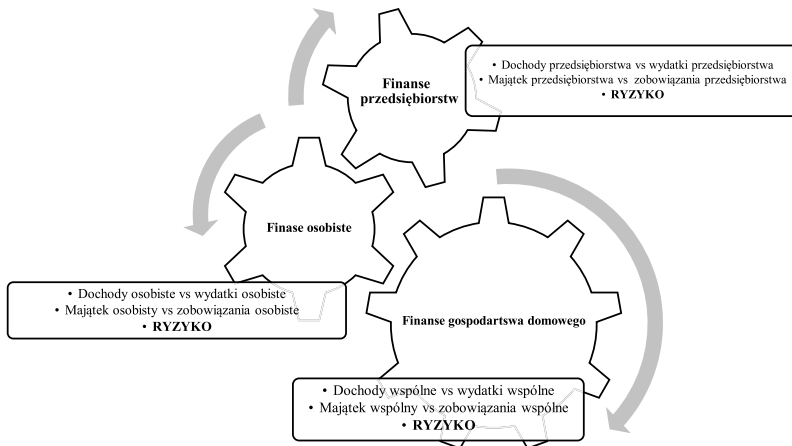
⁴⁹ R. Kata et al., *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych: wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2021, Wydanie I, s. 15–16.

⁵⁰ C. Bywalec, *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych...*, op. cit., s. 16.

⁵¹ Wyraźnie rozgraniczenie (w sensie prawnym) majątku osobistego od majątku przedsiębiorstwa, a tym samym finansów osobistych od finansów przedsiębiorstwa, następuje jedynie w przypadku spółek kapitałowych (spółka akcyjna, spółka z o.o.). Wyrazem takiej granicy jest m.in. obowiązek płacenia podatku od osób prawnych (CIT).

⁵² O. Martyniuk, *Funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw rodzinnych w okresie spowolnienia gospodarczego*, Zarządzanie i Finanse, 2013, t.2, nr 2, s. 241.

Rozważania na temat dyfuzji między finansami osobistymi, finansami gospodarstwa domowego czy też przedsiębiorstwa nie mają charakteru czysto teoretycznego. Należy przypuszczać, że na co dzień większość gospodarstw domowych nie zastanawia się na tych podziałach (co jest w pełni uzasadnione), ale przekonuje się o ich randze w przypadku materializacji określonych ryzyk.



Rysunek 3.1. Dyfuzja finansów osobistych, finansów gospodarstwa domowego i przedsiębiorstwa.

Źródło: Opracowanie własne.

Jednym z wielu przykładów może być sytuacja, gdy prowadzi się jednoosobową działalność gospodarczą i przedsiębiorca za wszelkie zobowiązania powstałe w związku z prowadzeniem działalności odpowiada całym majątkiem osobistym (finansami osobistymi). Jeśli jednak taki przedsiębiorca pozostaje w związku małżeńskim i nie zawarł umowy wyłączającej lub ograniczającej wspólność majątkową małżeńską – odpowiada także majątkiem wspólnym⁵³. Ryzyko działalności obciąża całe gospodarstwo domowe i może doprowadzić do utraty płynności, a w skrajnym przypadku nawet niewypłacalności. Taka forma prowadzenia działalności niesie za sobą również inne niebezpieczeństwa: np. nie gwarantuje ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa po śmierci właściciela⁵⁴, co jest często analizo-

⁵³ Warto zauważyć, że w przypadku spółek kapitałowych prawa handlowego (czyli akcyjnych i z ograniczoną odpowiedzialnością) wspólnicy co do zasady nie odpowiadają za zobowiązania spółki, a ponoszone przez nich ryzyko ekonomiczne ogranicza się w praktyce do wysokości opłaconego przez nich udziału w kapitale spółki. Natomiast w przypadku spółek osobowych prawa handlowego (jawnej, partnerskiej, komandytowej i komandytowo-akcyjnej) w pierwszej kolejności za zobowiązania odpowiada sama spółka, a w przypadku bezskutecznej egzekucji – pewne kategorie jej współników.

