

MAGDALENA ANNA SWACHA-LECH

m.swachalech@gmail.com

*Problem niecierpliwości jednostek w kontekście zachowań  
oszczędnościowych*

---

The Impatience Problem of Individuals in the Context of Saving Behaviours

**Słowa kluczowe:** niecierpliwość, chciwość, krótkowzroczność, zachowania oszczędnościowe

**Keywords:** impatience, greed, myopia, saving behaviours

**Kod JEL:** D03, D14

## **Wstęp**

Decyzje oszczędnościowe są determinowane wieloma czynnikami o różnorodnym charakterze. Zgodnie z założeniami klasycznych teorii oszczędzania decyzje te są oparte na umiejętności dokładnego bilansowania dodatkowych korzyści płynących z wydawania pieniędzy w różnym czasie, stanowiąc wynik racjonalnych decyzji optymalizujących zyski i straty. Przyjmuje się także, iż jednostki dokonują wyborów dotyczących oszczędzania i konsumpcji, maksymalizując funkcję użyteczności w różnych okresach życia.

Behawioralna analiza oszczędzania, reprezentująca deskryptywne podejście do zachowań oszczędnościowych, pozwala ukazać, iż jednostki często nie postępują w sposób właściwy dla założeń klasycznych teorii oszczędzania oraz wyjaśnić, dlaczego poszczególne osoby wykazują odmienny stosunek do oszczędzania.

Istotnymi cechami natury psychologicznej, które wywołują negatywny wpływ na podejmowane decyzje finansowe – znacząco redukując poziom oszczędności

i jednocześnie zwiększając skłonność do zadłużenia – są chciwość i krótkowzroczność (rozumiana jako brak zdolności przewidywania). Obie cechy najczęściej charakteryzują osoby wykazujące się niecierpliwością, preferujące konsumpcję bieżącą nad odroczoną, niezdolne do koncentracji na długofalowych skutkach podejmowanych decyzji.

Obserwacje zachowań społeczeństw wielu krajów Europy czy USA ukazują, iż chciwość, krótkowzroczność i niecierpliwość są współcześnie charakterystyczne dla wielu obszarów aktywności, determinując szereg decyzji o różnej wadze, mieszczących się w przekroju decyzji wywołujących różnorodne konsekwencje – od codziennych decyzji zakupowych po decyzje finansowe mające istotny wpływ na całą przyszłość jednostki.

Cel niniejszego artykułu stanowi ukazanie niecierpliwości jako istotnej cechy wywierającej negatywny wpływ na oszczędzanie. W opracowaniu wykorzystano metodę opisową, metodę analizy i krytyki piśmiennictwa. Dane empiryczne zgromadzono na podstawie badania zrealizowanego metodą CAWI (*Computer Assisted Web Interview*) na próbie 1000 osób w okresie 27 lutego – 1 marca 2013 r. we współpracy z Interaktywnym Instytutem Badań Rynkowych (IIBR).

## 1. Chciwość i krótkowzroczność jako cechy determinujące decyzje finansowe

Zgodnie z koncepcją H. Shefrina każdą decyzję finansową można przypisać do konkretnego miejsca znajdującego się na odcinku pomiędzy dwiema skrajnymi, wyraźnymi postawami – strachem a chciwością [Shefrin, 2002]. Osoby motywowane strachem cechują się zapobiegliwością, wykazując wysoką skłonność do oszczędzania, i niechętnie zaciągają kredyty. Osoby, których zachowania finansowe są z kolei determinowane chciwością, są skłonne do zadłużania się, cechują się krótkowzrocznością i preferują konsumpcję bieżącą nad oszczędzanie.

Chciwość jawi się w ostatnich latach jako jedna z kluczowych cech napędzających społeczeństwa do podejmowania działań w obszarze zachowań finansowych. Skalę chciwości i jej potencjalne skutki doskonale unaoczniał ostatni kryzys finansowy. Podczas analizy przyczyn kryzysu w USA chciwość wyłania się jako motor działań podejmowanych przez: kredytobiorców na rynku kredytów hipotecznych *prime* i *subprime*, inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych, instytucje bankowe (właściciele/zarządzających, pracowników bezpośrednio zaangażowanych w sprzedaż kredytów hipotecznych), podmiotów oceniających/rekomendujących inwestycje.

