

CUPRINS

Rezumat & concluzii*	03
Metodologie & caracteristici eșantion*	09
Incluziune*	12
Percepții și atitudini față de bani, economisire, bogăție, educație și instituțiile financiare și de reglementare din România*	13
Perspectiva antropologică asupra fenomenului**	27
Comportament financiar și reziliență financiară*	36
Alfabetizare financiar-economică*	40
Bibliografie	48

* Romulus OPRICA

** Alexandru DINCOVICI

NOTĂ:

Prezentul raport (v.01 _ draft) este realizat de către compania de cercetare și consultanță BrandBerry (www.brandberry.ro), în parteneriat cu Asociația Brașov 2050, cu susținerea Profit Point și BCR.

Studiul a fost realizat cu respectarea tuturor măsurilor de securitate sanitară, a normelor de protecție a datelor cu caracter personal.

Raport urmează a fi completat și adăugit. A se publica doar cu menționarea sursei.



REZUMAT & CONCLUZI

Prezentul studiu, realizat în perioada 5 mai – 10 iunie 2023, pe un eșantion de 2872 persoane majore, a avut două obiective principale:

* măsurarea gradului de alfabetizare financiară al grupului țintă utilizând instrumente standardizate, astfel încât să putem realiza comparații valide între scorurile obținute în România cu rezultatele obținute în alte țări în care au fost aplicate teste de financial literacy de tipul PISA, PIAAC sau Global Findex

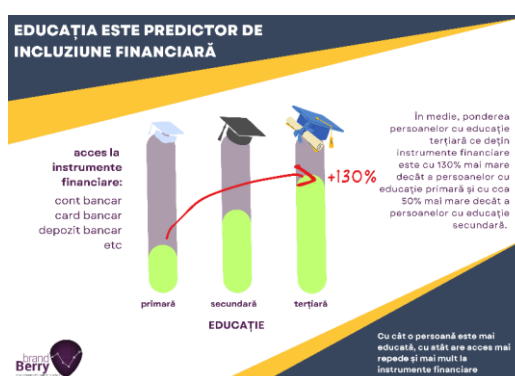
* „fotografierea” situației actuale privind incluziunea financiară, comportament financiar și reziliență financiară și identificarea percepțiilor populației adulte active asupra banilor, bogăției, instituțiilor bancare și nebancare, a rolului educației (financiare) în generarea de bunăstare materială

În urma ponderării datelor a rezultat set de date reprezentative pentru populația studiată, eșantion echivalent a 1143 subiecți, cu o marjă de eroare de $\pm 2.85\%$.

Din punct de vedere socio-demografic, populația studiată, cetățeni români cu vârsta peste 18 ani, utilizatori de internet, cu domiciliul în arii ce pot fi asociate zonelor metropolitane, reprezintă 62.7% din populația generală a țării, ~70% din populația activă și este responsabilă de producerea a cel puțin 75% din PIB-ul României .

Data fiind structura socio-demografică a populației studiate, gradul de incluziune este unul ridicat.

Singurul element care influențează semnificativ și constant incluziunea financiară este nivelul de educație, respondenții cu educație superioară având acces în pondere mult mai mare și de un timp mult mai îndelungat nu doar la instrumente financiare, ci și la tehnologie (internet în locuință, telefon mobil smart sau internet pe telefonul mobil) decât cei cu educație mai scăzută.



Persoanele cu educație primară sunt semnificativ mai dispuse să ia decizii financiare riscante astfel că un nivel scăzut de educație, prin deciziile insuficient argumentate financiar-economic, duce la o și mai mare excludere financiară și la un nivel și mai ridicat de sărăcie.

În analiza percepțiilor asupra conceptelor *bani*, *bancă* și *bogăție* am identificat diferențe semnificative și constante în funcție de sexul participanților, rezultatele indicând o inegalitate de gen accentuată în distribuirea resurselor financiare și o mai slabă incluziune financiară a femeilor.

Femeile asociază ideea de a avea bani/bogăție cu termenul *putere*, cu posibilitatea de fi independente, oferindu-le mai multe oportunități, inclusiv de a obține o educație mai bună. Bărbații, în schimb, asociază ideea de a avea bani/bogăție în principal cu aspecte materiale, relevant fiind faptul că între descriptorii principali se regăsește și cuvântul *mașină*, ca simbol de status.

În ceea ce privește percepțiile asupra instituțiilor bancare am identificat faptul că 62% dintre asocieri sunt neutre (credit, bani, rate, card, etc), 12% sunt pozitive (ajutor, economii, siguranță, etc), în timp ce 26% au conotații negative (hoți, cămătari, rău necesar, datorii, stres etc). Asocierile negative au o pondere dublă față de cele pozitive.

Foarte interesantă este percepția semnificativ diferită între bărbați și femei în ceea ce privește instituția băncii, ponderea descriptorilor negativi precum *hoție* sau *cămătărie* pentru instituția bancară fiind de aproape 4 ori mai mică în cazul femeilor (2.5% din totalul descriptorilor) decât în cazul bărbaților (8.9%).

În schimb, ponderea descriptorilor pozitivi în totalul descriptorilor (precum *ajutor*, *siguranță*, *economii*, *investiții* etc) este dublă la femei în comparație cu bărbații, chiar dacă acestea asociază banca cu *stres* și *responsabilitate/răspundere* într-o măsură mai mare decât bărbații.

Opinia noastră este că băncile sunt percepute de femei într-o măsură semnificativ mai mare decât bărbații ca un ajutor în efortul de a diminua inegalitatea de gen, oferindu-le acces la resurse și oportunități de a fi independente financiar.

În cazul accesării unor programe de educație financiară, atât femeile cât și bărbații și-au manifestat dorința de a afla mai multe informații dar și *exemple/explicații/metode/modele concrete/practice* despre cum se fac *investițiile*, cum să obțină

mai mulți bani sau să economisească. Accentul pe concret se regăsește și în evaluarea nivelului de alfabetizare financiară și este una dintre explicațiile slabei pregătiri în acest domeniu.

Deosebirea semnificativă în funcție de sex este dată de faptul că femeile au pus într-o măsură mult mai mare decât bărbații accentul pe *economisire* (într-o pondere de 80% mai mare decât în cazul bărbaților) și pe *gestionarea cheltuielilor/banilor* (în pondere dublă față de bărbați), accentuând nevoia de *sfaturi/exemple practice/concrete*.

Atât bărbații cât și femeile **au exprimat nevoia de a înțelege modul în care funcționează sistemul bancar**, exprimând în același timp neîncrederea în bănci printr-o serie de mesaje negative la adresa acestora.

Percepțiile, indiferent de tema discutată, sunt puternic influențate de contextul socio-cultural, de norme și valori, de literatură sau artă, acestea formând atitudini și influențând comportamente. Pentru a anticipa atitudinile și comportamentele în relație cu tema studiată, am testat nivelul de acord cu o serie de proverbe sau afirmații ce indică atât atitudini pozitive cât și negative față de bani, bogăție, finanțe, educație sau instituții financiare.

Din toate afirmațiile testate, 17 la număr, doar 6 au înregistrat un nivel semnificativ de acord (medie mai mare de 4) și doar una a înregistrat o medie care indică dezacord puternic (sub 3). Dintre cele care au înregistrat acord puternic, trei afirmații sunt pozitive, două negative și una neutră. Am identificat astfel că majoritatea largă a subiecților nu au încredere în bănci, asociind instituția bancară cu „cămătari cu acte” și că au o percepție negativă despre influența banilor în relațiile sociale, fiind de acord în mare măsură cu proverbul „banul înstrăinează oamenii”.

Lipsa de încredere generală se manifestă și în acceptarea ideii că muncind în mod onest o persoană poate acumula suficient de multe resurse astfel încât să fie considerată bogată, participanții fiind în dezacord cu formularea „oricine se poate îmbogăți din muncă cinstită”. Lipsa de încredere în instituțiile statului (inclusiv în școală), multitudinea de știri negative despre corupția endemică din țară și multiple exemple de pseudo-succes (precum cazul Tate sau cazul Donca) sunt explicații ale acestor percepții negative.

Este important de subliniat faptul că femeile, în mod particular femeile tinere, sub 29 de ani, sunt statistic de acord într-o măsură mai mare decât bărbații cu rolul educației

în generarea unui venit mai mare, cu faptul că administrarea banului este o artă (acordând în medie cu 0.5 puncte mai mult decât bărbații), cu nevoia de „a strânge bani albi pentru zile negre” sau chiar cu opinia că „oricine se poate îmbogăți din muncă cinstită” (acordând în medie cu 0.7 puncte mai mult decât bărbații).

Per ansamblu, femeile au o opinie mai degrabă favorabilă educării și utilizării de instrumente financiare decât bărbații și pot reprezenta subiecți mai favorabili urmării unor cursuri de educație financiară.

Am constatat o deteriorare generală a încrederii în instituții, inclusiv în Banca Națională a României, care beneficia în trecut în mod constant de încredere ridicată.

Și în acest caz femeile tinere tind să manifeste un nivel mai ridicat de încredere în instituțiile bancare, atât în Banca Națională a României cât și în Băncile Comerciale, dar și în furnizorii de cursuri de educație financiară.

Analiza socio-demografică indică faptul că persoanele responsabile de păstrarea evidenței cheltuielilor în familie sunt, în cea mai mare măsură, femeile. Deși aproape 2/3 din respondenți declară că obișnuiesc să păstreze, în mod constant, o evidență a cheltuielilor pe care le realizează lunar în familie, unul din trei participanți declară că fac acest lucru „ținând minte” ce cheltuieli au realizat. A crescut în pondere, comparat cu anii anteriori, importanța extraselor de cont și a softurilor (care, în general, sunt tot softurile oferite de furnizorul de servicii bancare, respectiv aplicația de mobile-banking).

Majoritatea largă (55%) nu poate acoperi din fonduri proprii suma o cheltuială urgentă de 5,000 lei, în timp ce 1 din 10 subiecți nu poate acoperi nici măcar 500 lei fără să apeleze la un împrumut.

Pentru a face față unor situații neprevăzute sau pentru a susține anumite cheltuieli, 7% dintre respondenți au declarat că au apelat cel puțin o dată la cămătari atunci când au avut nevoie de o sumă mai mare decât aveau disponibil în mod obișnuit.

Atunci când au nevoie de bani suplimentar față de disponibilul obișnuit, puțin peste 2% dintre subiecți apelează la cămătari des (0.9%) sau foarte des (1.3%), dar majoritatea largă a populației preferă să apeleze la prieteni sau cunoștințe (76%).

Ponderele celor care se împrumută foarte des de la prieteni sau cunoștințe (5.8%) este mai mult de dublă decât a celor care împrumută bani de la bancă (2.6%). Utilizarea

overdraft-ului pare să ia locul prietenilor și cunoștințelor, procentul celor care utilizează des descoperirea de card (14.2%) ca metodă de acoperire termen scurt a unor nevoie fiind mai mare decât a celor care se împrumută de la prieteni (13.8%).

40% din populația studiată nu este deloc rezilientă financiar și nu ar putea să-și asigure același nivel de trai ca în prezent nici măcar o lună dacă, într-o situație nefericită, ar rămâne fără surse de venit. Doar 1 din 5 estimează că sunt rezistenți financiar și că ar putea să își păstreze actualul nivel de trai chiar și pentru o perioadă mai mare de 6 luni.

Reziliența financiară corelează foarte puternic cu caracteristicile socio-demografice sex, vârstă și educație, predictorul cel mai puternic fiind, și în acest caz, educația.

Surprinzătoare a fost corelația dintre reziliența financiară și sex, faptul de a fi femeie influențând negativ perioada în care un subiect își poate menține nivelul de trai chiar dacă a rămas fără venituri. Astfel, ponderea femeilor care declară că nu sunt deloc sau că sunt minim rezistente financiar este cu 50% mai mare decât a bărbaților.

Doar cca 15% din întreaga populație poate economisi mai mult de un sfert din ceea ce câștigă în familie, în timp ce doar ~2% din întreaga populația studiată poate economisi mai mult de 50% din veniturile familiei.

Ponderea celor care preferă „doar numerar” este de trei ori mai mare decât a celor care preferă să utilizeze în realizarea plăților obișnuite „doar cardul”, dar constatăm că numărul celor care utilizează „în cea mai mare parte” doar card (33%) este semnificativ mai mare decât al celor care utilizează „în cea mai mare parte” doar numerar (12%).

Alfabetizare financiară.

76% dintre participanți se declară puțin sau deloc informați / pregătiți din punct de vedere financiar-bancar și puțin sau deloc optimiști atunci când se gândesc la viitor din punct de vedere financiar.

În același timp, doar 20% dintre participanții la studiu consideră că educația financiară este importantă și benefică pentru finanțele personale.

Majoritatea largă a participanților la studiu se declară mai degrabă destul de nesiguri sau chiar foarte nesiguri pe faptul că ar putea *identifica riscurile legate de investiții, calcula costurile asociate cu împrumuturile și plățile pentru credite* sau realiza alte activități care presupun înțelegerea modului în care funcționează sistemul financiar

bancar. Cu toate acestea... mai mult de jumătate (53%) se declară siguri că pot *face alegeri financiare bune*.

Analiza rezultatelor la bateria de teste de educație financiară indică un nivel foarte scăzut de cunoaștere nu doar a conceptelor și termenilor financiar-bancari și economici, dar și o slabă capacitate de a realiza calcule matematice simple.

Peste ¾ din participanți (77%) nu au depășit pragul de 50% răspunsuri corecte, în timp ce doar 3.5% au avut o rată de răspunsuri corecte mai mare de 75%.

Spre comparație, Eurobarometrul¹ din iulie 2023 indică faptul că 18% dintre cetățenii Uniunii Europene au un nivel ridicat de educație financiară, 64% un nivel mediu și 18% un nivel scăzut. Observăm că, prin comparație, ponderea celor cu nivel ridicat de educație financiară este de 5 ori mai mică în România decât în UE, în timp ce ponderea celor cu nivel scăzut de alfabetizare financiară este de patru ori mai mare.

O surpriză neplăcută a fost constatarea faptului că aproape o cincime din populația studiată nu poate opera cu concepte abstracte, precum calculul matematic al procentelor, și oferă răspunsuri concrete.

Înțelegem, astfel, mai bine de ce era atât de des prezentă solicitarea de a include în eventualele cursuri de educație financiară exemple **concrete**.

În contextul în care în domeniul financiar-bancar se operează în principal cu termeni abstracti și concepte care nu sunt concrete, incapacitatea de a opera cu elemente abstracte simple (precum calculul procentelor) reprezintă o explicație suplimentară a lipsei de încredere în sistemul bancar dar și o explicație lămuritoare a nivelului scăzut de educație financiară din România.

Acest gen de problemă este una a întregii societăți, nu doar a sistemului bancar, și necesită implementarea unor programe naționale de creștere a nivelului de educație în general, pentru că educația superioară este cel mai bun predictor atât pentru un nivel crescut de alfabetizare financiară cât și pentru incluziunea financiară.

Dr. Romulus OPRICA, Ph.D.

Sociolog, Senior Consultant BrandBerry

¹ <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2953>

METODOLOGIE & CARACTERISTICI EȘANTION

Prezentul raport (v.01) cuprinde analiza datelor colectate în urma chestionării unui eșantion reprezentativ din populația de studiu, având ca obiectiv principal al cercetării identificarea gradului de alfabetizare financiară și a percepției generale asupra banilor în rândul populației adulte active, cu acces la tehnologie, preponderent din zonele metropolitane din România.

Din punct de vedere socio-demografic, populația studiată reprezintă 62.7% din populația generală¹ a țării, ~70% din populația activă² și este responsabilă de producerea a cel puțin 75% din PIB-ul României³.