⁵⁴ Przedsiębiorstwo formalnie przestaje istnieć wraz ze śmiercią właściciela: wygasają umowy przez nie zawarte, a aktywa materialne (nieruchomości, środki trwałe wykorzystywane w ramach prowadzonej działalności) podlegają dziedziczeniu na takich zasadach, jak pozostałe składniki majątkowe (o ile zmarły nie zarządził w inny sposób swym majątkiem na wypadek śmierci).

wane w kontekście wspomnianych finansów przedsiębiorstw rodzinnych (problem sukcesji)⁵⁵. Sposobem na ograniczenia ryzyka tego typu i innych, jest przede wszystkim świadomość finansowych konsekwencji dokonywanych wyborów i podejmowanie zczasu odpowiednich środków zaradczych. Warto na etapie planowania finansów (szczególnie w tzw. punktach zwrotnych cyklu życia gospodarstwa domowego) przemyśleć:

- Czy podpisywać intercyzę czy też nie?
- Czy korzystać z rachunków wspólnych czy indywidualnych?
- Kogo wskazywać jako uposażonego w umowach ubezpieczenia?
- Jaką formę działalności gospodarczej wybrać i jak ją opodatkować?
- Jak zabezpieczać rodzinę na wypadek śmierci?
- Jak wykorzystać instrumenty finansowe (np. ubezpieczenia) czy inne instrumenty prawne by zabezpieczyć partnerów czy partnerki w związkach nieformalnych na wypadek śmierci?

2. Koncepcja cyklu życia gospodarstwa domowego

Cykl życia gospodarstwa domowego to koncepcja przedstawiająca zmienne zachowania konsumenta w miarę dojrzewania osób tworzących gospodarstwo. Zmienne te to kombinacja czynników związanych z rodziną, takich jak wiek głowy gospodarstwa domowego, liczba dzieci, wiek dzieci, skład rodziny, liczba członków, płeć i wiek członków⁵⁶.

W literaturze wskazuje się najczęściej, że koncepcja cyklu życia po raz pierwszy została zaproponowana w literaturze socjologicznej w dziedzinie badań rodziny. Na początku XX wieku B. Rowntree (1901) analizował korelację między stadium rodziny a jej kondycją ekonomiczną i dokonał opisu różnic w wydatkach członków rodzin w poszczególnych etapach jej cyklu życia⁵⁷. W latach 60. XX wieku koncepcję cyklu życia gospodarstwa domowego W.D. Wells oraz G. Gubar uwzględnili w badaniach marketingowych⁵⁸. Opierając się na ówczesnych badaniach, wyodrębnili oni 9 faz cyklu życia gospodarstw domowych przedstawione w tabeli 3.1 wraz z charakterystykami.

⁵⁵ J. Domanowska, *Czynniki hamujące wewnątrzrodzinną sukcesję w firmie jako bariera rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych*, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 2020, t.21, nr z. 4 *Przedsiębiorstwa i instytucje publiczne – zarządzanie, zasoby i kapitał*, s. 105–113.

⁵⁶ T. Olejniczak, *Techniki badawcze wykorzystywane w badaniu cyklu życia gospodarstwa domowego*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 2014, nr 336 *Badania marketingowe – nowe podejścia oraz metody na współczesnym rynku*, s. 175; W.D. Wells i G. Gubar, *Life Cycle Concept in Marketing Research*, *Journal of Marketing Research* (JMR), 1966, t.3, nr 4, s. 355–363.

⁵⁷ P. Pustułka, *Migracja i płeć w cyklach życia rodzinnego*, *Studia Socjologiczne*, 2020, nr 1 (236), s. 108.

⁵⁸ T. Olejniczak, *Cykl życia gospodarstw domowych jako wyznacznik zmian zachowań konsumentów*, *Marketing i Rynek*, 2014, nr 8 (CD), s. 1178.