Analizując sferę motywacyjną kredytobiorców kredytów hipotecznych oraz inwestorów, z łatwością można dostrzec, iż determinantą podejmowanych decyzji była chęć realizacji ponadprzeciętnych zysków, przybierająca niejednokrotnie postać zachłanności. Chciwość, przysłaniając wiążące się z dokonywanymi inwestycjami ryzyko, zachęcała do poczynań o charakterze spekulacyjnym, do akceptacji zbyt

wysokiego poziomu ryzyka. Podobny mechanizm można zaobserwować również podczas analizy aktywności banków inwestycyjnych masowo nabywających wówczas aktywa typu MBS (*mortgage-backed securities*).

Rosnące oczekiwania z inwestycji dokonywanych w nieruchomości przybierały niejednokrotnie postać „oślepienia” żądzą realizacji ponadprzeciętnych zysków. Towarzysząca temu zjawisku euforia panująca wśród inwestorów oraz wiara w nieskończony wzrost cen nieruchomości doprowadziły w konsekwencji do powstania tzw. bańki spekulacyjnej. Irracjonalna żywiolowość, przejawiająca się w liczbie zawieranych transakcji, napędzana chciwością, jawi się zatem jako jedna z determinant wzrostu cen nieruchomości w USA [Grosse, 2010, s. 9–11].

Chciwość bez wątpienia cechowała także działania agencji ratingowych. W raporcie SEC (*Securities and Exchange Commission*), dotyczącym oceny aktywności tych instytucji, wyraźnie został ukazany konflikt interesów wynikający z modelu *issuer pay* (za wycenę płać emitenci), szczególnie w odniesieniu do instrumentów pochodnych. Za wycenę MBS czy CDO (*collateralized debt obligation*) płaciły bowiem instytucje emitujące, co rodziło pokusę zawyżania dokonywanych wycen [SEC, 2008, s. 31]. Za pomocą złożonych procesów sekurytyzacji papiery wartościowe, które początkowo uzyskiwały oceny niższe niż „AAA” i „AA”, ponownie stawały się podstawą do emisji nowych instrumentów finansowych (np. CDO), otrzymując już najwyższe noty [szerzej: Scott, 2009, s. 6–8]. Rola agencji ratingowych w tzw. *Second-Level Securitization* była oczywista. Oceniane jako bezpieczne i atrakcyjne, papiery wartościowe z wysokimi ocenami nadanymi przez agencje z czasem okazały się być „toksycznymi aktywami” [szerzej: Hunt, 2008, s. 6–9].

Cechą towarzyszącą chciwości, która wywiera duży wpływ na podejmowane decyzje finansowe, jest krótkowzroczność. Podobnie jak chciwość, była ona charakterystyczna dla działań podejmowanych przez kredytobiorców, inwestorów, banki i agencje ratingowe w opisanych działaniach przyczyniających się w konsekwencji do wystąpienia ostatniego kryzysu finansowego. Na skutek dominującej żądzy do pomnażania zysków analiza konsekwencji podejmowanych decyzji, o ile w ogóle następowała, była dokonywana najczęściej wyłącznie w krótkim okresie. Brak szerszej perspektywy w odniesieniu do analizy wyników działań był w wielu przypadkach przyczyną późniejszych poważnych problemów finansowych.

Rola krótkowzroczności w teorii oszczędzania została szczególnie uwypuklona przez H. Shefrina [2002] i R. Thaler [1990], którzy sformułowali Behawioralną Hipotezę Cyklu Życia, ukazując wybory między konsumpcją a oszczędzaniem dokonywane przez jednostkę jako rezultat gry intrapersonalnej. Wewnętrzny konflikt odbywa się pomiędzy „dalekowzrocznym planistą” (*farsighted planner*) i „krótkowzrocznym wykonawcą” (*myopic doer*). Podczas gdy pierwszy z nich myśli o przyszłych konsekwencjach dokonywanych teraz wyborów i jest odpowiedzialny za racjonalny podział środków pomiędzy bieżącą a odroczoną konsumpcją, drugi przejawia skłonność do konsumpcji bieżącej [Thaler, 1990, s. 55].

## 2. Wpływ niecierpliwości na zachowania oszczędnościowe jednostek

Niecierpliwość oznacza preferencję konsumpcji bieżącej nad odroczonej. Jednostki cechujące się niecierpliwością, koncentrując się na potencjalnych „stratach” wynikających z odroczenia konsumpcji w czasie, nie są zdolne do prawidłowej oceny korzyści związanych z oszczędzaniem ani zagrożeń wynikających z braku zabezpieczenia się na przyszłość. Niecierpliwość ma szczególne znaczenie w przypadku decyzji z zakresu wyboru międzyokresowego (*intertemporal choice*), wymagających wypracowania kompromisu pomiędzy kosztami a korzyściami w różnych punktach czasowych.

