



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ  
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ**

**ΕΠΑΡΚΕΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΓΝΩΣΕΩΝ ΚΑΙ  
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ**

**ΕΡΕΥΝΑ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΩΝ  
ΚΑΙ ΜΙΚΡΩΝ - ΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗ**  
Μαρίνος Ι. Στεφανίτσης

Τριμελής συμβουλευτική επιτροπή:  
Καθηγητής Ι. Χασσίδ  
Καθηγητής Σ. Μπρισίμης  
Αναπληρωτής Καθηγητής Χ. Αλεξάκης

Πειραιάς, Μάρτιος 2012





Copyright © Μαρίνος Ι. Στεφανίτσης, 2012.

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved.

Απαγορεύεται η αντιγραφή, αποθήκευση και διανομή της παρούσας διατριβής, εξ ολοκλήρου ή τμήματος αυτής, για εμπορικό σκοπό. Επιτρέπεται η ανατύπωση, αποθήκευση και διανομή για σκοπό μη κερδοσκοπικό, εκπαιδευτικής ή ερευνητικής φύσης, υπό την προϋπόθεση να αναφέρεται η πηγή προέλευσης και να διατηρείται το παρόν μήνυμα. Ερωτήματα που αφορούν τη χρήση της διατριβής για κερδοσκοπικό σκοπό πρέπει να απευθύνονται προς τον συγγραφέα.

Η έγκριση διδακτορικής διατριβής από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς δε δηλώνει αποδοχή των γνώμων του συγγραφέα.

## ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Κατά τη διάρκεια της διατριβής μου, είχα την ενθάρρυνση και τη βοήθεια πολλών εξαιρετικών ανθρώπων. Αισθάνομαι την ανάγκη να ευχαριστήσω μερικούς, στους οποίους είμαι ιδιαίτερα υποχρεωμένος.

Αρχικά, οφείλω να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα της διατριβής μου, Καθηγητή του Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, κ. Ι. Χασσίδ για τη υπομονετική καθοδήγηση του σε όλη τη διάρκεια της συνεργασίας μας, αλλά και για το γεγονός ότι μοιράστηκε μαζί μου δεδομένα, γνώση και πείρα που είχε συλλέξει επί σειρά ετών. Επίσης, ευχαριστώ τον Καθηγητή κ. Σ. Μπρισίμη, καθώς και τον Αναπληρωτή Καθηγητή κ. Χ. Αλεξάκη, αναγνωρίζοντας την υποστήριξη και την καθοριστική τους συμβολή στην ακαδημαϊκή μου πρόοδο καθ' όλα τα στάδια της μεταξύ μας συνεργασίας.

Ευχαριστώ ακόμα την Επίκουρο Καθηγήτρια κα. Ε. Φαφαλιού για την θετική της παρακίνηση να επιδιώκω τη διεύρυνση των ακαδημαϊκών μου οριζόντων και να δοκιμάζομαι σε νέες προκλήσεις.

Ένα μεγάλο ευχαριστώ οφείλω ακόμα στην Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος και τους άμεσους συνεργάτες μου, που σεβόμενοι τις ακαδημαϊκές μου ανησυχίες, μου επέτρεψαν να ολοκληρώσω την προσπάθεια μου.

Τέλος, έχω χρέος αγάπης πολύ περισσότερο από όσο μπορώ να εκφράσω, στους γονείς μου για τη σιωπηλή συμβολή τους, και τη σύζυγο μου Αρίστη, που ήταν πάντα η πρώτη και πιο λεπτολόγος αναγνώστρια των γραπτών μου.



## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Μαρίνος Ι. Στεφανίτης: Επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομική συμπεριφορά.

Ερευνά σε επίπεδο νοικοκυριών και Μικρών - Μεσαίων επιχειρήσεων.

(Με την επίβλεψη του κ. Ιωσήφ Χασσίδ, Καθηγητή)

Η πρόσφατη κρίση στις χρηματοπιστωτικές αγορές παγκοσμίως και η πολυπλοκότητα των προσφερόμενων χρηματοοικονομικών προϊόντων, φέρνουν στην επικαιρότητα, την δυνατότητα των επιχειρήσεων να διατηρήσουν τις προηγούμενες αποδόσεις τους και το θέμα της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων των ιδιοκτητών και των στελεχών τους. Η ικανότητα κατανόησης και επιτυχημένης εκμετάλλευσης των χρηματοοικονομικών πληροφοριών καθίσταται σήμερα περισσότερο κρίσιμη παρά ποτέ αφού η πρόσβαση στις χρηματοοικονομικές πηγές είναι περιορισμένη και τα κανάλια διανομής σε διαδικασία μετατροπής. Ομοίως, τα νοικοκυριά επιφορτίζονται με τα δικά τους χρηματοοικονομικά προβλήματα και αντιμετωπίζουν εξίσου περίπλοκα χρηματοοικονομικά διλλήματα. Υπάρχουν πάντως ενδείξεις, ότι αρκετά νοικοκυριά δεν έχουν το υπόβαθρο να πάρουν σωστές χρηματοοικονομικές αποφάσεις.

Ο στόχος της παρούσας διατριβής είναι διττός. Αρχικά, γίνεται προσπάθεια να διαλευκανθούν οι συσχετίσεις μεταξύ *χρηματοοικονομικής γνώσης* και *χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς* των επιχειρήσεων και των νοικοκυριών, καθώς επίσης, να βρεθούν οι προσδιοριστικοί παράγοντες με βάση τους οποίους οι *Μικρές – Μεσαίες Επιχειρήσεις (Μ.Μ.Ε.)* και τα *νοικοκυριά* λαμβάνουν τις χρηματοοικονομικές αποφάσεις που τους αφορούν. Ιδιαίτερη προσοχή δίνεται στην ελληνική επικράτεια, εξετάζοντας λεπτομερώς, το φάσμα των βασικών παραγόντων και σχέσεων που προσδιορίζουν τη χρηματοοικονομική γνώση και συμπεριφορά των Μικρών – Μεσαίων επιχειρήσεων και των νοικοκυριών.

Σε αυτό το πλαίσιο, οι ακόλουθες ερωτήσεις αναπόφευκτα εγείρονται: παίρνουν οι επιχειρηματίες και τα νοικοκυριά «ακατάλληλες» χρηματοοικονομικές αποφάσεις εξαιτίας χρηματοοικονομικής άγνοιας, με άλλα λόγια επειδή ενδεχομένως δεν γνωρίζουν πώς να πάρουν τις «κατάλληλες»; Επιπρόσθετα, έχει γίνει κατανοητό από τους επιχειρηματίες και τα νοικοκυριά ότι αν η χρηματοοικονομική γνώση συνοδεύεται από πρέπουσα χρηματοοικονομική συμπεριφορά, υπάρχει πιθανότητα να βιώσουν

λιγότερες δυσκολίες τα επόμενα χρόνια; Τελικά, ποιος ο ρόλος της χρηματοοικονομικής γνώσης στις χρηματοοικονομικές επιδόσεις των Μικρών – Μεσαίων επιχειρήσεων και των νοικοκυριών;

Παρά τη σπουδαιότητα των παραπάνω, σχετικά μικρή επιστημονική έρευνα έχει πραγματοποιηθεί που να διερευνά τη σχέση μεταξύ χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς. Τα στοιχεία συγκεντρώθηκαν μέσω ερωτηματολογίων. Τα αποτελέσματα μέχρι τώρα αποκαλύπτουν θετική σχέση μεταξύ ορισμένων μεταβλητών χρηματοοικονομικής γνώσης και ορισμένων μεταβλητών χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς. Περαιτέρω έρευνα στο συγκεκριμένο πεδίο πάντως, κρίνεται απαραίτητη.

**Λέξεις Κλειδιά:** Χρηματοοικονομική γνώση, χρηματοοικονομική συμπεριφορά, Ελλάδα, Μικρές – Μεσαίες Επιχειρήσεις, Νοικοκυριά.



## ABSTRACT

Marinos I. Stefanitsis: Financial knowledge and financial behaviour  
in households and Small and Medium Sized Firms.  
(Under the supervision of Joseph Hassid, Professor)

Recent crisis in the financial markets worldwide and the complexity of financial products offered, bring into the forefront, the businesses' potentials for sustaining past performance, and the issue of their owners' and managers' financial literacy. Business ability to comprehend and successfully use and exploit financial information seems today more crucial than ever before since access to financial resources is restricted and delivery channels for financial services are under transformation. Similarly, individuals are in charge of their own financial matters and are confronted with similar complex financial decisions. However, there is suspicion that many households are not well-equipped to make sound financial decisions.

The purpose of this research is twofold. First, an attempt is made to shed some light on the links between businesses' and households' *financial knowledge* and *financial behaviour* and second, determine the patterns under which *small and medium sized enterprises (SMEs)* and *households* make financial decisions. Special focus is given to the Greek case, by considering, in detail, a range of core variables and relationships which form the financial knowledge and relevant practices of SMEs and households.

In this context, the following questions are inevitably raised: do entrepreneurs and households make "poor" financial decisions due to financial ignorance, in other words, because they simply do not know how to take the "right" ones? Further, is it well realized by businesses and households that if financial knowledge is associated with appropriate financial behaviour, there is a chance of reporting less financial difficulties in the forthcoming years? Finally, what is the role of financial knowledge in SMEs' and households' financial performance?

Despite their importance, there is little research in academia that directly investigates the links between financial knowledge and financial behaviour. Data were collected through a questionnaire survey. Results so far, reveal a positive relationship between specific variables of financial knowledge and specific variables of financial behaviour. Further research in the field seems however necessary.

**Keywords:** financial literacy; financial behaviour; Greece; small and medium size enterprises; households.

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	i
ABSTRACT .....	iii
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ .....	v
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ.....	ix
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΧΗΜΑΤΩΝ.....	xiii
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΩΝ .....	xvii
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup> - Εισαγωγή.....</b>	<b>1</b>
1.1 Εισαγωγή .....	1
1.2 Οργάνωση Διατριβής.....	7
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup> - Ανασκόπηση Βιβλιογραφίας.....</b>	<b>9</b>
2.1 Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων.....	9
2.1.1 Πηγές Χρηματοοικονομικών Γνώσεων.....	17
2.2 Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	18
2.3 Χρηματοοικονομική Εκπαίδευση .....	20
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup> - Μεθοδολογία .....</b>	<b>25</b>
3.1 Μέτρηση Επάρκειας Χρηματοοικονομικών Γνώσεων & Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς.....	25
3.1.1 Στρατηγική Ανάπτυξης.....	26
Επισκόπηση Συναφών Ερωτηματολογίων .....	26
Σχεδιασμός και Σύνταξη Ερωτηματολογίων.....	29
Χρήση Πιλοτικής Έρευνας.....	31
Δημιουργία Διαδικτυακού Τύπου.....	32
Συλλογή Δεδομένων .....	36
3.1.2 Δομή Ερωτηματολογίων .....	36
Γενικά Στοιχεία.....	37
Χρηματοοικονομική Γνώση .....	38
Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	38
3.1.3 Μέθοδος Αξιολόγησης.....	38
Επισκόπηση Συναφούς Βιβλιογραφίας .....	38
Μοντέλο Αξιολόγησης .....	40
3.2 Ανάλυση Ερωτηματολογίων.....	44
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup> - Περιγραφική Στατιστική Ανάλυση Ερωτηματολογίου Μ.Μ.Ε. ....</b>	<b>47</b>
4.1 Γενικά Στοιχεία.....	47
4.1.1 Προσωπικά Στοιχεία.....	47

4.1.2 Ταυτότητα Επιχείρησης.....	52
4.2 Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων – Γενικά Στοιχεία .....	57
4.3 Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων – Ειδικά Στοιχεία.....	61
4.3.1 Διαχείριση Ρευστότητας.....	61
4.3.2 Αποταμιεύσεις - Κοστολόγηση .....	63
4.3.3 Τοποθετήσεις Κεφαλαίων .....	65
4.3.4 Δάνεια.....	68
4.3.5 Γενική Χρηματοοικονομική Γνώση .....	72
4.3.6 Συνολική Χρηματοοικονομική Γνώση.....	74
4.4 Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά – Ειδικά Στοιχεία.....	75
4.4.1 Διαχείριση Ρευστότητας.....	75
4.4.2 Αποταμιεύσεις - Κοστολόγηση .....	77
4.4.3 Τοποθετήσεις Κεφαλαίων .....	80
4.4.4 Δάνεια.....	83
4.4.5 Γενική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	87
4.4.6 Συνολική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά .....	91
4.5 Συμπεράσματα .....	93

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5<sup>ο</sup> - Περιγραφική Στατιστική Ανάλυση Ερωτηματολογίου Νοικοκυριών**

.....	<b>99</b>
5.1 Γενικά Στοιχεία.....	99
5.1.1 Προσωπικά Στοιχεία.....	99
5.2 Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων – Γενικά Στοιχεία .....	103
5.3 Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων – Ειδικά Στοιχεία.....	108
5.3.1 Διαχείριση Ρευστότητας.....	108
5.3.2 Αποταμιεύσεις - Κοστολόγηση .....	111
5.3.3 Τοποθετήσεις Κεφαλαίων .....	114
5.3.4 Δάνεια.....	118
5.3.5 Γενική Χρηματοοικονομική Γνώση .....	122
5.3.6 Συνολική Χρηματοοικονομική Γνώση.....	124
5.4 Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά – Ειδικά Στοιχεία.....	126
5.4.1 Διαχείριση Ρευστότητας.....	126
5.4.2 Αποταμιεύσεις - Κοστολόγηση .....	130
5.4.3 Τοποθετήσεις Κεφαλαίων .....	134
5.4.4 Δάνεια.....	138
5.4.5 Γενική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	145
5.4.6 Συνολική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά .....	149
5.5 Συμπεράσματα .....	151

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6<sup>ο</sup> - Ανάλυση Δημογραφικών Μεταβλητών .....**

6.1 Ανάλυση Δημογραφικών Μεταβλητών Μ.Μ.Ε.....	157
6.2 Ανάλυση Δημογραφικών Μεταβλητών Νοικοκυριών.....	161

<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup> - Στατιστικές Μέθοδοι Ανάλυσης.....</b>	<b>165</b>
7.1 Έλεγχος Εγκυρότητας Ερωτηματολογίων .....	165
7.2 Διασπορά Επάρκειας Χρηματοοικονομικών Γνώσεων και Συμπεριφοράς.....	168
7.3 Ανάλυση Συσχέτισης Μ.Μ.Ε.....	171
7.4 Ανάλυση Συσχέτισης Νοικοκυριών.....	179
7.5 Συντελεστής Συσχέτισης Spearman.....	186
7.6 T-Test.....	190
7.7 Mann – Whitney Test.....	190
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8<sup>ο</sup> - Συμπεράσματα - Προτάσεις.....</b>	<b>195</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....</b>	<b>201</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ .....</b>	<b>217</b>
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α – Απαντήσεις Ερωτηματολογίων Μ.Μ.Ε. & Νοικοκυριών.....	219
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β – Πίνακες Δημογραφικών Μεταβλητών Μ.Μ.Ε.....	297
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Γ – Πίνακες Δημογραφικών Μεταβλητών Νοικοκυριών .....	309
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Δ – Κατασκευή Διαδικτυακού Τόπου .....	319
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ε – Ερωτηματολόγιο Μ.Μ.Ε.....	327
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΣΤ – Ερωτηματολόγιο Νοικοκυριών.....	347
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ζ – Σύνοψη Ερευνών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς .....	365



## ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ

<i>Πίνακας 1. Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Γνώσης για τους τομείς Διαχείριση Ρευστότητας, Αποταμιεύσεις – Κοστολόγηση, Γενική Χρηματοοικονομική Γνώση ..</i>	<i>42</i>
<i>Πίνακας 2. Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Γνώσης για τους τομείς Τοποθετήσεις Κεφαλαίων και Δάνεια.....</i>	<i>42</i>
<i>Πίνακας 3. Συνολική Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Γνώσης.....</i>	<i>43</i>
<i>Πίνακας 4. Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς για τους τομείς Διαχείριση Ρευστότητας, Αποταμιεύσεις – Κοστολόγηση, Γενική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....</i>	<i>43</i>
<i>Πίνακας 5. Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς για τους τομείς Τοποθετήσεις Κεφαλαίων και Δάνεια.....</i>	<i>43</i>
<i>Πίνακας 6. Συνολική Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς.....</i>	<i>43</i>
<i>Πίνακας 7. Συνολική Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς (Τοποθετήσεων Κεφαλαίων ή Δανείων εξαιρουμένων) .....</i>	<i>44</i>
<i>Πίνακας 8. Συνολική Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς (Τοποθετήσεων Κεφαλαίων και Δανείων εξαιρουμένων) .....</i>	<i>44</i>
<i><u>Πίνακες Μ.Μ.Ε.</u></i>	
<i>Πίνακας 9. Συγκριτικά Στοιχεία Απασχόλησης των Επιχειρήσεων.....</i>	<i>53</i>
<i>Πίνακας 10. Πηγές Αντλησης Πληροφόρησης και Συμβουλευτικών Υπηρεσιών για Θέματα Χρηματοδότησης .....</i>	<i>59</i>
<i>Πίνακας 11. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Ρευστότητας.....</i>	<i>61</i>
<i>Πίνακας 12. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Αποταμιεύσεων - Κοστολόγησης.....</i>	<i>63</i>
<i>Πίνακας 13. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Τοποθετήσεων Κεφαλαίων .....</i>	<i>65</i>
<i>Πίνακας 14. Παράγοντες που Επηρεάζουν την Επενδυτική Δραστηριότητα στη Βιομηχανία (Συντελεστές Σημαντικότητας) .....</i>	<i>66</i>
<i>Πίνακας 15. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Δανείων .....</i>	<i>68</i>
<i>Πίνακας 16. Δείκτης Γενικής Χρηματοοικονομικής Γνώσης .....</i>	<i>72</i>
<i>Πίνακας 17. Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Γνώσης .....</i>	<i>74</i>
<i>Πίνακας 18. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Ρευστότητας.....</i>	<i>75</i>
<i>Πίνακας 19. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Αποταμιεύσεων – Κοστολόγησης ....</i>	<i>78</i>
<i>Πίνακας 20. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Τοποθετήσεων Κεφαλαίων .....</i>	<i>80</i>
<i>Πίνακας 21. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Δανείων.....</i>	<i>83</i>
<i>Πίνακας 22. Δείκτης Γενικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς .....</i>	<i>87</i>
<i>Πίνακας 23. Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς (Δανείων και Τοποθετήσεων Κεφαλαίων συμπεριλαμβανομένων).....</i>	<i>92</i>
<i>Πίνακας 24. Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς (Δανείων εξαιρουμένων).....</i>	<i>92</i>

Πίνακας 25. Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς (Τοποθετήσεων Κεφαλαίων εξαιρουμένων) .....	93
Πίνακας 26. Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς (Τοποθετήσεων Κεφαλαίων και Δανείων εξαιρουμένων).....	93
<u>Πίνακες Νοικοκυριών</u>	
Πίνακας 27. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Ρευστότητας .....	108
Πίνακας 28. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Αποταμιεύσεων – Κοστολόγησης .....	111
Πίνακας 29. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Τοποθετήσεων Κεφαλαίων .....	114
Πίνακας 30. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Δανείων .....	119
Πίνακας 31. Δείκτης Γενικής Χρηματοοικονομικής Γνώσης .....	122
Πίνακας 32. Συνολικός Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης .....	125
Πίνακας 33. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Ρευστότητας.....	126
Πίνακας 34. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Αποταμιεύσεων - Κοστολόγησης.....	131
Πίνακας 35. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Τοποθετήσεων Κεφαλαίων .....	134
Πίνακας 36. Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Δανείων .....	139
Πίνακας 37. Δείκτης Γενικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς .....	145
Πίνακας 38. Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς (Δανείων και Τοποθετήσεων Κεφαλαίων συμπεριλαμβανομένων).....	150
Πίνακας 39. Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς (Δανείων εξαιρουμένων).....	150
Πίνακας 40. Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς (Τοποθετήσεων Κεφαλαίων εξαιρουμένων).....	151
Πίνακας 41. Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς (Τοποθετήσεων Κεφαλαίων και Δανείων εξαιρουμένων) .....	151
<u>Πίνακες Μ.Μ.Ε.</u>	
Πίνακας 42. Φύλο – Χρηματοοικονομική Γνώση .....	297
Πίνακας 43. Φύλο –Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	297
Πίνακας 44. Ηλικία - Χρηματοοικονομική Γνώση.....	298
Πίνακας 45. Ηλικία - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	299
Πίνακας 46. Θέση στην Εταιρεία - Χρηματοοικονομική Γνώση .....	300
Πίνακας 47. Θέση στην Εταιρεία - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	301
Πίνακας 48. Απασχολούμενοι στην Εταιρεία - Χρηματοοικονομική Γνώση .....	302
Πίνακας 49. Απασχολούμενοι στην Εταιρεία - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	303
Πίνακας 50. Νομική Μορφή Εταιρείας - Χρηματοοικονομική Γνώση .....	304
Πίνακας 51. Νομική Μορφή Εταιρείας - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	305
Πίνακας 52. Γεωγραφικό Διαμέρισμα - Χρηματοοικονομική Γνώση.....	306
Πίνακας 53. Γεωγραφικό Διαμέρισμα - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	307
Πίνακας 54. Επίπεδο Σπουδών - Χρηματοοικονομική Γνώση .....	308
Πίνακας 55. Επίπεδο Σπουδών - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	308



Πίνακες Νοικοκυριών

Πίνακας 56. Φύλο - Χρηματοοικονομική Γνώση.....	309	
Πίνακας 57. Φύλο - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	309	
Πίνακας 58. Ηλικία - Χρηματοοικονομική Γνώση.....	310	
Πίνακας 59. Ηλικία - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	311	
Πίνακας 60. Τόπος Μόνιμης Διαμονής - Χρηματοοικονομική Γνώση.....	312	
Πίνακας 61. Τόπος Μόνιμης Διαμονής - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	313	
Πίνακας 62. Φορολογητέο Εισόδημα - Χρηματοοικονομική Γνώση.....	314	
Πίνακας 63. Φορολογητέο Εισόδημα - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	315	
Πίνακας 64. Επίπεδο Σπουδών - Χρηματοοικονομική Γνώση.....	316	
Πίνακας 65. Επίπεδο Σπουδών - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά.....	317	
Πίνακας 66. Εύρος του Συντελεστή Αξιοπιστίας Cronbach's Alpha και Συνοχή μεταξύ των Μεταβλητών.....		166
Πίνακας 67. Συντελεστής Αξιοπιστίας Cronbach's Alpha Δείγματος M.M.E. ....	167	
Πίνακας 68. Συντελεστής Αξιοπιστίας Cronbach's Alpha Δείγματος Νοικοκυριών .....	168	
Πίνακας 69. Διασπορά Επάρκειας Χρηματοοικονομικών Γνώσεων και Συμπεριφοράς M.M.E. .....	169	
Πίνακας 70. Διασπορά Επάρκειας Χρηματοοικονομικών Γνώσεων και Συμπεριφοράς Νοικοκυριών .....	170	
Πίνακας 71. Εύρος του Συντελεστή Συσχέτισης και Τύπος Σχέσης μεταξύ των Μεταβλητών ....	171	
Πίνακας 72. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης M.M.E. - Gamma test .....	172	
Πίνακας 73. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς M.M.E. - Gamma test.....	173	
Πίνακας 74. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς M.M.E. - Gamma test.....	173	
Πίνακας 75. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς M.M.E με τη Μεταβλητή «Θέση στην Εταιρεία» - Chi Square Test .....	174	
Πίνακας 76. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς M.M.E με τη Μεταβλητή «Θέση στην Εταιρεία» – Monte Carlo.....	175	
Πίνακας 77. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς M.M.E με τη Μεταβλητή «Αριθμός Απασχολούμενων» - Gamma test .....	175	
Πίνακας 78. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς M.M.E με τη Μεταβλητή «Επίπεδο Σπουδών» - Gamma test.....	176	
Πίνακας 79. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς M.M.E με τη Μεταβλητή «Συμβουλή από Εξωτερικό Σύμβουλο» - Gamma test...	176	
Πίνακας 80. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς M.M.E με τις Εναλλακτικές της Μεταβλητής «Συμβουλή από Εξωτερικό Σύμβουλο» - Chi Square test.....	177	

Πίνακας 81. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς M.M.E με τις Εναλλακτικές της Μεταβλητής «Πηγές Οικονομικής Ενημέρωσης» - Chi Square test.....	178
Πίνακας 82. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης Νοικοκυριών - Gamma test.....	179
Πίνακας 83. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Νοικοκυριών - Gamma test.....	180
Πίνακας 84. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών - Gamma test.....	181
Πίνακας 85. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Φύλο» - Chi Square.....	181
Πίνακας 86. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Ηλικία» - Gamma test .....	182
Πίνακας 87. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Τόπος Μόνιμης Διαμονής» - Chi Square.....	182
Πίνακας 88. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Φορολογητέο Εισόδημα» - Gamma Test.....	182
Πίνακας 89. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Επίπεδο Σπουδών» - Gamma Test.....	183
Πίνακας 90. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Αντιμετώπιση Χρηματοοικονομικών Ζητημάτων» - Gamma test.....	183
Πίνακας 91. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Συμβουλή από Εξωτερικό Σύμβουλο» - Gamma test.....	184
Πίνακας 92. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τις Εναλλακτικές της Μεταβλητής Συμβουλή από Εξωτερικό Σύμβουλο - Chi Square test.....	185
Πίνακας 93. Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τις Εναλλακτικές της Μεταβλητής «Πηγές Οικονομικής Ενημέρωσης» - Chi Square test .....	186
Πίνακας 94. Spearman Test Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς M.M.E.	188
Πίνακας 95. Spearman Test Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών .....	189
Πίνακας 96. Mann Whitney U test – Ranks.....	192
Πίνακας 97. Mann Whitney U test – Test Statistics .....	193

## ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΧΗΜΑΤΩΝ

### Σχήματα Μ.Μ.Ε.

Σχήμα 1. Φύλο.....	47
Σχήμα 2. Ηλικιακή Ομάδα.....	49
Σχήμα 3. Εταιρική Θέση .....	50
Σχήμα 4. Προέλευση Επιχείρησης.....	51
Σχήμα 5. Έτος Ίδρυσης, Μεταβίβασης, Εξαγοράς Επιχείρησης.....	51
Σχήμα 6. Έτος Ίδρυσης Επιχείρησης.....	52
Σχήμα 7. Αριθμός Απασχολούμενων.....	52
Σχήμα 8. Αριθμός Επιχειρήσεων ανά Αριθμό Απασχολούμενων .....	52
Σχήμα 9. Τάση Εξέλιξης Εργασιών.....	53
Σχήμα 10. Νομική Μορφή Επιχείρησης.....	54
Σχήμα 11. Κλάδος Δραστηριότητας Επιχείρησης.....	55
Σχήμα 12. Κατανομή αριθμού Επιχειρήσεων κατά κατηγορία οικονομικής δραστηριότητας.....	55
Σχήμα 13. Έδρα Επιχείρησης.....	56
Σχήμα 14. Αριθμός Επιχειρήσεων ανά Περιφέρεια.....	56
Σχήμα 15. Εκπαιδευτικό Υπόβαθρο .....	57
Σχήμα 16. Αντιμετώπιση Καθημερινών Χρηματοοικονομικών Ζητημάτων.....	57
Σχήμα 17. Λήψη Συμβουλής από Εξειδικευμένο Εξωτερικό Σύμβουλο .....	58
Σχήμα 18. Πηγή Λήψης Συμβουλής από Εξειδικευμένο Εξωτερικό Σύμβουλο .....	58
Σχήμα 19. Πηγή Οικονομικής Ενημέρωσης.....	60
Σχήμα 20. Φορείς Ενημέρωσης Επιχειρηματιών .....	60
Σχήμα 21. Ερώτηση 3.1.1 .....	62
Σχήμα 22. Ερώτηση 3.1.2 .....	62
Σχήμα 23. Ερώτηση 3.1.3 .....	62
Σχήμα 24. Ερώτηση 3.1.4.....	63
Σχήμα 25. Ερώτηση 3.1.5.....	63
Σχήμα 26. Ερώτηση 3.2.1 .....	64
Σχήμα 27. Ερώτηση 3.2.2 .....	64
Σχήμα 28. Ερώτηση 3.2.3 .....	64
Σχήμα 29. Ερώτηση 3.2.4.....	64
Σχήμα 30. Ερώτηση 3.2.5.....	65
Σχήμα 31. Ερώτηση 3.3.1 .....	66
Σχήμα 32. Ερώτηση 3.3.2.....	67
Σχήμα 33. Ερώτηση 3.3.3 .....	67
Σχήμα 34. Ερώτηση 3.3.4.....	67
Σχήμα 35. Ερώτηση 3.3.5.....	67
Σχήμα 36. Ερώτηση 3.3.6.....	67

Σχήμα 37. Ερώτηση 3.4.1 .....	71
Σχήμα 38. Ερώτηση 3.4.2 .....	71
Σχήμα 39. Ερώτηση 3.4.3 .....	71
Σχήμα 40. Ερώτηση 3.4.4 .....	72
Σχήμα 41. Ερώτηση 3.4.5 .....	72
Σχήμα 42. Ερώτηση 3.4.6 .....	72
Σχήμα 43. Ερώτηση 3.5.1 .....	73
Σχήμα 44. Ερώτηση 3.5.2 .....	73
Σχήμα 45. Ερώτηση 3.5.3 .....	74
Σχήμα 46. Ερώτηση 3.5.4 .....	74
Σχήμα 47. Ερώτηση 3.5.5 .....	74
Σχήμα 48. Ερώτηση 4.1.1 .....	76
Σχήμα 49. Ερώτηση 4.1.2 .....	77
Σχήμα 50. Ερώτηση 4.1.3 .....	77
Σχήμα 51. Ερώτηση 4.1.4 .....	77
Σχήμα 52. Ερώτηση 4.1.5 .....	77
Σχήμα 53. Ερώτηση 4.2.1 .....	78
Σχήμα 54. Ερώτηση 4.2.2 .....	79
Σχήμα 55. Ερώτηση 4.2.3 .....	79
Σχήμα 56. Ερώτηση 4.2.4 .....	79
Σχήμα 57. Ερώτηση 4.2.5 .....	79
Σχήμα 58. Ερώτηση 4.3.0 .....	82
Σχήμα 59. Ερώτηση 4.3.1 .....	82
Σχήμα 60. Ερώτηση 4.3.2 .....	82
Σχήμα 61. Ερώτηση 4.3.3 .....	82
Σχήμα 62. Ερώτηση 4.3.4 .....	82
Σχήμα 63. Ερώτηση 4.3.5 .....	82
Σχήμα 64. Ερώτηση 4.3.6 .....	83
Σχήμα 65. Ερώτηση 4.4.0 .....	86
Σχήμα 66. Ερώτηση 4.4.1 .....	86
Σχήμα 67. Ερώτηση 4.4.2 .....	86
Σχήμα 68. Ερώτηση 4.4.3 .....	86
Σχήμα 69. Ερώτηση 4.4.4 .....	86
Σχήμα 70. Ερώτηση 4.4.5 .....	86
Σχήμα 71. Ερώτηση 4.4.6 .....	87
Σχήμα 72. Ερώτηση 4.5.1 .....	90
Σχήμα 73. Ερώτηση 4.5.2 .....	91
Σχήμα 74. Ερώτηση 4.5.3 .....	91
Σχήμα 75. Ερώτηση 4.5.4 .....	91
Σχήμα 76. Ερώτηση 4.5.5 .....	91

Σχήματα Νοικοκυριών

Σχήμα 77. Φύλο .....	99
Σχήμα 78. Ηλικιακή Ομάδα.....	100
Σχήμα 79. Οικογενειακή Κατάσταση .....	100
Σχήμα 80. Τόπος Μόνιμης Διαμονής.....	101
Σχήμα 81. Ετήσιο Φορολογητέο Προσωπικό Εισόδημα .....	101
Σχήμα 82. Κατηγορία Επαγγελματικής Κατάστασης .....	102
Σχήμα 83. Επαγγελματική Ιδιότητα.....	103
Σχήμα 84. Εκπαιδευτικό Υπόβαθρο .....	103
Σχήμα 85. Αντιμετώπιση Καθημερινών Χρηματοοικονομικών Ζητημάτων.....	104
Σχήμα 86. Λήψη Συμβουλής από Εξειδικευμένο Εξωτερικό Σύμβουλο .....	105
Σχήμα 87. Πηγή Λήψης Συμβουλής από Εξειδικευμένο Εξωτερικό Σύμβουλο .....	106
Σχήμα 88. Πηγή Οικονομικής Ενημέρωσης.....	106
Σχήμα 89. Ερώτηση 3.1.1 .....	109
Σχήμα 90. Ερώτηση 3.1.2 .....	110
Σχήμα 91. Ερώτηση 3.1.3 .....	110
Σχήμα 92. Ερώτηση 3.1.4 .....	110
Σχήμα 93. Ερώτηση 3.1.5 .....	110
Σχήμα 94. Ερώτηση 3.2.1 .....	113
Σχήμα 95. Ερώτηση 3.2.2 .....	113
Σχήμα 96. Ερώτηση 3.2.3 .....	113
Σχήμα 97. Ερώτηση 3.2.4 .....	114
Σχήμα 98. Ερώτηση 3.2.5 .....	114
Σχήμα 99. Ερώτηση 3.3.1 .....	117
Σχήμα 100. Ερώτηση 3.3.2 .....	118
Σχήμα 101. Ερώτηση 3.3.3 .....	118
Σχήμα 102. Ερώτηση 3.3.4 .....	118
Σχήμα 103. Ερώτηση 3.3.5 .....	118
Σχήμα 104. Ερώτηση 3.3.6 .....	118
Σχήμα 105. Ερώτηση 3.4.1 .....	121
Σχήμα 106. Ερώτηση 3.4.2 .....	121
Σχήμα 107. Ερώτηση 3.4.3 .....	121
Σχήμα 108. Ερώτηση 3.4.4 .....	122
Σχήμα 109. Ερώτηση 3.4.5 .....	122
Σχήμα 110. Ερώτηση 3.4.6 .....	122
Σχήμα 111. Ερώτηση 3.5.1 .....	123
Σχήμα 112. Ερώτηση 3.5.2 .....	123
Σχήμα 113. Ερώτηση 3.5.3 .....	124
Σχήμα 114. Ερώτηση 3.5.4 .....	124
Σχήμα 115. Ερώτηση 3.5.5 .....	124

<i>Σχήμα 116. Ερώτηση 4.1.1</i> .....	129
<i>Σχήμα 117. Ερώτηση 4.1.2</i> .....	129
<i>Σχήμα 118. Ερώτηση 4.1.3</i> .....	130
<i>Σχήμα 119. Ερώτηση 4.1.4</i> .....	130
<i>Σχήμα 120. Ερώτηση 4.1.5</i> .....	130
<i>Σχήμα 121. Ερώτηση 4.2.1</i> .....	133
<i>Σχήμα 122. Ερώτηση 4.2.2</i> .....	133
<i>Σχήμα 123. Ερώτηση 4.2.3</i> .....	133
<i>Σχήμα 124. Ερώτηση 4.2.4</i> .....	133
<i>Σχήμα 125. Ερώτηση 4.2.5</i> .....	134
<i>Σχήμα 126. Ερώτηση 4.3.0</i> .....	137
<i>Σχήμα 127. Ερώτηση 4.3.1</i> .....	137
<i>Σχήμα 128. Ερώτηση 4.3.2</i> .....	137
<i>Σχήμα 129. Ερώτηση 4.3.3</i> .....	138
<i>Σχήμα 130. Ερώτηση 4.3.4</i> .....	138
<i>Σχήμα 131. Ερώτηση 4.3.5</i> .....	138
<i>Σχήμα 132. Ερώτηση 4.3.6</i> .....	138
<i>Σχήμα 133. Ερώτηση 4.4.0</i> .....	143
<i>Σχήμα 134. Ερώτηση 4.4.1</i> .....	144
<i>Σχήμα 135. Ερώτηση 4.4.2</i> .....	144
<i>Σχήμα 136. Ερώτηση 4.4.3</i> .....	144
<i>Σχήμα 137. Ερώτηση 4.4.4</i> .....	144
<i>Σχήμα 138. Ερώτηση 4.4.5</i> .....	144
<i>Σχήμα 139. Ερώτηση 4.4.6</i> .....	144
<i>Σχήμα 140. Ερώτηση 4.5.1</i> .....	148
<i>Σχήμα 141. Ερώτηση 4.5.2</i> .....	148
<i>Σχήμα 142. Ερώτηση 4.5.3</i> .....	149
<i>Σχήμα 143. Ερώτηση 4.5.4</i> .....	149
<i>Σχήμα 144. Ερώτηση 4.5.5</i> .....	149
<i>Σχήμα 145. Δομή Διαδικτυακού Τόπου</i> .....	320
<i>Σχήμα 146. Μεθοδολογία Ανάπτυξης Διαδικτυακού Τόπου</i> .....	323
<i>Σχήμα 147. Μεθοδολογία Συνεχούς Αξιολόγησης Διαδικτυακού Τόπου</i> .....	324

## ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΩΝ

ΓΧΓ	Γενική Χρηματοοικονομική Γνώση
ΓΧΣ	Γενική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά
ΕΒΕΑ	Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών
ΕΟΜΜΕΧ	Ελληνικός Οργανισμός Μικρών-Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας
Ε.Σ.Υ.Ε.	Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδος
Η.Π.Α.	Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής
ΙΟΒΕ	Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών
Μ.Μ.Ε.	Μικρές – Μεσαίες Επιχειρήσεις
ΟΧΑ	Οικονομικός-χρηματοοικονομικός αλφαριθμητισμός
ΣΧΓ	Συνολική Χρηματοοικονομική Γνώση
ΣΧΣ	Συνολική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά
ΣΧΣ(Δ+TK)	Συνολική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά με Δάνεια και Τοποθετήσεις Κεφαλαίων
ΣΧΣ(Δ-TK)	Συνολική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά με Δάνεια, χωρίς Τοποθετήσεις Κεφαλαίων
ΣΧΣ(TK-Δ)	Συνολική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά με Τοποθετήσεις Κεφαλαίων, χωρίς Δάνεια
ΣΧΣ(-Δ-TK)	Συνολική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά χωρίς Δάνεια, χωρίς Τοποθετήσεις Κεφαλαίων
ΤΕΜΠΜΕ	Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων
ΧΓΑΚ	Χρηματοοικονομική Γνώση Αποταμιεύσεων - Κοστολόγησης
ΧΓΔ	Χρηματοοικονομική Γνώση Δανείων
ΧΓΡ	Χρηματοοικονομική Γνώση Ρευστότητας
ΧΓΤΚ	Χρηματοοικονομική Γνώση Τοποθετήσεων Κεφαλαίων
ΧΣΑΚ	Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά Αποταμιεύσεων - Κοστολόγησης
ΧΣΔ	Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά Δανείων
ΧΣΡ	Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά Ρευστότητας
ΧΣΤΚ	Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά Τοποθετήσεων Κεφαλαίων
Approx. Sig.	Approximate Significance
Asymp. Sig.	Asymptotic Significance
df	degree of freedom
IP	Internet Protocol
NATSEM	National Centre of Social and Economic Modelling
NCEE	National Council on Economic Education
SME	Small & Medium Size Enterprises





# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>

## Εισαγωγή

### 1.1 Εισαγωγή

«Η εποχή της παγκοσμιοποίησης χαρακτηρίζεται από την εμφάνιση νέων πηγών αστάθειας για το διεθνές χρηματοοικονομικό σύστημα. Η νέα μορφολογία της εταιρικής διοίκησης έχει προσδώσει άλλα χαρακτηριστικά στην κινητικότητα του κεφαλαίου. Η υψηλή διασπορά της μετοχικής σύνθεσης, που χαρακτηρίζει πλέον τις επιχειρήσεις, καθιστά τους μετόχους περισσότερο επενδυτές και λιγότερο ιδιοκτήτες. Παράλληλα, τα κεφάλαια που διαχειρίζονται πλέον οι θεσμικοί επενδυτές είναι τεράστια. Το επενδυτικό κοινό αποζητά τις υψηλότερες δυνατές αποδόσεις. Το αποτέλεσμα είναι όπως φάνηκε τα τελευταία χρόνια, οι αναταραχές στις αγορές να είναι μεγαλύτερης έντασης και να διαρκούν περισσότερο από ότι τα υποδείγματα διαχείρισης κινδύνων προέβλεπαν» (Προβόπουλος & Καπόπουλος, 2001).

Το γεγονός ότι η κρίση που βιώνουμε στις μέρες μας ξεκίνησε από τις ανεπτυγμένες χώρες, μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η *επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων* αφορά τόσο τους φτωχούς όσο και τους πλουσίους. Οι ανεπτυγμένες χώρες βίωσαν επίσης γεγονότα όπως οι φούσκες μετοχών, τα πυραμδικά σχήματα, που κάλλιστα

μπορούν να παγιδεύσουν τους καταναλωτές σε λανθασμένες επιλογές. Η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων ακολουθούμενη από την πρέπουσα χρηματοοικονομική συμπεριφορά μειώνει τις πιθανότητες επιλογής ακατάλληλων προϊόντων και υπηρεσιών.

Η κρίση που βιώνουμε σήμερα πάντως, έφερε στην επιφάνεια αδυναμίες και ατέλειες που δημιουργήθηκαν από την πολυπλοκότητα που χαρακτηρίζει την χρηματοοικονομική αγορά. Τα δανειακά προϊόντα έχουν γίνει πολύπλοκα και τόσο επιχειρήσεις όσο και νοικοκυριά δυσκολεύονται να υπολογίσουν το ρίσκο που συνοδεύει την επιλογή τους. Σύμφωνα με έρευνα της Κάπα Research (2009) που διενήργησε για λογαριασμό του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΒΕΑ) με θέμα: «Οικονομική Κρίση - Επιχειρήσεις και Τραπεζικός Δανεισμός», 176.000 επιχειρήσεις αδυνατούν ήδη να εξυπηρετήσουν τον δανεισμό τους, ενώ άλλες 153.000 εκτιμούν ότι θα βρεθούν σε αντίστοιχη αδυναμία τους επόμενους μήνες. Τα παράγωγα αλλά και τα λοιπά επενδυτικά προϊόντα διακρίνονται επίσης από τέτοια πολυπλοκότητα που ούτε τα ίδια τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα γνωρίζουν επαρκώς το ρίσκο που τα συνοδεύει.

Κάθε χρόνο, εκατομμύρια νοικοκυριά και επιχειρήσεις καταλήγουν είτε να είναι υπερχρεωμένα, είτε να αγωνίζονται προκειμένου να ανταποκριθούν στις μηνιαίες υποχρεώσεις τους. Μόνο το 2001, σχεδόν 1,5 εκατομμύρια νοικοκυριά δήλωσαν πτώχευση στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Δύο με δυόμιση εκατομμύρια καταναλωτές αναζήτησαν χρηματοοικονομικές συμβουλές ή άλλου είδους χρηματοοικονομική βοήθεια (Elliehausen, Lundquist & Staten, 2003).

Οι έρευνες δείχνουν επίσης ιδιαίτερο πεσιμισμό σχετικά με τις προοπτικές συνταξιοδότησης των πολιτών σχεδόν σε κάθε χώρα. Υπάρχει διάχυτη ανησυχία ότι το επίπεδο ζωής τους θα είναι χαμηλότερο μετά τη συνταξιοδότηση τους και θα αποτελέσουν βάρος για τα οικία τους πρόσωπα. Ακόμα πιο ανησυχητικό είναι το γεγονός ότι ένας σημαντικός αριθμός ατόμων θεωρεί ότι δεν θα είναι ικανός να πληρώσει τα βασικά του έξοδα κατά την συνταξιοδότηση. Το παράδοξο βέβαια είναι ότι ενώ οι άνθρωποι παγκοσμίως αγωνιούν για το χρηματοοικονομικό τους μέλλον, και αναγνωρίζουν ότι η αποταμίευση ενός ποσού ανάγκης είναι σημαντικός παράγοντας, μόνο ένας πολύ μικρός αριθμός ατόμων κάνει κάτι για αυτό.

Τα πράγματα δεν φαίνονται να είναι καλύτερα στον επιχειρηματικό τομέα. Οι εργαζόμενοι δεν θεωρούν ότι οι εκάστοτε κυβερνήσεις και οι εργοδότες τους βοηθούν ώστε να διατηρήσουν ένα ικανοποιητικό επίπεδο ζωής κατά τη συνταξιοδότηση. (Principal, 2004).

Ανακοίνωση της Επιτροπής Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων σχετικά με την εξάλειψη του στίγματος της επιχειρηματικής αποτυχίας στο πλαίσιο εφαρμογής της σύμπραξης της Λισαβόνας για την ανάπτυξη και την απασχόληση, αναφέρει ότι το 50% των επιχειρήσεων δεν επιβιώνει τα πρώτα πέντε χρόνια της ζωής του. Το ετήσιο μέσο ποσοστό «θανάτων» εταιρειών στην ΕΕ-25 είναι 7% (Eurostat, 2006.)

Από όλα τα κλεισίματα εταιρειών, οι πτωχεύσεις ανέρχονται περίπου στο 15%, ενώ 11% έως 18% όλων των ιδρυτών εταιρειών έχουν βιώσει κάποια αποτυχία (Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, COM (2007) 584 τελικό).

Σύμφωνα με την ίδια ανακοίνωση, μολονότι αποτελεί μέρος της οικονομικής ζωής, «η αφερεγγυότητα έχει αρνητικό αντίκτυπο στην απασχόληση, στους καταναλωτές και στους πιστωτές. Το 2006 περίπου 135.000 περιπτώσεις αφερεγγυότητας εταιρειών στην ΕΕ-15 απείλησαν την απασχόληση 1,4 εκατομμυρίων εργαζομένων (1,5 εκατ. το 2005), ενώ ο αριθμός των περιπτώσεων αφερεγγυότητας φυσικών προσώπων ανήλθε σε περισσότερες από 237.000 μόνο στη Γερμανία και στο Ηνωμένο Βασίλειο. Το ίδιο έτος, στην Αυστρία, το εκκρεμούν χρέος προς τους εργαζομένους ανερχόταν σε 243 εκατ. ευρώ. Όσον αφορά άλλες περιπτώσεις μη καταβληθέντων χρεών, στη Γερμανία το 50% των οφειλετών ήταν ενεργές επιχειρήσεις και αυτοαπασχολούμενοι. Στη Γαλλία, όπου το εκτιμώμενο ετήσιο κόστος των διαδικασιών αφερεγγυότητας ήταν 13,7 δις ευρώ, ποσοστό περίπου 55-60% των μη καταβληθέντων χρεών οφείλεται στις φορολογικές αρχές, στους φορείς κοινωνικής ασφάλισης και στις τράπεζες, το δε ποσοστό αυτό ανέρχεται σε 70-80% στην περίπτωση πτώχευσης εταιρειών παροχής υπηρεσιών. Τα μη καταβληθέντα χρέη ανήλθαν στη Γερμανία το 2006 σε 31,1 δις ευρώ (37,5 το 2005 & 39,4 το 2004), στην Ιταλία το 2004 σε 9,6 δις και στη Φινλανδία το 2003 σε 1,37 δις. Το ευρύ φάσμα του κόστους που συνεπάγονται οι πτωχεύσεις θα μειωνόταν, αν παρεχόταν καλύτερη βοήθεια στις επιχειρήσεις που κινδυνεύουν και, σε περίπτωση πτώχευσης, διευκολυνόταν ένα νέο επιχειρηματικό ξεκίνημα» (Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, COM(2007) 584 τελικό).

Για τους παραπάνω λόγους, η *επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων* κέντρισε το ενδιαφέρον μεγάλων τραπεζικών ιδρυμάτων, κυβερνητικών φορέων και άλλων οργανισμών. Η ανεπάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων επηρεάζει τη καθημερινότητα των νοικοκυριών και την ικανότητα τους να αποταμιεύουν για μακροχρόνιους σκοπούς όπως η αγορά ακινήτου, η εκπαίδευση ή η συνταξιοδότηση. Η ανεπαρκής διαχείριση των οικονομικών μπορεί μάλιστα να έχει σαν αποτέλεσμα συμπεριφορές που καθιστούν τους καταναλωτές ευάλωτους σε χρηματοοικονομικές κρίσεις, όπως αυτή που βιώνουμε.

Έρχεται λοιπόν στον ορίζοντα το καίριο ερώτημα τι είναι τελικά η *επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων*. Μήπως σχετίζεται με την αναγνωρισιμότητα συγκεκριμένων όρων όπως η διαφορά μεταξύ σταθερού και κυμαινόμενου επιτοκίου ή η διαφορά μεταξύ πραγματικού και ονομαστικού πληθωρισμού; Μήπως σχετίζεται με την εφαρμογή σωστών χρηματοοικονομικών συμπεριφοριστικών πρακτικών όπως η κατάρτιση ενός οικογενειακού προϋπολογισμού ή η έγκαιρη αποπληρωμή των δανειακών υποχρεώσεων μας; Η απάντηση είναι πως η χρηματοοικονομική γνώση αποτελεί έναν ευρύ όρο που περικλείει τόσο την άντληση και εκμετάλλευση των πληροφοριών όσο και την έννοια της συμπεριφοράς. Ένας ορισμός της χρηματοοικονομικής γνώσης θα μπορούσε να είναι: «Χρηματοοικονομική γνώση είναι ο συνδυασμός της κατανόησης χρηματοοικονομικών προϊόντων και εννοιών από τους καταναλωτές/επενδυτές και της ικανότητας τους να εκτιμούν χρηματοοικονομικά ρίσκα και ευκαιρίες, προκειμένου να λάβουν πληροφορημένες αποφάσεις, να γνωρίζουν που να απευθυνθούν για βοήθεια, και να λάβουν άλλες αποτελεσματικές δράσεις προκειμένου να βελτιώσουν την χρηματοοικονομική τους ευμάρεια» (OECD, 2009).

Η *χρηματοοικονομική γνώση* θεωρείται έννοια κομβικής σημασίας σήμερα για διάφορους λόγους. Η σημερινή χρηματοοικονομική κρίση θα μειώσει τη δυνατότητα πρόσβασης σε ρευστά διαθέσιμα, φαινόμενο που ήδη λαμβάνει χώρα στην Ευρώπη αλλά και στην Αμερική. Η προώθηση της χρηματοοικονομικής γνώσης, θα βοηθήσει τόσο τα νοικοκυριά όσο και τις επιχειρήσεις να προετοιμαστούν για τις δύσκολες ημέρες που έρχονται. Η βοήθεια αυτή θα έρθει μέσα από την προώθηση στρατηγικών που μετριάζουν τα ενδεχόμενα ρίσκα όπως η δημιουργία αποταμιευτικού κεφαλαίου για περίπτωση έκτακτης ανάγκης, η διαφοροποίηση του εκάστοτε χαρτοφυλακίου επενδύσεων κλπ. Η *χρηματοοικονομική γνώση* όμως θεωρούμε ότι ενισχύει και

συμπεριφορές όπως η έγκαιρη αποπληρωμή των λογαριασμών και η αποφυγή της υπερχρέωσης μέσω του υπερκαταναλωτισμού (OECD, 2009).

Καθώς μάλιστα το ενδιαφέρον για την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων αυξάνεται, τόσο αυξάνονται και τα προγράμματα εκπαίδευσης που την παρέχουν. Πολλά προγράμματα προσφέρουν πληροφορίες σχετικά με εξειδικευμένους τομείς όπως οι αποταμιεύσεις, η διαχείριση ρευστότητας κλπ, ενώ αλλά είναι προσανατολισμένα σε συγκεκριμένες κοινωνικές ομάδες όπως οι μαθητές, οι στρατιωτικοί κλπ. (Braunstein & Welch, 2002).

Η *χρηματοοικονομική εκπαίδευση* καθίσταται πρωτίστης σημασίας για τους καταναλωτές, προκειμένου να τους βοηθήσει να συντάσσουν προϋπολογισμό, να διαχειρίζονται τα εισοδήματά τους, να αποταμιεύουν, να επενδύουν επιτυχώς και να αποφεύγουν να πέφτουν θύματα απάτης. Οι καλά πληροφορημένοι ενδιαφερόμενοι δημιουργούν ένα πιο ανταγωνιστικό και παραγωγικό περιβάλλον. Όσο μάλιστα οι καταναλωτές απαιτούν προϊόντα και υπηρεσίες που ικανοποιούν τις μακροχρόνιες και βραχυχρόνιες ανάγκες τους, τόσο οι παραγωγοί ανταγωνίζονται ώστε να προμηθεύουν προϊόντα που ικανοποιούν αυτά τα χαρακτηριστικά.