Tabela 3.1. Przebieg cyklu życia wg W.D. Wells, G. Gubar

Etap 1	Etap kawalerski młode osoby samotne nie mieszkające w domu	<ul style="list-style-type: none"> - niewiele obciążeń finansowych - liderzy opinii o modzie zorientowani na rekreację - kupują: podstawowe wyposażenie kuchni, podstawowe meble, samochody, sprzęt do gry, wakacje
Etap 2	Nowożeńcy młodzi, bez dzieci	<ul style="list-style-type: none"> - lepsza sytuacja finansowa niż w najbliższej przyszłości - najwyższy wskaźnik zakupu i najwyższa średnia zakupu dóbr trwałego użytku - kupują: samochody, lodówki, kuchenki, sensowne i trwałe meble, wakacje
Etap 3	Pełne gniazdo I najmłodsze dziecko poniżej szóstego roku życia	<ul style="list-style-type: none"> - szczyt zakupów domów - niski poziom płynnych aktywów - niezadowolenie z sytuacji finansowej i ilości zaoszczędzonych pieniędzy - interesuje się nowymi produktami - lubi reklamowane produkty - kupują: pralki, suszarki, telewizor, jedzenie dla dzieci, środki do nacierania klatki piersiowej i leki na kaszel, witaminy, lalki, wagoniki, sanki, żyźwy
Etap 4	Pełne gniazdo II najmłodsze dziecko ma sześć lub więcej lat	<ul style="list-style-type: none"> - lepsza sytuacja finansowa - część żon pracuje - mniej ulegają wpływom reklamy - kupują większe opakowania - transakcje wieloproduktowe - kupują: wiele produktów spożywczych, środki czystości, rowery, lekcje muzyki, pianina
Etap 5	Pełne gniazdo III starsze małżeństwa z dziećmi na utrzymaniu	<ul style="list-style-type: none"> - sytuacja finansowa nadal lepsza - więcej żon pracuje - część dzieci dostaje pracę - trudno oddziaływać reklamą - średnie zakupy dóbr trwałego użytku - kupują: nowe, bardziej gustowne meble, podróże samochodowe, niepotrzebne urzędnienia, łódzie, usługi dentystyczne, czasopisma
Etap 6	Puste gniazdo I starsze małżeństwa, bez dzieci mieszkających z nimi, głowa rodziny aktywna zawodowo	<ul style="list-style-type: none"> - posiadanie domu w szczytowym momencie - najbardziej zadowoleni z sytuacji finansowej i zaoszczędzonych pieniędzy - interesują się podróżami, rekreacją, samokształceniem - robią prezenty i wpłacają datki - nie interesują się nowymi produktami - kupują: wakacje, luksusy, ulepszenia domu
Etap 7	Puste gniazdo II starsze małżeństwa, bez dzieci mieszkających w domu, głowa rodziny na emeryturze	<ul style="list-style-type: none"> - drastyczne obniżenie dochodów - utrzymujący dom - zakupy: sprzęt medyczny, opiekę medyczną, produkty wspomagające zdrowie, sen i trawienie
Etap 8	Samotny ocalały pracuje zawodowo	<ul style="list-style-type: none"> - dochód nadal dobry, ale prawdopodobnie rozważają sprzedaż domu
Etap 9	Samotny ocalały na emeryturze	<ul style="list-style-type: none"> - te same potrzeby w zakresie opieki medycznej i produktów, co u innych emerytów - drastyczne obniżenie dochodów - szczególna potrzeba uwagi, czułości i bezpieczeństwa

Źródło: W.D. Wells, G. Gubar, *Life Cycle Concept in Marketing Research*, Journal of Marketing Research (JMR) t. 3 nr 4 (1966), DOI: 10.2307/3149851, s. 362.