S. Rick oraz G. Loewenstein wskazują, iż analizując obszar *intertemporal choice* w różnych płaszczyznach aktywności (zjedzenie kanapki, wydanie pieniędzy na zakup danej rzeczy czy zażycie narkotyku), wyraźnie wyłania się prawidłowość dotycząca percepcji wyników podjętych decyzji w krótkim i długim okresie. Konsekwencje widziane z dzisiejszej perspektywy są konkretne, zaś te, które wystąpią w przyszłości (bycie otyłym, zgromadzenie niewystarczającej sumy oszczędności czy stanie się uzależnionym) mają charakter mniej zdefiniowanych, abstrakcyjnych, niematerialnych. Termin „niematerialne” (*intangible*) podkreśla fakt, iż konsekwencje tych działań są często trudne lub niemożliwe do wyobrażenia, nie ma pewności czy w ogóle wystąpią, a jeśli tak, to trudne lub niemożliwe jest dokładne określenie kiedy; ponadto wpływ przyszłych rezultatów podejmowanych decyzji na terażniejszość jest często niewyczuwalny [Rick, Loewenstein, 2008, s. 2–4].

Konkretny, materialny charakter korzyści, które wystąpią natychmiast w odniesieniu do niematerialnej natury korzyści, które mogą wystąpić w przyszłości, sprzyja niecierpliwości jednostek w obszarze decyzji finansowych. Oszczędzanie jest zatem często widziane jako proces związany z wyrzeczeniami, szczególnie w kontekście długoterminowego zarządzania finansami osobistymi. Oszczędności długoterminowe wymagają bowiem dużo większej dyscypliny, a ponieważ możliwe do uzyskania korzyści są mocno oddalone w czasie, rysują się one jako mniej wyraźne i obarczone większym ryzykiem niepewności w odniesieniu do ich realizacji.

J.S. Hastings oraz O.S. Mitchell dokonały próby powiązania występowania niecierpliwości jako cechy osobowości ze skłonnością badanych do odkładania środków na późniejszą emeryturę [Hastings, Mitchell, 2011]. Autorki poszukiwały odpowiedzi na pytanie, czy badani cechujący się niecierpliwością (czyli ci, którzy w specjalnie zaprojektowanym eksperymencie wyróżnili się jako osoby przeceniające konsumpcję bieżącą) podejmują krótkowzroczne decyzje finansowe w odniesieniu do oszczędności długoterminowych.

Eksperyment polegał na możliwości otrzymania przez badanych karty podarunkowej do wykorzystania w największej sieci sklepów spożywczych w kraju pod warunkiem wypełnienia krótkiej ankiety. Jeżeli respondent wypełnił ankietę natychmiast (opcja „teraz”), mógł natychmiast otrzymać kartę podarunkową o wartości 5000 peso; alternatywnie respondent mógł wybrać opcję „później”, tj. wypełnić ankietę

i odesłać ją w opłaconej już i zaadresowanej kopercie w ciągu czterech tygodni – z możliwością aktywowania karty z większą kwotą (przypisywaną w przypadkowy sposób z przedziału 6000 a 8000 peso).

Badania pozwoliły autorkom na wyróżnienie trzech różnych typów respondentów:

- niecierpliwych (54%) – którzy zdecydowali się na przyjęcie karty podarunkowej natychmiast, choć o mniejszej wartości,
- odkładających skutecznie (29%) – którzy wybrali opcję „później” i uzyskali dzięki temu wyższą nagrodę,
- odkładających nieskutecznie (17%) – którzy podjęli decyzję o odroczeniu nagrody, jednak nie odesłali ankiety.

Autorki dowiodły, że niecierpliwość wykazana przez badanego w eksperymencie przekłada się na jego rzeczywiste zachowania oszczędnościowe. Zgodnie z wynikami modelu regresji logistycznej cecha ta jest bowiem istotnym czynnikiem o ujemnym wpływie na posiadanie oszczędności emerytalnych. Prawdopodobieństwo gromadzenia dodatkowych oszczędności emerytalnych u osób cechujących się niecierpliwością jest o 25% mniejsze niż u pozostałych osób.