Καθώς οι χρηματοοικονομικές αγορές γίνονται εξαιρετικά σύνθετες, αλλά και καθώς τα νοικοκυριά και οι επιχειρήσεις συνειδητοποιούν τα ρίσκα και την υπευθυνότητα που συνοδεύουν τις εκάστοτε χρηματοοικονομικές τους αποφάσεις, η χρηματοοικονομική εκπαίδευση γίνεται όλο και πιο απαραίτητη. Απαραίτητη όχι μόνο για να διασφαλίσει την οικονομική ευμάρεια των επιχειρήσεων και των νοικοκυριών, αλλά και προκειμένου να διασφαλίσει την ομαλή λειτουργία των αγορών και της οικονομίας γενικότερα (OECD, 2005).

Η εκπαίδευση στο χώρο εργασίας είναι προς όφελος τόσο των εργοδοτών όσο και των εργαζομένων. Για τον εργαζόμενο, θα έχει ως αποτέλεσμα τη δυνατότητα λήψεως καλύτερων χρηματοοικονομικών αποφάσεων. Όσον αφορά τους εργοδότες, έρευνες δείχνουν ότι το υπαλληλικό προσωπικό που είναι χρηματοοικονομικά «υγιές», είναι και πιο παραγωγικό. Είναι επίσης απών λιγότερο συχνά από το χώρο εργασίας του και ξοδεύει λιγότερο εργασιακό χρόνο προκειμένου να διευθετήσει τα χρηματοοικονομικά του προβλήματα (Gramlich, 2004).

Στόχος της παρούσας διατριβής είναι να αναλύσει τόσο τους παράγοντες που επηρεάζουν την συμπεριφορά των ατόμων στην λήψη χρηματοοικονομικών

αποφάσεων, όσο και τους παράγοντες που συντελούν στο να πάρουν μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις χρηματοοικονομικές αποφάσεις. Σκοπός μας είναι η διατριβή να αποτελέσει μία όσο το δυνατό ακριβέστερη απεικόνιση της *σχέσης επάρκειας των χρηματοοικονομικών γνώσεων με τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά τόσο σε επίπεδο νοικοκυριών, όσο και σε επίπεδο μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.*

Ιδιαίτερη μνεία δίνεται στην ανάλυση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, μιας και η Ελλάδα είναι κυριολεκτικά η χώρα των Μ.Μ.Ε., αφού «οι μικρές και οι μεσαίες κεφαλαιουχικές επιχειρήσεις (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) αποτελούν το 97,9% των συνολικών επιχειρήσεων που λειτουργούν στην Ελλάδα με νομική μορφή Α.Ε. και Ε.Π.Ε και απασχολούν το 56,5% του συνολικού εργατικού δυναμικού των Α.Ε. και Ε.Π.Ε. που λειτουργούν στη χώρα. Επίσης, απασχολούν το 12% του συνολικού εργατικού δυναμικού της χώρας» (Ρήγας & Στεργίου, 2003). Ομοίως, σύμφωνα με στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε. το ποσοστό των Μ.Μ.Ε. επιχειρήσεων ανέρχεται στο 90,38% του συνόλου των Ελληνικών επιχειρήσεων, αποτελώντας έτσι το μεγαλύτερο ποσοστό των εν λειτουργία επιχειρήσεων της Ελληνικής οικονομίας (ICAP, 2005).

Και στην Ευρώπη πάντως, τα νούμερα δεν διαφέρουν πολύ. Το έτος 2003, λειτουργούσαν πάνω από 19 εκατομμύρια μικρομεσαίες επιχειρήσεις παρέχοντας δουλειά σε σχεδόν 140 εκατομμύρια εργαζόμενους. Στον αντίποδα, οι μεγάλες επιχειρήσεις αριθμούσαν περίπου τις 40.000, ποσοστό που αναλογούσε στο 0,2% του συνόλου των επιχειρήσεων. Συμπερασματικά λοιπόν, η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων στην Ευρώπη είναι Μ.Μ.Ε. (99,8%). Οι μικρές μάλιστα επιχειρήσεις (απασχολούν κάτω από 10 άτομα προσωπικό) αποτελούν το 90% των ΜΜΕ (Observatory of European SMEs, 2003).

Σε παγκόσμιο επίπεδο είναι περιορισμένες οι έρευνες που έχουν ασχοληθεί με την αποκωδικοποίηση της σχέσης μεταξύ γνώσης και συμπεριφοράς. Στην Ελλάδα μάλιστα, δεν έχει διεξαχθεί ακόμα παρόμοια έρευνα. Τα κύρια ερωτήματα λοιπόν που προσπαθούμε να εξετάσουμε είναι τα ακόλουθα: υπάρχει πραγματικά σχέση μεταξύ γνώσης και συμπεριφοράς στις Ελληνικές Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις και στα νοικοκυριά; Είναι η άγνοια παράγοντας λόγω του οποίου οι Ελληνικές Μ.Μ.Ε. και τα νοικοκυριά εμφανίζουν πολλές φορές αυτό που ονομάζουμε «ανεύθυνη χρηματοοικονομική συμπεριφορά»; Και αν πραγματικά η σχέση μεταξύ γνώσης και

συμπεριφοράς υφίσταται, ποιοι παράγοντες την επηρεάζουν, και πως η γνώση και η συμπεριφορά μπορούν να μετρηθούν;

Η παρούσα μελέτη αποτελεί μία ακόμα συνεισφορά στο παγκόσμιο χάρτη της έρευνας που σχετίζεται με την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων και τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά. Στοχεύει να αποτελέσει μία αντικειμενική μέτρηση των γνώσεων των νοικοκυριών και των Μ.Μ.Ε. σε διάφορους χρηματοοικονομικούς τομείς, καθώς επίσης και να παρέχει τη δυνατότητα κατανόησης των χρηματοοικονομικών συνηθειών τους.

## 1.2 Οργάνωση Διατριβής

Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζεται συναφής βιβλιογραφία σχετικά με τους τομείς της χρηματοοικονομικής γνώσης, της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς και της χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης, είτε πραγματοποιείται στο χώρο εργασίας είτε όχι.

Στο τρίτο κεφάλαιο περιγράφουμε τη μεθοδολογία που χρησιμοποιήσαμε για τη μέτρηση της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς. Αρχικά αναφερόμαστε στη στρατηγική ανάπτυξης των ερωτηματολογίων, μέσα από επισκόπηση συναφών ερωτηματολογίων (διαθέσιμα στη διεθνή βιβλιογραφία, τα οποία συμβουλευτήκαμε προκειμένου να συντάξουμε τα τελικά μας ερωτηματολόγια), στη διεξαγωγή πιλοτικής έρευνας και στη κατασκευή ιστοσελίδας. Παρουσιάζουμε τη δομή των δύο ερωτηματολογίων που συντάξαμε (ένα για τις Μ.Μ.Ε. και ένα για τα νοικοκυριά), τα οποία αποτελούν τα βασικά εργαλεία της διατριβής μας, εστιάζοντας στην εις βάθος εξέταση πέντε (5) συγκεκριμένων θεματικών ενοτήτων: της ρευστότητας, των αποταμιεύσεων – κοστολόγησης, των τοποθετήσεων κεφαλαίων, των δανείων και της γενικής χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς. Ακολουθεί η ανάλυση της μεθόδου αξιολόγησης που ακολουθήσαμε για τη μέτρηση της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και της συμπεριφοράς και η κατηγοριοποίηση αυτών σε «χαμηλή», «μεσαία», «υψηλή» αντίστοιχα.

Στη συνέχεια εστιάζουμε στην περιγραφική στατιστική ανάλυση των απαντήσεων των ερωτηματολογίων Μ.Μ.Ε. και νοικοκυριών, καταλήγοντας σε ορισμένα βασικά συμπεράσματα (κεφάλαια 4 & 5). Αναλύουμε και αξιολογούμε την επίδραση επιλεγμένων δημογραφικών μεταβλητών για τις Μ.Μ.Ε. και τα νοικοκυριά σε σχέση με

τους δείκτες χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς που στοιχειοθετούμε. Με τη μέθοδο του cross-tabulation απεικονίζουμε ταυτόχρονα τις διακυμάνσεις των επιλεγμένων μεταβλητών με τους δείκτες χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς (κεφάλαιο 6).

Στο έβδομο κεφάλαιο περιγράφουμε τα αποτελέσματα των στατιστικών μεθόδων που υιοθετήσαμε. Αρχικά, παρουσιάζουμε τον έλεγχο αξιοπιστίας των δύο ερωτηματολογίων που χρησιμοποιήθηκαν με τον υπολογισμό του συντελεστή Cronbach's Alpha. Στη συνέχεια, διερευνούμε τη διασπορά των M.M.E. και των νοικοκυριών στις κατηγορίες «χαμηλή», «μεσαία» και «υψηλή», όσον αφορά την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων και τη συμπεριφορά, κάνοντας χρήση πινάκων της μορφής 3x3, με σκοπό να έχουμε μία αρχική αίσθηση ισχύος της βασικής υπόθεσης μας. Παρουσιάζουμε τα αποτελέσματα της συσχέτισης των υπό ανάλυση μεταβλητών. Για το σκοπό αυτό χρησιμοποιούμε τους ελέγχους Gamma, Chi Square καθώς και μία παραλλαγή του Chi Square test, το Monte Carlo. Στο πλαίσιο της στατιστικής μας ανάλυσης, προβαίνουμε επίσης στη διεξαγωγή μη παραμετρικών στατιστικών ελέγχων όπως το Spearman, το οποίο ελέγχει την ύπαρξη συσχέτισης μεταξύ δύο ζευγαρωτών μεταβλητών, όπου οι παρατηρήσεις των μεταβλητών αυτών παρουσιάζονται σε ζεύγη. Επίσης, χρησιμοποιούμε το Mann-Whitney test (ή U test), το οποίο είναι γνωστό, εύχρηστο και εύληπτο τεστ σημαντικότητας για τη σύγκριση δύο ανεξάρτητων δειγμάτων. Με αυτόν τον τρόπο καταφέρνουμε να έχουμε μία συνολική εικόνα των τομέων εκείνων της χρηματοοικονομικής γνώσης και της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς που υπερισχύουν τα νοικοκυριά και των τομέων εκείνων στους οποίους υπερισχύουν οι M.M.E. Η στατιστική ανάλυση και επεξεργασία των στοιχείων γίνεται με το στατιστικό πακέτο spss.

Στο τελευταίο κεφάλαιο κάνουμε ανασκόπηση της δομής της διατριβής και αναφερόμαστε στα βασικά συμπεράσματα.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>

# Ανασκόπηση Βιβλιογραφίας

### 2.1 Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων

Το ενδιαφέρον για την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων δεν είναι κάτι καινούργιο. Όπως αναφέρει σχετικά ο A. C. Worthington (2006) του Πανεπιστημίου του Wollongong, ο όρος επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων, σημαίνει διαφορετικά πράγματα σε διαφορετικούς ανθρώπους. Για κάποιους αποτελεί ένα ευρύ όρο που εμπεριέχει την κατανόηση των οικονομικών και το πως οι οικονομικές αποφάσεις των νοικοκυριών επηρεάζονται από τις οικονομικές συνθήκες και τις καταστάσεις. Για άλλους, εστιάζεται στο στενό πλαίσιο της διαχείρισης χρημάτων: προϋπολογίζω, αποταμιεύω, επενδύω και ασφαλίζω (Hogarth, 2002). Κατά την ίδια λογική, η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων θα μπορούσε να εμπεριέχει κάποια επίπεδα γνώσης θεωρούμενα ως κοινά ή επιθυμητά για όλους τους καταναλωτές, όπου τα επίπεδα ποικίλουν ανάλογα με τις προσωπικές δεξιότητες, ανάγκες και εμπειρίες. Το σημείο αναφοράς της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων λοιπόν αλλάζει ανάλογα με το βαθμό των τωρινών και πιθανών αλληλεπιδράσεων με τις χρηματοοικονομικές αγορές.

Οι Schagen και Lines (1996) σε έκθεση τους στο National Foundation for Educational Research, όρισαν την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων ως την ικανότητα να παίρνει κανείς καλά πληροφορημένες και πετυχημένες αποφάσεις όσον αφορά την χρησιμότητα και την διαχείριση των χρημάτων. Η έρευνά τους έγινε για λογαριασμό της Natwest Group, με ιδιαίτερη έμφαση στους νέους, τους μαθητές, τους ανύπαντρους γονείς και τα επιχορηγούμενα νοικοκυριά. Οι ερωτώμενοι απάντησαν σε ποικίλες ερωτήσεις σχετιζόμενες με τη συμπεριφορά τους όσον αφορά την αποταμίευση, την διαχείριση χρημάτων καθώς και την αυτοπεποίθηση που έχουν σχετικά με τις χρηματικές συναλλαγές τους. Ρωτήθηκαν ακόμα για θέματα που αφορούν τη γνώση τους πάνω στις χρηματοοικονομικές αγορές, τις χρηματικές τους αποφάσεις και τον οικονομικό σχεδιασμό τους. Από τα αποτελέσματα της έρευνας φάνηκε ότι οι περισσότεροι αισθάνονταν αυτοπεποίθηση όσον αφορά τις χρηματικές συναλλαγές τους, αν και το επίπεδο αυτοπεποίθησης έπεφτε στους ανύπαντρους γονείς καθώς και στους μαθητές.

Ο ορισμός των Schagen και Lines (1996) χρησιμοποιήθηκε αργότερα σε μία σειρά από έρευνες με κάποιες μικρές αλλαγές. Το ερευνητικό κέντρο Roy Morgan (2003) για παράδειγμα, σε έρευνα του, συμφώνησε ότι η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων αφορά ανθρώπους οι οποίοι είναι καλά πληροφορημένοι και έχουν αυτοπεποίθηση στις αποφάσεις τους, σε όλες τις εκδοχές του προϋπολογισμού τους, των εξόδων τους και των αποταμιεύσεων τους. Αλλά αυτές οι μετρήσεις της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων αντανακλούν προσωπικές καταστάσεις και για αυτό θεωρούνται σχετικές. Ως εκ τούτου, η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων μπορεί να μετρηθεί μόνο σε σχέση με προσωπικές ανάγκες και καταστάσεις και όχι σε σχέση με ένα ολιστικό φάσμα χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών. Η εν λόγω έρευνα κατέληξε στο συμπέρασμα ότι άνθρωποι με χαμηλά επίπεδα χρηματοοικονομικών γνώσεων χαρακτηρίζονται από χαμηλά επίπεδα εκπαίδευσης, εισοδήματος και επαγγελματικής καριέρας, καθώς επίσης ότι είναι συνήθως νεότεροι ή και εργένηδες και έχουν χαμηλότερες του μέσου όρου αποταμιεύσεις αλλά και χρέη. Παρόλα αυτά, οι βασικοί χρηματοοικονομικοί όροι θεωρούνται εύκολα κατανοητοί, αν και το επίπεδο κατανόησης σε πιο εξειδικευμένους όρους πέφτει (Roy Morgan, 2003).

Από την άλλη, οι Beal και Delpachitra (2003) θεωρούν ότι επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων δεν είναι μόνο η δυνατότητα του να κατανοεί κανείς

βασικούς ορισμούς διαχείρισης χρημάτων, να έχει γνώση της λειτουργίας και των προϊόντων των πιστωτικών ιδρυμάτων και να κατέχει μια γκάμα αναλυτικών προσόντων, αλλά επίσης να έχει μια νοοτροπία υπεύθυνης και επιτυχούς διαχείρισης των χρηματοοικονομικών του. Σε έρευνα του ο Hogarth (2002), έφτασε στο συμπέρασμα ότι οι ορισμοί της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων, εμπεριέχουν την κατανόηση βασικών χρηματοοικονομικών εννοιών καθώς και την ικανότητα της χρησιμοποίησης τους για το σχεδιασμό και την εφαρμογή χρηματοοικονομικών αποφάσεων.

Η μέχρι στιγμής βιβλιογραφία που αφορά την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων μπορεί να κατηγοριοποιηθεί σε δύο τομείς: Ο πρώτος τομέας αφορά τις προσπάθειες να εξηγηθούν τα διάφορα μοτίβα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων στον πληθυσμό (Schagen & Lines, 1996; Mandell, 1998; Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy, 2005) και ο δεύτερος τις προσπάθειες να εφαρμοστεί η δυναμική των προγραμμάτων επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων (Huddleston & Danes, 1999; Garman, Kim, Kratzer, Brunsosn & Joo, 1999; Chatzky, 2002). Παρόλο που οι δύο αυτοί τομείς θα μπορούσαν να θεωρηθούν ως διαφορετικοί, είναι στενά συνδεδεμένοι από τη στιγμή που η εφαρμογή ενός προγράμματος που στοχεύει στη βελτίωση των χρηματοοικονομικών γνώσεων ενός πολίτη, πρέπει να βασιστεί και στο επίπεδο προϋπάρχουσας γνώσης του ατόμου.

Υπάρχει μία μεγάλη γκάμα ερευνών που ασχολήθηκαν με το επίπεδο και τη διασπορά των χρηματοοικονομικών γνώσεων. Μία από τις πιο γνωστές είναι το εξαμηνιαίο τεστ των τελειόφοιτων μαθητών γυμνασίου Jump\$tart στις Ηνωμένες Πολιτείες (Mandell, 1998 για τις βασικές γραμμές της έρευνας και Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy, 2005 για τα αποτελέσματα). Οι ερωτήσεις χωρίζονται σε 4 κατηγορίες: εισόδημα, διαχείριση χρημάτων, αποταμιεύσεις και επενδύσεις, κατανάλωση και πίστωση και καλύπτουν ένα εύρος από απαντήσεις πολλαπλών επιλογών σε ασφαλιστικά προϊόντα, αποταμιευτικές και καταναλωτικές συμπεριφορές, και επενδύσεις σε μετοχές και ομόλογα. Οι μαθητές συγκεντρώνουν τη συνολική τους βαθμολογία σύμφωνα με το ποσοστό επί τοις εκατό των ερωτήσεων που απαντούν σωστά. Στο σύνολο τους οι βαθμολογίες κρίνονται ως σχετικά σταθερές στο χρόνο, αφού στην έρευνα του 2004 ένα ποσοστό 52,3% απάντησε στις ερωτήσεις σωστά. Το

επίπεδο αυτό είναι λίγο ανώτερο από το ποσοστό του 50,2% για το έτος 2002 ή του 51,9% του 2000 (Mandell, 2004).

Η έρευνα του Hogarth (2002) κατέληξε στο εξής κρίσιμο συμπέρασμα: «Τα αποτελέσματα όλων αυτών των ερευνών επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων αφήνουν να εννοηθεί ότι υπάρχει πρόβλημα. Ωστόσο, φαίνεται ότι μπορεί η πραγματικότητα να υπερισχύει των αποτελεσμάτων των ερευνών, αφού καμία από τις έρευνες αυτές δεν έχει προσπαθήσει να ταιριάζει την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων με τη συμπεριφορά, που είναι μάλλον και η πιο κατάλληλη ένδειξη του πόσο επαρκή από πλευράς χρηματοοικονομικών γνώσεων είναι τα Αμερικάνικα νοικοκυριά».

Ταυτόχρονα, παρατηρείται μία έξαρση ενδιαφέροντος όσον αφορά την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων από τις Αμερικανικές εταιρείες και τους οργανισμούς. Για παράδειγμα, το 2003, σχεδόν 98% των Αμερικανικών τραπεζών χρηματοδότησαν προγράμματα χρηματοοικονομικών γνώσεων, ενώ σχεδόν 72% προσέφεραν οι ίδιες δικά τους προγράμματα (Community Banker, 2003). Η έρευνα των τραπεζικά χρηματοδοτούμενων προγραμμάτων επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων από το Consumer Bankers Association (2004), ασχολήθηκε με τις επιπτώσεις και τις επιρροές αυτών των προγραμμάτων. Επιπλέον έρευνες από άλλους κυβερνητικούς οργανισμούς και επαγγελματικά ιδρύματα για την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων μπορείτε να βρείτε από τους Lamb (2002), Grace και Haupert (2003), Hilgert, Hogarth και Beverley (2003), Givonsky (2003), American Banker (2003), Jackson (2003) και Kim (2003).

Το Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής διενέργησε συνεντεύξεις με θέμα την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων και την εκπαίδευση, ενώ το Department of Treasury πάλι στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής δημιούργησε το «Γραφείο Χρηματοοικονομικής Εκπαίδευσης» με απώτερο σκοπό την βελτίωση των χρηματοοικονομικών γνώσεων. Άλλες έρευνες σχετικά με τον ρόλο της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων στην εφαρμογή προσωπικών επιλογών χρηματοοικονομικού χαρακτήρα είναι των Montalto (2002), των Lin και Lee (2004) καθώς και των Jacobs και Hershey (2005).

Παρομοίως, στο Ηνωμένο Βασίλειο το 2003, το Financial Services Authority (FSA), διοργάνωσε σύνοδο των κορυφαίων ηγετών της αγοράς καθώς και ακτιβιστών

καταναλωτών, στην οποία τους καλούσε να συνεργαστούν για τη δημιουργία μιας στρατηγικής καταναλωτικής εκπαίδευσης και πληροφορίας ως αποτέλεσμα της αναγνώρισης της πιεστικής ανάγκης να καλλιεργηθεί η χρηματοοικονομική γνώση καθώς το χάσμα μεταξύ των μακροχρόνιων αναγκών των καταναλωτών και των αποταμιεύσεων τους όλο και μεγάλωνε (Burgess, 2003). Υπάρχουν βέβαια αρκετά προγράμματα χρηματοοικονομικών γνώσεων στο Ηνωμένο Βασίλειο. Για παράδειγμα, το Personal Finance Education Group (2005), το οποίο έχει σαν στόχο να αυξήσει την ικανότητα των προσωπικών συμβούλων εκπαίδευσης, αλλά και των γραφείων συμβούλων για τους καταναλωτές, καθώς επίσης και το Stewart Ivory Foundation (2005) με σκοπό να αυξήσει την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων γενικότερα.

Άλλες πρωτοβουλίες σχετικά με την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων παγκοσμίως, περιλαμβάνουν το πρόγραμμα του Canadian Bankers Association's (2005) «Building a better understanding program» καθώς και το New Zealand Financial Literacy Program, το οποίο αναπτύχθηκε από το Enterprise New Zealand Trust (2005). Το Canadian Banker's Association πρόγραμμα περιγράφεται ως «...μια μεγάλη, μακροχρόνια δέσμευση προκειμένου να βελτιωθεί η οικονομική γνώση και τα προσωπικά οικονομικά των Καναδών και περιλαμβάνει την έκδοση μιας σειράς πληροφοριακών εγχειριδίων, τη δημιουργία διαδικτυακών τόπων αλλά και τη διοργάνωση εκπαιδευτικών σεμιναρίων». Οι προσπάθειες των Νεοζηλανδών περιγράφονται ως «...προγράμματα και δραστηριότητες σε μαθητικό επίπεδο, οι οποίες αυξάνουν την οικονομική συνείδηση και παρέχουν πρακτικές ευκαιρίες στους μαθητές να συμμετέχουν στις χρηματοοικονομικές επιλογές και αποφάσεις και να αναπτύξουν ικανότητα διαχείρισης χρημάτων».

Στην Αυστραλία από την άλλη, μια σειρά ερευνών αναδεικνύει την ανάγκη μεγαλύτερης κατανόησης και βελτίωσης των χρηματοοικονομικών γνώσεων. Η Αυστραλέζικη έρευνα του Law Reform Commissions' (2005) «Seen and Heard», ανακάλυψε ότι οι περισσότεροι νέοι ήταν κακώς πληροφορημένοι για μία ευρεία γκάμα καταναλωτικών προϊόντων.

Κατά την ίδια λογική, η απογραφή δημοσίων και ιδιωτικών πρωτοβουλιών με τίτλο «Australian Consumers and Money» του Consumer and Financial Literacy Taskforce (2004), δείχνει ότι ενώ δεν φαίνεται να υπάρχει ελλιπής πληροφόρηση για τους καταναλωτές, ένα σημαντικό κομμάτι πληροφοριών δεν ήταν ούτε γνωστό, ούτε

χρησιμοποιούμενο από τους Αυστραλούς καταναλωτές. Ωστόσο, καταγράφεται πλέον κινητικότητα στην Αυστραλία προκειμένου να βελτιωθεί η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων, κυρίως των ηλικιωμένων, των νέων αλλά και των κοινωνικά αδύναμων.

Εκτός από τις εν λόγω έρευνες που διεξάχθηκαν στον ενήλικο πληθυσμό, πολλές έρευνες πάνω στην επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων αφορούσαν κυρίως Αμερικάνικα γυμνάσια ή πανεπιστημιακούς φοιτητές. Οι Williams – Harold και Smith (1999) δημοσίευσαν τα αποτελέσματα της έρευνας τους πάνω σε 500 μαθητές στην οποία κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι 23% ήταν εξοικειωμένο με πιστωτικές κάρτες (μόνο 9% με χρεωστικές κάρτες) ενώ μόνο ένα 7% ήταν γνώστες των επιτοκίων στην αγορά. Τα αποτελέσματα μάλιστα δημοσιεύτηκαν αφού το 56 % των εν λόγω μαθητών είχε παρακολουθήσει τουλάχιστον ένα μάθημα οικονομικών.

Οι Chen και Volpe (1998), οι οποίοι επίσης εξέτασαν την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων μεταξύ 924 φοιτητών σε 14 κολέγια, συσχέτισαν τις βαθμολογίες τους με ένα σετ από δημογραφικά και κοινωνικοοικονομικά χαρακτηριστικά. Αποφάνθηκαν ότι αυτοί με χαμηλά επίπεδα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων ήταν τις περισσότερες φορές νεαρές φοιτήτριες, με μη χρηματοοικονομικό αντικείμενο σπουδών και μικρή επαγγελματική εμπειρία. Η εθνικότητα και το εισόδημα δεν φάνηκαν να είναι στατιστικά σημαντικοί παράγοντες. Παλαιότερη έρευνα των Volpe, Chen και Pavlicko (1996) έδειξε παρόμοια αποτελέσματα, με πρόσθετο χαρακτηριστικό το αναμενόμενο γεγονός ότι οι φοιτητές με κύριο αντικείμενο σπουδών τα χρηματοοικονομικά ξεπέρασαν σε επιδόσεις τους φοιτητές που δεν είχαν σαν κύριο αντικείμενο σπουδών τα χρηματοοικονομικά. Πιο πρόσφατα, οι Beal και Delpachitra (2003) διενέργησαν έρευνα σε περιφερειακό Πανεπιστήμιο της Αυστραλίας, και κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι οι φοιτητές είχαν ικανοποιητικά αποτελέσματα σε θέματα που αφορούσαν βασικούς χρηματοοικονομικούς όρους. Παρόλα αυτά, βρήκαν ότι η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων ήταν ανάλογη της επαγγελματικής εμπειρίας και του εισοδήματος, και οι φοιτητές με κύριο αντικείμενο σπουδών τα χρηματοοικονομικά ξεπέρασαν σε επιδόσεις αυτούς με άλλα κύρια αντικείμενα σπουδών, ανεξαρτήτως ηλικίας.