W swoim artykule W.D. Wells oraz G. Gubar sugerowali m.in., że fazy cyklu życia, są dobrym (choć nie pozbawionym wad) kryterium segmentacji w badaniach nad zachowaniami konsumentów. Zauważyli jednak, że „nie ma jeszcze dwóch badaczy, którzy zgodziliby się co do tego, w jaki sposób skategoryzować cykl życia”⁵⁹. Przegląd proponowanych w literaturze modeli cyklu życia gospodarstwa domowego (tabela 3.2), pozwala zauważyć, że mimo upływu 60 lat rzeczywiście nie wypracowano konsensusu w tym zakresie, chociaż jak wskazuje T. Olejniczak najczęściej wskazuje się w literaturze 9 faz cyklu życia gospodarstwa domowego⁶⁰.

Tabela 3.2. Wybrane modele cyklu życia

<p>Duvall E.M., Hill R. (1948). <i>Report to the Committee on the Dynamics of Family Interaction</i>. za: M. Wasilewska, <i>Cykle życia rodzinnego i związane z nimi kryzysy w perspektywie transgeneracyjnej</i>, (w:) <i>O rozwoju mimo ograniczeń: procesy wspierania jednostki i rodziny: wychowanie, edukacja, coaching, psychoterapia</i>, red. B. Piasecka, 2011, s. 171.</p>	<p>1 faza: para małżeńska (bez dzieci) – około 2 lata 2 faza: para z małym dzieckiem (od urodzenia do 30 miesiąca życia pierwszego dziecka) 3 faza: rodzina z dziećmi w okresie przedszkolnym (między 30. miesiącem życia a 6 rokiem życia pierwszego dziecka) 4 faza: rodzina z dziećmi w okresie szkolnym (najstarsze dziecko między 6 a 13 rokiem życia) 5 faza: rodzina z nastolatkami (między 13 a 21 rokiem życia pierwszego dziecka) 6 faza: rodzina z dziećmi opuszczającymi dom (od pierwszego do ostatniego dziecka opuszczającego dom) 7 faza: rodzice w wieku średnim („puste gniazdo”, wycofanie się z aktywności, przejście na emeryturę) 8 faza: starzenie się członków rodziny (odejście, śmierć obojga małżonków)</p>
<p>W.D. Wells i G. Gubar, <i>Life Cycle Concept in Marketing Research</i>, <i>Journal of Marketing Research (JMR)</i>, 1966, t.3, nr 4, s. 355</p>	<p>1. Etap kawalerski; młodzi, samotni ludzie 2. Nowo poślubione pary; młode, bez dzieci 3. Pełne gniazdo I – młode małżeństwa z dziećmi na utrzymaniu – najmłodsze dziecko poniżej szóstego roku życia – najmłodsze dziecko w wieku sześciu lat lub starsze 4. Pełne gniazdo II; starsze małżeństwa z dziećmi na utrzymaniu 5. Puste gniazdo; starsze małżeństwa bez dzieci mieszkającymi z nimi – głowa w sile roboczej – głowa na emeryturze 6. Samotni ocaleni; starsze osoby samotne – w sile roboczej – emerytowany</p>
<p>D. Szepieniec – Puchalska, <i>Aktywność gospodarstw domowych na rynku dóbr i usług konsumpcyjnych (w świetle badań budżetów domowych)</i>, Handel We-</p>	<p>1. gospodarstwo samotnej młodej osoby 2. gospodarstwo młodego bezdzietnego małżeństwa 3. pełne gniazdo I (młode małżeństwo z najmłodszym dzieckiem w wieku poniżej 6 lat)</p>

⁵⁹ W.D. Wells i G. Gubar, *Life Cycle Concept in Marketing Research...*, op. cit., s. 360.

⁶⁰ T. Olejniczak, *Cykl życia gospodarstw domowych jako wyznacznik zmian zachowań konsumentów...*, op. cit., s. 1179.