### 3. Niecierpliwość Polaków w świetle wyników badań własnych

Badania zrealizowano metodą CAWI na próbie 1000 osób w okresie 27 lutego – 1 marca 2013 r. we współpracy z Interaktywnym Instytutem Badań Rynkowych. Struktura próby została skorygowana przy użyciu wagi analitycznej tak, by odpowiadała strukturze polskich internautów w grupie 15+ pod względem kluczowych cech związanych z przedmiotem badania. Próba została dobrana w sposób losowo-kwotowy. Przy konstrukcji wagi uwzględniono zmienne społeczno-demograficzne, takie jak płeć, wiek, wykształcenie oraz wielkość miejscowości zamieszkania, a także zmienne związane z szeroko pojętym stylem życia.

Badanie zostało poświęcone celom i motywom oszczędzania. Szczególna uwaga została ponadto poświęcona zachowaniom związanym z oszczędzaniem na emeryturę. Ze względu na poruszane w artykule zagadnienia, analizie poddano wyłącznie odpowiedzi udzielone przez osoby pełnoletnie. W badanej zbiorowości znalazły się 952 osoby pełnoletnie, z czego 63,4% stanowiły kobiety. Najwięcej badanych znajdowało się w przedziale wiekowym 25–34 lata (307 osób), zaś najmniej respondentów należało do przedziału 50 lat i więcej (165 osób). W badanej części populacji największy odsetek zbiorowości stanowiły osoby z wyższym wykształceniem (461 osób). Liczba osób z wykształceniem średnim kształtowała się na poziomie 393; pozostałe osoby wykazały, iż posiadają wykształcenie poniżej średniego. Badanych zapytano ponadto o poziom dochodu netto przypadający na osobę w gospodarstwie domowym. Ze względu na szczególny charakter pytania, spośród 952 pełnoletnich respondentów aż 341 osób nie przekazało informacji na ten temat. Odsetek udzie-

lonych odpowiedzi kształtował się następująco: poniżej 500 zł – 8,72%, od 501 do 1000 zł – 17,02%, od 1001 do 2000 zł – 21,85%, od 2001 do 3000 zł – 9,55% oraz powyżej 3000 zł – 7,04%.

Przeprowadzone badania ukazują, iż problem niecierpliwości jest charakterystyczny także dla zachowań oszczędnościowych Polaków. Zgodnie z wynikami badań własnych autorki 690 (wśród 952) pełnoletnich respondentów posiadało jakiegokolwiek oszczędności, przy czym 70% z nich uważało, że poziom tych oszczędności jest za niski, 28% oceniło poziom swoich oszczędności jako wystarczający, podczas gdy 3% wskazało, że jest on za wysoki.

Czynnikami determinującym oszczędzanie są niewątpliwie możliwości finansowe badanych. Około połowa osób poddanych badaniu wskazała, że nie posiada żadnych oszczędności bądź ocenia poziom zgromadzonych oszczędności jako niewystarczający właśnie ze względu na niskie dochody netto osiąmane przez gospodarstwo domowe. Czynniki ekonomiczne wyłaniają się zatem jako te o charakterze pierwotnym.

Głębszej analizy motywów skłaniających badanych Polaków do oszczędzania dostarcza poszerzenie badań o czynniki behawioralne. Inkorporowanie tych czynników do analizy zachowań oszczędnościowych badanych pozwala poszerzyć wnioski, wyjść poza wpływ czynników ekonomicznych, odzwierciedlając dążenie do znalezienia odpowiedzi na intrygujące pytania sformułowane przez G.A. Akerlofa i R.J. Shillera o to, dlaczego dwoje ludzi tej samej narodowości, w tym samym wieku, o takim samym poziomie dochodu, w podobnej sytuacji rodzinnej i życiowej oszczędza inaczej [Akerlof, Schiller, 2010, s. 156–174].

W przeprowadzonym badaniu autorka poszerzyła zatem katalog czynników, które badani mogli wskazać jako uzasadnienie niewystarczającego poziomu oszczędności bądź też ich całkowitego braku, o 10 czynników natury behawioralnej. Trzy najczęściej wskazywane powody pozaekonomiczne, uzasadniające brak oszczędności bądź też subiektywne poczucie, że stan posiadanych oszczędności jest za niski, przyjmowały formę następujących odpowiedzi:

- „zdarza mi się wydawać pieniądze pod wpływem chwili, nawet w przypadku, gdy obiecuję sobie oszczędzać” (27%),
- „dostrzegam potrzebę oszczędzania, jednak brak mi siły woli, aby trzymać się postanowień o oszczędzaniu – odkładam na później rozpoczęcie oszczędzania, oszczędzam nieregularnie itp.” (17%),
- „lubię wydawać pieniądze, sprawia mi to radość” (13%).