Ένας άλλος τομέας έρευνας αφορά τις μεταβολές στην επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων όταν είναι σχετιζόμενη με κάποιο συγκεκριμένο πρόγραμμα που σκοπό έχει την βελτίωση της. Οι Huddleston και Danes (1999) για παράδειγμα, εξέτασαν την επιρροή ενός προγράμματος χρηματοοικονομικών γνώσεων για μαθητές γυμνασίου στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής. Κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι η χρηματοοικονομική γνώση μπορεί πράγματι να διδαχθεί, και επιπλέον, έχει θετική απήχηση στην χρηματοοικονομική συμπεριφορά τόσο στην μαθητική όσο και στην ενήλικη ζωή του καθενός. Αντιθέτως, ο Chatzky (2002) κατέληξε στο συμπέρασμα ότι ενώ ο αριθμός μαθητών γυμνασίου που παρακολουθούσαν προγράμματα χρηματοοικονομικών γνώσεων ήταν μικρός, αυτοί που συμμετείχαν στο πρόγραμμα δεν φάνηκε να διατηρούν μεγάλο μέρος του περιεχομένου. Οι Garman, Kim, Kratzer, Brunson και Joo (1999), παρέχουν μια ανάλυση των θετικών επιρροών ενός προγράμματος χρηματοοικονομικών γνώσεων στην χρηματοοικονομική υγεία. Εκτός αυτών, οι Braunstein και Welch (2002) παρουσιάζουν μια γενικά θετική αξιολόγηση των συμβουλευτικών προγραμμάτων των νοικοκυριών, ενώ το Consumer Bankers Association (2004) επισημαίνει την αξιόλογη ανάπτυξη των προγραμμάτων χρηματοοικονομικών γνώσεων που παρέχονται από τα Αμερικάνικα πιστωτικά ιδρύματα.

Οι Cutler και Devlin (1996) θεωρούν πως η χρηματοοικονομική γνώση αποτελείται από δύο στοιχεία: το στοιχείο της γνώσης αυτής καθεαυτής (π.χ. την απόδοση των ερωτώμενων στα υποκειμενικά τεστ χρηματοοικονομικών γνώσεων) και το στοιχείο της αυτοπεποίθησης (τις ικανότητες και την αποτελεσματικότητα των ερωτώμενων σχετικά με τα χρηματοοικονομικά θέματα που τους προκύπτουν). Γενικά πάντως φαίνεται ότι οι ιδιώτες τείνουν να υπερεκτιμούν τις χρηματοοικονομικές τους γνώσεις (Roshco, 1999; DiSpalatro, 2000; Chevreau, 2002).

Υπάρχει επίσης μία διάχυτη αίσθηση ότι οι ιδιώτες με χαμηλά επίπεδα χρηματοοικονομικών γνώσεων είναι ομάδα υψηλού κινδύνου όσον αφορά συμπεριφορές που θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε προσωπικές οικονομικές κρίσεις. Αποτελούν επίσης υποψήφιους προς χρηματοοικονομική εκμετάλλευση από τους πιθανούς δανειστές τους (NCEE, 2002; Braunstein & Welch, 2002; Kim, 2001; Greenspan, 2002; Roshco, 1999).

Στοιχεία πάντως αποδεικνύουν πως η χαμηλή χρηματοοικονομική γνώση είναι αρκετά εκτεταμένη και διάσπαρτη. Για παράδειγμα ένα εθνικό ερωτηματολόγιο επενδυτικών γνώσεων απέδειξε ότι τα δύο τρίτα των Καναδών είναι ανεπαρκείς όσον αφορά την επενδυτική τους γνώση (Chevreau, 2002). Ταυτόχρονα άλλες έρευνες έδειξαν ότι μόνο ένας στους πέντε Καναδούς έχει πίστη στις χρηματοοικονομικές γνώσεις και ικανότητες του (Stow, 2002).

Σύμφωνα με τον A. C. Worthington (2006), όταν εξετάζει κανείς έρευνες με θέμα την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων, συγκεκριμένα προβλήματα προκύπτουν. Πρώτα από όλα, σχεδόν όλες οι έρευνες έχουν διεξαχθεί στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής και σε ένα μικρότερο ποσοστό στο Ηνωμένο Βασίλειο. Σχετικά λίγη προσοχή έχει δοθεί στον πληθυσμό εκτός των εν λόγω χωρών. Δεύτερον, η συντριπτική πλειοψηφία των ερευνών αυτών αφορά μαθητές γυμνασίου ή φοιτητές πανεπιστημίων αντί για τον υπόλοιπο ενήλικο πληθυσμό.

Γενικότερα πάντως, το θέμα της ανάπτυξης των χρηματοοικονομικών δεξιοτήτων είναι πρωταρχικής σημασίας σε πολλές χώρες του ανεπτυγμένου κόσμου (OECD, 2003). Τα χαμηλά επίπεδα χρηματοοικονομικών γνώσεων είναι επίσης στενά συνυφασμένα με χρηματοοικονομικό και κοινωνικό αποκλεισμό (Connely & Hajaj, 2001) και συνιστούν παράγοντα διαμόρφωσης ανισορροπιών πλούτου στην κοινωνία. Άλλες έρευνες έδειξαν ότι η ανεπάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων οδηγούσε σε αύξηση χρεών στα νοικοκυριά και μείωση στις αποταμιεύσεις των Αυστραλών, ειδικά στις χαμηλές εισοδηματικές τάξεις και στους νέους μεταξύ 25-34 ετών (NATSEM, 2003; Beal, 2000a & 2000b; Harris, Loundes & Webster, 2002).

Οι έρευνες δείχνουν πάντως να υπάρχει συσχέτιση μεταξύ χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς. Όσοι «σκόραραν» καλύτερα στα τεστ χρηματοοικονομικής γνώσης, είχαν την τάση να ακολουθούν προτεινόμενες χρηματοοικονομικές πρακτικές (Hogarth & Hilgert, 2002). Οι Hogarth και Hilgert κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι όσοι διακρίνονται από χρηματοοικονομική γνώση, έχουν περισσότερες πιθανότητες να ακολουθήσουν προτεινόμενες χρηματοοικονομικές πρακτικές όπως για παράδειγμα να πληρώνουν τους λογαριασμούς τους στην ώρα τους και να διαθέτουν ένα ποσό έκτακτης ανάγκης. Αυτό βεβαίως δεν σημαίνει απαραίτητα ότι η αύξηση χρηματοοικονομικής γνώσης βελτιώνει και τη συμπεριφορά. Μπορεί σύμφωνα με τους συγγραφείς να υπάρχει και μια τρίτη μεταβλητή που επηρεάζει τόσο τη γνώση όσο και



τη συμπεριφορά. Υπάρχει πάντως έρευνα η οποία θεωρεί ότι η βελτίωση στη γνώση πράγματι αυξάνει την αποταμίευση για συνταξιοδοτικούς λόγους (Kotlikoff & Bernheim, 2001).

Σε επίπεδο M.M.E. η βιβλιογραφία υποστηρίζει ότι οι επιχειρήσεις που κατέχουν ποικιλία πηγών γνώσεων και επιχειρησιακό προσανατολισμό, θα ξεπεράσουν τις υπόλοιπες επιχειρήσεις (Wiklund & Shepherd, 2003). Σημαντικό επίσης θεωρείται αυτό που οι Yli-Renko, Erkko και Sapienza (2001) αναγνώρισαν με τον όρο κοινωνικό κεφάλαιο των M.M.E. ή αλλιώς την ικανότητα τους να αποκτούν και να εκμεταλλεύονται γνώσεις που πηγάζουν από εξωτερικές ως προς την επιχείρηση σχέσεις (Yli-Renko κ.α., 2001).

Άλλες έρευνες για τις M.M.E., αναγνωρίζουν ότι η γνώση κερδίζεται μέσα από τις εμπειρίες συγκεκριμένων υπαλλήλων. Οι Carson και Gilmore (2000), υποστήριξαν στη δική τους έρευνα ότι η διαδικασία αποφάσεων στηρίζεται στην υπάρχουσα γνώση, στη προσωπική κρίση και στις επικοινωνιακές δεξιότητες. Για παράδειγμα, βρέθηκαν σημαντικές διαφορές στη διαδικασία μάθησης μεταξύ υψηλόβαθμων στελεχών και επιχειρηματιών στη Σουηδία (Honig, 2001). Έτσι τα υψηλόβαθμα στελέχη προτιμούσαν τη χρήση εσωτερικών δικτύων και την εκμετάλλευση προϋπάρχουσας γνώσης. Οι επιχειρηματίες από την άλλη προτιμούσαν τη χρήση εξωτερικών δικτύων και μη δομημένων ευέλικτων διαδικασιών.

### **2.1.1 Πηγές Χρηματοοικονομικών Γνώσεων**

Συνήθως οι πηγές πληροφόρησης διαχωρίζονται σε επίσημες (για παράδειγμα σεμινάρια) και ανεπίσημες (για παράδειγμα από φίλους, οικογένεια). Μία έρευνα σε καταναλωτές χαμηλής εισοδηματικής κλίμακας, έδειξε ότι οι καταναλωτές προτιμούσαν να μαθαίνουν από φίλους που θεωρούνταν επιτυχημένα στελέχη (Hogarth & Swanson, 1995).

Οι Toussaint – Commeau και Rhine (2000) συζήτησαν τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα των πηγών πληροφόρησης όπως τα σεμινάρια, τα φυλλάδια, τα μέσα μαζικής ενημέρωσης (εφημερίδες, ραδιόφωνο, τηλεόραση) και το διαδίκτυο. Επίσης, σε μετέπειτα έρευνά τους οι Rhine και Toussaint-Commeau (2002) κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι διαφορετικές υποομάδες του συνολικού πληθυσμού προτιμούν διαφορετικές πηγές πληροφόρησης. Για παράδειγμα, καταναλωτές χαμηλής

εισοδηματικής τάξης και χαμηλού εκπαιδευτικού υπόβαθρου προτιμούσαν σαν πηγή πληροφόρησης περισσότερο την τηλεόραση και το ραδιόφωνο και λιγότερο το διαδίκτυο και τα ενημερωτικά φυλλάδια, σε σύγκριση με καταναλωτές που δεν ανήκαν στη χαμηλή εισοδηματική κλίμακα και ήταν περισσότερο μορφωμένοι.

## **2.2 Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά**

Όπως αναφέρουν οι Hogarth, Beverly και Hilgert (2003), σχετικά λίγα αμερικάνικα νοικοκυριά ακολουθούν προτεινόμενες χρηματοοικονομικές πρακτικές. Στην έρευνα τους παρουσίασαν στοιχεία σχετικά με το σχεδιασμό ενός οικογενειακού προϋπολογισμού, τη ρευστότητα των νοικοκυριών, την κατοχή τραπεζικού λογαριασμού, την χρήση πιστώσεων, την αποταμιευτική συμπεριφορά και την συσσώρευση περιουσιακών στοιχείων.

Όσον αφορά τους τομείς σχεδιασμού προϋπολογισμού και διαχείρισης ρευστότητας, η αποπληρωμή των λογαριασμών εμπρόθεσμα, θεωρείται συμπεριφορά κομβικής σημασίας. Έρευνες σχετικά με την χρηματοοικονομική συμπεριφορά των καταναλωτών στην Αμερική δείχνουν ότι μία σημαντική μειονότητα νοικοκυριών αντιμετωπίζει προβλήματα σχετικά με την αποπληρωμή των λογαριασμών. Το έτος 2001, ένα ποσοστό της τάξεως του 7% των νοικοκυριών στις Η.Π.Α. δήλωσε ότι είχε τουλάχιστον ένα λογαριασμό μέσα στον τελευταίο χρόνο απλήρωτο για τουλάχιστον 60 ημέρες από την ημερομηνία λήξης πληρωμής (Aizcorbe, Kennichell & Moore, 2003).

Εκτός από την έγκαιρη πληρωμή των λογαριασμών, οι διάφοροι χρηματοοικονομικοί εκπαιδευτικοί φορείς, ενθαρρύνουν τους ιδιώτες να συστήνουν γραπτούς προϋπολογισμούς καθώς και να συγκρίνουν συχνά τα πραγματικά τους έξοδα με τα σχεδιαζόμενα (O' Neill, 2002). Σύμφωνα με έρευνες, πολλά νοικοκυριά χρησιμοποιούν άτυπους προϋπολογισμούς στο μυαλό τους, αντί για γραπτούς προϋπολογισμούς, σχεδιάζουν επίσης προϋπολογισμούς μικρής διάρκειας (ενός μηνός ή και ακόμα μικρότερους), και γενικότερα προτιμούν τεχνικές που απαιτούν ελάχιστη διανοητική ενέργεια (Davis & Carr, 1992). Υπάρχουν ακόμα στοιχεία, πώς νοικοκυριά όλων των εισοδηματικών κατηγοριών, αντιμετωπίζουν προβλήματα στο να αντισταθούν σε καταναλωτικούς πειρασμούς (Beverly, Romich & Tescher, 2003; Kennickell, Starr-McCluer & Sunden, 1997; Moore, Beverly, Schreiner, Sherraden, Lombe, Cho, Johnson & Vonderlack, 2001).

Δύο στοιχεία που αποδεικνύουν ότι τα αμερικάνικα νοικοκυριά αντιμετωπίζουν προβλήματα με τη διαχείριση ρευστότητας, είναι αφενός ότι ο λόγος χρέος προς εισόδημα είναι μεγαλύτερος του 40% και αφετέρου ότι εμφανίζουν σημαντικές καθυστερήσεις στις αποπληρωμές των πιστωτικών καρτών τους. Σε έρευνα που έγινε το 2001, 11% των νοικοκυριών στις Η.Π.Α. είχαν λόγο χρέους προς εισόδημα μεγαλύτερο του 40%. Το ποσοστό μάλιστα έβαινε αυξανόμενο στα χαμηλά εισοδηματικά στρώματα (Aizcorbe, Kennickell & Moore, 2003).

Η αποταμίευση ποσού χρημάτων πριν την αποπληρωμή των εξόδων είναι γενικότερα μία από τις πιο δημοφιλής και προτεινόμενες πρακτικές (O'Neill, 2002). Το Survey of Consumer Finances (SCF), εξέτασε τις αποταμιευτικές συνήθειες των Αμερικανών, ρωτώντας μόλις δύο ερωτήσεις: αν τα νοικοκυριά ξοδεύουν λιγότερα από το διαθέσιμο εισόδημα τους καθώς και αν αποταμιεύουν τακτικά και αν τελικά ναι, με ποιόν τρόπο. Το 1998, 42% από τους ερωτηθέντες απάντησαν ότι ξοδεύουν λιγότερα από το εισόδημα τους (Hogarth & Anguelon, 2002). Ποσοστό 39% αποκάλυψε ότι αποταμιεύει σε τακτά χρονικά διαστήματα, ενώ 23% δήλωσε ότι δεν αποταμιεύει, και 33% δήλωσε ότι αποταμιεύει απλά ότι χρήματα περισσεύουν στο τέλος του μήνα (Montalto, 2002).

Έρευνες επίσης δείχνουν ότι, μεγάλο ποσοστό των Αμερικάνικων νοικοκυριών έχει πολύ χαμηλό βιοτικό επίπεδο. Σύμφωνα και πάλι με την έρευνα SCF που διεξήχθη το 1998, 25% των νοικοκυριών στις Η.Π.Α. είχε περιουσία που αναλογούσε σε λιγότερο από 10.000 δολάρια (Montalto, 2002). Διάφορες έρευνες φανερώνουν επίσης ότι περισσότερα από τα μισά νοικοκυριά στις Η.Π.Α. δεν έχουν αποταμιεύσει κάποιο ποσό έκτακτης ανάγκης (Chang, Hanna & Fan, 1997; Wolff, 2000; Haveman & Wolff, 2000).

Ταυτόχρονα, άλλες έρευνες δείχνουν πως οι Αμερικανοί αποταμιεύουν ελάχιστα για την συνταξιοδότηση τους (Bernheim, 1998). Σε σχετική έρευνα, σχεδόν 35% των ερωτώμενων δεν μπορούσε καν να προβλέψει πόσα χρήματα θα χρειαζόταν για τη συνταξιοδότηση του. Από αυτούς μάλιστα που προσπάθησαν να κάνουν μία πρόβλεψη, κατά μέσο όρο προέβλεψαν ένα ποσό κατά 44% λιγότερο από τις απαιτούμενες μελλοντικές ανάγκες τους σύμφωνα με υπολογισμούς (Dolliver, 2001; EBRI, 2001).

Στο Παράρτημα Ζ παρουσιάζουμε σύντομη περιγραφή των αποτελεσμάτων 22 ερευνών επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και συμπεριφοράς σε παγκόσμιο επίπεδο.

### 2.3 Χρηματοοικονομική Εκπαίδευση

Πολλές έρευνες τείνουν να θέτουν και μία ακόμα παράμετρο στη σχέση μεταξύ χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς: την χρηματοοικονομική εκπαίδευση. Αν όντως η αυξανόμενη χρηματοοικονομική γνώση, βελτιώνει τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά τότε και η χρηματοοικονομική εκπαίδευση έχει τη δυνατότητα να βελτιώσει τη συμπεριφορά αφού βελτιώνει τη χρηματοοικονομική γνώση. Ο αριθμός των ερευνών που αποτιμά την αποτελεσματικότητα της χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης αυξάνεται, και έτσι έχουμε στη διάθεση μας στοιχεία που υποστηρίζουν ότι η εκπαίδευση αλλάζει τη συμπεριφορά.

Έφηβοι στο Γυμνάσιο οι οποίοι παρακολούθησαν το χρηματοοικονομικό πρόγραμμα NEFE στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής (περίπου 2,7 εκατομμύρια μαθητές) ανέφεραν βελτιωμένες ικανότητες σε τομείς όπως η παρακολούθηση των εξόδων, η αύξηση των αποταμιεύσεων και η αύξηση της αυτοπεποίθησης στη διαχείριση χρημάτων (Boyce & Danes, 1998). Γενικότερα οι έρευνες δείχνουν ότι η χρηματοοικονομική εκπαίδευση στους νέους, έχει θετικό αντίκτυπο τόσο στις γνώσεις όσο και στη συμπεριφορά τους (Barrese, Garner & Thrower, 1998; Peterson, 1992). Μεταβολές στη χρηματοοικονομική συμπεριφορά των νέων έχουν διαπιστωθεί μετά από παρακολούθηση χρηματοοικονομικών εκπαιδευτικών προγραμμάτων σε σχολεία και από άλλους ερευνητές (Danes, Huddleston-Casas & Boyce, 1999; Mathew Greenwald & Associates, Inc., 1999). Οι αλλαγές αυτές στη συμπεριφορά περιελάμβαναν τη σύνταξη προϋπολογισμού και την καθιέρωση της συνήθειας της αποταμίευσης.

Οι Bernheim, Garrett, και Maki (2001) σε έρευνα τους κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι η εκπαίδευση μπορεί να αποτελέσει ένα δυνατό εργαλείο που θα τονώσει τη διάθεση για αποταμίευση (Bernheim κ.α., 2001). Η O' Neill (2000) και οι συνεργάτες της, στη δική τους έρευνα διαπίστωσαν σημαντικές συμπεριφοριστικές αλλαγές μετρώντας 15 χρηματοοικονομικές συμπεριφορές ατόμων πριν και μετά την παρακολούθηση ενός χρηματοοικονομικού προγράμματος. Οι Staten, Elliehausen, και Lundquist (2002), παρακολουθώντας καταναλωτές για χρονικό διάστημα 3 χρόνων οι οποίοι δεχόντουσαν συμβουλευτικές υπηρεσίες, διαπίστωσαν ότι σε αντίθεση με καταναλωτές που δεν δεχόντουσαν συμβουλευτικές υπηρεσίες, οι πρώτοι παρουσίασαν βελτίωση σε ποικίλες χρηματοοικονομικές συμπεριφορές (όπως μείωση του χρέους,

καλύτερη διαχείριση της ρευστότητας, χαμηλότερους τόκους υπερημερίας) (Staten κ.α., 2002).

Άλλες έρευνες επικεντρώθηκαν στις επιδράσεις των χρηματοοικονομικών σεμιναρίων στο χώρο εργασίας. Οι Kim, Kratzer και Leech (2001), κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι όσοι υπάλληλοι παρακολούθησαν έστω ένα χρηματοοικονομικό σεμινάριο, άλλαξαν τουλάχιστον μία από τις χρηματοοικονομικές πρακτικές τους. Παρόμοια, οι Garman, Kim, Kratzer, Brunson και Joo, S. (1999), διαπίστωσαν ότι ένα ποσοστό της τάξεως του 75% των ιδιωτών που συμμετείχαν σε χρηματοοικονομικά προγράμματα, όχι μόνο έπαιρναν πιο σωστές χρηματοοικονομικές αποφάσεις από τη στιγμή που παρακολουθούσαν τα εν λόγω προγράμματα, αλλά ένιωθαν γενικότερα και μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση στο να παίρνουν αποφάσεις σχετικά με επενδύσεις.

Κατά τη διάρκεια μάλιστα εφαρμογής προγράμματος στις ΗΠΑ με τίτλο American Dream Demonstration Project (ένα πρόγραμμα που αριθμούσε πάνω από 2000 συμμετέχοντες), η χρηματοοικονομική εκπαίδευση αποδείχτηκε να είναι θετικά συσχετιζόμενη με το μέσο μηνιαίο ποσό καταθέσεων (Schreiner, Clancy & Sherraden, 2002). Συγκεκριμένα, τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η χρηματοοικονομική εκπαίδευση είχε θετικές επιδράσεις στις αποταμιεύσεις και ότι τα προγράμματα δεν ήταν ανάγκη να είναι μακροχρόνια (κάτω από 8 με 10 ώρες) προκειμένου κάποιος να επωφεληθεί (Schreiner κ.α., 2002).

Είναι σημαντικό βέβαια εδώ να τονιστεί, ότι τα σεμινάρια χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης δεν είναι τα μόνα που βελτιώνουν τα αποτελέσματα. Σε ένα πρόγραμμα με τίτλο «Save More Tomorrow», στο οποίο οι υπάλληλοι επιχείρησης δεσμευτήκαν να αποταμιεύουν από τους μελλοντικούς μισθούς τους και όχι από το τωρινό εισόδημα τους, αποδείχτηκε ότι στις αλλαγές συμπεριφοράς και οι επιχειρησιακές δομές παίζουν σημαντικό ρόλο (Thaler & Benartzi, 2001).

Οι εργοδότες βέβαια δεν είναι οι μόνοι που αναγνωρίζουν τα πλεονεκτήματα της χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης. Οι υπάλληλοι επιζητούν επίσης την χρηματοοικονομική εκπαίδευση. Έρευνα του American Express Financial Advisors έδειξε ότι 85% των εργαζομένων επιθυμούν να αποκτήσουν χρηματοοικονομικές πληροφορίες στο χώρο εργασίας τους (Tiras, 1997).

Στην έρευνα τους οι Garman κ.α. (1999), αναφέρουν ότι πολλές ακαδημαϊκές έρευνες έχουν δείξει ότι με το πέρας κάποιου σχετικού χρηματοοικονομικού

σεμιναρίου, οι συμμετέχοντες αναφέρουν ότι επιδιώκουν να αλλάξουν ένα ευρύ πλαίσιο συμπεριφορών προς το καλύτερο (Fletcher, Beebout & Mendenhall, 1997; Kim, Bagwell & Garman, 1998; Russell, 1997; Taylor- Carter, Cook & Weinberg, 1997). Παραδείγματα τέτοιων συμπεριφορών είναι η επιθυμία να αυξηθούν οι αποταμιεύσεις, η έναρξη συνδρομής σε κάποιο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα και η αποπληρωμή των χρεωστικών υπολοίπων στις πιστωτικές κάρτες. Οι συμμετέχοντες, αποκάλυψαν επίσης αυξημένη αυτοπεποίθηση στη διαδικασία λήψης επενδυτικών αποφάσεων (DeVaney, Gorham, Bechman & Haldeman, 1995). Η συμμετοχή μάλιστα σε συνταξιοδοτικά εκπαιδευτικά προγράμματα έχει θετικό αντίκτυπο και στις συνταξιοδοτικές προσδοκίες (Taylor-Carter, κ.α., 1997).

Οι Edminston και Fisher (2006) στη δική τους έρευνα αναφέρουν τη περίπτωση των Loibl και Hira (2005), οι οποίοι διαπίστωσαν ότι οι χρηματοοικονομικές συμπεριφορές και το αίσθημα ικανοποίησης όσον αφορά την καριέρα ήταν σημαντικά συνδεδεμένα με την χρηματοοικονομική γνώση. Επιπρόσθετα, ανακάλυψαν πως οι λεγόμενες «υπεύθυνες» χρηματοοικονομικές πρακτικές ήταν θετικά στατιστικά συνδεδεμένες με το αίσθημα ικανοποίησης που αποκόμιζε κάποιος εργαζόμενος από την καριέρα του. Άλλες έρευνες έδειξαν ότι όσοι λάμβαναν συμβουλευτικές υπηρεσίες ήταν σε καλύτερη οικονομική κατάσταση και ακολουθούσαν πιο «υπεύθυνες» συμπεριφορές λόγω της εμπειρίας τους (Elliehausen, Lundquist & Staten, 2003).

Επίσης, τα χρηματοοικονομικά προβλήματα, συχνά οδηγούν σε άγχος (Drentea, 2000; Mills, Grasmick, Morgan & Wenk, 1992) και το άγχος έχει αποδειχθεί σε διάφορες έρευνες να είναι επιβλαβές στην παραγωγικότητα. Έρευνα που διεξήχθη στον Αμερικάνικο στρατό, απέδειξε ότι τα προσωπικά χρηματοοικονομικά προβλήματα είναι ένας από τους τέσσερις κυριότερους παράγοντες μειωμένης παραγωγικότητας στο στρατό (Luther, Garman, Leech, Griffit & Gilroy, 1997; Luther, Leech & Garman, 1998). Οι Kim και Garman (2004) απέδειξαν ότι υπάλληλοι με υψηλό χρηματοοικονομικό άγχος χρησιμοποιούσαν περισσότερο από τον εργασιακό τους χρόνο προκειμένου να επιλύσουν τα χρηματοοικονομικά τους θέματα και δήλωναν περισσότερο ασθενείς από την εργασία τους σε σχέση με υπαλλήλους που είχαν μέτριο ή χαμηλό χρηματοοικονομικό άγχος.