Deși România nu este cuprinsă în testările PISA sau PIAAC privind educația financiară, datele publice existente indicau că *nivelul⁴ de alfabetizare financiară în România este de 8%, cel mai mic din Europa sau că peste 50% dintre români întâmpină dificultăți financiare în viața de zi cu zi.*

Plecând de la această premisă am construit și utilizat un instrument de cercetare care să măsoare în mod standardizat nivelul de alfabetizare financiară al respondenților, folosind ca surse de dezvoltare a întrebărilor din secțiunea dedicată educației următoarele:

- * Global Findex Questionnaire, World Bank
- * OECD PIAAC test pentru Financial Literacy la adulți
- * OECD, PISA
- * OECD, Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for Conducting an Internationally Comparable Survey of Financial Literacy

În acest fel putem face, în mod rezonabil, comparații între rezultatele obținute pe eșantionul cercetat cu măsurătorile realizate în restul statelor din Uniunea Europeană atât în privința alfabetizării financiare cât și a celorlalte obiective specifice, respectiv:

- * analiza generală a percepției asupra educației financiare din România, cu informații esențiale despre piața
- * evaluarea nivelului de încredere în instrumentele și instituțiile financiar-bancare și în diversele forme de investiții
- * identificarea gradului de utilizare a instrumentelor financiar-bancare și a comportamentului financiar
- * identificarea percepțiilor legate de resursele financiare (bani, investiții, bunuri, etc)
- * definirea profilurilor socio-demografice în funcție de atitudinile manifestate în raport cu instrumentele financiare
- * analiza contextului cultural legat de bani și instrumente financiar-bancare

Cercetarea a fost definită de următorii parametri tehnici:

- * subiecți: persoane fizice din zonele metropolitane, cu competențe digitale

¹ <https://www.recensamantromania.ro/rezultate-rpl-2021/rezultate-definitive-caracteristici-demografice/>

² ORAȘE-MAGNET - Migrație și navetism în România, Cristea et al., 2017, World Bank.

³ Competitive Cities: Reshaping the Economic Geography of Romania, Ionescu-Heroiu et al., 2013, World Bank.

⁴ <https://econ.ubbcluj.ro/stire.php?id=964>

BrandBerry | cercetari de piata online

Surveys → Provocări financiare (351512) → Responses and statistics

Summary | Display responses | Data entry | Statistics

Security update! A security update is available. Click here to use Cor

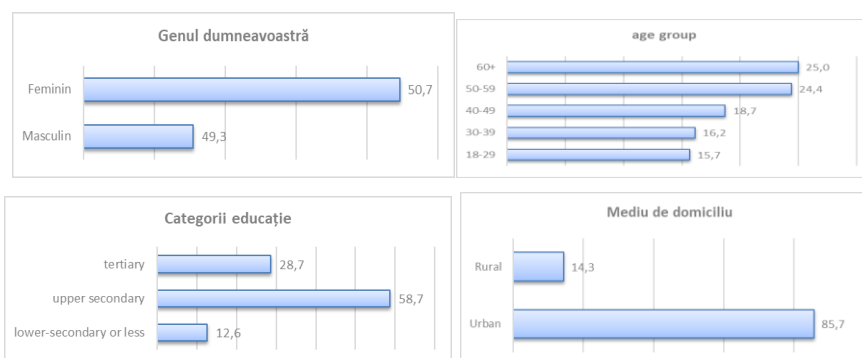
Time statistics

19	2952.25	4!
20	3363.75	4!

Interview time
Average interview time: 32 min. 59 sec.
Median: 30 min. 0 sec.

La acesta, adăugăm un volum de cca 350 de ore de documentare și pregătire a cercetării, respectiv analiza datelor, rezultatul fiind un set de date reprezentative pentru populația studiată, cu o marjă de eroare de $\pm 2.85\%$

Eșantionul studiat este format preponderent din femei (51%), distribuiți echilibrat pe grupe de vârstă, cu un nivel de educație ușor peste mediu, majoritar din mediu urban.



Majoritatea sunt angajați cu normă întreagă (52.8%), doar 6% fiind liber profesioniști sau antreprenori. Aproape 6% dintre respondenți sunt studenți sau aflați într-o formă de învățământ la zi și 22% pensionari.

Aproape 60% dintre participanți au un venit lunar mai mic de 1,100 € (5,500 lei) pe gospodărie, doar 6% având un venit lunar mai mare de 2,000 € / gospodărie. 15% dintre respondenți au declarat că au un venit fluctuant.

Majoritatea participanților la studiu sunt căsătoriți (56%), o treime au cel puțin un minor în întreținere și aproape trei sferturi au locuință proprietate personală (73.3%).

INCLUZIUNE FINANCIARĂ

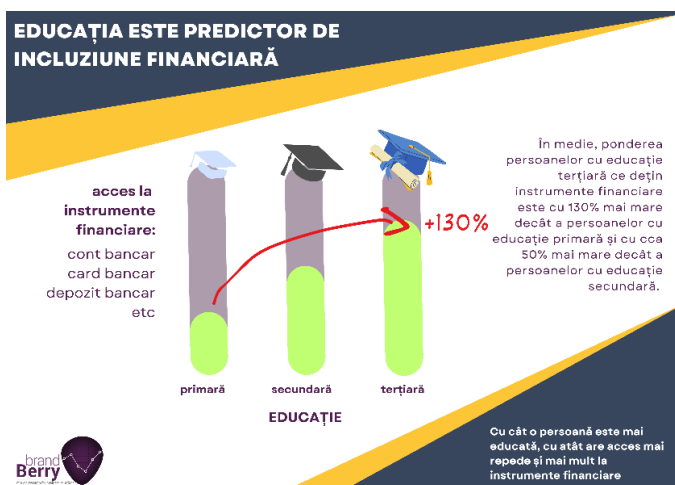
Data fiind structura socio-demografică a populației studiate, gradul de incluziune este unul ridicat, majoritatea largă a participanților la studiu declarând că dețin și folosesc cont bancar (80.7%), card bancar de debit (70%) sau chiar online banking (70%).

Aveți / dețineți / folosiți următoarele:	Nu » Da, dar nu folosesc	Da
Internet fix în locuință	13,9%	86,1%
Telefon mobil smart	10,3%	89,7%
Internet pe telefonul mobil	6,9%	93,1%
Cont bancar curent (pentru venitul curent)	19,3%	80,7%
Depozit bancar	69,5%	30,5%
Online banking	29,6%	70,4%
Card bancar de debit (puteți cheltui doar cât aveți în cont)	29,6%	70,4%
Card bancar de credit (puteți cheltui mai mult cât aveți disponibil în cont)	67,0%	33,0%
Card de credit ne-bancar (emis de o companie de împrumut rapid)	89,4%	10,6%
Credit imobiliar	87,8%	12,2%
Credit de nevoi personale	73,9%	26,1%
Leasing auto	94,5%	5,5%
Cont de investiții	87,7%	12,3%
Pensie privată (alta decât pilonul II)	79,1%	20,9%
Asigurare de viață privată	76,8%	23,2%
Criptomonede	90,0%	10,0%
Acțiuni	89,1%	10,9%

Pe de altă parte, doar o minoritate dintre cei chestionați au card bancar de credit (33%), cont de investiții (12%), pensie privată (21%) sau asigurare de viață privată (23%).

Deținătorii de monede virtuale au scăzut de la 40%, cât se estima⁵ de către IPSOS în februarie 2022 că erau, la 10%, ceea ce semnifică o diminuare cu 75%, cel mai probabil pe fondul pierderii încrederii în această piață.

Analiza predictorilor ne indică faptul că **singurul element care influențează semnificativ incluziunea financiară este nivelul de educație**, respondenții cu educație superioară având acces în pondere mult mai mare și de un timp mult mai îndelungat nu doar la instrumente financiare, ci și la tehnologie (internet în locuință, telefon mobil smart sau internet pe telefonul mobil) decât cei cu educație mai scăzută.



⁵ <https://www.forbes.ro/studiu-4-din-10-romani-detin-in-acest-an-sau-au-detinut-criptomonede-246549>

Un element foarte interesant pe care l-am descoperit este faptul că deși persoanele cu educație primară (maxim 8 clase) au parte într-o pondere mai mică de incluziune financiară, ponderea celor care nu au, de exemplu, cont bancar curent fiind cu peste 300% mai mare decât a celor cu educație terțiară, aceștia sunt semnificativ mai dispuși să ia decizii financiare riscante, precum achiziția de criptomonede – ponderea celor cu educație primară ce au achiziționat monede virtuale fiind cu 50% mai mare decât a celor cu educație terțiară.

Utilizând acest caz particular putem evidenția modul în care persoanele care, din varii motive, nu au beneficiat de educație cel puțin medie (ciclul liceal) sunt predispuse la decizii riscante în speranța unui câștig rapid, fără a putea evalua impactul pe termen mediu sau lung asupra stabilității lor financiare.

Putem afirma, astfel, că un nivel scăzut de educație, prin deciziile insuficient argumentate financiar-economic, duce la o și mai mare excludere financiară și la un nivel și mai ridicat de sărăcie.

PERCEPȚII ȘI ATITUDINI FAȚĂ DE BANI, BOGĂȚIE, EDUCAȚIE ȘI INSTITUȚIILE FINANCIARE ȘI DE REGLEMENTARE DIN ROMÂNIA

În deschiderea chestionarului am introdus o serie de întrebări, atât cu răspuns liber cât și cu răspuns închis, care măsurau percepțiile respondenților despre teme precum bogăția, banii sau instituțiile financiare. Acestea au avut dublu rol: de a introduce subiecții în tematica studiului într-un mod natural, dar și acela de a identifica maniera în care noi, ca popor, ne raportăm la subiectele ce implică ideea de bani, bogăție, finanțe, etc.

Dimensiunea culturală este adeseori trecută cu vederea de către finanțiști, economiști sau reglementatori în domeniul financiar-bancar, dar considerăm că aceasta are un rol esențial în acceptarea sau neacceptarea anumitor norme de către populație. De exemplu, un aspect adesea neglijat al finanțelor personale este impactul lor asupra sănătății mentale. Stresul financiar poate avea efecte semnificative asupra bunăstării

psihologice, ceea ce, la rândul său, poate afecta performanța la locul de muncă, relațiile interpersonale și chiar sănătatea fizică. Din perspectivă sociologică, acesta este un exemplu de cum factorii economici pot influența direct calitatea vieții și pot contribui la inegalități mai largi în sănătate și bunăstare.

Ne-am propus, astfel, să „vizualizăm” imaginea complexă a atitudinilor și comportamentelor financiare ale populației studiate, acestea (atitudinile și comportamentele) fiind profund influențate de structurile sociale și normele culturale și am măsurat familiaritatea discuțiilor în familie pe teme financiare, respectiv gradul de acceptare a unor proverbe și zicători referitoare la bani, bogăție sau economisire.

Proverbe pot fi văzute ca elemente ale unei „cosmologii financiare” cultural-specifice; ele transmit norme și valori care ajută indivizii să navigheze în complexul peisaj al vieții financiare sau pot fi văzute ca mituri sau povești care ajută la structurarea înțelesului și comportamentului într-o cultură dată. Ele funcționează ca un fel de "hartă cognitivă", o „geografie simbolică” ce ghidează indivizii în luarea deciziilor financiare și în interacțiunile lor cu ceilalți.

Rezultatele sunt relevante statistic la nivelul populației studiate cu marjă de eroare de eroare maximală de ± 3.21 pentru femei (931 de subiecți femei au răspuns la întrebările deschise), respectiv $\pm 2.93\%$ pentru bărbați (1,118 de subiecți bărbați au răspuns la întrebările deschise).

Analizând întrebarea „Care sunt primele 3 cuvinte care vă vin în minte când auziți cuvântul ”bani”?” observăm că asocierea top-of-mind este cu noțiunea de *muncă / salariu / venit*, banii fiind văzuți în principal ca o resursă cu care este răsplătit un efort. Această resursă se transformă în *siguranță, stabilitate și bunăstare*.

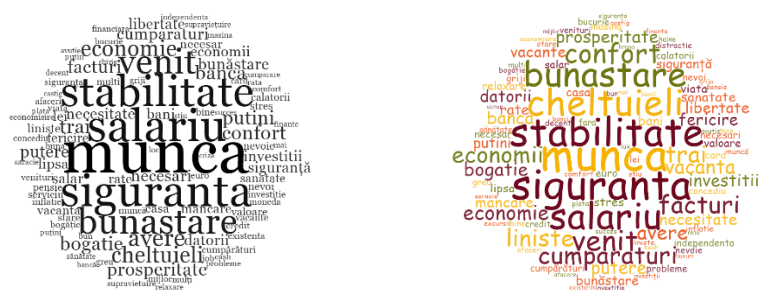


Fig. Grafic text asocieri cuv. „bani”, top-of-mind & all

Nu sunt diferențe radicale pe grupurile de vârstă sau sex, majoritatea largă a participanților asociind banii cu concepte legate de securitate financiară, muncă și

bunăstare, dar am identificat, totuși, și diferențe de nuanță în abordarea temei *bani* în funcție de specificul socio-demografic al respondenților.

Ca sentiment general, bărbații par mai optimiști, concentrându-se pe oportunități și beneficii, în timp ce femeile sunt mai realiste, concentrându-se pe aspectele practice și necesare ale gestionării banilor. Bărbații par să asocieze cuvântul "bani" cu aspecte pozitive și neutre, punând accent pe muncă, sănătate și perspective de viitor, iar femeile tind să aibă o perspectivă mai echilibrată, asociind "banii" cu necesitatea de a munci pentru a câștiga un salariu și a face față cheltuielilor, dar și cu posibilitatea de a avea un "traie bun".

Pe măsură ce crește vârsta respondenților apar și asocieri ce indică presiunea asupra vieții lor sociale, precum *griji, chirie, scumpire, datorii sau rate*.

Analiza datelor privind asocierile cu cuvântul „bani” în funcție de nivelul de educație și gen dezvăluie o serie de tendințe interesante și diferențe semnificative în modul în care diferite grupuri percep finanțele. În primul rând, la nivelul cel mai scăzut de educație, „lower-secondary or less”, observăm că există o tendință clară de a asocia banii cu stabilitatea și nevoile de bază. Bărbații din această categorie tind să aibă o viziune mai pozitivă, legând banii de concepte precum „libertate” și „bunăstare”, în timp ce femeile se concentrează mai mult pe gestionarea prudentă a resurselor financiare, punând accent pe „buget” și „nevoi”. Această diferență poate indica o diviziune tradițională a rolurilor de gen, unde bărbații sunt văzuți ca furnizori, în timp ce femeile sunt mai implicate în gestionarea gospodăriei.

Pe măsură ce avansăm la nivelul „upper secondary” de educație, vedem o diversificare a asocierilor, cu un sentiment predominant mixt față de bani. Bărbații încep să încorporeze în percepția lor și aspectele negative ale banilor, evidențiate prin cuvinte precum „cheltuieli”. Femeile, pe de altă parte, încep să includă în discuție și alte aspecte ale vieții, cum ar fi „copil”, sugerând o extindere a responsabilităților și a sferelor de influență care vin cu un nivel mai înalt de educație.

La nivel „terțiar” de educație, observăm o maturizare și o complexitate crescută în asocierile cu banii. Atât bărbații, cât și femeile de la acest nivel de educație asociază banii cu „confort” și „bunăstare”, indicând o înțelegere a potențialului banilor de a crea o viață mai bună.

Este important de subliniat că, în ciuda diferențelor de percepție bazate pe educație și gen, există o temă comună care traversează toate răspunsurile: aceea a „liniștei”. Acesta poate fi văzut ca un indicator al dorinței universale de stabilitate și securitate financiară, un obiectiv către care tind toate grupurile demografice.