<p>wewnętrzny 1/2008, s. 36; L. Rudnicki, <i>Zachowania rynkowe nabywców</i>, PWE Warszawa 2004, s. 188; M. Solomon,, <i>Zachowania i zwyczaje konsumentów</i>, One Press Warszawa 2006, s. 434–435. za: T. Olejniczak, <i>Cykl życia gospodarstw domowych jako wyznacznik zmian zachowań konsumentów</i>, Marketing i Rynek, 2014, nr 8 (CD), s. 1178.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 4. pełne gniazdo II (małżeństwa z najmłodszym dziećmi w wieku 6 lat i więcej) 5. pełne gniazdo III (małżeństwo z dorastającymi dziećmi) 6. puste gniazdo I (małżeństwa w starszym wieku po usamodzielnieniu się dzieci głowa rodziny pracuje) 7. puste gniazdo II (małżeństwa w starszym wieku po usamodzielnieniu się dzieci, głowa rodziny na emeryturze) 8. gospodarstwo samotnej starszej osoby zarabiającej na utrzymanie 9. gospodarstwo samotnej osoby starszej będącej na emeryturze)
<p>Goodfellow za B. Żurawik i W. Żurawik, <i>Marketing usług finansowych</i>, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 132.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Samotny niezależny 2. Nowożeńcy 3. Rodzina (rodzina z dziećmi poniżej 6 lat, rodzina z dziećmi z których najmłodsze ma powyżej 6 lat, rodzina z dziećmi dorosłymi, puste gniazdo) 4. Emerytura

Źródło: Opracowanie własne na podstawie źródeł wskazanych w tabeli 3.2

Brak spójności co do liczby etapów, ale również ich charakterystyki jest zrozumiałą, ponieważ kwestia wyboru kategorii (liczby faz cyklu życia gospodarstwa domowego) nie jest łatwa. Szczególnie w kontekście badań statystycznych, jeżeli kategoria jest zbyt wąska, może objąć zbyt małą część próby. Jeśli będzie zbyt szeroka, może objąć na tyle dużą liczbę badanych obiektów, że nie będzie można nikogo zidentyfikować (w ramach kategorii wystąpią bardzo silnie zróżnicowane wzorce zachowań finansowych). W kontekście budowania „uniwersalnego” modelu cyklu życia problemem są również niestandardowe oraz nowe typy gospodarstw domowych, które pojawiają się głównie na skutek zmian struktury demograficznej społeczeństwa, jak wskazuje w swojej publikacji T. Olejniczak (w kontekście gospodarstw) oraz na skutek wydarzeń nienormalnych takich jak nagła śmierć, katastrofa czy poważna choroba jak wskazuje (w kontekście rodzin) M. Wasilewska⁶¹.

⁶¹ M. Wasilewska, *Cykle życia rodzinnego i związane z nimi kryzysy w perspektywie transgeneracyjnej*, (w:) *O rozwoju mimo ograniczeń: procesy wspierania jednostki i rodziny: wychowanie, edukacja, coaching, psychoterapia*, red. B. Piasecka, 2011, s. 170; T. Olejniczak, *Cykl życia gospodarstw domowych jako wyznacznik zmian zachowań konsumentów...*, op. cit., s. 1181–1182. Wśród determinant zmian koncepcji cyklu życia gospodarstwa domowego T. Olejniczak wymienia m.in: wzrost popularności związków partnerskich, odkładanie decyzji o posiadaniu dzieci, coraz późniejszy wiek rodzenia pierwszych dzieci, upowszechnienie modelu rodziny 2+1, coraz częstsze rozwody i prowadzenie gospodarstwa domowego samotnie wychowując dzieci, coraz częstsze zamieszkiwanie młodych z rodzicami w dojrzałym wieku, późniejsze zawieranie związków małżeńskich, gospodarstwa domowe partnerskie.

3. Wybrane aspekty finansów osobistych a cykl życia gospodarstwa domowego

W tabeli 3.3 przedstawiono wybrane fazy cyklu życia ze wskazaniem kluczowych aspektów zarządzania finansami osobistymi. Warto zauważyć, że wymienione w tabeli aspekty mogą być analizowane nie tylko przez pryzmat cyklu życia, ale również w kontekście modeli zarządzania finansami w związkach małżeńskich, które przywołuje w swojej publikacji M. Kawiński⁶².