Οι αρμόδιοι φορείς πάντως υποστηρίζουν ότι γενικότερα η χρηματοοικονομική εκπαίδευση οδηγεί σε βελτίωση της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και της

χρηματοοικονομικής ασφάλειας των νοικοκυριών (Garman, 1999). Και σε επίπεδο επιχειρήσεων πάντως, αρκετές έρευνες οδήγησαν στο συμπέρασμα ότι η χρηματοοικονομική εκπαίδευση βελτίωσε τις χρηματοοικονομικές πρακτικές των υπαλλήλων (Clark & Schreiber, 1998; Garman κ.α., 1999).

Άλλες αναλύσεις επισημαίνουν ότι η έρευνα σε επιτυχημένες μεθόδους χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης θεωρείται σπάνια (Financial Literacy and Education Commission, 2006) και πως ακόμα και αν θεωρείται ότι οι «υπεύθυνες» χρηματοοικονομικές πρακτικές μπορούν να προσφέρουν στα νοικοκυριά μεγαλύτερη συσσώρευση πλούτου (Beutler & Mason, 1987, Hira, 1987, Titus, Fanslow & Hira, 1989), δεν είναι ακόμα ξεκάθαρο αν υπάρχει μία σαφής σχέση μεταξύ εκπαίδευσης και βελτίωσης της οικονομικής ευημερίας (Braunstein & Welch, 2002).

Πάντως, διαπιστώνεται μία ποικιλία προγραμμάτων χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης που στοχεύει σε άτομα χαμηλής εισοδηματικής τάξης (Jacob, Hudson & Bush, 2000), χωρίς ακόμα να υπάρχει επαρκής αξιολόγηση αυτών των προγραμμάτων. Κάποια πρώιμα συμπεράσματα έδειξαν ότι τα προγράμματα αυτά βελτίωσαν τις συμπεριφορές των ατόμων όσον αφορά τις αποταμιεύσεις και τη διαχείριση της ρευστότητας (De Vaney, Gorham, Bechman & Haldeman, 1996; Hira & Zorn, 2001; Hogarth & Swanson, 1995, Shelton & Hill, 1995; Varcoe & Wright, 1991). Άλλοι ερευνητές πάλι δεν είναι τόσο αισιόδοξοι. Για παράδειγμα οι Marlowe, Godwin και Maddux (1995), στην έρευνα τους κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι η χρηματοοικονομική εκπαίδευση σε άτομα χαμηλής εισοδηματικής τάξης έχει ασήμαντα αποτελέσματα. Οι παλαιότερες έρευνες πάντως, θεωρούνταν ότι χρησιμοποιούσαν περιορισμένο δείγμα και περιορισμένες μεθόδους ανάλυσης και γιαυτό οι αποκλίσεις αυτές θεωρούνται από πολλούς ερευνητές ως φυσιολογικές.

Έρευνες επίσης δείχνουν ότι οι ενήλικες δεν έχουν επαρκή γνώση ώστε να σχεδιάσουν το μέλλον τους. Ο διαδικτυακός τόπος Bankrate.com διεξήγαγε έρευνα σχετικά με την επάρκεια χρηματοοικονομικής γνώσης το 2003 σε ενήλικους. Ο μέσος όρος ενηλίκων βαθμολογήθηκε με “D”, που συνεπάγεται μη προβιβάσιμο βαθμό όσον αφορά τους τομείς χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς. Αυτό που έχει ενδιαφέρον είναι πως παρόλο που τις περισσότερες φορές οι ερωτώμενοι ήξεραν σε θεωρητικό επίπεδο τι θα έπρεπε να πράξουν, όπως για παράδειγμα να διατηρούν ένα ποσό αποταμίευσης για περίπτωση έκτακτης ανάγκης, να

μεταφέρουν τα χρεωστικά υπόλοιπα τους σε κάρτα με μικρότερο επιτόκιο καθώς και να διεξάγουν έρευνα αγοράς προκειμένου να διαλέξουν το χρηματοπιστωτικό ίδρυμα που θα τους παρέχει τους βέλτιστους όρους δανειοδότησης, ακόμα και αυτοί οι οποίοι σκόραραν καλύτερα στον τομέα χρηματοοικονομικής γνώσης, δεν κατάφεραν να ακολουθήσουν αυτές τις πρακτικές (Parrish & Servon, 2006).

Για παράδειγμα, ενώ 61% των ερωτώμενων ήξερε ότι είναι σημαντικό να διεξάγει έρευνα αγοράς πριν αγοράσει ασφάλεια, μόνο ένα ποσοστό της τάξεως του 39% το πραγματοποιούσε (Bankrate.com, 2003). Το ίδιο οξύμωρο παρουσιάζεται και όσον αφορά το πλάνο συνταξιοδότησης. Ενώ 70% των Αμερικανών δήλωναν με αυτοπεποίθηση ότι θα έχουν αρκετά χρήματα κατά τη διάρκεια της συνταξιοδότησης τους, μόνο ένα ποσοστό της τάξεως του 42% είχε υπολογίσει τι ποσό θα χρειαζόταν προκειμένου να βιώσει μια άνετη συνταξιοδότηση.

Γενικότερα, όσον αφορά την χρηματοοικονομική εκπαίδευση, φαίνεται ότι όσο πιο εξατομικευμένη είναι, τόσο πιο επιτυχημένα είναι τα αποτελέσματα της (Bayer, Bernheim & Scholz, 1996).



# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>

## Μεθοδολογία

Στόχος είναι η διατριβή να αποτελέσει μία όσο το δυνατό ακριβέστερη απεικόνιση της *σχέσης επάρκειας των χρηματοοικονομικών γνώσεων και της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς* τόσο σε επίπεδο νοικοκυριών, όσο και σε επίπεδο Μικρών και Μεσαίων επιχειρήσεων. Το πιο σημαντικό στάδιο της έρευνάς μας σχετίζεται με την μέτρηση της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς. Τον τρόπο δηλαδή που κάποιος θα μπορούσε να μετρήσει πότε ένας καταναλωτής ή η διοίκηση μιας Μικρής και Μεσαίας Επιχείρησης θεωρείται ότι κατέχει επαρκή γνώση των χρηματοοικονομικών ή/και υπεύθυνη χρηματοοικονομική συμπεριφορά.

### **3.1 Μέτρηση Επάρκειας Χρηματοοικονομικών Γνώσεων & Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς**

Μετά από επισκόπηση συναφούς βιβλιογραφίας, ο πιο ενδεδειγμένος τρόπος μελέτης του αντικειμένου μας είναι μέσω της χρήσης ερωτηματολογίου. Θεωρώντας ότι έχουμε δομήσει με επιμέλεια το αντικείμενο της έρευνας, σκοπός μας είναι να χρησιμοποιήσουμε κατάλληλες τεχνικές αλλά και καλά επεξεργασμένες υποθέσεις

εργασίας, να διενεργήσουμε αρκετές δοκιμές πριν την τελική μορφή των ερωτηματολογίων (ένα ερωτηματολόγιο για τα νοικοκυριά και ένα για τις Μ.Μ.Ε.), να συλλέξουμε αντιπροσωπευτικό δείγμα, να διεξάγουμε τους κατάλληλους στατιστικούς ελέγχους, και κυρίως να σεβαστούμε τους ηθικούς και δεοντολογικούς κανόνες διενέργειας μιας έρευνας με ερωτηματολόγιο.

Προσπαθούμε λοιπόν να επιτύχουμε αυτό που θεώρησε ως βέλτιστη τεχνική ο Mucchielli (1968), τα ερωτηματολόγια μας να μην θεωρούνται σαν ένας κατάλογος ερωτήσεων, αλλά να αποτελούνται από ερωτήσεις οι απαντήσεις των οποίων πέρα από την υποκειμενικότητα των ατόμων, να εκφράζουν άμεσα ή έμμεσα (αλλά πάντα με ακριβή και εύχρηστο τρόπο) τα φαινόμενα που επιθυμούμε να γνωρίσουμε και να κατανοήσουμε στην έρευνα μας.

### 3.1.1 Στρατηγική Ανάπτυξης

#### Επισκόπηση Συναφών Ερωτηματολογίων

Προκειμένου να καταλήξουμε στη τελική δομή και το περιεχόμενο των ερωτηματολογίων, πολλά συναφή ερωτηματολόγια αναλύθηκαν τόσο σε επίπεδο επιχειρήσεων όσο και σε επίπεδο νοικοκυριών. Ενδεικτικά αναφέρουμε μερικά τα οποία συμβουλευτήκαμε. Αρχικά το Moneymax Financial Personality Profile<sup>1</sup> ερωτηματολόγιο, το οποίο έχει σχεδιαστεί προκειμένου να βοηθήσει τους ερωτηθέντες να μάθουν περισσότερα σχετικά με την χρηματοοικονομική τους προσωπικότητα μέσω ανάδειξης των δυνατών σημείων αλλά και των αδυναμιών τους. Σκοπό έχει επίσης να ωθήσει τους ερωτηθέντες να χρησιμοποιήσουν τη γνώση που θα τους παρασχεθεί προκειμένου να λάβουν χρηματοοικονομικές αποφάσεις που ταιριάζουν περισσότερο στο προσωπικό τους χρηματοοικονομικό προφίλ.

Το ερωτηματολόγιο του τραπεζικού ομίλου ANZ<sup>2</sup> για τη μέτρηση επάρκειας χρηματοοικονομικής γνώσης των ενήλικων Αυστραλών ήταν επίσης πολύ ενδιαφέρον. Ο σκοπός της συγκεκριμένης έρευνας αφορούσε:

- ❖ Κριτήρια μέτρησης της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων του ενηλίκου πληθυσμού

<sup>1</sup> <http://www.roberthardingfinancial.com/Resources/moneymax.pdf>

<sup>2</sup> [http://www.anz.com/Documents/AU/Aboutanz/AN\\_5654\\_Adult\\_Fin\\_Lit\\_Report\\_08\\_Web\\_Report\\_full.pdf](http://www.anz.com/Documents/AU/Aboutanz/AN_5654_Adult_Fin_Lit_Report_08_Web_Report_full.pdf)

- ❖ Τμήματα του πληθυσμού που παρουσιάζουν χαμηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής γνώσης
- ❖ Σημεία των χρηματοοικονομικών δεξιοτήτων, προϊόντα και υπηρεσίες που προκαλούν τα μεγαλύτερα προβλήματα στους καταναλωτές.

Η έρευνα αποσκοπούσε στο να βοηθήσει τον ευρύτερο χρηματοοικονομικό τομέα να καταλάβει καλύτερα τις ανάγκες των καταναλωτών, να τους εκπαιδεύσει να επιλέγουν τα κατάλληλα προϊόντα και να πληροφορήσει εκπαιδευτικούς, ρυθμιστικούς και κοινωνικούς φορείς για τις δεξιότητες που απαιτούνται από τους καταναλωτές και τις ανάγκες των πολιτών με χαμηλή επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων.

Το ερωτηματολόγιο χρηματοοικονομικών ικανοτήτων, της έρευνας που διεξάχθηκε από την Αρχή Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών (FSA)<sup>3</sup> της Μεγάλης Βρετανίας έπαιξε επίσης σημαντικό ρόλο. Το ερωτηματολόγιο αποσκοπεί στο να καλύψει τέσσερις (4) βασικές διαστάσεις που συνθέτουν την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων. Αυτές είναι η «διαχείριση χρημάτων», ο «μελλοντικός σχεδιασμός», η «πραγματοποίηση επιλογών» και η «ικανότητα αναζήτησης βοήθειας». Επίσης, να συλλεχθούν λεπτομερείς πληροφορίες σχετικές με τις προσωπικές ιδιαιτερότητες των ερωτηθέντων, ώστε να ανακαλυφθούν οι ομάδες πολιτών που έχουν καλύτερα και χειρότερα επίπεδα χρηματοοικονομικών δεξιοτήτων. Στο πλαίσιο αυτό, οι συνεντευξιαζόμενοι δέχονται ερωτήσεις σχετικές με τα εφαρμοσμένα χρηματοοικονομικά, και έτσι συμπεριλαμβάνονται στο ερωτηματολόγιο κάποιες ερωτήσεις που αξιολογούν την ικανότητα διεξαγωγής αριθμητικών πράξεων, την κατανόηση πληροφοριών που παρουσιάζονται σε γραφήματα και την γνώση δανειακών και αποταμιευτικών προϊόντων.

Συμβουλευτήκαμε ακόμα εκπαιδευτικά υλικά ιδιωτικών φορέων όπως για παράδειγμα η Specisoft<sup>4</sup>. Η συγκεκριμένη εταιρεία αναρτά περιοδικά στην ιστοσελίδα της άρθρα σχετικά με το επιχειρηματικό σχεδιασμό, την διενέργεια χρηματοοικονομικών αναλύσεων, την αξιολόγηση επιχειρήσεων, την κοστολόγηση, τις τοποθετήσεις κεφαλαίων κλπ.

<sup>3</sup> <http://www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr47b.pdf>

<sup>4</sup> [www.specisoft.gr](http://www.specisoft.gr)

Σημαντική συμβολή είχε και η ιστοσελίδα του προγράμματος DOLCETA<sup>5</sup> (Development of On Line Consumer Education Tools for Adults) για την Ανάπτυξη Διαδικτυακής Επιμόρφωσης των Ενηλίκων Καταναλωτών. «Το πρόγραμμα υποστηρίζεται, από την Ευρωπαϊκή Ένωση και είναι μια συνεχής αλληλεπίδραση πληροφοριών, για κατάρτιση και ενημέρωση των καταναλωτών, μέσω internet. Τα 27 κράτη - μέλη της Ε.Ε. είναι συνεργάτες στο πρόγραμμα αυτό. Στα πλαίσια του προγράμματος, δημιουργήθηκε η εν λόγω ιστοσελίδα (<http://www.dolceta.net>), που έχει ως στόχο να δώσει στους Καταναλωτές τις αναγκαίες δεξιότητες, για να συγκρίνουν τις υπηρεσίες που προσφέρονται στην αγορά και να κάνουν τις καταλληλότερες επιλογές, ώστε να υπερασπίζονται τα δικαιώματά τους.

Στις διάφορες ενότητες της ιστοσελίδας υπάρχουν σχέδια μαθημάτων για τις ηλικίες: 7-11 χρονών, 12-16 χρονών και ενήλικες. Τα σχέδια περιλαμβάνουν εύχρηστα εργαλεία για την ολοκλήρωση των μαθημάτων, όπως παιχνίδια, τεστ, κείμενα και πολλά άλλα. Οποιοσδήποτε μπορεί να βρει πλήρες υλικό, ανά ενότητα και ανά ηλικία, προκειμένου να εκπαιδεύσει τους σημερινούς και αυριανούς καταναλωτές, ώστε να λειτουργούν ως συνειδητοποιημένοι καταναλωτές σε όλες τις συναλλαγές τους και σε όλες τις καθημερινές τους δραστηριότητες»<sup>6</sup>.

Ομοίως, συμβουλευτήκαμε και άλλες ιστοσελίδες, όπως για παράδειγμα η [www.greekshares.com](http://www.greekshares.com), η οποία αποτελεί ουσιαστικά έναν οδηγό σχεδιασμένο να προσφέρει γνώσεις πρακτικές και ουσιαστικές για την εκπαίδευση του εκάστοτε επενδυτή, καθώς επίσης και το διαδικτυακό πρόγραμμα χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης της Citibank<sup>7</sup>, που παρουσιάζει μία συλλογή πληροφοριών και συμβουλών με απώτερο σκοπό να εκπαιδεύσει και να πληροφορήσει τους καταναλωτές και τις επιχειρήσεις ώστε να μπορούν να λαμβάνουν βασικές χρηματοοικονομικές αποφάσεις.

Επίσης, αναλύθηκαν ερωτηματολόγια που προωθήθηκαν από την Ένωση Ελληνικών Επιμελητηρίων με σκοπό την εξέταση των παραγόντων εκείνων που θα βελτίωναν τις συνθήκες για την μεταφορά των μικρών επιχειρήσεων. Τα ερωτηματολόγια είναι μέρος του προγράμματος REINO<sup>8</sup> (Renewal and Innovation to Business Transfer of Micro Companies) που αποσκοπεί να δημιουργήσει βιώσιμες λύσεις στον τρόπο με τον οποίο

<sup>5</sup> <http://portal.dolceta.net/greece/index.php>

<sup>6</sup> Ένωση Οικονομολόγων Εκπαιδευτικών ΔΕ Μακεδονίας – Θράκης (<http://econoteach.blogspot.com/2009/09/dolceta-online.html> )

<sup>7</sup> <http://financialeducation.citi.com/>

<sup>8</sup> <http://reino.appspot.com/>

οι μικρές επιχειρήσεις θα βοηθηθούν για την επιτυχή ολοκλήρωση της μεταφοράς τους στο παρόν και στο μέλλον.

Τέλος, μελετήσαμε ερωτηματολόγια που επικεντρώνονται στην αποτίμηση των χρηματοοικονομικών μεθόδων που ακολουθούνται από τη διοίκηση, όπως για παράδειγμα της ADB<sup>9</sup> (Asian Development Bank). Το συγκεκριμένο ερωτηματολόγιο αποσκοπεί στην αξιολόγηση των λογιστικών και ελεγκτικών συστημάτων που ακολουθούν οι επιχειρήσεις. Αποσκοπεί επίσης στην αξιολόγηση των διακανονισμών που γίνονται στις επιχειρήσεις σχετικά με τις εκταμιεύσεις και τη διαχείριση ρευστότητας. Με άλλα λόγια το συγκεκριμένο ερωτηματολόγιο είναι σχεδιασμένο έτσι ώστε να παρακολουθεί αν οι χρηματοοικονομικές συναλλαγές της εκάστοτε επιχείρησης είναι ακριβείς ώστε να εκδίδονται αξιόπιστοι ισολογισμοί και να διασφαλίζονται τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης.

### **Σχεδιασμός και Σύνταξη Ερωτηματολογίων**

Τα ερωτηματολόγια, τα οποία απευθύνονταν κυρίως σε ιδιοκτήτες, συνέταιρους, μέτοχους και συμβούλους Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων με έδρα στην Ελλάδα, καθώς και σε νοικοκυριά με μόνιμο τόπο διαμονής την Ελλάδα, περιλαμβάνουν τρεις (3) βασικές κατηγορίες πληροφοριών: *γενικά στοιχεία* (ερωτήσεις που αφορούν τα δημογραφικά στοιχεία του ερωτώμενου ή/και την ταυτότητα της επιχείρησης), *επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων* (γενική και εξειδικευμένη) και *χρηματοοικονομική συμπεριφορά*.

Τα δύο ερωτηματολόγια καλύπτουν όσο το δυνατό περισσότερους τομείς σχετικούς με την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων και την χρηματοοικονομική συμπεριφορά, όπως ρευστότητα, αποταμιεύσεις και κοστολόγηση, τοποθετήσεις κεφαλαίων, δάνεια και γενική χρηματοοικονομική γνώση και συμπεριφορά.

Οι ερωτήσεις είναι σκόπιμα διαβαθμισμένες όσον αφορά το επίπεδο δυσκολίας τους. Κάθε ένας από τους τομείς χαρακτηρίζεται από δική του εσωτερική απόδοση που διαχωρίζει τους μεν επιμέρους τομείς *επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων σε χαμηλό, μεσαίο και υψηλό επίπεδο γνώσεων*, τους δε αντίστοιχους τομείς της *χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς σε καλή, μεσαία και κακή συμπεριφορά (εναλλακτικά σε υπεύθυνη και ανεύθυνη)*. Το σύνολο των αποδόσεων αυτών, τόσο για την

<sup>9</sup> [www.adb.org/Documents/Others/FM-toolkit/fmaq.doc](http://www.adb.org/Documents/Others/FM-toolkit/fmaq.doc)

χρηματοοικονομική γνώση όσο και για την χρηματοοικονομική συμπεριφορά αποτελεί την τελική, συγκεντρωτική απόδοση.

Με αυτόν τον τρόπο, θεωρούμε ότι θα μπορέσουμε να αναλύσουμε τη σχέση μεταξύ επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς, τόσο σε γενικό επίπεδο όσο και σε επίπεδο επιμέρους χαρακτηριστικών, καθώς επίσης και να κατανοήσουμε αν συγκεκριμένοι παράγοντες (π.χ. κοινωνικοί, δημογραφικοί) είναι σημαντικοί για την διαμόρφωση συγκεκριμένων συμπεριφορών ή την απόκτηση συγκεκριμένων γνώσεων. Η αναλυτική περιγραφή της μεθόδου αξιολόγησης ακολουθεί στην επόμενη ενότητα 3.1.3.

Η πλειονότητα των ερωτήσεων είναι κλειστές, αφού ο συγκεκριμένος τύπος ερωτήσεων προσφέρεται καλύτερα για στατιστική ανάλυση ενώ οι ερωτήσεις γίνονται εύκολα κατανοητές και είναι συγχρόνως εύκολο να απαντηθούν.

Οι κλειστές και οι ανοιχτές ερωτήσεις παρουσιάζουν αρκετές διαφορές, ιδιαίτερα όσον αφορά τις αντιδράσεις των ερωτώμενων όταν απαντούν. Οι κλειστές ερωτήσεις περιορίζουν τον ερωτώμενο σε ένα συγκεκριμένο πλαίσιο εναλλακτικών απαντήσεων, ενώ οι ανοιχτές ερωτήσεις παρέχουν την πολυτέλεια να εκφραστεί μία άποψη απαγκιστρωμένη από ενδεχόμενη επιρροή του ερευνητή (Foddy, 1993). Αυτό έχει διάφορες επιπτώσεις στη ποιότητα της έρευνας. Το πλεονέκτημα των ανοιχτών ερωτήσεων είναι ότι οι απαντήσεις διακρίνονται από αυθορμητισμό, ενώ το μειονέκτημα τους είναι ότι απαιτούν πολύ μεγαλύτερη κωδικοποίηση και ότι τα ερωτηματολόγια που τις προτιμούν διακρίνονται από μεγάλο αριθμό κενών απαντήσεων.

Συνήθως λέγεται ότι ενδείκνυται μία μίξη ανοιχτών και κλειστών απαντήσεων. Δεκαετίες μάλιστα πριν, προτεινόταν να ξεκινούν τα ερωτηματολόγια με ερωτήσεις ανοιχτού τύπου προκειμένου να διερευνώνται οι κατηγορίες απαντήσεων στις κλειστές ερωτήσεις που θα ακολουθούν (Lazarsfeld, 1944). Ενώ οι διαφορές μεταξύ ανοιχτών και κλειστών ερωτήσεων έχουν επαρκώς αναλυθεί όσον αφορά τα παραδοσιακά ερωτηματολόγια (Dohrenwend, 1965; Schuman & Presser, 1979; Schuman & Scott, 1987; Schuman, Ludwig & Krosnick, 1986; Sudman & Bradburn, 1974), δεν έχουμε ακόμα επαρκή στοιχεία για τις επιπτώσεις τους στα διαδικτυακά ερωτηματολόγια.

Η χρήση κυρίως κλειστών ερωτήσεων στην περίπτωση μας προτιμήθηκε αφού:

- «οι ερωτήσεις αυτές προσφέρονται καλύτερα για στατιστική ανάλυση και μπορεί κάποιος να κατανείμει τους “διάφορους ερωτώμενους” σύμφωνα με την απάντηση που έδωσαν, χωρίς να χρειαστεί να περάσει από ενδιάμεσα στάδια ανάλυσης
- γίνονται εύκολα κατανοητές και είναι συγχρόνως εύκολο να απαντηθούν
- εγγυώνται μια σχετική ανωνυμία
- μπορούν να χρησιμεύσουν σαν ερωτήσεις φίλτρα, δηλαδή μέσο διάκρισης, κατηγοριοποίησης των ερωτώμενων μεταξύ ποικίλων μεταγενέστερων απαντήσεων». (Javeau, 2000).

Δεδομένου του γεγονότος βέβαια ότι τα πιο ολοκληρωμένα ερωτηματολόγια είναι τα μικτά, αποφασίσαμε να συμπεριλάβουμε και μερικές κατηγοριοποιημένες ερωτήσεις.

### **Χρήση Πιλοτικής Έρευνας**

Και για τα δύο ερωτηματολόγια διενεργήθηκε πιλοτική έρευνα (51 ερωτηματολόγια για της Μ.Μ.Ε. και 50 ερωτηματολόγια για τα νοικοκυριά), προκειμένου να διαγνωστούν πιθανές μετατροπές ή και βελτιώσεις στην δομή τους. Το στάδιο αυτό θεωρείται ιδιαίτερα σημαντικό, αφού πρόκειται να μετρηθεί ο βαθμός κατανόησης, «αποδοχής» καθώς και ερμηνείας των ερωτηματολογίων (Javeau, 2000). Σύμφωνα με τον Javeau, το δοκιμαστικό αυτό στάδιο βοηθάει ώστε να εξακριβωθεί αν:

- «Οι χρησιμοποιούμενοι όροι γίνονται εύκολα αντιληπτοί, δεν περικλείουν διαφορούμενα... Η παραμικρή δυσκολία κατανόησης πρέπει αυτόματα να επιλύεται διότι καλό είναι να αποφεύγονται οι επεξηγήσεις, όσον αφορά τους χρησιμοποιούμενους όρους, στον υποψήφιο ερευνώμενο πληθυσμό,
- Η σειρά των ερωτήσεων δεν προκαλεί τάσεις πιθανής διαστρέβλωσης,
- Ο τρόπος της διατύπωσης των ερωτήσεων επιτρέπει τη συλλογή των επιθυμητών στοιχείων,
- Το ερωτηματολόγιο δεν είναι ιδιαίτερα εκτενές προκαλώντας την αδιαφορία ή τον εκνευρισμό των ερωτώμενων,
- Τα εισαγωγικά και συνδεδετικά κείμενα είναι επαρκή και αποτελεσματικά...».