În concluzie, analiza asocierilor cu cuvântul „bani” dezvăluie o serie de tendințe și diferențe în funcție de nivelul de educație și gen ce merită explorate și în alte cercetări. Observăm o evoluție a percepțiilor de la nevoile de bază și stabilitate la o înțelegere mai nuanțată și complexă a rolului banilor în viață, pe măsură ce nivelul de educație crește. De asemenea, există diferențe perceptibile între sexe, cu femeile concentrându-se mai mult pe aspectele practice ale gestionării banilor, în timp ce bărbații tind să asocieze banii într-o măsură mai mare cu libertatea și bunăstarea.

Aceste diferențe subliniază importanța educației în formarea atitudinilor noastre față de bani și sugerează că există un spațiu semnificativ pentru educația financiară îmbunătățită, care să abordeze nevoile și preocupările specifice fiecărui grup.

În plus, evidențiază necesitatea unei abordări mai nuanțate în politicile publice și în programele de educație financiară, care să țină cont de aceste diferențe și să promoveze o relație sănătoasă și echilibrată cu banii pentru toți.

Pentru întrebarea „Care sunt primele 3 cuvinte care vă vin în minte când auziți cuvântul ”**bogăție**”?” diferențele dintre respondenți în funcție de vârstă, sex sau educație sunt mai puțin perceptibile, bogăția fiind măsurabilă pentru majoritatea largă în... bani.

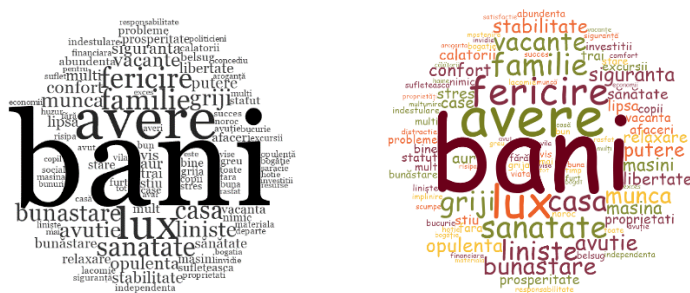


Fig. Grafic text asocieri cuv. „bogăție”, top-of-mind & all

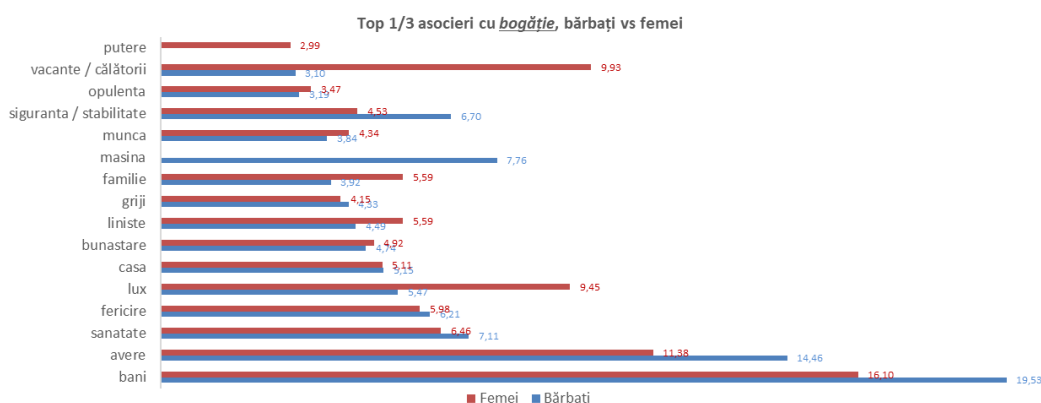
Observăm cu ușurință că asocierea top-of-mind este cuvântul *bani*, iar această asociere se păstrează și în analiza tuturor celor trei cuvinte propuse de respondenți. În afară de *bani*, cuvintele cel mai des folosite pentru a descrie bogăția sunt *avere*, *lux*, *sănătate* și *fericire*, ceea ce reflectă o viziune a bogăției care include în mod special aspecte

materiale și abia în plan secund asociată cu aspecte non-materiale, precum *sănătate*, *familie* sau *fericire*.

Am observat că, dacă la vârste tinere sunt preponderente descrierile ce pot fi asociate cu dorința de libertate și lux (călătorii, mașini scumpe, vacanțe, cumpărături etc), pe măsură ce vârsta crește se acordă o mai mare importanță siguranței financiare, bunăstării, și responsabilității, incluzând, de asemenea, cuvinte legate de familie și copii.

Educația pare să influențeze și mai mult percepția bogăției, respondenții cu nivel de educație mai ridicat având o viziune mai complexă asupra acestui concept, utilizând cuvinte din sfera semantică a *stabilității*, *independenței* dar și multe adjective ce indică emoții/trăiri (precum *fericire*, *liniște*, *putere* etc). În contrast, cei cu un nivel mai scăzut de educație se concentrează mai mult pe aspectele financiare și materiale ale bogăției.

Analizând prima treime dintre asocierile realizate de femei, respectiv de bărbați (rezultat în graficul următor), am constatat că în ceea ce privește perceperea *bogăției* în funcție de sex, ambele sexe asociază într-o largă majoritate acest concept cu cuvinte precum *bani* sau *avere*, dar bărbații fac aceste asocieri într-o pondere semnificativ mai mare decât femeile (*bani*: 19.53% vs 16.10%, *avere*: 14.46% vs 11.38).



Pentru bărbați, a fi bogat înseamnă și a avea *mașină* (sau *mașini*), cuvânt asociat în multe dintre răspunsuri cu *lux* (*mașină de lux*), acest descriptor nefiind valabil și în cazul femeilor și neregăsindu-se în prima treime ca pondere a cuvintelor utilizate în asocieri. Mașina, în cazul bărbaților, este simbol de status. În schimb, pentru femei conceptul de *bogăție* este asociat semnificativ mai mult decât în cazul bărbaților cu descriptorii precum *vacanțe/călătorii* – de peste trei ori mai mult în cazul femeilor comparat cu bărbații, *lux* – care, de obicei, însoțește cuvintele *vacanțe/călătorii*, *casă* sau *haine* ceea ce explică diferența mare față de bărbați, dar și... *putere*.

Acest rezultat este relevant mai ales în contextul discuțiilor atât de actuale despre egalitatea de gen, echitate în câștigurile salariale sau oportunități în general.

Conform Eurostat, diferența⁶ de remunerare între femei și bărbați în România este mult mai mică decât media U.E, unde femeile din UE câștigă în medie cu aproape 12.7% mai puțin pe oră decât bărbații.

Totuși, deși Eurostat calculează că în România diferența este de doar 3.6% între câștigul mediu brut pe oră al bărbaților, respectiv al femeilor, o analiză mai detaliată, care ia în calcul mai mulți indicatori, dezvăluie o altă realitate ce indică inegalități de gen semnificative între bărbați și femei.

De exemplu, studiul⁷ din 2022 al PwC România calculează un decalaj salarial dintre bărbați și femei este de 23,3% în favoarea bărbaților, în ceea ce privește salariul de bază și un decalaj de peste 30% în ceea ce privește bonusurile (explicația constând în distribuția salariilor pe intervale statistice), în timp ce un raport⁸ din 2023 al Consiliului Europei arată că ponderea persoanelor cu contracte temporare în rândul tuturor angajaților este mai mare în cazul femeilor decât în cazul bărbaților. În România, Rata de participare a femeilor la piața muncii este tot printre cele mai mici din UE (~55%) iar acestea tind să ocupe mai degrabă posturile slab plătite, cu roluri necalificate. În același timp, ponderea mare a muncii neremunerată în rândul femeilor (activități casnice și de îngrijire) limitează oportunitățile de educație și carieră.

În acest context înțelegem de ce a avea bani este asociat de femei cu *puterea*, cu posibilitatea de a scăpa de inegalitatea de gen, oferindu-le mai multe oportunități de a călători, de a obține o educație mai bună și de a fi independente.

Ceilalți descriptori utilizați în prima treime cu cea mai mare pondere și incluși în graficul anterior nu diferă semnificativ în funcție de sex, atât bărbații cât și femeile asociind *bogăția* cu probabilitatea de a fi *sănătoși* (de a avea acces la servicii de sănătate), de a fi *fericiți*, în mod particular pentru că „nu duc *grija* zilei de mâine”.

În top 5 răspunsuri la întrebarea *Care sunt primele 3 cuvinte care vă vin în minte când auziți cuvântul "Bancă"?*, **instituțiile bancare** sunt asociate majoritar cu (accesul la)

⁶ <https://www.europarl.europa.eu/news/ro/headlines/society/20200227STO73519/diferenta-de-remunerare-intre-femei-si-barbati-in-cifre-infografic>

⁷ <https://blog.pwc.ro/2022/03/08/decalajul-salarial-femei-barbati-de-la-statisticile-oficiale-optimiste-la-realitatea-din-piata-muncii-ce-poveste-spun-cifrele/>

⁸ <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-6059-2023-INIT/ro/pdf>

Rezultatele obținute analizând modul în care bărbații și femeile percep instituțiile bancare corelează cu cele obținute la analiza percepției despre bogăție.

Opinia noastră este că băncile sunt percepute de femei într-o măsură semnificativ mai mare decât bărbații ca un ajutor în efortul de a diminua inegalitatea de gen, oferindu-le acces la resurse și oportunități de a fi independente financiar.

Răspunzând întrebărilor *Ce înseamnă pentru dumneavoastră să fiți sănătos/sănătoasă financiar?* respectiv *Ce înseamnă pentru dumneavoastră să aveți independență financiară?* majoritatea largă a participanților, atât bărbați cât și femei, au afirmat că sănătatea financiară înseamnă să nu aibă datorii și să aibă bani (resurse) cu care să-și permită traiul dorit, în timp ce a fi independent financiar înseamnă să nu depindă de nimeni și să își poată permite să economisești (să nu ai datorii, să ai banii tăi, să ai putere financiară etc.)

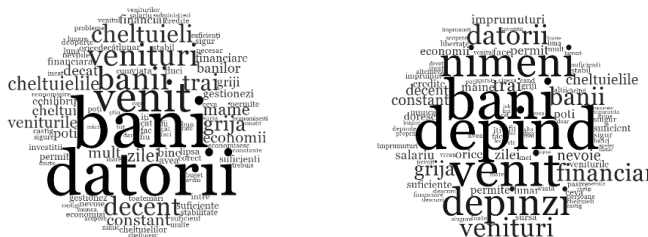


Fig. Ce înseamnă: să fiți sănătos/sănătoasă financiar? / să aveți independență financiară?

Nu am identificat elemente semnificativ diferite între bărbați și femei sau în funcție de vârstă sau de educație în definirea conceptelor de *sănătate financiară*, respectiv de *independență financiară*.

Am identificat, în schimb, așteptări sensibil diferite în funcție de sex și educație de la un potențial program de educație financiară, astfel încât să fie considerat util de către participanți.

La întrebarea *Ce ar trebui să cuprindă un program de educație financiară ca să fie util pentru dumneavoastră?*, atât femeile cât și bărbații și-au manifestat dorința de a afla mai multe informații dar și *exemple/ explicații/metode/modele concrete/practice* despre cum se fac *investițiile*, cum să obțină mai mulți bani sau *economisire*.

Deosebirea semnificativă în funcție de sex este dată de faptul că **femeile au pus** într-o măsură mult mai mare decât bărbații **accentul pe economisire** (într-o pondere de 80% mai mare decât în cazul bărbaților) **și pe gestionarea cheltuielilor/banilor** (în pondere dublă față de bărbați), accentuând nevoia de *sfaturi/exemple practice/concrete*.



Fig. Conținut program de educație financiară în funcție de sex: feminin vs. masculin

Atât bărbații cât și femeile au exprimat nevoia de a înțelege modul în care funcționează sistemul bancar, exprimând în același timp neîncrederea în bănci printr-o serie de mesaje negative la adresa acestora:

In primul rand ar trebui sa cuprinda un curs de aparare impotriva „manariilor” bancilor, precum si explicatia pe intelesul tuturor a legislatiei financiare din Romania. Informatii despre ce sunt fondurile de investitii, titlurile de stat, cum functioneaza bursa, care sunt informatiile pe care trebuie sa le cauti atunci cand semnezi un contract cu o banca.

Accentul a fost pus pe latura practică a cursului, astfel încât să poată fi înțeles ușor și cât mai rapid aplicat:

Sa fie concis, cu exemple clare, cu reguli clare, putine generalitati si mai multe lucruri concrete. Cum si unde trebuie investiti bani, care sunt cele mai bune optiuni de economisire si investire. Oportunitati si metode concrete, de incredere, cu care sa pot economisi bani. Excluz campanii publicitare si alte subtilitati lacrimogene! Un limbaj simplu, usor de inteles de toti, o prezentare a bancilor, o prezentare a bursei si tuturor modurilor de investitii, prezentarea ventului pasiv si a celui activ.

Diferențele între așteptările referitoare la conținutul unui curs de educație financiară sunt mult mai pregnante atunci când le analizăm în funcție de nivelul de educație al respondenților.



Fig. Conținut program de educație financiară în funcție de educație: primară vs. secundară vs. superioară

Majoritatea largă a subiecților cu nivel de educație primară (cel mult opt clase) consideră că au nevoie să știe „cum să faci bani mai repede” sau de sfaturi de „economisire, gestionarea veniturilor si cheltuielilor, marirea veniturilor”, problema principală subliniată fiind, de fapt, lipsa resurselor, ceea ce duce la lipsa interesului: „Nu stiu. Daca nu ai bani nu te intereseaza.” / „Nimic”.

Majoritatea subiecților cu nivel de educație secundară (cel mult liceu) au oferit răspunsuri care indică nevoia de *creștere a veniturilor* dar și metode de *gestionare a banilor* sau de *cheltuire inteligentă și economisire*.

Metode de gestionare a banilor, de investirea lor, cheltuirea inteligenta si metode de economisire

Sa ne pregateasca pe noi, cei de rand in domeniul investitiilor mici... sa zicem undeva pana in 400 - 500 lei pe luna care sa produca profit in viitor...

Cum sa gestionezi veniturile in asa fel incat sa pot economisi

Veniturile scăzute reprezintă principalul obstacol perceput de respondenții cu nivel mediu de educație, dublat de o lipsă acută de încredere în faptul că în România există un sistem corect, inclusiv bancar, sau o democrație funcțională care să asigure echitate:

in primul rand ar trebui sa am bani, apoi as avea curaj sa vorbesc despre educatie financiara, desi nu-i vad rostul la noi in tara, aici toata lumea inseala, minte si corupe (mituieste) pe toata lumea. Fara exceptii, de la cel cu "barba sura" pana la cel cu "tata in gura"!!!!

Această lipsă de încredere este una generalizată și documentată de când se realizează studii specifice în România, țara noastră ocupând în ultimele două decenii⁹, în mod constant, locuri cotașe comparativ cu restul țărilor din Uniunea Europeană atât în ceea ce privește încrederea în instituții cât și în ceea ce privește încrederea în oameni în general, criza sanitară de Covid-19 fiind un factor degradat¹⁰ față de perioada antepandemică. .

Prin comparație, pregătirea formală superioară generează o percepție mai optimistă asupra utilității unor cursuri dedicate educației financiare, subiecții cu educație terțiară punând accentul pe *investiții* și abia în plan secund pe *economisire*.

Respondenții din această categorie doresc mai „*multe informatii utile pentru cei din clasa de mijloc (financiare)*” – autopercepția lor fiind în mod evident una pozitivă (poziționarea în *clasa de mijloc*) și au disponibilitatea de a utiliza instrumente financiare, căutând „*informatii despre mecanisme de creditare*”.