W każdej z wymienionych odpowiedzi wyraźnie ujawnia się tendencja do preferencji konsumpcji bieżącej nad odroczoną. Dwie najczęściej udzielane odpowiedzi wiążą się z niechęcią do odraczania przyjemności, jaką można osiągnąć z bieżącej konsumpcji. Badani wyraźnie wykazują więc inklinacje do niedoceniań korzyści wynikających z gromadzenia oszczędności i przeceniają korzyści wiążące się z bieżącą konsumpcją.

Niezwykle istotne znaczenie z punktu widzenia wpływu niecierpliwości i impulsywności wykazywanej przez jednostki na oszczędzanie ma wskazana w drugiej pozycji siła woli. Samokontrola i siła woli stanowią bowiem czynniki warunkujące skuteczne oszczędzanie, ograniczające uleganie pokusie odstąpienia od powziętego planu. Problem niecierpliwości, braku samokontroli i siły woli jest szczególnie istotny w kontekście gromadzenia oszczędności długoterminowych, jakie stanowią oszczędności emerytalne. Zgodnie z wynikami badań własnych tylko 9% badanej populacji posiada środki zgromadzone na ten cel, z czego 13% wskazało, iż często nie trzyma się planu w zakresie częstotliwości i wysokości wpłat.

Ostatni z najczęściej wymienianych przez badanych powodów pozaekonomicznych, uzasadniający brak oszczędności bądź też subiektywne poczucie, że stan posiadanych oszczędności jest za niski, wskazuje na poczucie radości, przyjemności, jakie respondentom dostarcza konsumpcja. Wykazywane przez jednostkę inklinacje, mające swe źródło w sferze psychologicznej, mogą zatem skutecznie redukować przesłanki wynikające z analizy sfery ekonomicznej. Zachowania determinowane głównie czynnikami behawioralnymi, bez właściwej oceny warunków ekonomicznych, mogą być efektem irracjonalnych decyzji finansowych, które mogą mieć w przyszłości poważne konsekwencje finansowe zarówno dla jednostki, jak i dla całego społeczeństwa.

### **Zakończenie**

Na przestrzeni ostatnich lat jako jedną z głównych przemian w społeczeństwie polskim, wpływających w istotny sposób na poziom oszczędności, coraz częściej wskazuje się nadmierny konsumpcjonizm. Przykładanie zbyt wysokiego poziomu uwagi do teraźniejszości i preferowanie konsumpcji bieżącej wywiera niekorzystny wpływ na oszczędzanie. Koncentrując się na odczuwanych „stratach”, wynikających z odroczenia konsumpcji w czasie, jednostki nie doceniają korzyści związanych z gromadzeniem oszczędności.

Uleganie pokusie konsumpcjonizmu w obliczu braku oszczędności może przyczynić się również do zadłużania się społeczeństwa. Niecierpliwość jednostek oraz koncentracja na teraźniejszości mogą skłaniać do podejmowania decyzji o zadłużaniu się, podczas gdy niejednokrotnie to właśnie oszczędzanie stanowi bardziej racjonalną alternatywę, wiążącą się z redukcją ryzyka i kosztów. Charakterystyczna dla współczesnego modelu zachowań finansowych chciwość może prowadzić w konsekwencji do nadmiernego zadłużania się, które z kolei może stać się przyczyną wykluczenia finansowego.

Chciwości nie należy jednak rozpatrywać wyłącznie jako cechy o wymiarze negatywnym. Jak podkreśla J. Podhorski-Piotrowski, stanowi ona jedną z ważnych subiektywnych i psychologicznych sił napędowych ludzkiej aktywności poznawczo-praktycznej. Od wewnątrz uwarunkowana jest przez czynniki biologiczne

i psychiczne, z zewnątrz zaś przez czynniki ekonomiczne, kulturowe i społeczne. Cały współczesny system ekonomiczno-społeczno-polityczny wydaje się opierać na uczuciach chciwości i strachu; gdy czynniki te pozostają we względnej równowadze, mogą okazać się bardzo pomocne [Podhorski-Piotrowski, 2010, s. 369, 373].