Όπως λοιπόν προτείνουν και άλλοι ερευνητές, «μην ρισκάρετε, διεξάγετε πιλοτικές έρευνες αρχικά» (De Vaus, 1993). Οι πιλοτικές έρευνες μπορούν να βασιστούν σε

ποσοτικές ή/και ποιοτικές μεθόδους, και συνήθως οι έρευνες μεγάλου εύρους όπως η δικιά μας υπόκεινται σε πιλοτική έρευνα πριν τη διεξαγωγή της τελικής έρευνας. Συνηθίζεται οι ερευνητές να ξεκινούν με τη συλλογή των ποιοτικών στοιχείων του προς εξέταση αντικειμένου, και στη συνέχεια να χρησιμοποιούν τα στοιχεία αυτά προκειμένου να σχεδιάσουν τη κατοπινή ποσοτική φάση της ανάλυσης (Tashakkori & Teddlie, 1998).

Από την άλλη μεριά, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι οι πιλοτικές έρευνες έχουν και αυτές ορισμένους κινδύνους. Σε αυτούς περιλαμβάνεται η πιθανότητα να προβεί ο ερευνητής σε προβλέψεις και υποθέσεις βασιζόμενος αποκλειστικά στα αποτελέσματα της πιλοτικής έρευνας. Η ενδεχόμενη επιτυχημένη ολοκλήρωση της πιλοτικής έρευνας, δεν εξασφαλίζει την επιτυχία και της συνολικής έρευνας, αφού στις πιλοτικές έρευνες σπάνια μπορούν να διεξαχθούν αναλυτικές στατιστικές μελέτες λόγω του περιορισμένου δείγματος που τις συνοδεύουν.

### Δημιουργία Διαδικτυακού Τύπου

Για την ευκολότερη πρόσβαση των ενδιαφερόμενων στα ερωτηματολόγια, αλλά και την ταχύτερη στατιστική ανάλυση των απαντήσεων, κρίθηκε σκόπιμη η κατασκευή σχετικής ιστοσελίδας. Η ηλεκτρονική διεύθυνση της ιστοσελίδας είναι: [www.stefanitsis-phd.eu](http://www.stefanitsis-phd.eu).

The screenshot shows a website for a Ph.D. candidate named Marinos Stefanitsis. The header includes the name and title, along with navigation links for 'Κεντρική σελίδα' and 'Site map'. A secondary navigation bar lists: 'Αντικείμενο της Έρευνας', 'Άρθρα & Δημοσιεύσεις', 'Ανακοινώσεις', 'Χρήσιμες Συνδέσεις', and 'Επικοινωνία'. The main content area features a section titled 'Αντικείμενο της Έρευνας' with a description of the research project and a survey form. The survey form includes three sections: 'Νοικοκυριά', 'Μικρές - Μεσαίες Επιχειρήσεις', and 'Δημοσκόπηση'. The 'Δημοσκόπηση' section contains a question: 'Θεωρείτε το αντικείμενο της έρευνας ενδιαφέρον;' with radio button options: 'Πάρα Πολύ', 'Πολύ', 'Αρκετά', and 'Καθόλου'. A 'Ψηφίστε' button and a link to 'Δείτε τα αποτελέσματα' are also present. The footer contains copyright information and a 'Website by Theratron' credit.



Η επίσκεψη των ενδιαφερόμενων στην ιστοσελίδα για τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου, τόσο των Μ.Μ.Ε. όσο και των νοικοκυριών, προέκυπτε ύστερα από πρόσκληση συμμετοχής στην έρευνα μέσω μηνύματος ηλεκτρονικής αλληλογραφίας. Η διαχείριση των περιεχομένων της ιστοσελίδας έγινε μέσα από τη διεύθυνση [www.stefanitsis-phd.eu/esense](http://www.stefanitsis-phd.eu/esense). Μέριμνα έχει ληφθεί επίσης προκειμένου να γνωρίζουμε τα στατιστικά επισκεψιμότητας του διαδικτυακού τόπου.

«Με τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου μέσω του διαδικτύου αποφεύγουμε την κόπωση των ερωτώμενων, εξασφαλίζουμε ευανάγνωστες ερωτήσεις, μειώνουμε το κόστος της έρευνας και αποφεύγουμε δυσκολίες στην επεξεργασία του και στην μετέπειτα αποθήκευσή του. Ακόμα αίρονται περιορισμοί όσον αφορά στην απόσταση κατοικίας ή εργασίας των ερωτώμενων, τον χρόνο συλλογής στοιχείων, καθώς και του αριθμού των ατόμων που επιθυμούμε να το συμπληρώσουν (Bell, 1997)... Ο αυξανόμενος βαθμός της οικιακής πρόσβασης στο διαδίκτυο επέτρεψε την εμφάνιση ερωτηματολογίων με τη βοήθεια του υπολογιστή μέσω του διαδικτύου...» (Κασκάλης, Μαλέτσκος & Ευαγγελίδης, 2004).

Διάφοροι ερευνητές ασχολήθηκαν με τη χρήση των διαδικτυακών ερωτηματολογίων και μας παρείχαν σημαντικά ευρήματα τα οποία χρησιμοποιήθηκαν πριν σχεδιαστεί και δοθεί σε λειτουργία η δική μας ιστοσελίδα. Για παράδειγμα, έπρεπε να λάβουμε υπόψη ότι η πιθανή υπερβολική χρήση των δυνατοτήτων που μας παρέχει η τεχνολογία, θα μπορούσε να μας ωθήσει στη δημιουργία μίας «βαριάς» εφαρμογής, η οποία προκαλώντας την δυσφορία των συνεντευξιαζόμενων θα αύξανε τις περιπτώσεις εγκατάλειψης του ερωτηματολογίου, και άρα του αριθμού των μη ολοκληρωτικά στατιστικά επεξεργάσιμων ερωτηματολογίων (βλ. για παράδειγμα Comley, 1998; Dillman, Tortora & Bowker, 1998a; Lozar Manfreda, Batagelj & Vehovar, 2002).

Ο ανεπαρκής σχεδιασμός (αδιάφορος, πολύπλοκος κ.α.) και οι κακές τεχνικές προδιαγραφές είναι επίσης παράγοντες που ενδεχομένως να αποτρέψουν τους ερωτώμενους να επισκεφθούν συγκεκριμένο διαδικτυακό τόπο και να συμπληρώσουν το ερωτηματολόγιο (Andrews & Feinberg, 1999; Brennan, Rae & Parackal, 1999; Dillman κ.α., 1998a; Nichols & Sedivi, 1998). Στο σχεδιασμό των ερωτηματολογίων έχει δοθεί ιδιαίτερη έμφαση, δεδομένου του γεγονότος ότι το ερωτηματολόγιο, σε συνδυασμό με την πρόσκληση προς συμπλήρωση που αποστέλλει ο ερευνητής, είναι τα όπλα του προκειμένου να επικοινωνήσει με τον ερωτώμενο. Δεν υπάρχει ζωντανή

επικοινωνία μεταξύ των ενδιαφερόμενων μερών. Έτσι, διάφορα άλλα προβλήματα μπορεί να προκύψουν. Όπως για παράδειγμα το ότι ο ερευνητής δεν μπορεί να είναι ποτέ σίγουρος πως οι ερωτώμενοι έχουν καταλάβει τις οδηγίες και τις ακολουθούν σωστά.

Στη βιβλιογραφία υπάρχουν επίσης και άλλες απόψεις σχετικά με τη χρήση των διαδικτυακών ερωτηματολογίων σε σχέση με άλλες μεθόδους έρευνας. Υπάρχει για παράδειγμα η άποψη ότι τα διαδικτυακά ερωτηματολόγια συνήθως σχεδιάζονται από ερευνητές που υπολείπονται άλλων μεθοδολογικών δεξιοτήτων (Couper, 2000). Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα κακής μορφής ερωτηματολόγια είτε από οπτική άποψη (Bowker, 1999) είτε από λεκτική (Gräf, 2002). Πρόσθετα, οι χρήστες του διαδικτύου τείνουν να διαβάζουν γρηγορότερα, να είναι πιο απαιτητικοί και πιο σχολαστικοί από τους αναγνώστες έντυπου υλικού (Internet Rogator, 1998), πράγμα που ενισχύει τη σπουδαιότητα του σωστού σχεδιασμού στα διαδικτυακά ερωτηματολόγια.

Προκειμένου να εξασφαλιστεί η όσο το δυνατό καλύτερη ποιότητα του δείγματος, και να περιοριστεί η πιθανότητα πολλαπλής συμπλήρωσης των ερωτηματολογίων από τις ίδιες Μ.Μ.Ε. ή τα ίδια νοικοκυριά, για τις μεν Μ.Μ.Ε. επιλέχθηκε η αυστηρότερη δυνατή μέθοδος ελέγχου που είναι η «δέσμευση» της IP, ενώ για τα δε νοικοκυριά η συμπλήρωση των ερωτηματολογίων ελέγχεται μέσω των cookies. «Η διεύθυνση IP (IP address - Internet Protocol address), είναι ένας μοναδικός αριθμός που χρησιμοποιείται από συσκευές για τη μεταξύ τους αναγνώριση και συνεννόηση σε ένα δίκτυο υπολογιστών που χρησιμοποιεί το Internet Protocol standard. Μία διεύθυνση IP μπορεί να θεωρηθεί το αντίστοιχο μιας διεύθυνσης κατοικίας ή ενός αριθμού τηλεφώνου για έναν υπολογιστή ή άλλη συσκευή δικτύου στο Διαδίκτυο. Όπως κάθε διεύθυνση κατοικίας και αριθμός τηλεφώνου αντιστοιχούν σε ένα και μοναδικό κτίριο ή τηλέφωνο, μια IP address χρησιμοποιείται για τη μοναδική αναγνώριση ενός υπολογιστή ή άλλης συσκευής που συνδέεται στο δίκτυο» (Wikipedia, χ.η.).

Ο κάθε υπολογιστής ο οποίος συνδέεται στο διαδίκτυο παίρνει μια IP, δηλαδή έναν αριθμό ο οποίος αποτελεί την ταυτότητά του στο διαδίκτυο και είναι της μορφής XXX.XXX.XXX.XXX όπου XXX=αριθμοί που μπορούν να έχουν τιμές από 0 έως 255 (Wikipedia, χ.η.). Με το που αρχίσει κάποιο στέλεχος ή ιδιοκτήτης μιας Μ.Μ.Ε. να συμπληρώνει το ερωτηματολόγιο, η ιστοσελίδα αναγνωρίζει και «δεσμεύει» τη συγκεκριμένη IP, απαγορεύοντας έτσι σε οποιαδήποτε άλλο μέλος της Μ.Μ.Ε.

χρησιμοποιεί την ίδια IP, να επαναλάβει την συμπλήρωση του ερωτηματολογίου. Με αυτόν τον τρόπο σχεδόν εξασφαλίζουμε ότι κάθε μία συμπλήρωση αντιστοιχεί σε μία ξεχωριστή εταιρεία. Ο περιορισμός στην συγκεκριμένη μέθοδο είναι ότι η εξασφάλιση δεν είναι απόλυτη καθώς θα μπορούσε κάποιο στέλεχος ή ιδιοκτήτης μιας Μ.Μ.Ε. να συμπληρώσει το ερωτηματολόγιο και δεύτερη φορά από κάποιον άλλο υπολογιστή που δεν χρησιμοποιεί την ίδια IP. Θεωρούμε όμως πως μια τέτοια περίπτωση είναι πολύ μικρή συνεπώς και να συμβεί δεν θα επηρεάσει το στατιστικό δείγμα σημαντικά.

Όσον αφορά τα νοικοκυριά από την άλλη μεριά, ο αποκλεισμός της IP θεωρήθηκε ότι δεν θα ήταν η βέλτιστη λύση. Αρχικά, πολλά νοικοκυριά δεν χρησιμοποιούν σύνδεση με στατική IP όπως οι εταιρείες (καθότι είναι πιο ακριβή) αλλά με δυναμική IP, το οποίο σημαίνει ότι ενδέχεται κάθε φορά που συνδέονται στο διαδίκτυο ο πάροχός τους να τους «αντιστοιχίζει» διαφορετική IP. Συνεπώς ο έλεγχος δεν θα είχε νόημα. Επίσης, ενδέχεται το ερωτηματολόγιο των νοικοκυριών να επιθυμούν να το συμπληρώσουν διαφορετικοί εργαζόμενοι στην ίδια εταιρεία. Αν επιλέγαμε τον έλεγχο μέσω δέσμευσης της IP δεν θα μπορούσε να το συμπληρώσει παρά μόνο ένας από αυτούς, ο πρώτος.

Στη συγκεκριμένη περίπτωση, η χρήση των cookies θεωρήθηκε η βέλτιστη. Σύμφωνα με στοιχεία από το διαδίκτυο, τα cookies είναι αρχεία κειμένου που περιέχουν πληροφορίες επισκεπτών μιας ιστοσελίδας. Αυτές οι πληροφορίες παραχωρούνται από τον χρήστη κατά την πρώτη επίσκεψη του στην ιστοσελίδα (μέσω του διακομιστή). Ο διακομιστής καταγράφει αυτές τις πληροφορίες σε ένα αρχείο και το αποθηκεύει στον υπολογιστή του χρήστη. Όταν ο χρήστης ξαναμπει στην συγκεκριμένη ιστοσελίδα ο διακομιστής βρίσκει τις πληροφορίες που χρειάζεται και συνεχίζει κερδίζοντας κάποιον χρόνο. Ταυτόχρονα όμως μπορεί να καταγράφει και κάποιες άλλες πληροφορίες σχετικά με την δραστηριότητα του χρήστη στην ιστοσελίδα, όπως για παράδειγμα σε ποιες ψηφοφορίες ή ερωτηματολόγια έλαβε μέρος (έτσι ώστε να του απαγορεύσει να ψηφίσει δύο φορές). Και σε αυτή την περίπτωση, ο έλεγχος δεν μας εξασφαλίζει ολοκληρωτικά αφού ένας χρήστης μπορεί να διαγράψει τα αρχεία cookies από τον υπολογιστή του, και να ξανασυμπληρώσει το ερωτηματολόγιο. Θεωρούμε όμως ότι και αυτή η περίπτωση δεν θα είναι συχνή και συνεπώς δεν θα επηρεάσει το στατιστικό δείγμα σημαντικά. Περισσότερες λεπτομέρειες σχετικές με τις τεχνικές προδιαγραφές της ιστοσελίδας θα βρείτε στο Παράρτημα Δ.

### **Συλλογή Δεδομένων**

Η συλλογή του δείγματος για τις Μ.Μ.Ε. ξεκίνησε στις 16/03/2009 και ολοκληρώθηκε στις 08/04/2010. Από τις 1.228 επιχειρήσεις που αποπειράθηκαν να συμπληρώσουν το ερωτηματολόγιο, οι 359 το ολοκλήρωσαν. Αντίστοιχα, η συλλογή του δείγματος για τα νοικοκυριά ξεκίνησε στις 07/09/2009 και ολοκληρώθηκε στις 28/04/2010. Από τα 713 νοικοκυριά που αποπειράθηκαν να συμπληρώσουν το ερωτηματολόγιο, τα 368 το ολοκλήρωσαν. Και για τις δύο έρευνες, επιλέχθηκε ισόποσο δείγμα προς εξέταση, απαρτιζόμενο από τις πρώτες 352 παρατηρήσεις.

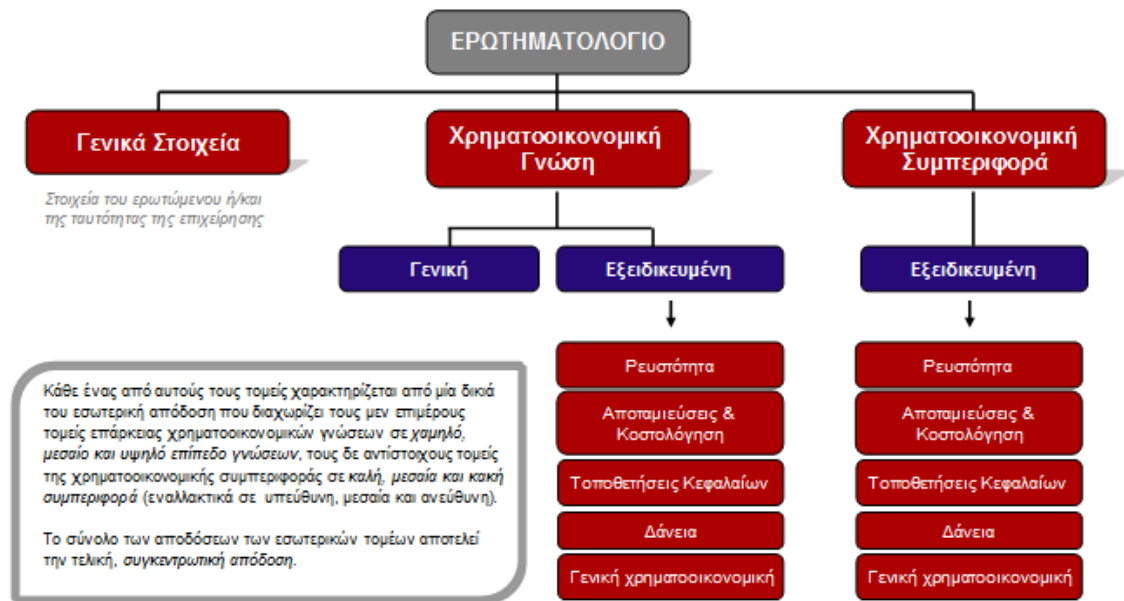
Οι πηγές συλλογής δεδομένων είναι βασικά πρωτογενείς αφού συγκεντρώθηκαν από εμάς μέσω των απαντήσεων των ερωτηματολογίων. Χρησιμοποιούνται επίσης και δευτερογενείς πηγές πληροφόρησης όπως δημοσιευμένα στοιχεία από οργανισμούς ή δημόσιες και ιδιωτικές υπηρεσίες όπως η Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδος, η Στατιστική Υπηρεσία Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, η εταιρεία ICAP αλλά και η χρήση δεδομένων που προέρχονται από αξιόπιστες έρευνες όπως η έρευνα που διεξάχθηκε στο πλαίσιο του προγράμματος "οικονομικός-χρηματοοικονομικός αλφαριθμητισμός" (Financial Literacy stimulation).

Η έρευνα μας είναι κυρίως ποσοτική αφού έχει βασιστεί στη συλλογή συγκεκριμένων ποσοτικών στοιχείων συγκρίσιμων μεταξύ τους. Παρόλα αυτά, η έρευνα εμπεριέχει και ποιοτικά χαρακτηριστικά, αφού διερευνούνται τα αίτια της συμπεριφοράς των ερωτώμενων τα οποία δεν αποκαλύπτονται μέσω των ποσοτικών μεθόδων. Τα δύο ερωτηματολόγια μπορείτε να βρείτε συνημμένα στα Παραρτήματα Ε & ΣΤ.

#### **3.1.2 Δομή Ερωτηματολογίων**

Τα ερωτηματολόγια περιλαμβάνουν τρεις (3) βασικές κατηγορίες πληροφοριών: *γενικά στοιχεία* (ερωτήσεις που αφορούν τα δημογραφικά στοιχεία του ερωτώμενου ή/και την ταυτότητα της επιχείρησης), *χρηματοοικονομική γνώση* (γενική και εξειδικευμένη) και *χρηματοοικονομική συμπεριφορά*.

## Δομή Ερωτηματολογίων



### Γενικά Στοιχεία

Όσον αφορά τις Μ.Μ.Ε., η πρώτη κατηγορία «γενικά στοιχεία» αποτελείται από 10 ερωτήσεις αναφορικά με τα στοιχεία του ερωτώμενου και την ταυτότητα της επιχείρησης. Θεωρώντας ότι η επάρκεια χρηματοοικονομικής γνώσης είναι συνάρτηση διαφορετικών παραγόντων, το φύλο, η ηλικία και η θέση του ερωτώμενου στην εταιρεία καλούνται να διευκρινιστούν. Όσον αφορά την ταυτότητα της επιχείρησης, η χρονολογία ίδρυσης, η τάση εξέλιξης της εταιρείας τα τελευταία πέντε (5) χρόνια (2004-2008) σχετικά με τις πωλήσεις, τα κέρδη και τον αριθμό των εργαζομένων, η νομική μορφή, ο κλάδος δραστηριότητας της επιχείρησης αλλά και ο αριθμός των εργαζομένων ελέγχονται για το αν αποτελούν προσδιοριστικούς παράγοντες γνώσης και συμπεριφοράς ή όχι.

Στο ερωτηματολόγιο των νοικοκυριών αντίστοιχα, η κατηγορία «γενικά στοιχεία» αφορά μόνο προσωπικά στοιχεία του/της ερωτώμενου/ης όπως το φύλο, η ηλικία, η οικογενειακή κατάσταση, ο τόπος μόνιμης διαμονής, το προσωπικό φορολογητέο εισόδημα και η επαγγελματική κατάσταση.

### **Χρηματοοικονομική Γνώση**

Η δεύτερη κατηγορία ερωτήσεων με τίτλο «χρηματοοικονομική γνώση», έχει σκοπό να μετρήσει την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων των ερωτηθέντων. Η συγκεκριμένη κατηγορία είναι χωρισμένη σε δύο υποκατηγορίες.

Η πρώτη υποκατηγορία περιλαμβάνει 5 ερωτήσεις και μας παρέχει γενικές πληροφορίες για τις χρηματοοικονομικές γνώσεις των ερωτηθέντων όπως για παράδειγμα το εκπαιδευτικό τους υπόβαθρο, τη δυνατότητα αντιμετώπισης καθημερινών χρηματοοικονομικών ζητημάτων που προκύπτουν, τις πηγές πληροφόρησης που ενδεχομένως συμβουλευόνται για τα οικονομικά τους αλλά και τις πηγές πληροφόρησης τους σχετικά με την οικονομική τους ενημέρωση.

Η δεύτερη υποκατηγορία περιλαμβάνει 27 εξειδικευμένες ερωτήσεις οι οποίες καλύπτουν τους τομείς: διαχείριση ρευστότητας, αποταμιεύσεις (και κοστολόγηση για τις Μ.Μ.Ε.), τοποθετήσεις κεφαλαίων, δάνεια και γενική χρηματοοικονομική γνώση.

### **Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά**

Η τρίτη κατηγορία ερωτήσεων με τίτλο «χρηματοοικονομική συμπεριφορά», περιέχει είκοσι επτά (27) ερωτήσεις, σχετικές με τι συνηθίζουμε να ονομάζουμε «καλές» ή «κακές» χρηματοοικονομικές πρακτικές ή αλλιώς «υπεύθυνες» ή «ανεύθυνες» χρηματοοικονομικές συμπεριφορές. Οι εν λόγω ερωτήσεις αγγίζουν τόσο θέματα βασικών χρηματοοικονομικών συμπεριφορών (όπως η πληρωμή λογαριασμών χωρίς καθυστέρηση), όσο θέματα πιο εξειδικευμένα (π.χ. παρακολούθηση απόδοσης επενδύσεων). Οι χρηματοοικονομικές πρακτικές κατηγοριοποιούνται στους ίδιους τομείς που εξετάζονται και στη χρηματοοικονομική γνώση, δηλαδή διαχείριση ρευστότητας, αποταμιεύσεις (και κοστολόγηση για τις Μ.Μ.Ε.), τοποθετήσεις κεφαλαίων, δάνεια και γενική χρηματοοικονομική συμπεριφορά.

#### **3.1.3 Μέθοδος Αξιολόγησης**

##### **Επισκόπηση Συναφούς Βιβλιογραφίας**

Προκειμένου να αποφασιστεί η καταλληλότερη μεθοδολογία αξιολόγησης διενεργήθηκε επισκόπηση συναφούς βιβλιογραφίας και έρευνα. Η βαθμολογία που αρχικά υιοθετήθηκε, βασίστηκε στη μεθοδολογία των Hilgert, Hogarth και Beverly

(Hilgert κ.α., 2003) με σκοπό να προβούμε ευκολότερα σε σύγκριση της Ελληνικής περίπτωσης με την διεθνή βιβλιογραφία. Στη συγκεκριμένη έρευνα (αποκλειστικά σε νοικοκυριά), όσοι απαντούσαν σωστά σε ποσοστό μέχρι το 25% των ερωτήσεων ή αντίστοιχα όσοι ακολουθούσαν μέχρι το 25% των υπεύθυνων πρακτικών, κατατάσσονταν στη χαμηλή κατηγορία. Όσοι κατέγραφαν ποσοστά μεταξύ 25% και 70% κατατάσσονταν στη μεσαία κατηγορία, και όσοι κατέγραφαν ποσοστά πάνω από 70% κατατάσσονταν στην υψηλή. Για κάθε τομέα εξέτασης, μία ερώτηση «κλειδί» θεσπίστηκε η οποία ήταν άρρηκτα συνδεδεμένη με την υπό εξέταση θεματική ενότητα. Έτσι για παράδειγμα στον τομέα που αφορούσε τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά των νοικοκυριών σε σχέση με τη ρευστότητα, το να πληρώνει κανείς τους λογαριασμούς του χωρίς καθυστέρηση θεωρήθηκε ερώτηση κλειδί. Όσοι απαντούσαν αρνητικά σε αυτή την ερώτηση αυτόματα κατατάσσονταν στη χαμηλή κατηγορία όσον αφορά τη συμπεριφορά ρευστότητας.

Η συγκεκριμένη μεθοδολογία κρίνεται ότι εμφάνιζε αδυναμίες προκειμένου να υιοθετηθεί για την περίπτωση μας. Πιο συγκεκριμένα:

- Η εν λόγω κατηγοριοποίηση (0 – 25%, 25% – 70% και άνω των 70%) ευνοούσε τη κατάταξη του μεγαλύτερου μέρους των Μ.Μ.Ε. και των νοικοκυριών στη μεσαία κατηγορία, ενώ ελαχιστοποιούσε τις πιθανότητες κατάταξης τους στη χαμηλή κατηγορία.
- Προκειμένου να είμαστε όσο το δυνατό πιο συμβατοί με το προαναφερόμενο μοντέλο, οι ερωτήσεις γνώσης και συμπεριφοράς ιεραρχήθηκαν έτσι ώστε να υπάρχει αυξανόμενος βαθμός δυσκολίας. Θεωρήσαμε ότι για κάθε υπό εξέταση θεματική ενότητα, η πρώτη ερώτηση ήταν πάντα η πιο βασική (ή τουλάχιστον από τις πιο βασικές), και έτσι χαρακτηρίστηκε ως η ερώτηση «κλειδί». Διαπιστώθηκε όμως ότι, αναλόγως με την επιλογή της ερώτησης που χαρακτηρίζονταν ως «ερώτηση κλειδί», τα ποσοστά διέφεραν σημαντικά, θέτοντας την αξιοπιστία του όλου μοντέλου υπό αμφισβήτηση.
- Η αδυναμία απάντησης της πρώτης ερώτησης και συνεπαγωγικά η κατάταξη του ερωτώμενου αυτομάτως στη χαμηλή κατηγορία θεωρήθηκε «αυστηρή».