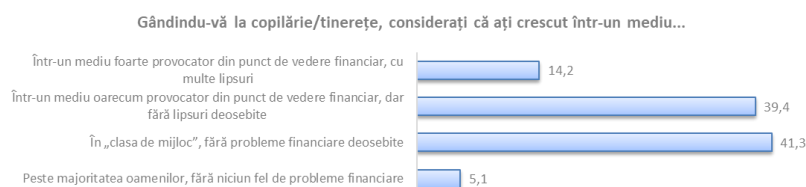
Nevoia de „*sfaturi privind gestionarea finantelor proprii si modalitati de sporire a acestora*” este prezentă și în grupul celor cu educație superioară, alături de manifestarea neîncrederii în instituția bancară (dorind „*informatii pe care nu le primesti de la banci*”), dar mult mai puțin pregnant comparat cu grupurile subiecților

⁹ https://ec.europa.eu/citizenship/pdf/national_report_ro_en.pdf

¹⁰ <https://www.eurofound.europa.eu/publications/blog/trust-in-national-institutions-is-falling-data-behind-the-decline>

cu educație primară sau medie. Aceste rezultate calitative corelează puternic cu analiza statistică prezentată în capitolul incluziune financiară, subliniind încă o dată faptul că un nivel ridicat de educație este atât un predictor al incluziunii financiare cât și al unei atitudini mai pozitive față de utilizarea instrumentelor financiare ca mecanism de creștere a calității vieții.

Privind către situația „istorică” pe care o avem din punct de vedere financiar, mai mult de jumătate dintre participanții la studiu (55%) consideră că au crescut într-un mediu cel puțin oarecum provocator din punct de vedere financiar, 14% dintre ei având parte de o copilărie/tinerete cu multe lipsuri, în timp ce doar 5% consideră că nu au avut niciun fel de probleme financiare.



În familiile subiecților se discută foarte rar sau deloc despre teme precum investițiile (73.5% rar sau niciodată), economisire pentru pensie (71% rar sau niciodată), surse alternative de venit / suplimentarea veniturilor sau sănătate financiară (65% rar sau niciodată).

Vă amintiți, din copilărie/tinerete, ca în familia dumneavoastră să se discute despre teme legate de bani precum:	Aproape mereu » foarte des	Rar » niciodată
Venituri insuficiente	39,3%	54,3%
Datorii	34,2%	60,1%
Obiceiuri de gestionarea banilor / bugetare	35,4%	54,3%
Investiții	12,2%	73,5%
Independență financiară	21,3%	59,6%
Sănătate financiară	20,7%	64,0%
Economisire pentru a cumpăra bunuri sau servicii mai scumpe	29,2%	64,2%
Evidența constantă a cheltuielilor	45,5%	48,3%
Economisire pentru pensie	14,4%	71,3%
Surse alternative de venit / suplimentarea veniturilor	22,4%	65,2%
Reducerea cheltuielilor	44,2%	49,8%

În prezent, cât de des discutați în familia dumneavoastră despre teme legate de bani precum:	zilnic » de câteva ori pe lună	de câteva ori pe an	mai rar de anual » niciodată
Venituri insuficiente	51,2%	24,9%	23,9%
Datorii	45,2%	23,2%	31,6%
Obiceiuri de gestionarea banilor / bugetare	62,3%	24,0%	13,7%
Investiții	28,4%	26,9%	44,6%
Independență financiară	46,1%	26,6%	27,3%
Sănătate financiară	46,3%	27,0%	26,7%
Economisire pentru a cumpăra bunuri sau servicii mai scumpe	38,7%	36,3%	25,0%
Evidența constantă a cheltuielilor	72,9%	14,0%	13,0%
Economisire pentru pensie	27,1%	26,7%	46,2%
Surse alternative de venit / suplimentarea veniturilor	49,6%	26,5%	23,9%
Reducerea cheltuielilor	64,6%	23,7%	11,7%

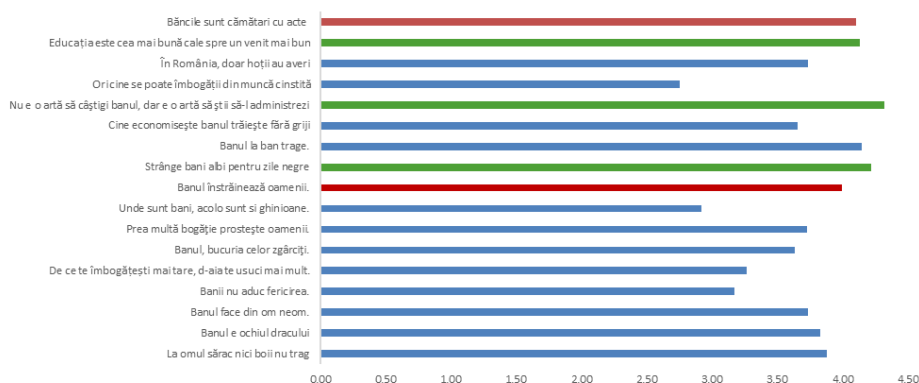
Prin comparație, constatăm că în prezent toate temele despre finanțe și bani sunt mult mai prezente în viața noastră decât acum cel puțin 2 decenii, atât pe subiectele ce indică instabilitate financiară (venituri insuficiente, datorii, reducerea cheltuielilor), dar și pe

subiecte ce indică o mai mare atenție la bunăstarea financiară și la viitorul financiar al familiei sau al nostru individual (Obiceiuri de gestionarea banilor / bugetare, Investiții, Independență financiară, Sănătate financiară, Evidența constantă a cheltuielilor, Economisire pentru pensie).

Percepțiile, indiferent de tema discutată, sunt puternic influențate de contextul socio-cultural, de norme și valori, de literatură sau artă, acestea formând atitudini și influențând comportamente. Pentru a anticipa atitudinile și comportamentele în relație cu tema studiată, am testat nivelul de acord cu o serie de proverbe sau afirmații ce indică atât atitudini pozitive cât și negative față de bani, bogăție, finanțe, educație sau instituții financiare.

Din toate afirmațiile testate, 17 la număr, doar 6 au înregistrat un nivel semnificativ de acord (medie mai mare de 4) și doar una a înregistrat o medie care indică dezacord puternic (sub 3). Dintre cele care au înregistrat acord puternic, trei afirmații sunt pozitive, două negative și una neutră.

În ce măsură sunteți de acord cu următoarele proverbe sau afirmații? Notați între 1 și 5, în care 1 semnifică dezacord total iar 5 semnifică acord total. Mean



	În ce măsură sunteți de acord cu următoarele proverbe sau afirmații? Notați între 1 și 5, în care 1 semnifică dezacord total iar 5 semnifică acord total. Mean
La omul sărac nici boii nu trag	3,88
Banul e ochiul dracului	3,83
Banul face din om neom.	3,74
Banii nu aduc fericirea.	3,17
De ce te îmbogățești mai tare, d-aiate te usuci mai mult.	3,27
Banul, bucuria celor zgârciți.	3,63
Prea multă bogăție prosteste oamenii.	3,73
Unde sunt bani, acolo sunt și ghinioane.	2,92
Banul înstrăinează oamenii.	4,00
Strânge bani albi pentru zile negre	4,22
Banul la ban trage.	4,15
Cine economisește banul trăiește fără griji	3,65
Nu e o artă să câștigi banul, dar e o artă să știi să-l administrezi	4,32
Oricine se poate îmbogăți din muncă cinstită	2,76
În România, doar hoții au averi	3,74
Educația este cea mai bună cale spre un venit mai bun	4,13
Băncile sunt cămătari cu acte	4,10

Constatăm astfel, din nou, că majoritatea largă a subiecților nu au încredere în bănci, asociind instituția bancară cu „cămătări cu acte” și că au o percepție negativă despre influența banilor în relațiile sociale, fiind de acord în mare măsură cu proverbul „banul înstrăinează oamenii”.

Lipsa de încredere generală se manifestă și în acceptarea ideii că muncind în mod onest o persoană poate acumula suficient de multe resurse astfel încât să fie considerată bogată, participanții fiind în dezacord cu formularea „oricine se poate îmbogăți din muncă cinstită”. Lipsa de încredere în instituțiile statului (inclusiv în școală), multitudinea de știri negative despre corupția endemică din țară și multiple exemple de pseudo-succes (precum cazul Tate sau cazul Donca) sunt explicații ale acestor percepții negative.

Cel mai mare nivel de aprobare îl obține proverbul „nu e o artă să câștigi banul, dar e o artă să știi să-l administrezi” – ceea ce induce atât ideea de educație (*să știi*) cât și ideea că a produce plus valoare nu este dificil. Considerăm că aprobarea largă a acestui proverb este o premisă bună în construirea argumentelor pentru urmarea unor cursuri de educație financiară. Educația financiară este susținută și de acordul semnificativ înregistrat de proverbul „Educația este cea mai bună cale spre un venit mai bun”, dar și de înțelepciunea populară „Strânge bani albi pentru zile negre”.

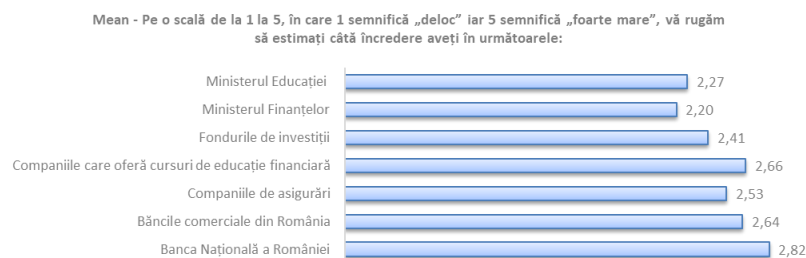
Toate acestea corelează și se susțin între ele, nivelul lor ridicat de acceptabilitate făcându-le utile de comunicat în relație cu potențialii beneficiari ai unor cursuri de educație financiară.

Este important de subliniat faptul că femeile, în mod particular femeile tinere, sub 29 de ani, sunt statistic de acord într-o măsură mai mare decât bărbații cu rolul educației în generarea unui venit mai mare, cu faptul că administrarea banului este o artă (acordând în medie cu 0.5 puncte mai mult decât bărbații), cu nevoia de „a strânge bani albi pentru zile negre” sau chiar cu opinia că „oricine se poate îmbogăți din muncă cinstită” (acordând în medie cu 0.7 puncte mai mult decât bărbații).

Per ansamblu, femeile au o opinie mai degrabă favorabilă educării și utilizării de instrumente financiare decât bărbații și pot reprezenta subiecți mai favorabili urmării unor cursuri de educație financiară.

Față de studiile realizate de noi în anii anteriori constatăm o deteriorare generală a încrederii în instituții, inclusiv în Banca Națională a României, care beneficia în trecut în mod constant de încredere ridicată.

În urma acestui studiu am măsurat în nivel de încredere de 2.82 dintr-un maxim de 5 puncte, cel mai ridicat nivel de încredere comparat cu celelalte instituții măsurate dar, totuși, sub pragul valoric 3, care semnifica „oarecum încredere”.



Și în acest caz femeile tinere tind să manifeste un nivel mai ridicat de încredere în instituțiile bancare, atât în Banca Națională a României cât și în Băncile Comerciale, dar și în furnizorii de cursuri de educație financiară.

Companiile de asigurări, fondurile de investiții sau Guvernul (prin Ministerul Finanțelor sau Ministerul Educației) înregistrează cele mai scăzute scoruri de încredere, indiferent de sex, vârstă sau educație.

În general, care considerați că este descrierea corectă a următoarelor tipuri de companii / instituții în România:	Nu am auzit de așa ceva	Nu știu	Sunt companii oneste, legitime, necesare	Sunt companii legale, necesare, dar care profită de hibe legislative	Sunt, în general, „țepari”
Bănci	1,2%	10,9%	33,9%	41,3%	12,6%
IFN-urile (Instituții financiar nebancaire)	11,2%	34,1%	9,1%	21,4%	24,3%
CARITAS (afacerea din anii '90)	4,9%	20,3%	5,6%	4,2%	64,9%
Asigurări de viață	1,3%	21,5%	38,9%	28,1%	10,2%
Asigurări auto	2,0%	14,8%	36,3%	37,7%	9,2%
Companii de educație financiară	7,1%	45,6%	26,2%	13,5%	7,6%
Companii de intermediere financiară	11,3%	44,1%	14,6%	18,4%	11,5%
Fonduri de investiții	3,0%	36,8%	28,4%	22,2%	9,6%

Mai mult de jumătate dintre participanții la studiu au considerat că descrierea corectă a băncilor este una cu conotații negative, fie definindu-le drept „în general, țepari” (unul din zece respondenți), fie companii care „profită de hibe legislative”. Doar puțin sub o treime au considerat băncile ca fiind companii oneste, legitime și necesare.

Mai mult de jumătate dintre participanții la studiu nu au auzit sau nu știu ce sunt acelea companii de intermediere financiară sau fonduri de investiții, dar nici companiile de educație financiară.

Rezultatele anterioare nu surprind, fiind în marja explicațiilor oferite de lipsa de încredere în instituții manifestată în România mai pregnant decât în restul Uniunii Europene, încredere erodată și mai mult în timpul și după perioada de pandemie.

PERSPECTIVA ANTROPOLOGICĂ ASUPRA FENOMENULUI

O perspectivă critică asupra noțiunii de educație financiară

În opinia noastră, orice fel de cercetare diseminată în public merită o notă specială despre modul în care ar trebui să fie citite și interpretate rezultatele. Cu atât mai mult cercetările sociale, precum aceasta de față, care analizează opiniile sau atitudinile unor oameni vizavi de anumite teme sau chiar poziționarea lor în raport cu anumite tipuri ideale.

Responsabilitatea cercetătorului este în acest context una dublă. Față de propria muncă, pe de o parte, cu rigorile sale metodologice, dar mai ales față de oamenii pe care ajunge, chiar și involuntar, să îi descrie și să îi producă. Anticipăm în acest punct argumentul expus mai jos despre performativitatea științelor, inclusiv a celor sociale, care nu se ocupă doar cu producerea unor descrieri despre realități fixe ci, dimpotrivă, contribuie chiar la construirea lumilor pe care pretind că le identifică.

Acesta este, într-un fel, rolul acestei perspective critice. Un demers de responsabilitate și de grijă vizavi de participanții la cercetare, dar și, sau mai ales, față de ceilalți oameni, non-participanți, despre care vom fi cu toții tentați să emitem judecăți de valoare, pornind de la lucrurile pe care ni le-au declarat în chestionar.

De aceea, deși critică, perspectiva se dorește a fi constructivă. Nu negăm importanța educației financiare, cu atât mai mult cu cât este și va ajunge și mai strâns legată de bunăstarea cetățenilor. Însă orice abordare în această direcție trebuie să țină cont de faptul că, în contextul actual, elementul dezirabil din punct de vedere al oricărui politici publice este creșterea bunăstării și a condițiilor de viață, ceea ce poate fi realizat și prin alte mijloace decât prin educație financiară, și care nu trebuie redusă la aceasta. Iar centrarea oricărui politici publice pe o asumare non-critică a acestui concept riscă nu aibă efectul dorit pe termen lung.

A. Introducere

Educația este de multă vreme o prioritate pentru clasa politică și chiar și instituțiile internaționale, cel puțin la nivel declarativ. Dincolo de efectele pe care o educație mai bună le poate avea, direct sau indirect, asupra calității vieții cetățenilor unui stat, impactul acesteia se vede însă și la un nivel mai înalt de agregare. Pentru actorii statali

ea poate duce, printre altele, la reducerea costurilor sociale ale statului sau la o accelerare a creșterii economice și dezvoltării națiunii. Un cetățean mai educat, de exemplu, va fi mai bine informat și va putea face alegeri mai bune, de la cele alimentare, cu impact pe termen lung asupra sănătății, la cele financiare, cu impact pe termen lung asupra bunăstării sale, dar și a economiei, atât naționale cât și globale.