Tabela 3.3. Fazy cyklu życia gospodarstwa domowego a specyfika zarządzania finansami osobistymi

Okres aktywności	Faza cyklu życia	Cele	Produkty i usługi finansowe
Aktywność zawodowa	1. Gospodarstwo domowe samotnej niezależnej osoby	Płynność finansowa Inwestowanie w kompetencje i zdrowie Bezpieczeństwo finansowe własne	Rachunki bankowe i usługi z nimi związane Debet w rachunku bieżącym Produkty oszczędnościowe typu auto-saver Karty płatnicze Ubezpieczenia (np. turystyczne, NNW) Aplikacje PFM ⁶³
	2. Gospodarstwo młodego bezdzietnego małżeństwa	Płynność finansowa Inwestowanie w kompetencje i zdrowie Bezpieczeństwo finansowe własne i współmałżonka (partnera, partnerki)	Rachunki bankowe i usługi z nimi związane Debet w rachunku bieżącym Karty płatnicze Ubezpieczenia (np. turystyczne, NNW, ubezpieczenia mienia, komunikacyjne) Kredyt hipoteczny Długoterminowe formy oszczędzania (np. IKE, IKZE, PPE, PPK, produkty ubezpieczeniowe typu unit-linked) Fundusze inwestycyjne Aplikacje PFM
	3. Pełne gniazdo Gospodarstwo domowe z dziećmi	Płynność finansowa Inwestowanie w kompetencje i zdrowie Bezpieczeństwo finansowe wszystkich członków gos-	Rachunki bankowe i usługi z nimi związane Debet w rachunku bieżącym Karty płatnicze Ubezpieczenia (turystyczne, NNW, na życie, zdrowotne, posagowe, komunikacyjne)

⁶² M. Kawiński, *Przegląd teorii finansów gospodarstw domowych w kontekście współczesnych uwarunkowań polityki publicznej*, Studia z Polityki Publicznej, Szkoła Główna Handlowa, 2015, nr nr 1, s. 23.

⁶³ Więcej na temat aplikacji PFM oraz ich znaczenia w zarządzaniu finansami osobistymi: A. Warchlewska i K. Waliszewski, *Aplikacje wspomagające zarządzanie finansami osobistymi – perspektywa edukacji finansowej studentów*, Studia Prawno-Ekonomiczne, 2021, t. 119, s. 355–378.

Okres aktywności	Faza cyklu życia	Cele	Produkty i usługi finansowe
		podarstwa domowego (głównie dzieci)	Długoterminowe formy oszczędzania (np. IKE, IKZE, PPE, PPK, produkty ubezpieczeniowe typu unit-linked) Fundusze inwestycyjne Kredyt hipoteczny Usługi doradztwa finansowego Aplikacje PFM
	4. Puste gniazdo Gospodarstwo domowe bez dzieci	Inwestowanie w zdrowie Płynność finansowa	Rachunki bankowe i usługi z nimi związane Ubezpieczenia turystyczne Karty płatnicze Ubezpieczenia NNW Ubezpieczenia zdrowotne Długoterminowe formy oszczędzania (np. IKE, IKZE, PPE, PPK, produkty ubezpieczeniowe typu unit-linked) Fundusze inwestycyjne
Koniec aktywności zawodowej	5. Gospodarstwo samotnych osób /osoby starszej będących na emeryturze	Inwestowanie w zdrowie Płynność finansowa	Rachunki bankowe i usługi z nimi związane Karty płatnicze Ubezpieczenia NNW Ubezpieczenia zdrowotne Odwrócony kredyt hipoteczny

Źródło: Opracowanie własne.

Należy zwrócić uwagę, że w większości przypadków ze zmianą jednego etapu życia na kolejny w cyklu życia gospodarstwa domowego, wiąże się jakiś przełomowy moment (punkt zwrotny) w życiu członków gospodarstwa domowego. Do takich punktów zwrotnych należą m.in: zakończenie edukacji, zawarcie związku małżeńskiego, kupno lub zmiana mieszkania (domu), urodzenie dziecka, śmierć współmałżonka, przejście na emeryturę.