Ερευνήσαμε επίσης τη χρήση συντελεστών βαρύτητας για κάθε ερώτηση. Δεδομένου του γεγονότος ότι οι ερωτήσεις όπως προαναφέρθηκε ιεραρχήθηκαν ανάλογα με το βαθμό δυσκολίας, αποφασίστηκε τελικά η χρήση των συντελεστών βαρύτητας να μην ακολουθηθεί αφού:

- Σε πειραματική επεξεργασία των στοιχείων, αποδείχθηκε ότι η χρήση των συντελεστών βαρύτητας δεν διαφοροποιούσε σημαντικά τα αποτελέσματα σε σύγκριση με τη μέθοδο που τελικά ακολουθήσαμε.
- Από επισκόπηση συναφούς βιβλιογραφίας, φάνηκε ότι η χρήση συντελεστών βαρύτητας είχε περισσότερο νόημα στην περίπτωση που το ερωτηματολόγιο αποτελούνταν στο μεγαλύτερο μέρος του από ερωτήσεις τύπου Likert, και όχι από ερωτήσεις τύπου 0,1.

### **Μοντέλο Αξιολόγησης**

Σύμφωνα με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της έρευνας που διεξάγουμε, η βαθμολόγηση πρέπει να είναι περισσότερο αυστηρή όσον αφορά την ενδεχόμενη ένταξη των ερωτώμενων τόσο στη χαμηλή κατηγορία (διευρύνοντας τα όρια της) όσο και στην υψηλή κατηγορία (συρρικνώνοντας τα όρια της, και άρα τις πιθανότητες του εκάστοτε ερωτώμενου να ενταχθεί σε αυτή), δεδομένου ότι :

- Η δυνατότητα επιλογής στην πλειονότητα των ερωτήσεων μεταξύ μόνο δύο εναλλακτικών (σωστό ή λάθος, ναι ή όχι), δίνει πιθανότητες στον ερωτώμενο να απαντήσει σωστά σε ποσοστό 50%, ακόμα και αν δεν ξέρει τη σωστή απάντηση.
- Η συμπλήρωση των ερωτηματολογίων μέσω του διαδικτύου, σε συνδυασμό με την μη ύπαρξη χρονικού περιορισμού για τη συμπλήρωσή τους, δίνει στους ερωτώμενους τη πολυτέλεια να ανατρέξουν σε συναφή βιβλιογραφία, σε ηλεκτρονικές αναφορές ή και ακόμα σε φίλους και γνωστούς προκειμένου να απαντήσουν σωστά στις ερωτήσεις τις οποίες δεν γνωρίζουν.
- Η συμπλήρωση των ερωτηματολογίων μέσω του διαδικτύου, οδηγεί στο συμπέρασμα ότι οι ερωτώμενοι έχουν την ελάχιστη απαιτούμενη εξοικείωση με τη χρήση ηλεκτρονικού υπολογιστή και των βασικών εφαρμογών του. Αν και δεν αποτελεί αντικείμενο της συγκεκριμένης έρευνας, υποθέτουμε ότι το



γνωσιακό επίπεδο τουλάχιστον των ερωτώμενων που χρησιμοποιούν ηλεκτρονικό υπολογιστή είναι σχετικά αναβαθμισμένο.

- Τέλος, δημιουργείται επίσης ένα ερώτημα, κατά πόσο στις έρευνες αυτής της μορφής επιλέγει ο ερευνητής το δείγμα του ή τελικά το δείγμα επιλέγει να συμμετέχει στην έρευνα του εκάστοτε ερευνητή. Με άλλα λόγια, η ελεύθερη συμπλήρωση των ερωτηματολογίων μέσω του διαδικτύου, σημαίνει ότι τα ερωτηματολόγια συμπληρώθηκαν αποκλειστικά από νοικοκυριά και Μ.Μ.Ε. που ενδιαφέρονταν πραγματικά για το αντικείμενο. Κάτω από αυτό το πρίσμα, τολμάμε επίσης να υποθέσουμε ότι όσοι έχουν ενδιαφέρον για κάποιο αντικείμενο, ασχολούνται με αυτό και συνεπαγωγικά και πάλι έχουν αναβαθμισμένο επίπεδο.

Συνεπώς, η μεθοδολογία που υιοθετήσαμε θεωρούμε ότι είναι η καταλληλότερη, κάνοντας την ακόλουθη βασική παραδοχή:

- Το όριο ένταξης στη χαμηλή κατηγορία θεωρούμε ότι θα πρέπει να είναι κοντά στο μέσο. Ως εκ τούτου, στη χαμηλή κατηγορία εντάσσονται όσοι ερωτώμενοι απαντούν λιγότερες από τις μισές ερωτήσεις χρηματοοικονομικών γνώσεων ή ακολουθούν λιγότερες από τις μισές «υπεύθυνες» χρηματοοικονομικές πρακτικές.

Το μοντέλο αξιολόγησης και η βαθμολογία που εφαρμόσαμε, βασίζεται στον τρόπο αξιολόγησης που χρησιμοποιεί η ελληνική ακαδημαϊκή κοινότητα. Όσοι απαντούν σωστά σε ποσοστό μέχρι το 50% των εξειδικευμένων ερωτήσεων ή αντίστοιχα όσοι ακολουθούν μέχρι το 50% των υπεύθυνων πρακτικών, κατατάσσονται στη χαμηλή κατηγορία. Όσοι καταγράφουν ποσοστά από 50% μέχρι 85% κατατάσσονται στη μεσαία, και όσοι καταγράφουν ποσοστά πάνω από 85% κατατάσσονται στην υψηλή κατηγορία.

Πιο συγκεκριμένα, κάθε ένας από τους τομείς (διαχείριση ρευστότητας, αποταμιεύσεις και κοστολόγηση για τις Μ.Μ.Ε., τοποθετήσεις κεφαλαίων, δάνεια και γενική χρηματοοικονομική γνώση) χαρακτηρίζεται από μία δική του εσωτερική απόδοση (δείκτης) που διαχωρίζει τους μεν επιμέρους τομείς επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων σε χαμηλό, μεσαίο ή υψηλό επίπεδο γνώσεων, τους δε αντίστοιχους τομείς της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς σε καλή, μεσαία ή κακή συμπεριφορά (εναλλακτικά σε υπεύθυνη, μεσαία και ανεύθυνη).

Το σύνολο των αποδόσεων των τομέων αποτελεί την τελική, συγκεντρωτική απόδοση.

*Χρηματοοικονομική γνώση:* Οι τομείς που αναφέρονται στη διαχείριση ρευστότητας, τις αποταμιεύσεις - κοστολόγηση και τη γενική χρηματοοικονομική γνώση περιλαμβάνουν πέντε (5) ερωτήσεις ο κάθε ένας. Οι τομείς που αναφέρονται στις τοποθετήσεις κεφαλαίων και τα δάνεια περιλαμβάνουν έξι (6) ερωτήσεις ο κάθε ένας. Οι εξειδικευμένες αυτές ερωτήσεις είναι της μορφής «σωστό ή λάθος» και βαθμολογούνται με μία (1) μονάδα οι σωστές απαντήσεις και με μηδέν (0) μονάδες οι λανθασμένες. Η βαθμολογία του εκάστοτε τομέα που προαναφέρθηκε, ανάλογα με το ποσοστό των σωστών απαντήσεων χαρακτηρίζεται ως «χαμηλή», «μεσαία» και «υψηλή». Ο τρόπος βαθμολόγησης απεικονίζεται στους Πίνακες 1 και 2.

**Πίνακας 1. Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Γνώσης για τους τομείς Διαχείριση Ρευστότητας, Αποταμιεύσεις-Κοστολόγηση, Γενική Χρηματοοικονομική Γνώση**

0 – 2 σωστές απαντήσεις	Χαμηλή
3 – 4 σωστές απαντήσεις	Μεσαία
5 σωστές απαντήσεις	Υψηλή

**Πίνακας 2. Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Γνώσης για τους τομείς Τοποθετήσεις Κεφαλαίων και Δάνεια**

0 – 2 σωστές απαντήσεις	Χαμηλή
3 – 5 σωστές απαντήσεις	Μεσαία
6 σωστές απαντήσεις	Υψηλή

Η ενδεχόμενη υψηλή βαθμολογία σε κάποιο τομέα δεν αποτελεί εχέγγυο ότι θα συνοδεύεται με υψηλή βαθμολογία και στους υπόλοιπους τομείς. Για τον λόγο αυτό, εξετάζουμε τα στοιχεία κάθε τομέα ανεξάρτητα.

Συνολικά, από τις είκοσι επτά (27) εξειδικευμένες ερωτήσεις χρηματοοικονομικής γνώσης, επιχειρήσεις και νοικοκυριά με βαθμολογία σωστών απαντήσεων μεταξύ 0 και 13 κατατάσσονται στη «χαμηλή» κατηγορία. Επιχειρήσεις και νοικοκυριά με βαθμολογία σωστών απαντήσεων μεταξύ 14 και 22 κατατάσσονται στη μεσαία κατηγορία. Τέλος, επιχειρήσεις και νοικοκυριά με βαθμολογία σωστών απαντήσεων από 23 και πάνω κατατάσσονται στην υψηλή κατηγορία (Πίνακας 3).

**Πίνακας 3. Συνολική Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Γνώσης**

0 – 13 σωστές απαντήσεις	Χαμηλή
14 – 22 σωστές απαντήσεις	Μεσαία
23 – 27 σωστές απαντήσεις	Υψηλή

*Χρηματοοικονομική συμπεριφορά:* Και σε αυτή τη περίπτωση, η βαθμολογία του εκάστοτε τομέα που προαναφέρθηκε ανάλογα με το ποσοστό των σωστών πρακτικών που ακολουθείται χαρακτηρίζεται ως «χαμηλή», «μεσαία» και «υψηλή». Οι υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές βαθμολογούνται με ένα (1) ενώ οι ανεύθυνες με μηδέν (0). Οι περισσότερες ερωτήσεις χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς είναι της μορφής «Ναι/Όχι», ή ερωτήσεις βασισμένες στην κλίμακα Likert. Ο τρόπος βαθμολόγησης των πρακτικών που ακολουθούνται απεικονίζεται στους Πίνακες 4, 5 και 6.

**Πίνακας 4. Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς για τους τομείς  
Διαχείριση Ρευστότητας, Αποταμιεύσεις-Κοστολόγηση,  
Γενική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά**

0 – 2 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Χαμηλή
3 – 4 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Μεσαία
5 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Υψηλή

**Πίνακας 5. Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς για τους τομείς  
Τοποθετήσεις Κεφαλαίων και Δάνεια**

0 – 2 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Χαμηλή
3 – 5 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Μεσαία
6 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Υψηλή

**Πίνακας 6. Συνολική Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς**

0 – 13 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Χαμηλή
14 – 22 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Μεσαία
23 – 27 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Υψηλή

Πρόσθετα, ερωτήσεις φίλτρα δημιουργήθηκαν. Στον τομέα των τοποθετήσεων κεφαλαίων, επιχειρήσεις και νοικοκυριά που δεν προβαίνουν σε επενδύσεις και δεν διαθέτουν χαρτοφυλάκιο, εξαιρούνται από τη διαδικασία απάντησης των ερωτήσεων της συγκεκριμένης θεματικής ενότητας. Ομοίως, επιχειρήσεις και νοικοκυριά που δεν

έχουν δανειακές υποχρεώσεις, δεν υποβάλλονται στη διαδικασία απάντησης των ερωτήσεων του αντίστοιχου τομέα. Για το λόγο αυτό διακρίνουμε τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά σε 4 κατηγορίες ερωτώμενων. Μ.Μ.Ε. και νοικοκυριά που έχουν και δανειακές υποχρεώσεις και επενδυτικό χαρτοφυλάκιο, Μ.Μ.Ε. και νοικοκυριά που διαθέτουν είτε επενδυτικό χαρτοφυλάκιο είτε έχουν δανειακές υποχρεώσεις, και Μ.Μ.Ε. και νοικοκυριά που δεν έχουν ούτε επενδυτικό χαρτοφυλάκιο ούτε δανειακές υποχρεώσεις. Ο τρόπος βαθμολόγησης τους απεικονίζεται στους Πίνακες 7 και 8.

**Πίνακας 7. Συνολική Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς  
(Τοποθετήσεων Κεφαλαίων ή Δανείων εξαιρουμένων)**

0 – 10 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Χαμηλή
11 – 17 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Μεσαία
18 – 21 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Υψηλή

**Πίνακας 8. Συνολική Βαθμολογία Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς  
(Τοποθετήσεων Κεφαλαίων και Δανείων εξαιρουμένων)**

0 – 7 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Χαμηλή
8 – 12 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Μεσαία
13 – 15 υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές	Υψηλή

Συμπερασματικά λοιπόν, οι ερωτώμενοι (Μ.Μ.Ε. και νοικοκυριά), κατατάσσονται είτε όσον αφορά την επάρκεια *χρηματοοικονομικών γνώσεων*, είτε όσον αφορά τη *χρηματοοικονομική συμπεριφορά* σε τρεις κατηγορίες: *χαμηλή, μεσαία, υψηλή*.

### 3.2 Ανάλυση Ερωτηματολογίων

Η πρώτη κατηγορία ερωτήσεων και στα δύο ερωτηματολόγια αποτελείται από ερωτήσεις γενικού περιεχομένου σχετικά με την ταυτότητα του εκάστοτε ερωτώμενου και τα στοιχεία της επιχείρησης στην περίπτωση των Μ.Μ.Ε. Η υποβολή των συγκεκριμένων ερωτήσεων κρίνεται επιβεβλημένη προκειμένου να δοθεί μία όσο το δυνατό αναλυτικότερη περιγραφή των στοιχείων του δείγματος. Η χρήση περιγραφικής στατιστικής καθώς και η χρήση διαγραμμάτων θα συμβάλουν στην παρουσίαση και την κατανόηση των στοιχείων – χαρακτηριστικών του δείγματος πριν προβούμε στην

εφαρμογή άλλων στατιστικών ελέγχων. Επίσης, θα μας εξασφαλίσει ότι συγκεκριμένες προαπαιτούμενες υποθέσεις σχετικές με τις στατιστικές αναλύσεις που θα ακολουθήσουν ισχύουν, με αποτέλεσμα να διασφαλίζεται η ορθότητα των αποτελεσμάτων και των συμπερασμάτων που θα προκύψουν.

Στο Παράρτημα Α παρουσιάζονται οι σωστές απαντήσεις των ερωτήσεων χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς και των δύο ερωτηματολογίων (οι σωστές απαντήσεις απεικονίζονται με  $\surd$ ).



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>

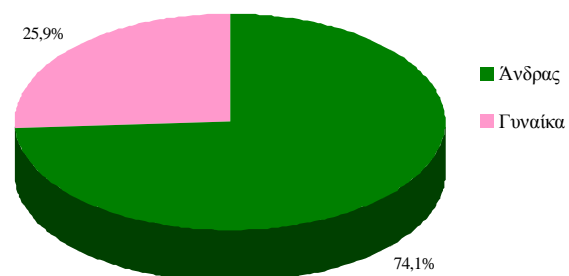
# Περιγραφική Στατιστική Ανάλυση Ερωτηματολογίου Μ.Μ.Ε.

### 4.1 Γενικά Στοιχεία

#### 4.1.1 Προσωπικά Στοιχεία

##### Φύλο

Στο υπό εξέταση δείγμα, παρατηρούμε ότι σχεδόν τα 3/4 των ερωτηθέντων είναι άντρες, γεγονός που αρχικά δείχνει ότι η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα κυριαρχείται από άντρες. Οι Deakins και Freel (2006), στο βιβλίο τους με τίτλο «Επιχειρηματικότητα» γράφουν πως «το ποσοστό των γυναικών επιχειρηματιών που συναντάμε στη Μεγάλη Βρετανία είναι ανάλογο με το ποσοστό που συναντάμε στις περισσότερες μοντέρνες οικονομίες, δηλαδή περίπου το μισό ποσοστό των αντρών» (Galloway, Brown & Arenius, 2004).



Σχήμα 1. Φύλο

Παρόλα αυτά, στο ίδιο βιβλίο αναφέρουν πως «τα ποσοστά των γυναικών μπορεί και να υποεκτιμούνται από τις επίσημες στατιστικές αφού οι γυναίκες μπορεί να συμμετέχουν ενεργά στην επιχειρηματικότητα είτε σαν συνεταίροι είτε σαν υπάλληλοι σε οικογενειακές επιχειρήσεις και όμως να παραμένουν αφανείς από τις επίσημες στατιστικές παραμένοντας στην σκιά των αντρών συνεταίρων τους ή των συζύγων τους αντίστοιχα». Αν και η παρούσα έρευνα δεν εξετάζει τέτοιου είδους ερωτήματα, η φύση της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, μας κάνει να πιστεύουμε πως και εδώ ισχύει κάτι παρόμοιο. Οι συγγραφείς του εν λόγω βιβλίου μάλιστα θεωρούν πως γενικότερα δεν υπάρχουν συστηματικά στοιχεία για την ακριβή αποτύπωση των εμποδίων των γυναικών στην επιχειρηματικότητα, αλλά υποθέτουν πως αυτά είναι κυρίως η δυνατότητα πρόσβασης των γυναικών σε χρηματοδοτικά προγράμματα καθώς και η δυνατότητα πρόσβασης τους σε επίσημα και ανεπίσημα επιχειρηματικά δίκτυα (SBS, 2003).

Προηγούμενες έρευνες στην Ελλάδα, κάνουν λόγο για ποσοστό γυναικείας επιχειρηματικότητας της τάξης του 15% του συνόλου των επιχειρήσεων (E.C. BIC of Attica, 2000). Οι περισσότερες γυναίκες επιχειρηματίες δραστηριοποιούνται κυρίως στη γεωργία (19,7%), το εμπόριο (25%), τα ξενοδοχεία και τα εστιατόρια (14%) και τη διαχείριση ακίνητης περιουσίας (14%) (Παζαρζή & Γιαννακούρου, χ.η.).

Σε σχέση πάντως με τα ποσοστά αυτά, η παρούσα μελέτη δείχνει αύξηση της γυναικείας επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. Ίσως βεβαίως έχουν διαδραματίσει τελευταία σημαντικό ρόλο και τα πολλά προγράμματα ενίσχυσης της γυναικείας επιχειρηματικότητας όπως για παράδειγμα το ευρωπαϊκό έργο *women@business* (2010) το οποίο «είναι διάρκειας 15 μηνών και συγχρηματοδοτείται από το Πρόγραμμα Πλαισίου Αναφοράς Ανταγωνιστικότητας και Καινοτομίας 2007-2013 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, υπό την αιγίδα της Γενικής Διεύθυνσης Επιχειρήσεων και Βιομηχανίας. Το παρόν έργο υλοποιείται από έξι εταίρους σε Κύπρο, Ελλάδα, Εσθονία, Ιταλία και Ηνωμένο Βασίλειο. Σκοπός του έργου είναι η υποστήριξη της επιχειρηματικότητας, προάγοντας την αρχή της “μάθησης, πράξης και σκέψης”. Με βάση το σκοπό αυτό, το έργο έχει σχεδιαστεί ώστε να αναβαθμίσει τη θεωρητική γνώση στην επιχειρηματικότητα, να προσφέρει πρακτική εμπειρία, και να δημιουργήσει τις κατάλληλες συνθήκες για αποτελεσματική σκέψη και παροχή σωστής καθοδήγησης στην επιχειρηματική δράση».

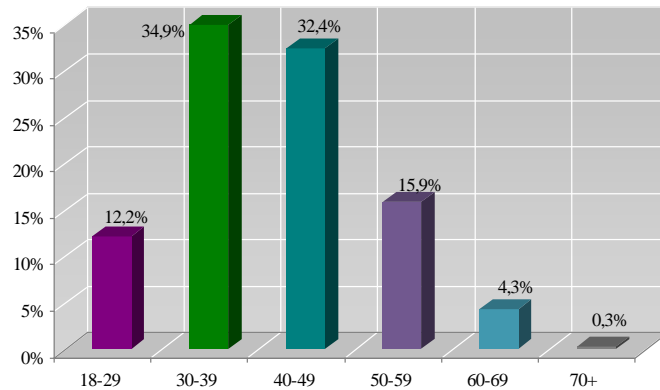


Επίσης, το πρόγραμμα επιχορήγησης 4.000 νέων ελευθέρων επαγγελματιών, γυναικών ηλικίας 22-64 ετών. Το εν λόγω πρόγραμμα έχει προϋπολογισμό €96 εκατ. ο οποίος θα καλυφθεί από το ΕΣΠΑ, Υπουργείο Εργασίας. Η διάρκεια της επιχορήγησης ορίζεται σε 36 μήνες ενώ το ποσό της επιχορήγησης για κάθε νέα ελεύθερη επαγγελματία που υπάγεται στο πρόγραμμα καθορίζεται στα €24.000. Προτεραιότητα θα δοθεί στις άνεργες γυναίκες με δικαίωμα επιδότησης ανεργίας που θα αναπτύξουν δραστηριότητα σε καινοτόμους κλάδους, ιδιαίτερα της πράσινης οικονομίας.

### Ηλικιακή ομάδα

Οι ηλικιακές ομάδες μεταξύ 30-49 ετών έχουν τη μερίδα του λέοντος στην επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, πράγμα λογικό αφού οι συγκεκριμένες ηλικίες θεωρούνται οι πιο

παραγωγικές. Λογικά θεωρούνται επίσης και τα χαμηλά ποσοστά επιχειρηματικότητας στις ηλικίες από 70 και άνω αφού σύμφωνα με το ισχύον συνταξιοδοτικό πλαίσιο στην Ελλάδα, οι



Σχήμα 2. Ηλικιακή Ομάδα

εργαζόμενοι που ανήκουν σε αυτές τις ηλικίες είναι ήδη συνταξιούχοι και κανονικά θα πρέπει να έχουν ήδη λύσει θέματα διάδοχης κατάστασης στην επιχείρησή τους.

Ενδιαφέρον παρουσιάζει το χαμηλό ποσοστό στις ηλικίες μεταξύ 18-29 ετών (μόλις 12,2%), γεγονός που πιθανόν να συνδέεται με τα εμπόδια εισόδου στην επιχειρηματικότητα που αντιμετωπίζουν οι νέοι, και που λογικά δεν διαφέρουν από αυτά των γυναικών που περιγράφηκαν παραπάνω. Και σε αυτή την περίπτωση, υπάρχουν φορείς ενίσχυσης της νεανικής επιχειρηματικότητας όπως για παράδειγμα τα προγράμματα της Γενικής Γραμματείας Νέας Γενιάς «Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας» και «Παρατηρητήριο Νεανικής Επιχειρηματικότητας», ή το πρόγραμμα «Ενίσχυση Επιχειρηματικότητας Νέων» του Υπουργείου Ανάπτυξης.

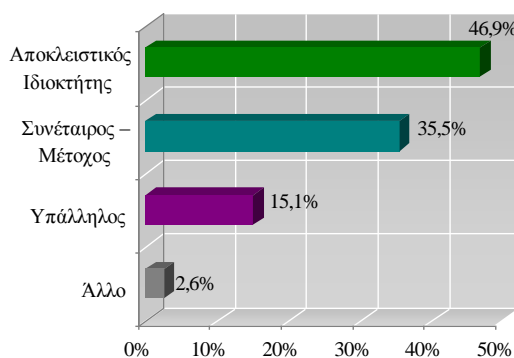
Τα αποτελέσματα όμως μας οδηγούν στο συμπέρασμα ότι είναι επικρατέστερες οι απόψεις όπως η ακόλουθη: «Η ελληνική κοινωνία φαίνεται συνεπώς να μην έχει

αντιληφθεί τη σημασία της αξιοποίησης του νέου δυναμικού της χώρας... Υπάρχουν βέβαια και στη χώρα μας προγράμματα υποστήριξης τόσο για νέες εταιρείες όσο και για υφιστάμενες επιχειρήσεις που (συγ)χρηματοδοτούνται από την Ευρωπαϊκή Ένωση μέσα στα πλαίσια της πολιτικής για την ανάπτυξη και την αξιοποίηση νέων επιχειρήσεων στα κράτη-μέλη της. Το μειονέκτημα ωστόσο έγκειται στην ελλιπή ενημέρωση καθώς δεν υπάρχει ένας επίσημος και ενιαίος φορέας παροχής πληροφοριών γι' αυτά, ενώ οι σχετικές ιστοσελίδες παρουσιάζουν στοιχεία και πληροφορίες συχνά με πολύπλοκη και δυσνόητη μορφή. Συνεπώς επαφίεται στην αδιάκοπη θέληση του επίδοξου επιχειρηματία να συλλέξει και να αποκωδικοποιήσει τις πληροφορίες που χρειάζεται για την επιχείρησή του, εκτός και αν αποφασίσει να προσεγγίσει εταιρίες συμβούλων, στις οποίες βέβαια θα πρέπει να πληρώσει σημαντική προμήθεια για τις υπηρεσίες τους. Έτσι, δεν θα πρέπει να προκαλεί απορία το γεγονός αυτό που συχνά-πυκνά καταγράφεται στον ημερήσιο τύπο, δηλαδή ότι μεγάλο μέρος των εν λόγω κεφαλαίων επιστρέφεται στην Ευρωπαϊκή Ένωση, σαν να μην υπάρχει καμία ανάγκη υποστήριξης των νέων επιχειρηματικών ιδεών στη χώρα μας.

Ο νέος επιχειρηματίας στην Ελλάδα πρέπει να αναζητήσει μόνος του βοήθεια για την επιχείρησή του και επίσης να είναι εξαιρετικά αποφασισμένος για την επιχειρηματική του ιδέα ώστε να είναι σε θέση να πείσει τρίτους να τη χρηματοδοτήσουν. Από την άλλη πλευρά όμως είναι άκρως απαραίτητη μια περισσότερο οργανωμένη θεσμική υποστήριξη από την ελληνική πολιτεία, η οποία θα προσφέρει ακριβώς τη δυνατότητα στο νέο επιχειρηματία να κυνηγήσει ρεαλιστικά το όνειρό του» (Θεοχαρίδης, 2007).