Educația financiară este însă o preocupare relativ recentă la nivel global și național, care a apărut printre altele ca o contrapondere la complexitatea crescândă și interconectarea piețelor financiare și s-a intensificat în urma crizelor financiare globale care au afectat o mare parte a globului. Accentul din ce în ce mai mare pus de instituțiile internaționale, precum OCDE, pe aceasta, vine concomitent și cu un colaps iminent al statului asistențial, și cu o pasare a responsabilității către individ în ceea ce privește bunăstarea proprie, cu toate componentele acesteia. Și mai ales către gestionarea datoriei contractată pentru consum, pe care David Graeber o numea sufletul economiei noastre (Graeber, 2011).

Educația financiară este astfel și un termen care creează diviziuni și inegalități sociale suplimentare. Avem categorii întregi de cetățeni care ajung să fie denumiți analfabeți financiar, și în sarcina cărora poate ajunge greua misiune de redresare a economiei. Cu alte cuvinte, măsurarea și catalogarea de acest tip, prin care ajungem să vedem din ce în ce mai mult din lume cu ochelari de PISA (Gorur, 2016), nu descrie neapărat o realitate preexistentă, ci ajunge să o performeze (CALLON, 2007).

Noțiunea de educație financiară, precum și modul în care este operaționalizată, inclusiv în testele PISA folosite drept model în această cercetare, se bazează pe o serie de premise fundamentate în literatura de specialitate, care însă, din punctul nostru de vedere, explică doar parțial decalajele pe care le observăm în România și oferă o perspectivă incompletă asupra realității sociale (Henchoz, 2016).

Prima dintre premise, și poate cea mai discutabilă, este a actorului rațional, financiar, care ia decizii individual și care ar trebui să facă acest lucru maximizându-și interesul. Această premisă nu ține însă suficient cont, de exemplu, de relația dintre economie și societate și încorporarea actorului economic într-o rețea umană extrem de specifică. Pe de altă parte, noțiunea de interes promovată de noțiunea de educație financiară este, deși abstractă, și extrem de specifică. Se referă la maximizarea interesului pe termen lung, interesul fiind unul cuantificabil și cvasi-universal.

O altă premisă se referă la un anumit tip de raționalitate Weberiană, abstractă, care se află la baza tuturor acestor calcule abstracte economice și al noțiunilor de bază în educația financiară (rata dobânzii, dobândă compusă, inflație, diversificarea riscului). Există, însă, multiple alte tipuri de raționalități pe care le întâlnim în practică la persoanele considerate needucate financiar, la fel de valide, care nu și-au găsit însă locul în instrumentele de măsurare.

B. Abordare

Vom aborda printr-o perspectivă critică această temă din două unghiuri diferite, dar complementare, izvorâte din antropologie, studiile despre știință și tehnologie (STS), sociologie financiară, psihologie ecologică și filosofia limbajului.

Primul are rădăcini în teoria limbajului a lui J.L. Austin (Austin, 1975) și noțiunea de ilocuțiuni performative. În studiile despre știință și sociologie, filosofia științei și sociologia financiară, ele au dus la dezbateri de lungă durată despre performativitate. Rezumând grosier subiectul, premisa esențială a acestei abordări spune că anumite acte de vorbire sau anumite tipuri de limbaj ajung să creeze realități. Perspectiva trebuie însă delimitată de construcționismul social, deoarece se află la polul opus. Ea nu susține că anumite realități sunt de fapt doar constructe sociale, fără acoperire în lume, deși nici nu se opune neapărat acestui enunț, ci mai degrabă că anumite elemente aparent abstracte, precum actele de limbaj, pot da naștere unor realități extrem de concrete.

Cel de-al doilea se uită la modul în care oamenii ajung să dobândească anumite tipuri de abilități, și la felul în care fiecare abilitate nouă este fundamentată pe un anumit tip de cultură materială și modifică într-un mod specific relația cu mediul înconjurător. Cele trei concepte de bază din această abordare sunt dobândirea de abilități, cultura materială și afordanțele (sau permisivitățile).

C. Performativitate, PISA, economie și societate

Discuția despre performativitate începută de Austin a dus la identificarea unei noi perspective despre relația dintre limbaj și realitate, care nu mai poate fi văzută ca fiind strict una despre corespondență. Iar actele de limbaj sunt, în fond, fundamentale pentru științele sociale, inclusiv economia, în care acestea sunt esențiale. În studiile despre știință și societate, au apărut cercetări importante despre relația dintre cele două,

arătând, în final, că nu avem de a face în știință cu o poziție detașată, care nu face decât să descrie sau să reflecteze asupra unui domeniu sau lumi care deja există (societatea). Dimpotrivă, știința este parte a societății iar relația dintre cele două este mai degrabă interactivă, această dinamică fiind de fapt ceea ce ajunge să constituie lumea.

Actele de limbaj, considerate din acest unghi al performativității, sunt astfel centrale inclusiv în domeniul financiar bancar. De altfel, după cum remarca antropologul Arjun Appadurai despre criza derivatelor din deceniul trecut (Appadurai, 2015), chiar și cele mai avansate instrumente financiare sunt strâns legate de actele de limbaj. Antropologul consideră derivatele ca fiind principala inovație contemporară a sistemului financiar contemporar. Ele însă nu sunt însă, pentru acesta, decât un artefact de limbaj, valoarea lor fiind complet deconectată, în final, de produsul tangibil pe care se sprijină. Obiectele care se schimbă, de fapt, pe piața derivatelor, sunt promisiuni iluzorii, care devin adevărate retroactiv, în momentul în care prețul lor este plătit de cineva. Avem astfel un soi de retro-performativitate a limbajului care fundamentează, cel puțin parțial, piețele financiare. Chiar și modelele matematice cu care operează economia ajung să devină mai mult decât o reprezentare a realității, contribuind la o anumită punere în practică a sa (enacting) în momentul în care ele ies din lumea academică și ajung să fie folosite la scară largă. Relația este însă departe de a fi unilaterală și nu acționează într-o singură direcție, existând numeroase exemple, deja studiate, de contraperformativitate, care nu fac decât să ne arate, în fond, complexitatea lumii și dificultatea de a crea schimbare socială controlată și și predictibilă.

În scopul cercetării de față, relevanța acestei scurte introduceri a conceptului de performativitate și a implicațiilor sale pentru științele sociale are în vedere atât modul în care reflectăm asupra rezultatelor, dar și a celui în care putem încerca să acționăm mai departe în baza lor. După cum remarcau Law și Urry într-un articol fundamental despre relația dintre știință și societate (Law & Urry, 2004), dacă însăși cercetarea socială „creează lumi, atunci este și, într-o oarecare măsură, capabilă de a se gândi la a căror creare își dorește să contribuie”. Iar acest lucru este cu atât mai important cu cât științele sociale sunt în continuare tributare, în cea mai mare parte a lor, lumii de secol XIX în care au apărut, păstrând aceleași preocupări metodologice și același interes „pentru a fixa, a demarca și a separa” (Law & Urry, 2004).

Măsurarea, mai ales în măsura în care produce categorii sociale noi, nu este astfel un act științific neutru sau o simplă observație. Din contră, avem de a face cu o numire dinamică, întrucât vorbim despre oameni, iar etichetele sau numele interacționează cu cei numiți (Hacking, Ian, 1999; Sparti, 2001).

D. Abilități

Abordarea educației financiare ca fiind strict un set de abilități cognitive abstracte, neîncorporate în niciun fel de infrastructură socială sau materială și independentă de orice idee de „practică” ce implică tot corpul, ne oferă din păcate o perspectivă profund incompletă și eronată asupra acesteia și, implicit, și instrumente inadecvate pentru orice fel de abordare a acestei dimensiuni a învățării din punct de vedere al politicilor publice.

Pentru a exemplifica acest lucru, putem pleca de la premisa existenței unui deficit de educație financiară în România și, implicit, a unor măsuri, chiar și politici publice, menite să o adreseze. Cum măsoară, însă, acest deficit? Și cum l-am putea rezolva? De ce anume este nevoie pentru ca o persoană cu insuficientă educație financiară să umple aceste lacune?

Răspunsul simplu, și cvasi-ironic, face referire la însăși metoda de evaluare a educației financiare. Astfel, rămânând în contextul măsurătorilor PISA, o persoană cu un grad suficient de educație financiară este cineva care poate sau care știe să răspundă corect la întrebările din test. Cineva, deci, cu un minim de competențe digitale, capabil mental, analog, sau digital, de anumite calcule.

Putem, astfel, învăța oamenii cum să răspundă la teste și vor răspunde mai bine. Răspunsul la teste, însă, nu îi va ajuta să își gestioneze mai bine banii și veniturile proprii, și nici să contribuie la produsul intern brut al țării și la dezvoltarea economică accelerată a acesteia. Nu îi va integra mai bine nici în piețele financiare internaționale, și nici măcar în sistemul bancar național.

Observăm astfel că, de fapt, nu răspunsurile la teste sunt problema, ci incapacitatea presupusă a unor oameni de a se „descurca” financiar așa cum „trebuie”. Abilitățile în cauză nu sunt strict abilități cognitive, ci abilități corporale, materiale și sociale (Granovetter, 1985). Ele sunt dependente, pe de o parte, de un tip de habitus (Bourdieu,

1977), care se poate transmite în familie și dobândi într-un mediu social, dar și de o întreagă infrastructură materială deosebit de complexă pe care indivizii trebuie să învețe să o poată naviga, încorporat. De altfel, separarea dintre cognitiv și corporal, material sau social este și ea una falsă, întrucât pornim de la o teză a cogniției extinse, în care sistemul cognitiv poate ajunge să încorporeze inclusiv obiecte din mediul extern (Clark, 2008). Dacă avem nevoie de oameni care să poată naviga sistemul financiar internațional, atunci trebuie create condițiile necesare pentru a face acest lucru. Orice act educațional deconectat de realitate și ținut în clasă, cu creion și hârtie sau pe un monitor are limitele sale, și nu va putea suplini niciodată o nișă ecologică completă. Este nevoie și de expunerea la infrastructură financiară, de la carduri și bănci la produse mai complexe.

La rândul său, această expunere, concomitent cu dobândirea de noi abilități, va crea noi posibilități de interacțiune cu mediul, sau afordanțe (Gibson, 1979), care nu existau înainte. O abordare de politici publice care pune accentul pe afordanțe (posibilitățile de acțiune generate de mediu sau, în cazul de față, de infrastructura financiară) în lipsa unor abilități, nu face decât să încerce să plaseze proverbialul car înaintea animalelor de tras.

E. Concluzie

Avem astfel două întrebări pe care trebuie să ni le adresăm, la finalul acestei secțiuni.

Prima este despre cum ar trebui să arate un cetățean educat financiar? Ce fel de abilități ar trebui dobândite, și cum ar trebui să se întâmple acest lucru?

Trăim într-o lume în care riscul se deplasează deja, din ce în ce mai mult, către cetățeni sau, ca să rămânem în paradigma economică, a consumatorilor. Această mare schimbare (Hacker, 2019), însoțită de financiarizarea cotidianului (Martin, 2002; Pellandini-Simányi et al., 2015), acordă un rol central abilităților de gestiune financiară, fără de care cetățenii vor avea din ce în ce mai multe dificultăți atât în a înțelege lumea în care ne află, cât și, mai ales, în a reuși să o navigheze cu succes, fără a-și pierde demnitatea.

Este, astfel, mare nevoie de acestea, însă nu neapărat sub forma încorporată în testele PISA. Ochelarii de cal cu care aceste măsurători privesc realitatea pot ajunge să ignore nu doar strategii financiare de succes ale categoriilor defavorizate care, de obicei,

primesc scoruri mai mici la evaluări (Henchoz, 2016), ci și mediul mai larg și implicațiile testării, mai ales în modul în care măsurătorile sunt interpretate și, ulterior, transformate în măsuri.

O a doua este despre ce facem mai departe? Cu siguranță este nevoie de o incluziune mai mare a cetățenilor, din punct de vedere financiar, însă modul în care se poate face acest lucru este extrem de important.

Educația financiară trebuie, astfel, nu doar să fie incluzivă și să nu ducă la categorii noi de cetățeni defavorizați, ci, mai ales, să fie critică și să ofere inclusiv punți de rezistență și de negociere în relație cu atât procesele de financiarizare ale cotidianului, cât și cu instituțiile financiare, atât locale sau naționale cât și internaționale.

Se nasc astfel două provocări, cel puțin la fel de relevante pentru o politică publică în domeniul educației financiare.

Prima se referă direct la modul în care înțelegem educația. Aceasta, după cum am arătat, nu se referă strict la însușirea de cunoștințe abstracte într-un mediu steril. Educația este un proces ecologic, și implică interacțiuni extinse cu alți actori, de la indivizi la obiecte și infrastructuri. Chiar dacă plecăm de la o abordare, aparent extremă, a definirii sistemului financiar internațional ca fiind fundamentat pe acte de limbaj, continuând paradigma lui Austin, nu putem exclude materialitatea din spate, obiectele și infrastructurile pe care acesta le include. Chiar și capacitatea de abstractizare, a cărei lipsă poate fi observată în mai multe dintre rezultatele cercetării, se dobândește, de fapt, cum nu se poate mai concret, prin acte care implică instrumente de calcul, manipulare de obiecte grafice, interfețe și infrastructuri. O educare financiară actuală nu se face doar în minte, ci într-un întreg ecosistem, și cu cât implică mai multe interacțiuni, sau chiar simulări de interacțiuni cu acesta, cu atât poate da rezultate mai bune.

O a doua provocare se referă însăși la consecințele centrării unui proces de politică publică pe un concept care, după cum am arătat, riscă să performeze exact inegalitățile pe care pare să le releve. Semnele de întrebare legate de tipurile de raționalitate excluse din conceptualizarea actuală a educației financiare, dar și de categoriile de actori care nu se potrivesc pe această matrice riscă să excludă și mai mult exact oamenii pe care dorim să îi includem. Este, astfel, nevoie de o înțelegere mai bună a lor, dar și a modului în care precaritatea dată de anumite contexte sociale și de viață

interacționează cu dezideratele din spatele noțiunii de educație financiară. Ce înseamnă, de exemplu, decizii financiare bune pentru un individ ale cărui venituri nu au niciun fel de constanță sau de predictibilitate? Este cea mai bună măsură de politică publică, în astfel de cazuri, educarea sa financiară, în loc de măsuri care să ducă la reducerea precarității?

Într-o lume în care munca pe platforme și freelancingul iau amploare, încercarea de a răspunde la astfel de întrebări ne pot permite să anticipăm mai bine schimbările în curs din societate, și să luăm decizii și măsuri mai bune nu pentru prezent sau pentru statistici, ci pentru viitor. După cum menționasem anterior, parafrazându-i pe Law și Urry, trebuie să ne gândim mai degrabă la ce lume ne dorim să creăm, decât să încercăm să reproducem una deja existentă, cu toate implicațiile pozitive și negative ale acesteia.

F. O contradicție (ne)explicată

În încheierea încheierii, merită să vorbim și despre lumea deja existentă și contradicțiile sale, așa cum reies din cercetare, pentru a încerca să explicăm de ce sunt acești români astfel. Și începem acest lucru printr-o aparentă contradicție care pare să transmită ceva esențial despre relația noastră cu banii.

În momentul în care am testat gradul de acord sau de dezacord cu anumite proverbe care vorbesc despre bani, am observat o contradicție extrem de puternică între răspunsurile la două dintre acestea. Cea mai mică notă a fost acordată pentru Oricine se poate îmbogăți din muncă cinstită, în timp ce una dintre cele mai mari a fost acordată pentru Educația este cea mai bună cale spre un venit mai bun.