Te znaczące wydarzenia wymagają od członków gospodarstwa domowego przystosowania się (są stresujące i mogą wywoływać napięcia)⁶⁴. Jeśli zdarzenia te są planowane lub przewidywalne dają możliwość nie tylko przygotowania się w sensie psychologicznym, ale również zabezpieczenia się w sensie ekonomicznym⁶⁵. Każda faza cyklu powinna wiązać się z realizacją określonych celów, niezbędnych do płynnego i bezpiecznego przejścia do kolejnego etapu. Zaniedbania w obszarze finansów osobistych w pierwszych etapach fazy cyklu życia mogą być źródłem materializacji ryzyk w okresach późniejszych (np. problem luki emerytalnej w ostatniej fazie). Warto zauważyć, że w cyklu życia każdego gospo-

⁶⁴ Więcej na temat kryzysów w cyklu życia rodziny: M. Wasilewska, *Cykle życia rodzinnego i związane z nimi kryzysy w perspektywie transgeneracyjnej*, op. cit., s. 169–179.

⁶⁵ Nie należy zapominać, że z perspektywy sprzedawców są okazją do oferowania różnych produktów i usług finansowych.

darstwa domowego (rodziny) mogą pojawić się zdarzenia losowe (śmierć, ciężka choroba, rozstanie), które w znaczący sposób mogą zakłócić klasyczny przebieg cyklu. Biorąc pod uwagę klasyczny przebieg cyklu życia można wskazać na następujące elementy istotne z punktu finansów osobistych⁶⁶:

1. Opierając się na piramidzie celów zarządzania finansami osobistymi niezależnie od fazy cyklu życia gospodarstwa domowego, podstawowym celem w zakresie finansów osobistych (niezależnie od preferencji) powinno być utrzymanie płynności finansowej, czyli sytuacja, w której wpływy w gospodarstwie domowym wystarczają na pokrycie wszystkich wy支yłów. Kwestia zagospodarowania ewentualnej nadwyżki finansowej uzależniona jest od indywidualnych preferencji decydentów w gospodarstwach domowych. Zazwyczaj, biorąc pod uwagę piramidę celów, nadwyżki finansowe są przeznaczane na poprawę bezpieczeństwa finansowego (oszczędności). W obecnych warunkach, w środowisku rosnących stóp procentowych, wartym rozważenia jest przeznaczanie nadwyżek finansowych w pierwszej kolejności na spłatę długu.
2. Faza cyklu życia gospodarstwa domowego narzuca znaczące ograniczenia co do swobody formułowania celów, jakie realizujemy w poszczególnych etapach. Wynika to m.in. ze zmieniającego się w czasie składu gospodarstwa domowego i wynikającej z niej zmiany dochodów (stałych i zmiennych) i struktury wy支atków (cyklicznych i niecyklicznych). Swoboda określania celów ograniczana jest przez dostępność zasobu czasu i kapitału. Paradoksem jest fakt, że na początku cyklu życia gospodarstwo domowe ma z reguły dużo czasu natomiast mało środków pieniężnych do dyspozycji. W późniejszym okresie, kiedy dochody wzrastają i wolnych środków jest więcej, brakuje czasu. Natomiast pod koniec cyklu życia proporcje te ulegają odwróceniu. Dowolność w ustalaniu celów maleje wraz z pojawieniem się osób, za które ponosimy odpowiedzialność (pełne gniazdo – gospodarstwo domowe z dziećmi). Jest wysoka w fazie 1 i 2 (gospodarstwo domowe samotnej niezależnej osoby; gospodarstwo młodego bezdzietnego małżeństwa), potem maleje (faza 3 – pełne gniazdo), by ponownie wzrastać w ostatnich fazach (ale już raczej nie do takiego poziomu jak wcześniej).
3. Zdaniem autora, kluczowa jest świadomość tego, że priorytetową inwestycją we wszystkich fazach cyklu życia, powinno być inwestowanie w kompetencje i zdrowie. Takie postępowanie, przede wszystkim dbanie o zdrowie, zwiększa szanse na komfortowe czerpanie korzyści ze zgromadzonych aktywów na emeryturze.
4. Dochód gospodarstwa domowego rośnie w czasie aktywności zawodowej i drastycznie maleje tuż po jej zakończeniu (luka emerytalna). Z powyższego wynika, że w okresie aktywności zawodowej należy zgromadzić aktywa wystarczające nie tylko na bieżącą konsumpcję, ale również na zabezpieczenie