Chciwość oraz towarzyszące jej krótkowzroczność i niecierpliwość stanowią zatem cechy wielu współczesnych społeczeństw. Rozpoznanie ich wagi może mieć kluczowe znaczenie dla skuteczności oszczędzania – zarówno państwo, jak i instytucje finansowe mogą bowiem efektywnie wykorzystać tę wiedzę. Jak wskazują autorzy *Zwierzęcych instynktów*, właściwa polityka państwa musi odzwierciedlać niechęć ludzi do planowania finansowego. Rząd powinien wprowadzać skuteczne zachęty do oszczędzania. Ze strony państwa i instytucji finansowych pożądane są inicjatywy zwiększające poziom edukacji finansowej, wycelowane na skuteczne kreowanie świadomości finansowej Polaków w zakresie długoterminowego zarządzania finansami osobistymi. W społeczeństwie nadal brak jest wystarczającego poziomu wiedzy na temat dobrowolnych form oszczędzania na emeryturę czy świadomości dotyczącej wysoce niekorzystnych prognoz demograficznych stanowiących realne zagrożenie dla wydolności systemu emerytalnego. Instytucje finansowe powinny ponadto projektować produkty oszczędnościowe, tak by przez ich konstrukcję w jak największym stopniu eliminować nadmierną skłonność do konsumpcji bieżącej (np. automatyzacja oszczędzania).

## Bibliografia

- Akerlof G.A., Schiller R.J., *Zwierzęce instynkty*, Studio EMKA, Warszawa 2010.
- Grosse R., *The Global Financial Crisis – a Behavioral View*, EGADE Graduate Business School, Monterrey January 2010.
- Hastings J.S., Mitchell O.S., *How Financial Literacy and Impatience Shape Retirement Wealth and Investment Behaviors*, “NBER Working Paper” 2011, No. 16740, January.
- Hunt J.P., *Credit Rating Agencies and the “Worldwide Credit Crisis”: the Limits of Reputation, the Insufficiency of Reform, and a Proposal for Improvement*, “Columbia Business Law Review” 2008, Vol. 2009, No. 1.
- Podhorski-Piotrowski J., *Chciwość jako imperatyw funkcjonowania współczesnego świata*, [w:] P. Kulawczuk, A. Poszewiecki (red.), *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Behawioralny wymiar przedsiębiorczości*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010.
- Rick S., Loewenstein G., *Intagibility in Intertemporal Choice*, “Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences” 2008, No. 363.
- Scott K.E., *The Financial Crisis: Causes and Lessons – Ending Government Bailouts as We Know Them. Part I – the Crisis*, “Rock Center for Corporate Governance at Stanford University Working Paper” 2009, No. 67.
- Shefrin H., *Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*, Oxford University Press Inc., Oxford 2002.
- SEC, *Summary Report of Issues Identified in the Commission Staff’s Examinations of Select Credit Rating Agencies*, July 2008.
- Thaler R.H., *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, “Journal of Economic Behavior & Organization” 1990, Vol. 1, Issue 1.



### **The Impatience Problem of Individuals in the Context of Saving Behaviours**

In the recent years, excessive consumption is presented more and more often as one of the main changes in Polish society affecting significantly financial behaviours. Paying too much attention to present time, preferring current consumption make negative influence on savings. While concentrating on felt "losses" resulting from consumption postponement in time, the individuals underestimate benefits connected with saving. Facing the observed changes in financial behaviours, the aim of the contribution is to show the impatience as the essential feature influencing negatively the saving process.

### **Problem niecierpliwości jednostek w kontekście zachowań oszczędnościowych**

Na przestrzeni ostatnich lat jako jedną z głównych przemian w społeczeństwie polskim, wpływających w istotny sposób na zachowania finansowe, coraz częściej wskazuje się nadmierny konsumpcjonizm. Przykładanie zbyt wysokiego poziomu uwagi do teraźniejszości i preferowanie konsumpcji bieżącej wywiera niekorzystny wpływ na oszczędzanie. Koncentrując się na odczuwanych „stratach”, wynikających z odroczenia konsumpcji w czasie, jednostki nie doceniają korzyści związanych z gromadzeniem oszczędności. W obliczu zaobserwowanych zmian w zachowaniach finansowych celem niniejszego artykułu stało się ukazanie niecierpliwości jako istotnej cechy wywierającej negatywny wpływ na oszczędzanie.