Aparent, avem de a face cu o disonanță cognitivă majoră, dar la o privire mai atentă putem emite următoarea ipoteză, pentru a armoniza aceste două perspective situate la poluri aparent opuse.

Suntem nevoiți să facem un ocol istoric, spre perioada tranziției de la comunism la capitalism, care ne poate oferi o perspectivă mai bună asupra relației dintre munca cinstită și bani. Chiar dacă respondenții nu au trăit, cu toții, în comunism, proverbele pot fi văzute ca o reminiscență a trecutului, care poartă în ele promisiunile unui viitor, sau ale unor viitoruri care nu se mai pot îndeplini. Această viziune a prezentului, tributară ontologiei lui Derrida (1994), ne permite să ne întrebăm la ce fel de muncă

cinstită se referă aici proverbul, și ce presupune îmbogățirea. Antropoloaga Katherine Verdery, care a studiat fenomenul Caritas în România, observa că propaganda socialistă învățase oamenii că singura sursă acceptabilă a banilor era munca în sistemul de producție, cei obținuți din comerț sau din activități speculative fiind pătați (Verdery, 1995). Ori, munca cinstită, cu un salariu lunar, constant, nu te poate duce la adevărata îmbogățire, însă îți va aduce un venit mai bun. Iar educația poate contribui semnificativ la această traiectorie.

Cercetarea lui Verdery despre Caritas arată într-un mod elocvent cum această tranziție la economia de piață, dar și familiarizarea oamenilor cu instituțiile financiare, inclusiv speculative, în care Caritas a jucat un rol atât de important, a dus cel puțin temporar la un conflict important între diferite moduri de a vedea banii, ale cărui rădăcini par să poată fi identificate inclusiv în cercetarea de față. Acest conflict este extrem de elocvent în modul în care unii dintre cetățenii care își depuneau banii la Caritas vorbeau despre banii mei, care erau cei câștigați prin muncă și investiți de ei, și banii lor, cei care erau primiți de la Caritas. Fiind nemunși, ci făcuți aparent din nimic, pentru unii oameni ei nici nu au fost cu adevărat pierduți. Pentru că ceea ce a dispărut, pentru oamenii de la baza piramidei, care au intrat din timp în schemă, au fost banii ceilalți, sau ai celorlalți, apăruiți din nimic.

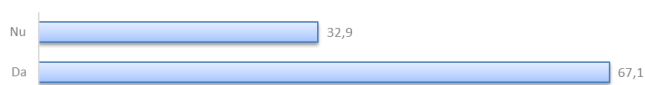
Păstrând în minte această perspectivă derrideană în care prezentul este întotdeauna bântuit de viitoruri promise dar care nu mai pot fi realizate, poate merită să ne întrebăm dacă aceste scheme Ponzi, devenite chiar traume colective, care au punctat prima parte a tranziției, dar au și constituit, pentru multă lume, prima interacțiune serioasă cu sistemul financiar internațional, nu sunt și parțial responsabile pentru situația din prezent. În fond, foarte mulți respondenți au fost de acord și cu zicala Băncile sunt cămătari cu acte, iar încrederea în aceste instituții este în continuare destul de șubredă.

Așa că putem încheia, de-a binelea de această dată, cu o ultimă provocare. Pentru a putea trăi într-o țară cu cetățeni mai educați financiar, în sensul acesta specific, care presupune inclusiv sau mai ales integrarea în sistemul financiar bancar modern, trebuie să continuăm în primul rând să reclinăm încrederea între cele două părți. Dar nu putem face acest lucru fără acele punți de rezistență atât de necesare menționate anterior, care să ofere pârgii tangibile și părții mai slabe și, momentan, ceva mai „needucate”.

COMPORTAMENTUL FINANCIAR ȘI REZILIENTĂ FINANCIARĂ

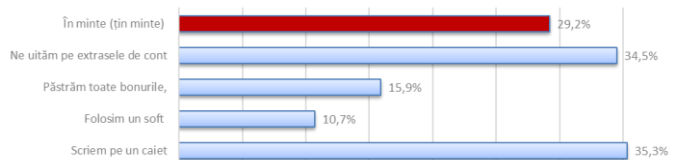
După cum arătam în capitolul anterior, discuțiile despre evidența constantă a cheltuielilor au loc zilnic sau cel puțin de câteva ori pe lună în cazul a 73% dintre familiile din mediul metropolitan și rural digitalizat, 67% dintre participanți declarând că obișnuiesc să păstreze, în mod constant, o evidență a cheltuielilor pe care le realizează lunar în familie.

Obișnuiți să păstrați, în mod constant, o evidență a cheltuielilor pe care le realizați lunar în familie (asemănătoare unei "contabilități" a familiei, să știți exact pe ce anume s-au cheltuit banii în fiecare lună)?



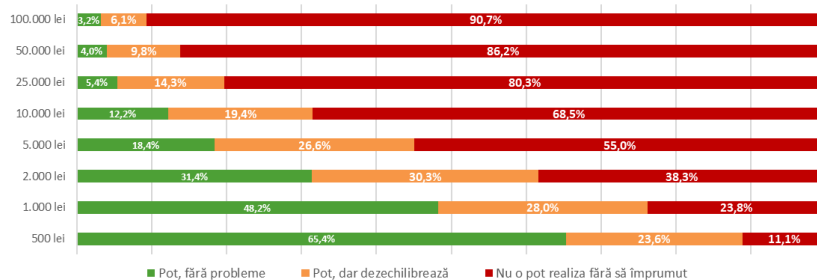
Analiza socio-demografică indică faptul că persoanele responsabile de păstrarea evidenței cheltuielilor în familie sunt, în cea mai mare măsură, femeile. Interesant este faptul că, similar cu date înregistrate în anii precedenți pe acest subiect, unul din trei respondenți consideră că „a ține minte” reprezintă o evidență constantă a cheltuielilor lunare realizate de familie. A crescut în pondere, comparat cu anii anteriori, importanța extraselor de cont și a softurilor (care, în general, sunt tot softurile oferite de furnizorul de servicii bancare, respectiv aplicația de mobile-banking).

Cum procedați?alegeți variantele care vi se potrivesc



Banii sunt, în general, gestionați la comun în familie, neexistând diferențe semnificative în funcție de sex, vârstă sau educație în acest caz.

Dacă azi sunteți obligat să faceți o cheltuială urgentă, pe care nu o puteți amâna, în ce măsură puteți să acoperiți din fonduri proprii (venit obișnuit sau economii), fără să împrumutați, o cheltuială de:



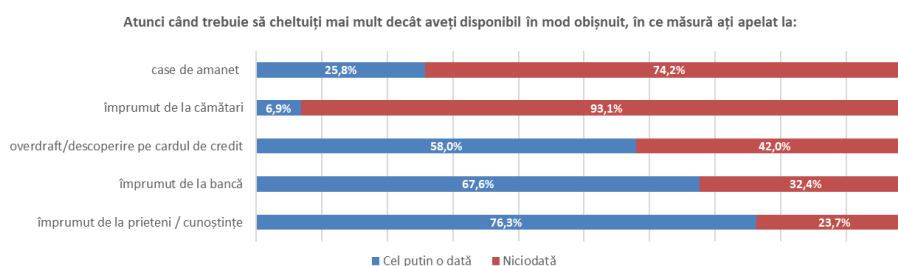
Doar 1 din 10 participanți la studiu au declarat că pot acoperi din fonduri proprii, fără probleme, o cheltuială urgentă de aproximativ 2,000 euro, ceea ce indică faptul că majoritatea largă, de 90%, au economii mai mici de 10,000 lei. Nici măcar echivalentul

a 100 € nu poate fi suportat în caz de urgență de toți participanții la studiu, 1 din 10 declarând că nu pot acoperi suma fără să apeleze la un împrumut, în timp ce 1 din 4 au declarat că pot susține o cheltuială urgentă de 500 lei, dar acest fapt ar duce la dezechilibrarea bugetului personal sau al familiei.

Sub jumătate din populația vizată (48%) poate gestiona fără probleme o cheltuială urgentă în valoare de 1,000 lei în timp ce mai mult de jumătate (55%) nu poate acoperi din fonduri proprii suma de 5,000 lei.

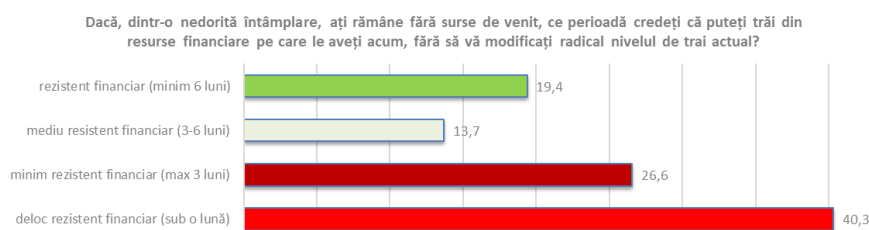
Pentru a face față unor situații neprevăzute sau pentru a susține anumite cheltuieli, 7% dintre respondenți au declarat că au apelat cel puțin o dată la cămătări atunci când au avut nevoie de o sumă mai mare decât aveau disponibil în mod obișnuit.

Atunci când au nevoie de bani suplimentar față de disponibilul obișnuit, puțin peste 2% dintre subiecți apelează la cămătări des (0.9%) sau foarte des (1.3%), dar majoritatea largă a populației preferă să apeleze la prieteni sau cunoștințe (76%).



Ponderea celor care se împrumută foarte des de la prieteni sau cunoștințe (5.8%) este mai mult de dublă decât a celor care împrumută bani de la bancă (2.6%). Utilizarea overdraft-ului pare să ia locul prietenilor și cunoștințelor, procentul celor care utilizează des descoperirea de card (14.2%) ca metodă de acoperire termen scurt a unor nevoie fiind mai mare decât a celor care se împrumută de la prieteni (13.8%).

1.8% dintre participanți la studiu au declarat că apelează foarte des, în timp ce 4.6% apelează des la serviciile caselor de amanet pentru a-și asigura necesarul de numerar.



40% din populația studiată nu este deloc rezilientă financiar și nu ar putea să-și asigure același nivel de trai ca în prezent nici măcar o lună dacă, într-o situație nefericită, ar

rămâne fără surse de venit. Aproape un sfert dintre participanți (27%) au declarat că își pot menține nivelul de trai pe o perioadă de maxim trei luni, în timp ce unul din 10 subiecți apreciază că au un nivel mediu de rezistență financiară și ar putea să trăiască între 3 și 6 luni fără să-și modifice semnificativ nivelul de trai actual chiar dacă ar rămâne fără surse de venit.

Aproape o cincime (19%) estimează că sunt rezistenți financiar și că ar putea să își păstreze actualul nivel de trai chiar și pentru o perioadă mai mare de șase luni.

Reziliența financiară corelează foarte puternic (la un nivel de semnificație Pearson Chi-square 0.000) cu caracteristicile socio-demografice sex, vârstă și educație, predictorul cel mai puternic fiind, și în acest caz, educația.

Este intuitiv și relativ ușor de explicat faptul că rezistența financiară este mai scăzută la vârste mai fragede și devine mai stabilă pe măsură ce vârsta subiecților crește deoarece odată cu înaintarea în vârstă și acumulările de resurse sunt mai mari, în timp ce educația ridicată este un predictor al rezistenței financiare deoarece veniturile sunt mai mari în cazul educației superioare în comparație cu veniturile celor cu educație medie sau primară.

Oarecum surprinzătoare a fost corelația dintre reziliența financiară și sex, faptul de a fi femeie influențând negativ perioada în care un subiect își poate menține nivelul de trai chiar dacă a rămas fără venituri. Astfel, ponderea femeilor care declară că nu sunt deloc sau că sunt minim rezistente financiar este cu 50% mai mare decât a bărbaților.

Crosstab

% within Dacă, dintr-o nedorită întâmplare, ați rămâne fără surse de venit, ce perioadă credeți că puteți trăi din resurse financiare pe care le aveți acum,
 Dacă, dintr-o nedorită întâmplare, ați rămâne fără surse de venit, ce perioadă credeți că puteți trăi din resurse financiare pe care le aveți acum, fără să vă modificați radical nivelul de trai actual?

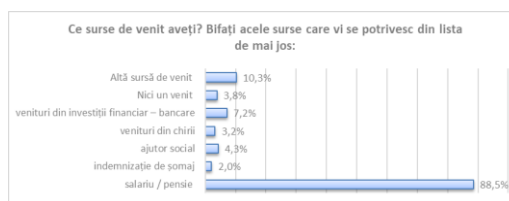
		Deloc	Poate o lună sau mai puțin	Până în 3 luni	Până în 6 luni	6 luni sau mai mult	Total
Genul dumneavoastră	Masculin	39,4%	40,3%	53,6%	58,7%	52,0%	48,5%
	Feminin	60,6%	59,7%	46,4%	41,3%	48,0%	51,5%
Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Nu avem o explicație clară, în acest moment, a rezultatului prezentat anterior dar constatăm că datele corelează cu rezultatele obținute în analiza calitativă și tind să confirme nivelul mai scăzut al veniturilor femeilor în raport cu cel al bărbaților.

De altfel, atunci când analizăm sursele de venit ale populației studiate în corelație cu caracteristicile socio-demografice observăm că nivelul de educație, independent de restul caracteristicilor descriptive, este cel care prezice cel mai bine probabilitatea ca o persoană să aibă venituri din mai multe surse și, implicit, venituri mai mari. Astfel, dacă persoanele cu educație primară declară că nu au venituri din chirii sau din

investiții financiar bancare, cele cu educație superioară au declarat într-o pondere semnificativ mai mare, dublă față de cei cu educație medie, că au din chirii sau din investiții financiar-bancare, ceea ce demonstrează și statistic, o dată în plus, că educația superioară este un factor pozitiv în relație cu veniturile unei persoane.

Sursele de venit selectate sunt cumulative; opțiunea „altă sursă de venit” semnificând în proporție de câte ~20% alocații/indemnizații pentru copii, respectiv dividende, restul putând în majoritatea lor fiind descrise ca mici activități independente, de freelancing.



age group	Venit din...	salariu / pensie		indemnizație de șomaj		ajutor social		venituri din chirii		venituri din investiții financiar – bancare		Nici un venit		Altă sursă de venit	
		Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean	Mean		
18-29	Categoriile educative														
	lower-secondary or less	38%	0%	38%	0%	38%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	25%		
	upper secondary	67%	7%	17%	3%	3%	7%	7%	28%						
	tertiary	83%	2%	1%	6%	5%	3%	12%							
Total		65%	5%	17%	3%	5%	6%	24%							
30-39	lower-secondary or less	80%	10%	10%	0%	0%	10%	10%							
	upper secondary	84%	2%	2%	3%	9%	10%								
	tertiary	90%	3%	1%	8%	12%	11%								
	Total	85%	4%	3%	4%	5%	10%								
40-49	lower-secondary or less	83%	0%	0%	0%	0%	17%	0%							
	upper secondary	96%	0%	2%	3%	5%	6%								
	tertiary	92%	0%	1%	6%	5%	5%								
	Total	92%	0%	1%	3%	6%	5%								
50-59	lower-secondary or less	86%	14%	0%	0%	0%	0%	0%							
	upper secondary	91%	1%	2%	8%	7%	4%	12%							
	tertiary	86%	1%	1%	7%	17%	2%	9%							
	Total	92%	2%	2%	2%	9%	3%	10%							
60+	lower-secondary or less	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%							
	upper secondary	99%	0%	3%	2%	5%	4%	4%							
	tertiary	100%	0%	1%	10%	16%	0%	12%							
	Total	99%	0%	2%	4%	8%	0%	6%							
Total	lower-secondary or less	77%	5%	9%	0%	0%	7%	7%							
	upper secondary	88%	2%	5%	2%	5%	4%	11%							
	tertiary	84%	1%	1%	7%	14%	2%	10%							
	Total	89%	2%	4%	3%	7%	4%	10%							

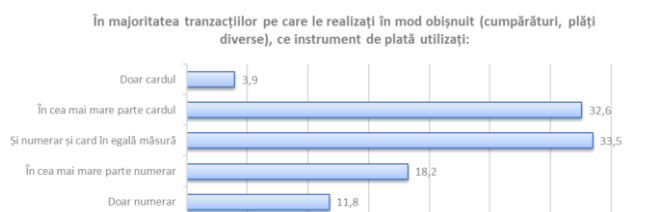
Din veniturile obținute, mai mult de jumătate (55%) au declarat că pot economisi o anumită parte, 40% dintre aceștia afirmând că pot economisi cel mult 10% din venituri, sub o treime pot economisi cel mult un sfert din veniturile familiei în timp ce puțin sub o treime poate economisi mai mult de un sfert din venituri.