⁶⁶ A. Barembruch, *Zarządzanie finansami osobistymi. Teoria i praktyka.*, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2018, s. 19–28.

emerytalne. Błędnie często odsuwa się w czasie oszczędzanie, zakładając, że kiedyś będzie łatwiej. Im później rozpocznie się oszczędzanie, tym większych wyrzeczeń będzie wymagało zgromadzenie kapitału pozwalającego na utrzymanie standardu życia z okresu aktywności zawodowej.

5. Skłonność do ryzyka powinna maleć wraz z kolejnymi fazami cyklu życia, co oznacza, że w strukturze aktywów powinien maleć udział aktywów ryzykownych.
6. Dla każdej fazy cyklu życia można wskazać produkty i usługi finansowe, które w swoich konstrukcjach zawierają mechanizmy ułatwiające realizację celów właściwych dla danej fazy (tabela 3.3).

Podsumowanie

Złożone uwarunkowania tworzenia modelu cyklu życia (szczególnie w kontekście zachodzących zmian społeczno-demograficznych) powodują, że stworzenie uniwersalnego i „wyczerpującego” wzorca nie jest możliwe, ale zdaniem autora nie jest też konieczne. Precyzja w określaniu poszczególnych faz jest niezbędna, jeśli założymy, że jego celem jest zastosowanie w badaniach statystycznych (marketingowych, dotyczących konsumpcji). W przypadku finansów osobistych, należy sobie zdawać sprawę z ewentualnych ograniczeń wynikających z braku ściśle określonych etapów życia, ale kluczowy jest tutaj fakt, że większość gospodarstw domowych przechodzi przez pewne następujące po sobie stadia życia.

Rzeczywiste zachowania finansowe gospodarstw domowych, widoczne w wielu statystykach, pokazują, że konsumenci konsekwentnie popełniają pewne błędy wynikające z błędnej logiki, heurystyk, krótkoterminowego patrzenia w przyszłość, a przede wszystkim braku wiedzy. Zdaniem autora, koncepcja cyklu życia może służyć jako bardzo dobre narzędzie edukacyjne – w prostym wariantcie, z małą liczbą etapów – skierowane do dzieci i młodzieży, natomiast w złożonym wariantcie – skierowane do dorosłych. Oparcie finansów osobistych na cyklu życia, daje możliwość sprawniejszego zarządzania dostępnymi zasobami (pracy, czasu, kapitału) ale przede wszystkim długoterminowego planowania (formułowania pasywnych bądź aktywnych strategii życiowych)⁶⁷. Stwarza również szanse skuteczniejszej pomocy tym gospodarstwom domowym, które mają trudność w identyfikowaniu zadań, celów i narzędzi, które można wykorzystać by w płynny sposób przejść z jednego etapu do kolejnego.

Spojrzenie na zachowania finansowe członków gospodarstwa domowego przez pryzmat cyklu życia pozwala lepiej zrozumieć jego potrzeby, możliwości finansowe, identyfikować cele, a przede wszystkim identyfikować ryzyka, których można unikać lub transferować na inne podmioty z wykorzystaniem odpowiednich produktów finansowych lub ubezpieczeniowych.

⁶⁷ Więcej o strategiach życiowych Polaków: J. Grotowska-Leder, *Zaradny czy bezradny? Strategie życiowe współczesnych Polaków w świetle wybranych wyników badań ogólnopolskich*, Zeszyty Naukowe / Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, 2011, t.9, s. 190–197.