Cu alte cuvinte, doar cca 15% din întreaga populație poate economisi mai mult de un sfert din ceea ce câștigă în familie, în timp ce doar ~2% din întreaga populația studiată poate economisi mai mult de 50% din veniturile familiei.

Și în acest caz, educația superioară este factor predictiv pentru capacitatea de a economisi, cei cu venituri mai mari având acces la mai multe resurse și, deci, marjă mai mare din care pot realiza economii.

În ceea ce privește modalitățile de plată preferată, constatăm că în continuare numerarul are o pondere semnificativă în preferințele subiecților, chiar dacă populația studiată este una cu acces la tehnologie și mai degrabă urbanizată, deci cu acces la toate facilitățile de plată oferite de o zonă urbană.



Ponderea celor care preferă „doar numerar” este de trei ori mai mare decât a celor care preferă să utilizeze în realizarea plăților obișnuite „doar cardul”, dar constatăm că numărul celor care utilizează „în cea mai mare parte” doar card (33%) este semnificativ mai mare decât al celor care utilizează „în cea mai mare parte” doar numerar (12%).

ALFABETIZARE FINANCIAR-ECONOMICĂ

Pentru evaluarea nivelului de alfabetizare financiară și pentru a putea obține rezultate comparabile cu cele utilizate în restul țărilor din Uniunea Europeană sau membre OECD am construit un model de măsurare standardizată, folosind ca surse de dezvoltare a întrebărilor din secțiunea dedicată educației următoarele:

- * Global Findex Questionnaire, World Bank
- * OECD PIAAC test pentru Financial Literacy la adulți
- * OECD, PISA
- * OECD, Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for Conducting an Internationally Comparable Survey of Financial Literacy

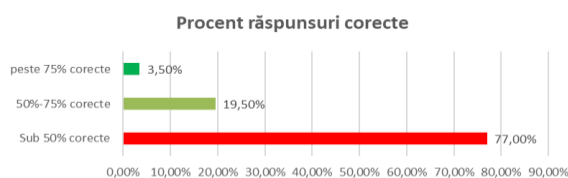
Măsurătorile realizate de noi sunt mai detaliate decât cele incluse în Eurobarometrul¹¹ de Financial Literacy in the EU publicat în iulie 2023, dar rezultatele sunt congruente.

Am utilizat o baterie de 21 de întrebări, 4 de autoevaluare a percepției pe teme date și 17 de măsurare a nivelului de cunoștințe pe teme financiar-bancare dar și de calcul matematic folosit în context financiar. Pentru cele 17 întrebări de măsurare a nivelului de cunoștințe fiecare răspuns corect a primit câte 5.8823 puncte pentru a obține un total de 100% în cazul în care subiectul indica răspunsul corect la toate întrebările, răspunsurile greșite nefiind punctate.

¹¹ <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2953>

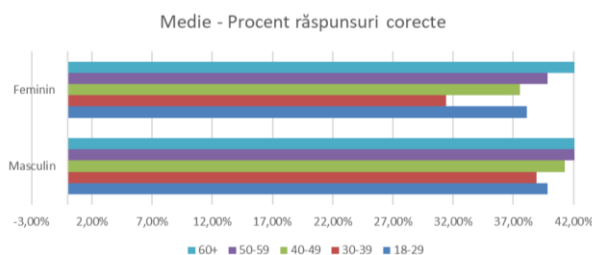
Rezultatele indică un nivel foarte scăzut de cunoaștere nu doar a conceptelor și termenilor financiar-bancari și economici, dar și o slabă capacitate de a realiza calcule matematice simple.

Peste $\frac{3}{4}$ din participanți (77%) nu au depășit pragul de 50% răspunsuri corecte, în timp ce doar 3.5% au avut o rată de răspunsuri corecte mai mare de 75%.



Populația studiată obține o medie de 41% răspunsuri corecte, mult sub nivelul de alfabetizare al mediei Uniunii Europene.

Analiza statistică indică faptul că subiecții cu vârsta peste 50 de ani au răspuns semnificativ mai corect la întrebările despre educație financiară decât subiecții sub 50%, aceștia obținând un scor mediu cu cca 4 puncte mai mare.



Pe parcursul studiului am indicat în repetate rânduri că femeile au o atitudine mai deschisă spre educație financiară și manifestă un nivel de încredere mai mare în instituții decât bărbații dar, cu toate acestea, performează mai slab decât bărbații la capitolul alfabetizare financiară. Este foarte posibil ca această performanță medie mai slabă în cazul femeilor decât a bărbaților să fie, de fapt, exact o consecință a excluziunii¹² manifestată în societate față de femei (venituri mai mici, acces mai greu la slujbe cu valoare mare de remunerație, avansare în carieră mai lentă etc)

Data fiind deschiderea manifestată de femei și faptul că acestea au avut rezultate mai slabe la testul de evaluare a alfabetizării financiare, considerăm că acestea reprezintă un grup țintă eligibil pentru viitoare cursuri de educație financiară.

Educația este, ca de obicei, un factor cu influență relevantă asupra corectitudinii răspunsurilor oferite de participanții la studiu.

¹² <https://blog.pwc.ro/2022/03/08/decalajul-salarial-femei-barbati-de-la-statisticile-oficiale-optimiste-la-realitatea-din-piata-muncii-ce-poveste-spun-cifrele/>

Procent răspunsuri corecte	Categoriile educație			
	lower-secondary or less	upper secondary	tertiary	Total
	Mean	Mean	Mean	Mean
18-29	31,09%	41,02%	36,39%	38,76%
30-39	37,25%	31,59%	40,83%	35,62%
40-49	33,82%	36,73%	48,06%	39,42%
50-59				
60+				
Total	34,24%	36,79%	42,71%	37,97%

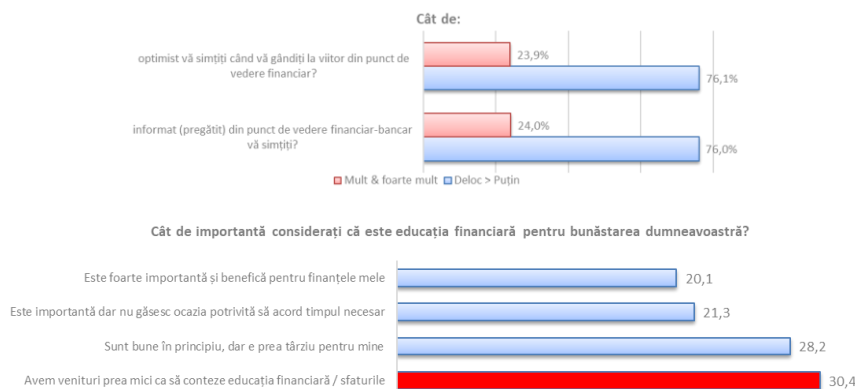
O serie de greșeli ne-au atras atenția în mod particular atenția, pentru că ele indică o incapacitate clară de a opera cu concepte abstracte. Este vorba despre răspunsurile oferite la întrebările „În urma unei reduceri cu 20% a prețului unui obiect ce valorează 120 lei, care este noua valoare a prețului?” și „O persoană câștigă 2.000 de lei pe lună și cheltuiește 1.200 de lei. Care este procentul veniturii ei pe care îl economisește?”.

Dacă la prima întrebare aproape 1 din 5 participanți au făcut o eroare des întâlnită mai ales în ciclul primar și au confundat procentul de 20% cu valoarea netă de 20 lei, răspunzând „100 lei”, în cazul celei de-a doua întrebări 14% au răspuns „800 (lei)”, realizând doar operația de scădere și nemaifiind capabili să realizeze și transformarea în noțiunea abstractă de procent.

Acest lucru ne arată că o parte semnificativă din societate (~20%) operează cu elemente concrete, nu cu concepte abstracte, motiv pentru care termenii financiar-bancar-economici NU pot fi înțeleși.

Înțelegem, astfel, mai bine de ce era atât de des prezentă solicitarea de a include în eventualele cursuri de educație financiară exemple **concrete**.

Majoritatea largă a populației studiate se declară puțin sau deloc (76%) informată / pregătită din punct de vedere financiar-bancar și puțin sau deloc (76%) optimistă atunci când se gândesc la viitor din punct de vedere financiar.



În același timp, doar 20% dintre participanții la studiu consideră că educația financiară este importantă și benefică pentru finanțele personale, în timp ce restul subiecților fie

resping în mod direct ideea (*am venituri prea mici ca să mai conteze educația financiară – 30%*), fie indirect sau amână (*Sunt bune în principiu, dar e prea târziu pentru mine – 28%*, respectiv *Este importantă dar nu găsesc ocazia potrivită să acord timpul necesar – 21%*).

Singurul predictor care corelează semnificativ statistic cu aceste atitudini este educația.

age group	Cât de importantă considerați că este educația financiară pentru bunăstarea dumneavoastră?	Aven venituri prea mici ca să conteze educația financiară / sfaturile	Sunt bune în principiu, dar e prea târziu pentru mine	Este importantă dar nu găsesc ocazia potrivită să acord timpul necesar	Este foarte importantă și benefică pentru finanțele mele	Total
18-29	lower-secondary or less	42,9%	42,9%	0,0%	14,3%	100,0%
	upper secondary	28,5%	9,5%	34,6%	27,4%	100,0%
	tertiary	16,1%	16,4%	35,1%	32,3%	100,0%
	Total	28,1%	15,3%	30,0%	26,5%	100,0%
30-39	lower-secondary or less	55,6%	22,2%	22,2%	0,0%	100,0%
	upper secondary	33,7%	19,8%	27,9%	18,6%	100,0%
	tertiary	19,5%	13,1%	32,9%	34,6%	100,0%
	Total	32,5%	17,9%	28,6%	20,9%	100,0%
40-49	lower-secondary or less	25,0%	33,3%	33,3%	8,3%	100,0%
	upper secondary	45,2%	16,8%	21,1%	17,0%	100,0%
	tertiary	18,4%	21,2%	29,2%	31,2%	100,0%
	Total	33,8%	21,2%	25,7%	19,4%	100,0%
50-59	lower-secondary or less	50,0%	16,7%	33,3%	0,0%	100,0%
	upper secondary	36,5%	30,4%	18,6%	14,6%	100,0%
	tertiary	15,3%	33,0%	23,7%	27,9%	100,0%
	Total	31,2%	30,2%	21,2%	17,5%	100,0%
60+	lower-secondary or less	40,0%	40,0%	0,0%	20,0%	100,0%
	upper secondary	34,4%	51,3%	3,6%	10,8%	100,0%
	tertiary	12,1%	40,3%	16,2%	31,4%	100,0%
	Total	27,0%	46,8%	7,8%	18,5%	100,0%
Total	lower-secondary or less	41,0%	30,8%	20,5%	7,7%	100,0%
	upper secondary	35,6%	28,0%	19,5%	16,9%	100,0%
	tertiary	15,8%	27,6%	25,4%	31,2%	100,0%
	Total	30,4%	28,2%	21,3%	20,1%	100,0%

Educația superioară îi face pe subiecți să aibă o atitudine mai degrabă pozitivă față de educația financiară, în timp ce o educație cel mult egală cu nivelul liceului determină mai degrabă o atitudine rezervată sau negativă față de educația financiară.

Comportamentul populației studiate față de educația financiară (realizarea de cursuri specializate, informarea constantă, lecturarea unor materiale specializate etc) este puternic și semnificativ influențată atât de educație cât și de sexul persoanei.

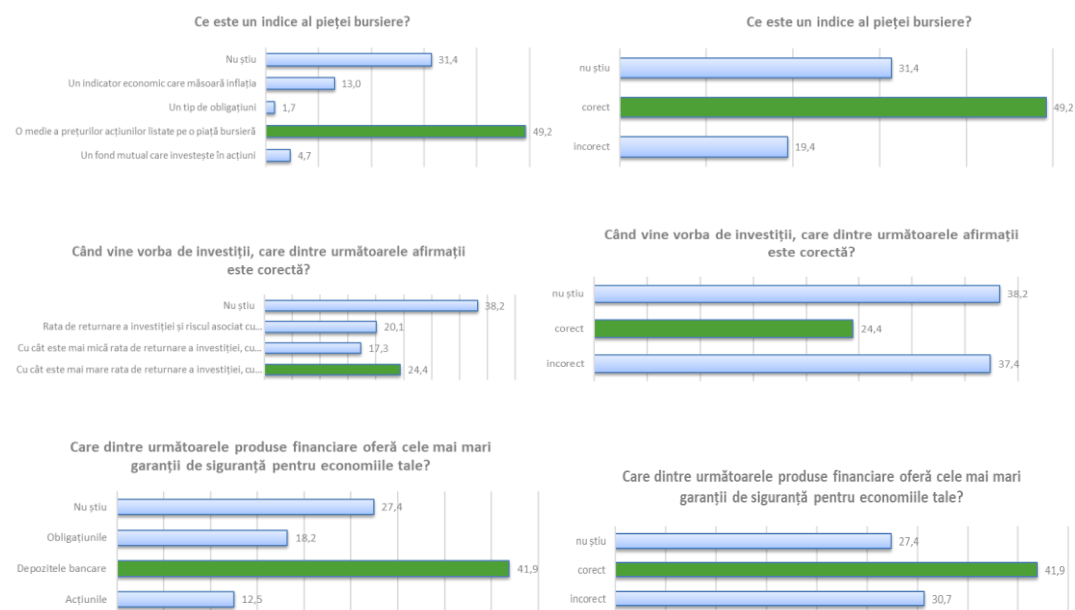
Cât de des faceți următoarele:	Cel puțin anual	Mai rar de anual » niciodată
cursuri despre bani, investiții	20,7%	73,2%
citii cărți de educație financiară	21,0%	74,7%
citii presa de business	34,4%	62,3%
urmăriți evoluția cursului valutar leu-euro	71,2%	28,6%
verificați cu atenție chitanțele sau documentele legate de tranzacțiile dvs. financiare	72,9%	26,3%
întrebați instituțiile financiare despre opțiunile de economisire sau investire disponibile	26,2%	73,4%
urmăriți evoluția indicilor bursieri	28,2%	68,7%
căutați informații cu privire la produsele financiare sau la modul în care să vă administrați mai bine finanțele personale	45,7%	49,5%
căutați informații despre creșterea veniturilor	58,5%	39,2%

Cu cât educația este mai ridicată, cu atât este mai mare probabilitatea ca o persoană să urmeze cursuri despre bani sau investiții, să citească literatură de educație financiară, să citească presa de business etc. În același timp, faptul de a fi femeie reprezintă un predictor negativ, femeile participând mai rar (sau având mai rar acces (?)) la astfel de activități.

Cât de sigur(ă) sunteți că puteți:	Foarte sigur(ă) & destul de sigur(ă)	Destul de nesigur(ă) & Foarte nesigur(ă) & nu știu
identifica riscurile legate de investiții?	34,1%	65,9%
calcula costurile asociate cu împrumuturile și plățile pentru credite?	44,7%	55,3%
face diferența între acțiuni și obligațiuni în cadrul investițiilor?	33,5%	66,5%
face diferența dintre investiții cu randament mai mare și cele cu randament mai mic, dar și cu riscuri mai mari și respectiv mai mici?	35,1%	64,9%
face diferența între o rată a dobânzii nominală și o rată a dobânzii efective (anuale)?	36,5%	63,5%
face diferența între o primă de asigurare și o primă de asigurare anuală?	42,7%	57,3%
face diferența între dobânzi simple și dobânzi compuse?	33,5%	66,5%
face diferența între un fond de pensii și un fond mutual?	34,2%	65,8%
să înțelegeți facturile de energie electrică sau gaz pe care le primiți în fiecare lună?	67,3%	32,7%
face un buget și să vă gestionați banii pentru a vă îndeplini obiectivele financiare pe termen scurt și lung?	58,7%	41,3%
face față unor situații financiare dificile, cum ar fi o reducere a veniturilor sau o creștere bruscă a costurilor?	44,7%	55,3%
evalua eficiența unui produs financiar, cum ar fi o poliță de asigurare sau un fond de investiții?	35,4%	64,6%
face alegeri financiare bune?	47,3%	52,7%
înțelege nivelul impozitelor pe care le plățiți	58,8%	41,2%

Majoritatea largă a participanților la studiu se declară mai degrabă destul de nesiguri sau chiar foarte nesiguri pe faptul că ar putea *identifica riscurile legate de investiții, calcula costurile asociate cu împrumuturile și plățile pentru credite* sau realiza alte activități care presupun înțelegerea modului în care funcționează sistemul financiar bancar. Cu toate acestea... mai mult de jumătate (53%) se declară siguri că pot *face alegeri financiare bune*.

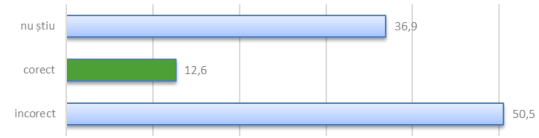
Răspunsurile oferite la setul de întrebări dedicat evaluării gradului de alfabetizare financiară:



O obligațiune este:



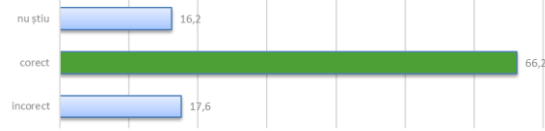
O obligațiune este:



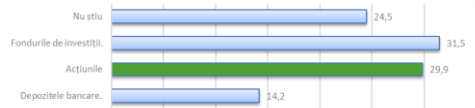
Ce este o acțiune?



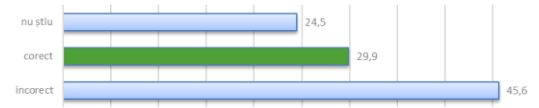
Ce este o acțiune?



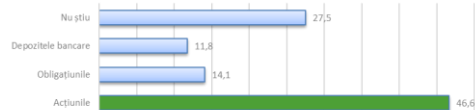
Care dintre următoarele produse financiare oferă cele mai mari șanse de a câștiga bani pe termen lung?



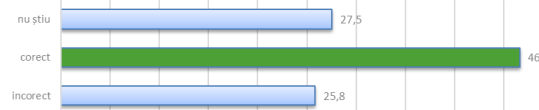
Care dintre următoarele produse financiare oferă cele mai mari șanse de a câștiga bani pe termen lung?



Care dintre următoarele opțiuni este cea mai riscantă în termeni de investiții?



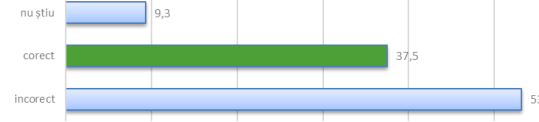
Care dintre următoarele opțiuni este cea mai riscantă în termeni de investiții?



Ce înseamnă conceptul de inflație?



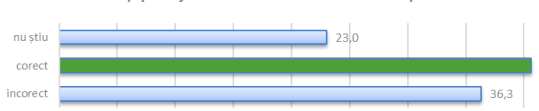
Ce înseamnă conceptul de inflație?



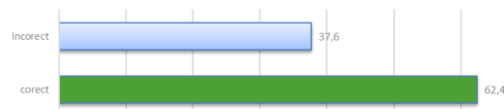
Care dintre următoarele opțiuni este cea mai potrivită pentru a-ți proteja economiile în cazul unei inflații mari?



Care dintre următoarele opțiuni este cea mai potrivită pentru a-ți proteja economiile în cazul unei inflații mari?



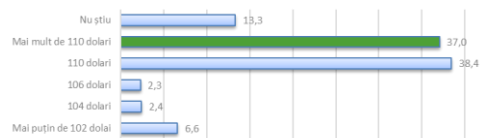
În urma unei reduceri cu 20% a prețului unui obiect ce valorează 120 lei, care este noua valoare a prețului?



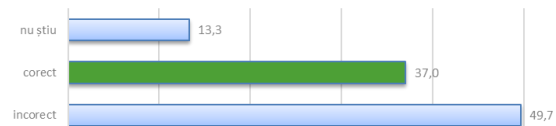
O persoană câștigă 2.000 de lei pe lună și cheltuiește 1.200 de lei. Care este procentul venitului ei pe care îl economisește?



Dacă ai 100 de dolari economisiți și dobânda anuală este de 2%, cât vei avea după 5 ani?

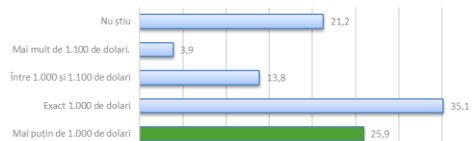


Dacă ai 100 de dolari economisiți și dobânda anuală este de 2%, cât vei avea după 5 ani?

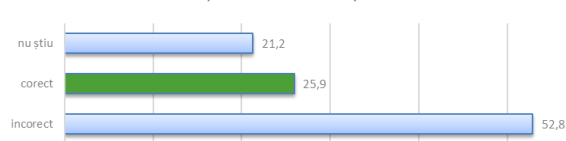


RAPORT DE CERCETARE v02 DRAFT pentru consultare

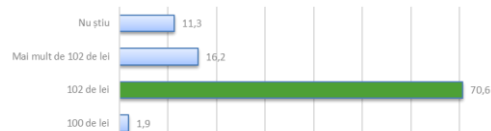
Dacă ai 1.000 de dolari și îi investești într-un fond mutual, iar valoarea investiției tale crește cu 10% în primul an și scade cu 10% în al doilea an, cât vei avea la sfârșitul celui de-al doilea an?



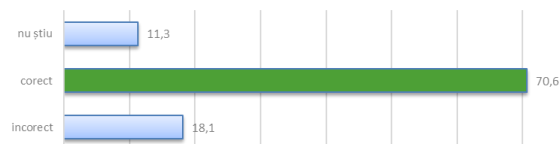
Dacă ai 1.000 de dolari și îi investești într-un fond mutual, iar valoarea investiției tale crește cu 10% în primul an și scade cu 10% în al doilea an, cât vei avea la sfârșitul celui de-al doilea an?



Dacă depui 100 de lei într-un depozit bancar timp de un an la o rată a dobânzii anuale de 2%, cât vei avea la sfârșitul anului?



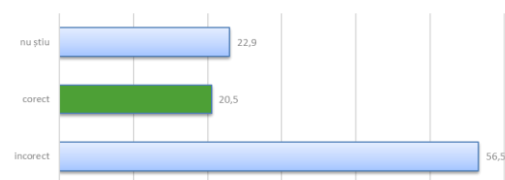
Dacă depui 100 de lei într-un depozit bancar timp de un an la o rată a dobânzii anuale de 2%, cât vei avea la sfârșitul anului?



În care din următoarele situații ați obține cel mai probabil cel mai mare profit pe termen lung?



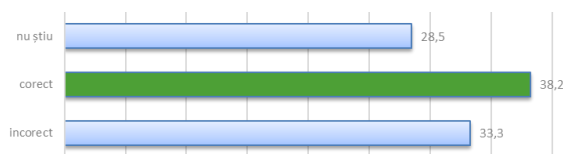
În care din următoarele situații ați obține cel mai probabil cel mai mare profit pe termen lung?



Care dintre următoarele activități de economisire este, în general, considerată a fi cea mai riscantă?



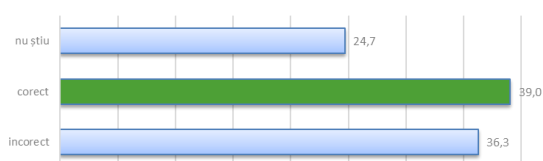
Care dintre următoarele activități de economisire este, în general, considerată a fi cea mai riscantă?



Când doriți să economisiți bani, care dintre următoarele metode de economisire v-ați alege în general?



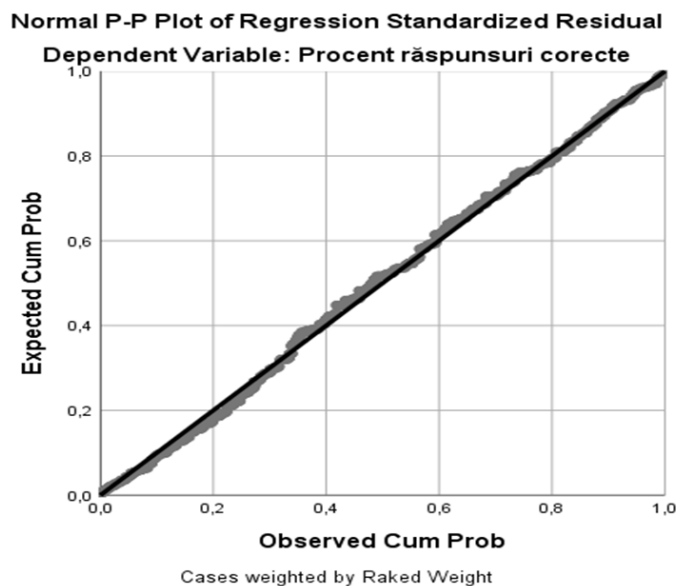
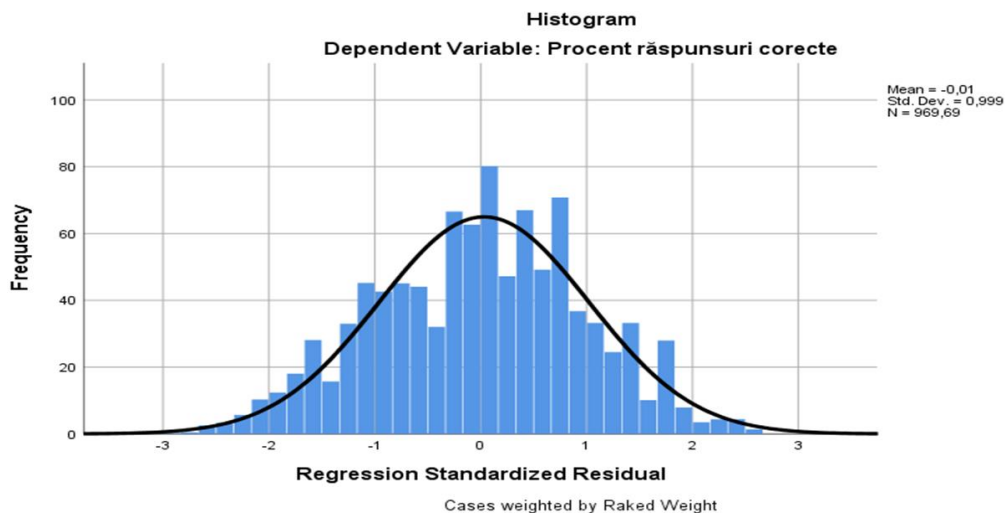
Când doriți să economisiți bani, care dintre următoarele metode de economisire v-ați alege în general?



Raportul este însoțit de fișier excel cu toate analizele cross și de corelație cu descriptorii socio-demografici și de fișier excel cu baza de date de răspunsuri anonimată.

Corelațiile și elementele descriptive sau explicative au fost testate pentru a ne asigura de validitatea și nivelul de semnificație ale acestora.

Explicațiile oferite sunt valide și argumentate statistic.



BIBLIOGRAFIE

Appadurai, A. (2015). *Banking on Words*. University of Chicago Press.
<https://doi.org/10.7208/9780226318806>

Austin, J. L. (1975). *How to Do Things with Words: Second Edition* (J. O. Urmson & M. Sbisà, Ed.). Harvard University Press.

Bourdieu, P. (1977). *Outline of a theory of practice* (R. Nice, Trad.). Cambridge University Press. <https://www.loc.gov/catdir/toc/cam022/76011073.html>

CALLON, M. (2007). What Does It Mean to Say That Economics Is Performative? În D. MacKenzie, F. Muniesa, & L. Siu (Ed.), *Do Economists Make Markets?* (pp. 311–357). Princeton University Press; JSTOR. <https://doi.org/10.2307/j.ctv10vm29m.15>

Clark, A. (2008). *Supersizing The Mind: Embodiment, Action, and Cognitive Extension*. În *Supersizing the Mind: Embodiment, Action, and Cognitive Extension*. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195333213.001.0001>

Derrida, J. (1994). *Specters of Marx: The state of the debt, the work of mourning, and the New international*. Routledge.

Gibson, J. J. (1979). *The ecological approach to visual perception*. Houghton Mifflin. <http://www.gbv.de/dms/bowker/toc/9780395270493.pdf>

Gorur, R. (2016). Seeing like PISA: A cautionary tale about the performativity of international assessments. *European Educational Research Journal*, 15(5), 598–616. <https://doi.org/10.1177/1474904116658299>

Graeber, D. (2011). *Debt: The First 5,000 Years*. Melville House. <https://books.google.ro/books?id=GYhajCQU8XIC>

Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510. JSTOR.

Hacker, J. S. (2019). *The Great Risk Shift: The New Economic Insecurity and the Decline of the American Dream*. Oxford University Press. <https://books.google.ro/books?id=JOVwtAEACAAJ>

Hacking, Ian. (1999). Making up people. În *The Science Studies Reader* (pp. 161–171). Routledge.

Henchoz, C. (2016). Sociological Perspective on Financial Literacy. În C. Aprea, E. Wuttke, K. Breuer, N. K. Koh, P. Davies, B. Greimel-Fuhrmann, & J. S. Lopus (Ed.), *International Handbook of Financial Literacy* (pp. 97–112). Springer Singapore. https://doi.org/10.1007/978-981-10-0360-8_8

Law, J., & Urry, J. (2004). Enacting the social. *Economy and Society*, 33(3), 390–410. <https://doi.org/10.1080/0308514042000225716>

Martin, R. (2002). *Financialization of daily life*. Temple University Press.

Pellandini-Simányi, L., Hammer, F., & Vargha, Z. (2015). The Financialization of Everyday life or the Domestication of Finance? *Cultural Studies*, 29(5–6), 733–759. <https://doi.org/10.1080/09502386.2015.1017142>

Sparti, D. (2001). Making up People: On Some Looping Effects of the Human Kind—Institutional Reflexivity or Social Control? *European Journal of Social Theory*, 4(3), 331–349. <https://doi.org/10.1177/13684310122225154>

Verdery, K. (1995). „Caritas”: And the Reconceptualization of Money in Romania. *Anthropology Today*, 11(1), 3–7. JSTOR. <https://doi.org/10.2307/2783317>