### Εταιρική θέση

Η πλειοψηφία των Ελλήνων επιχειρηματιών είναι αποκλειστικοί ιδιοκτήτες (ποσοστό 46,9%). Το μεσογειακό ταπεραμέντο των ελλήνων επιχειρηματιών πιθανόν να καθιστά δύσκολες τις συνεργασίες. Έτσι, ο μέσος Έλληνας επιχειρηματίας μάλλον προτιμά να

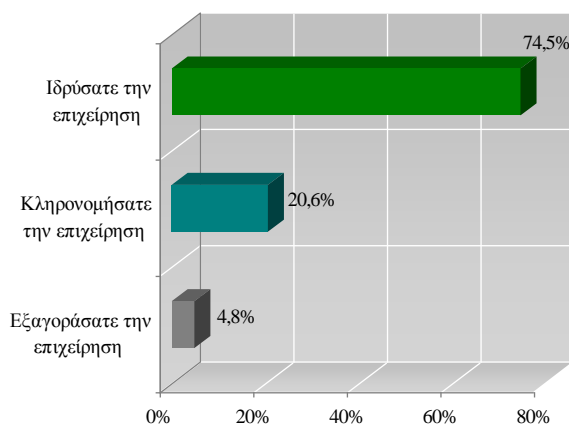


Σχήμα 3. Εταιρική Θέση

έχει τα ηνία σε μία επιχείρηση μικρότερης δυναμικότητας, παρά να είναι συνétairos σε μία επιχείρηση μεγαλύτερου βεληνεκούς.

### Προέλευση Επιχείρησης

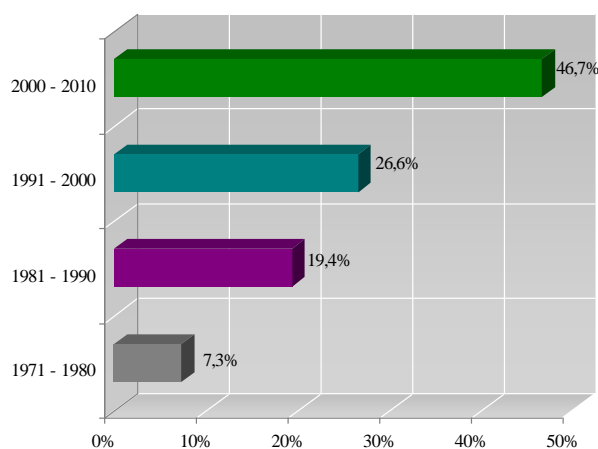
Η απάντηση σε αυτήν την ερώτηση κάνει σαφές το γεγονός ότι η συντριπτική πλειοψηφία των ελλήνων επιχειρηματιών που είναι αποκλειστικοί ιδιοκτήτες βρίσκεται στον επιχειρηματικό χάρτη έχοντας ιδρύσει την επιχείρηση (74,5%). Σημαντικό είναι επίσης το ποσοστό που έχει κληρονομήσει την εταιρεία του (20,6%), ενώ μόλις ένα μικρό ποσοστό (4,8%) έχει εξαγοράσει την επιχείρηση του από άλλο επιχειρηματία.



Σχήμα 4. Προέλευση Επιχείρησης

Μία πιθανή εξήγηση είναι ότι παρόλο που «η ανάληψη μιας ήδη λειτουργούσας επιχείρησης είναι μια ενδιαφέρουσα εναλλακτική λύση αντί για τη δημιουργία μιας νέας, αφού οι επιχειρηματίες μπορούν να ωφεληθούν από την εμπορική φήμη, τη δομή παραγωγής και το δίκτυο πελατών... Η μεταβίβαση της ιδιοκτησίας μιας επιχείρησης είναι στην πράξη περισσότερο δαπανηρή από ότι η δημιουργία μιας νέας» (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2010).

Επίσης φαίνεται από τις απαντήσεις ότι σχεδόν οι μισές (46,7%) από τις πράξεις ίδρυσης, μεταβίβασης ή εξαγοράς των επιχειρήσεων που ανήκουν σε αποκλειστικούς ιδιοκτήτες πραγματοποιήθηκαν τα τελευταία 10 χρόνια.



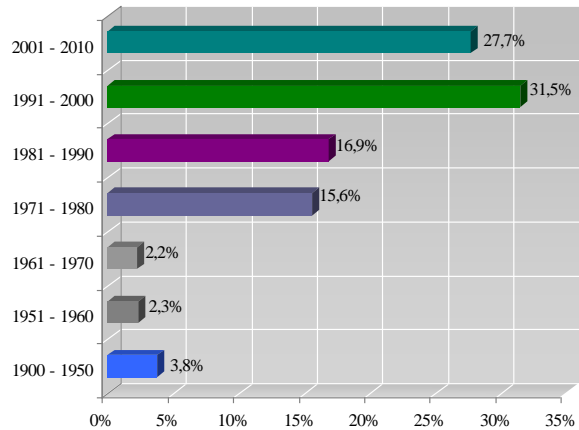
Σχήμα 5. Έτος Ίδρυσης, Μεταβίβασης, Εξαγοράς Επιχείρησης

#### 4.1.2 Ταυτότητα Επιχείρησης

##### Έτος ίδρυσης επιχείρησης

Ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα στοιχεία της εν λόγω ερώτησης. Πάνω από τις μισές επιχειρήσεις (ποσοστό 59,2%) έχουν ιδρυθεί τα τελευταία 20 χρόνια.

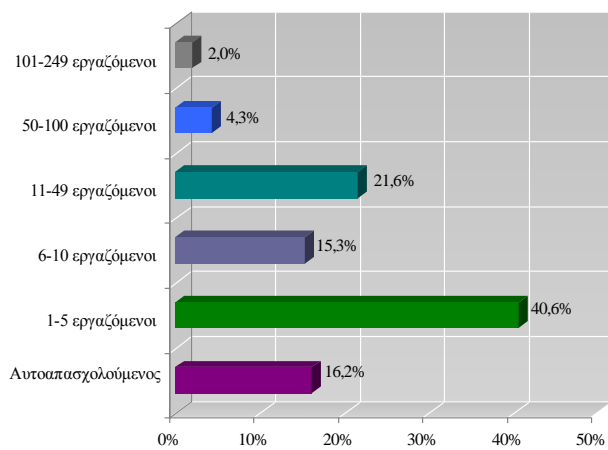
Από εκεί και κάτω τα ποσοστά πέφτουν δραματικά εγείροντας το ερώτημα ποιος είναι τελικά ο μέσος όρος ζωής της εκάστοτε Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα;



Σχήμα 6. Έτος Ίδρυσης Επιχείρησης

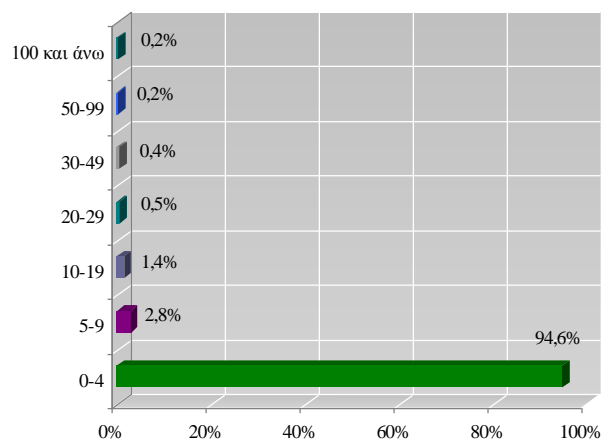
##### Αριθμός απασχολούμενων στην επιχείρηση

Οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος (40,6%) απασχολούν από 1 έως 5 άτομα. Αμέσως μετά ακολουθούν επιχειρήσεις με ανθρώπινο δυναμικό από 11 – 49 άτομα (21,6%) ενώ οι αυτοαπασχολούμενοι καταγράφουν ποσοστό 16,2%.



Σχήμα 7. Αριθμός Απασχολούμενων

Σύμφωνα με ετήσια έκθεση του ΕΟΜΜΕΧ (Ελληνικός Οργανισμός Μικρών – Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας) και του Εθνικού Παρατηρητηρίου για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (2008), «επί συνόλου 902.631 επιχειρήσεων, 875.706 απασχολούν από 0 έως 4 εργαζόμενους (94,6%)



Πηγή: ΕΣΥΕ – Μητρώο επιχειρήσεων 2004

Σχήμα 8. Αριθμός Επιχειρήσεων ανά Αριθμό Απασχολούμενων

και 25.331 από 5-9 εργαζόμενους (2,8%)». Τα στοιχεία απεικονίζονται αναλυτικά στο Σχήμα 8.

Επίσης, από τη σύγκριση των στατιστικών δεδομένων, η εν λόγω έρευνα διαπιστώνει μείωση του αριθμού των επιχειρήσεων που απασχολούν έως 4 εργαζόμενους και, αντίστοιχα, σημαντική αύξηση των επιχειρήσεων που απασχολούν από 5 έως 9 και από 10-19 εργαζόμενους.

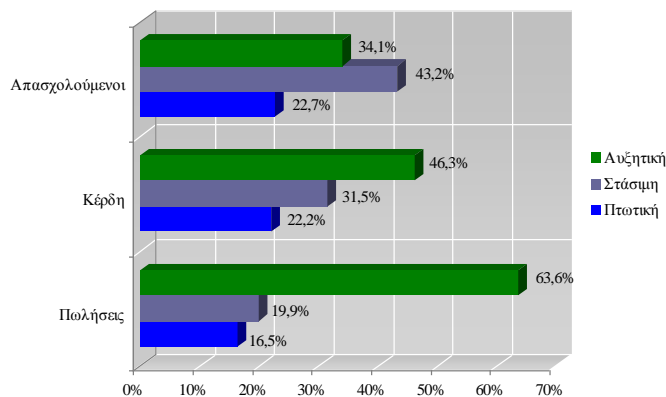
**Πίνακας 9.** Συγκριτικά Στοιχεία Απασχόλησης των Επιχειρήσεων

Εύρος αριθμού απασχολούμενων	Αριθμός Επιχειρήσεων	Ποσοστό επί συνόλου (%)	Μεταβολή 2004/2003 (%)
0-4	853.706	94,6%	-1,4%
5-9	25.331	2,8%	33,6%
10-19	12.558	1,4%	39,1%
20-29	4.096	0,5%	51,3%
30-49	3.199	0,4%	18,1%
50-99	1.994	0,2%	10,5%
100 και άνω	1.747	0,2%	-3,2%
<b>Σύνολο:</b>	<b>902.631</b>	<b>100%</b>	<b>1,04%</b>

Πηγή: ΕΣΥΕ – Μητρώο επιχειρήσεων 2003, 2004 (ίδια επεξεργασία στοιχείων)

### Τάση εξέλιξης των εργασιών της επιχείρησης τα τελευταία 5 χρόνια

Τα τελευταία 5 χρόνια (2004 – 2008) φαίνεται ότι οι ελληνικές Μ.Μ.Ε. γνώρισαν άνθηση αφού αν εξαιρέσουμε τον αριθμό των απασχολούμενων που το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων (43,2%) δήλωσε ότι διατηρήθηκε στάσιμο, τόσο τα κέρδη όσο και οι πωλήσεις είχαν αυξητική τάση για τις περισσότερες επιχειρήσεις (ποσοστό 46,3% και 63,6% αντίστοιχα).



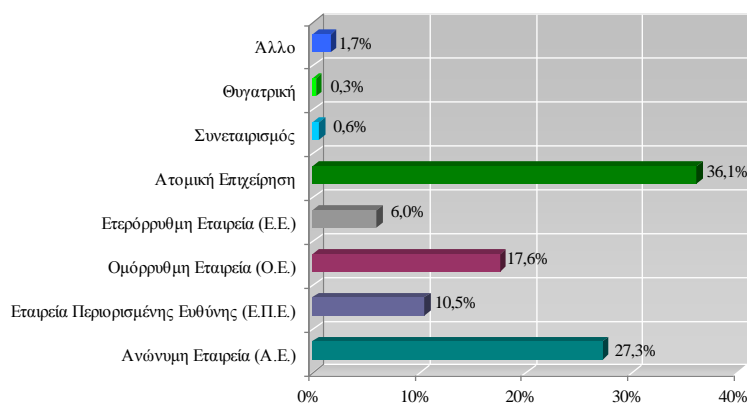
**Σχήμα 9.** Τάση Εξέλιξης Εργασιών

Σύμφωνα και πάλι με την ετήσια έκθεση του ΕΟΜΜΕΧ (Ελληνικός Οργανισμός Μικρών – Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας) και του Εθνικού Παρατηρητηρίου για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (2008), «Πλέον, όλοι οι οικονομικοί αναλυτές κάνουν λόγο για επερχόμενη ύφεση στην παγκόσμια και ευρωπαϊκή οικονομία, η διάρκεια της οποίας εκτιμάται σε 1 ½ - 2 χρόνια. Ήδη σε επίπεδο Ε.Ε. καταγράφονται μειωμένες επιδόσεις ή και συρρίκνωση των μεγαλύτερων οικονομιών της ευρωζώνης...

Τελικά, όμως, η διασύνδεση των οικονομιών μέσω της παγκοσμιοποίησης δεν αφήνει ανεπηρέαστη καμία εθνική οικονομία μεταξύ των οποίων και την ελληνική. Τα συμπτώματα της κρίσης σταδιακά εξαπλώνονται σε όλο το φάσμα της οικονομίας της χώρας μας.»

### Νομική μορφή της επιχείρησης

Το 36,1% των επιχειρήσεων του δείγματος είναι Ατομικές Επιχειρήσεις, και το 27,3% είναι Ανώνυμες Εταιρείες. Επίσης, οι Ομόρρυθμες Εταιρείες και οι Εταιρείες Περιορισμένης Ευθύνης κατέγραψαν ποσοστά της τάξεως του 17,6% και 10,5% αντίστοιχα (Σχήμα 10).

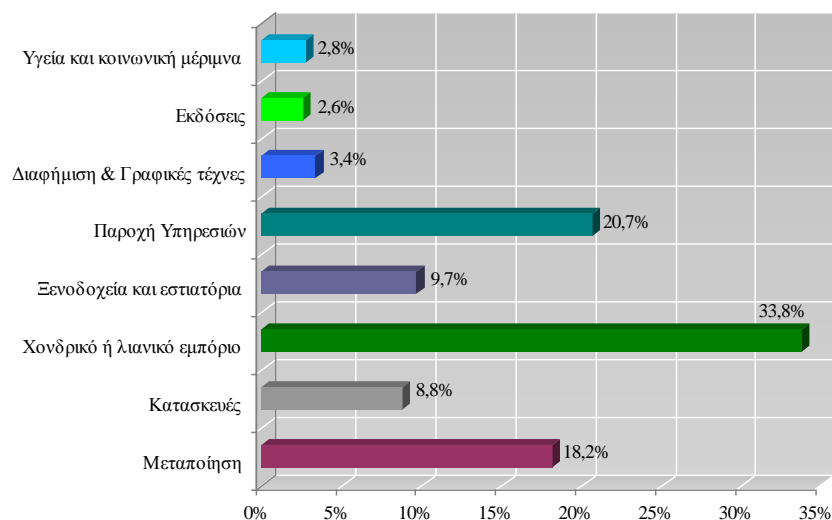


Σχήμα 10. Νομική Μορφή Επιχείρησης

Η αντίστοιχη συγκριτική έρευνα του ΕΟΜΜΕΧ (Ελληνικός Οργανισμός Μικρών – Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας) και του Εθνικού Παρατηρητηρίου για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (2008), αναφέρει πως «το 80% περίπου των ελληνικών επιχειρήσεων λειτουργούν ως προσωπικές εταιρείες, το 8,6% ως ομόρρυθμες ενώ μόλις το 5,7% είναι Α.Ε. και Ε.Π.Ε.».

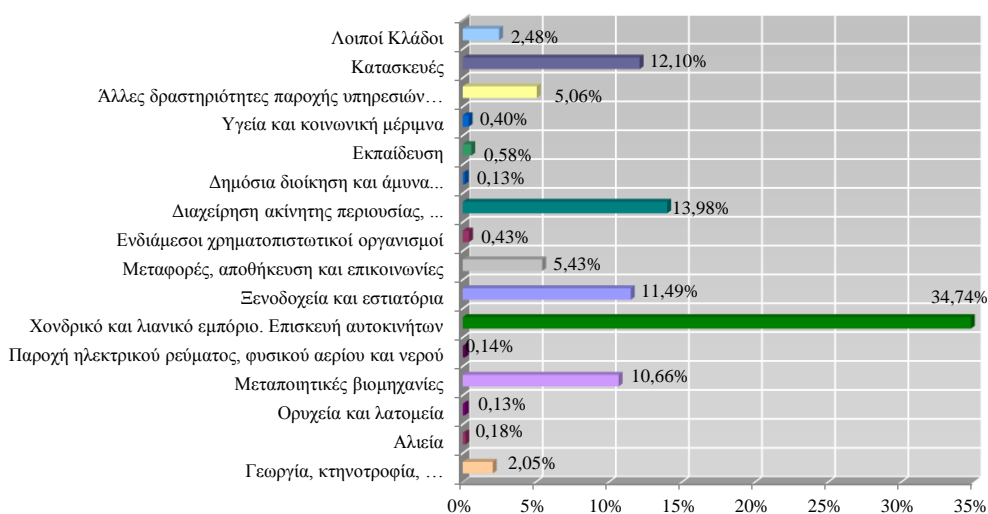
### Κλάδος στον οποίο δραστηριοποιείται η επιχείρηση

Οι περισσότερες μικρές – μεσαίες επιχειρήσεις έχουν σαν κύριο αντικείμενο είτε το χονδρικό και το λιανικό εμπόριο (33,8%), είτε την παροχή υπηρεσιών (20,7%), είτε τη μεταποίηση (18,2%).



Σχήμα 11. Κλάδος Δραστηριότητας Επιχείρησης

Αντίστοιχα, τα στοιχεία του 2008 δείχνουν ότι «το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων (35%) κατατάσσεται στον εμπορικό τομέα (χονδρικό και λιανικό εμπόριο), το 10,6% δραστηριοποιείται στη βιομηχανία, το 11,5% στον τουρισμό, ενώ μόλις το 2,2% των επιχειρήσεων ασχολείται με τον πρωτογενή τομέα της οικονομίας (Γεωργία – Αλιεία)». Τα αποτελέσματα της εν λόγω έρευνας (ΕΟΜΜΕΧ, 2008) στη συγκεκριμένη ερώτηση απεικονίζονται στο ακόλουθο Σχήμα.

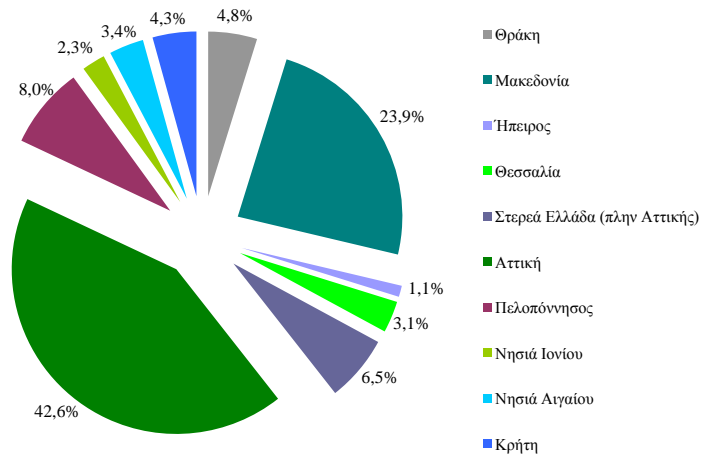


Πηγή: ΕΣΥΕ – Μητρώο Επιχειρήσεων 2003 (επεξεργασία στοιχείων)

Σχήμα 12. Κατανομή Αριθμού Επιχειρήσεων κατά Κατηγορία Οικονομικής Δραστηριότητας

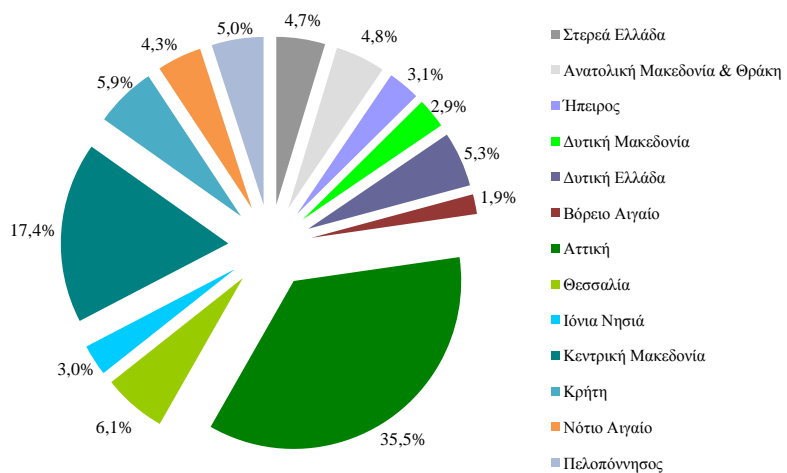
### Έδρα επιχείρησης

Θεωρούμε ιδιαίτερα θετικό το γεγονός ότι στην έρευνα μας λάβαμε απαντήσεις Μικρών – Μεσαίων Επιχειρήσεων από όλα τα γεωγραφικά διαμερίσματα. Η πλειοψηφία των απαντήσεων όπως αναμενόταν προήλθε από τα γεωγραφικά διαμερίσματα που περιλαμβάνουν τα δύο μεγάλα αστικά κέντρα, δηλ. την Αττική (42,6%) και Μακεδονία (23,9%). Τα μικρότερα ποσοστά αντίστοιχα σημειώθηκαν στην Ήπειρο (1,1%) και τα Νησιά του Ιονίου (2,3%).



Σχήμα 13. Έδρα Επιχείρησης

Τα στοιχεία προηγούμενων ερευνών δεν διαφοροποιούνται ιδιαίτερα. Πιο συγκεκριμένα αναφέρουν ότι «Οι ελληνικές επιχειρήσεις είναι άνισα κατανομημένες στα μεγάλα αστικά κέντρα. Το 35% είναι εγκαταστημένες στην Αττική, όπου και πραγματοποιείται το 65,6% του συνολικού τζίρου. Αντίστοιχα, στην Κεντρική Μακεδονία είναι εγκατεστημένες το



Σχήμα 14. Αριθμός Επιχειρήσεων ανά Περιφέρεια

17,4% του αριθμού των επιχειρήσεων και πραγματοποιούν το 11,5% του συνολικού τζίρου» (EOMMEX, 2008). Τα αποτελέσματα που καταγράφηκαν στην αντίστοιχη ερώτηση της έρευνας απεικονίζονται στο Σχήμα 14.



## 4.2 Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων – Γενικά Στοιχεία

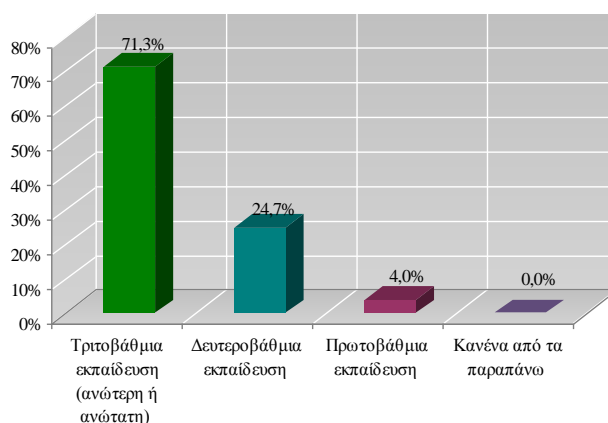
### Εκπαιδευτικό υπόβαθρο

Η πλειοψηφία του δείγματος (71,3%), έχει ανώτερο ή ανώτατο επίπεδο εκπαίδευσης. Το φαινόμενο αυτό κρίνεται ικανοποιητικό, δεδομένου του γεγονότος ότι υπήρξε ραγδαία αύξηση του ποσοστού αυτού σε σχέση με δύο προηγούμενες έρευνες στον κλάδο.

Πιο συγκεκριμένα, έρευνα του ΕΟΜΜΕΧ και του Εθνικού Παρατηρητηρίου για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (2008) σε συνολικό δείγμα 7.027 μικρομεσαίων επιχειρήσεων, έδειξε ότι η πλειονότητα του

προσωπικού των Μ.Μ.Ε. είναι απόφοιτοι δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης ενώ μόνο ποσοστό της τάξεως του 4% έχουν στη κατοχή τους μεταπτυχιακό ή διδακτορικό τίτλο σπουδών.

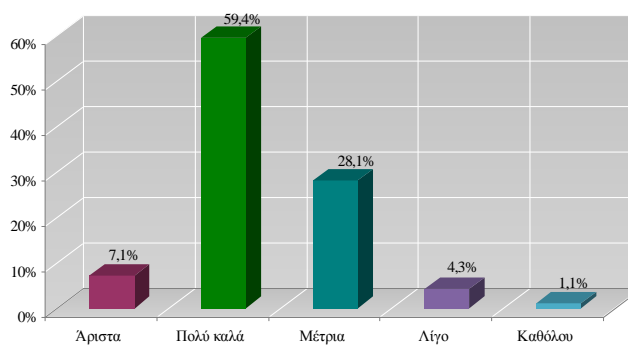
Έρευνα της εταιρείας G.P.O. A.E. (2005), σε δείγμα 1.200 Διευθυντών – Ιδιοκτητών Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, αναφέρει ότι απόφοιτοι πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης είναι 16,1%, της δευτεροβάθμιας 42,2% και της τριτοβάθμιας 41,7%.



Σχήμα 15. Εκπαιδευτικό Υπόβαθρο

### Αντιμετώπιση καθημερινών χρηματοοικονομικών ζητημάτων που προκύπτουν στην επιχείρηση (κατανόηση προβλημάτων, λήψη αποφάσεων και εφαρμογή)

Ενώ το 7,1% θεωρεί πως καταφέρνει να αντιμετωπίσει άριστα τα καθημερινά χρηματοοικονομικά ζητήματα που του προκύπτουν, από την άλλη θεωρείται ικανοποιητικό το ποσοστό που πιστεύει πως τα

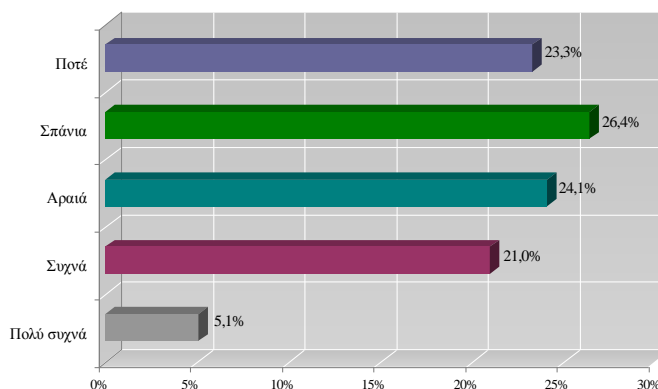


Σχήμα 16. Αντιμετώπιση Καθημερινών Χρηματοοικονομικών Ζητημάτων

καταφέρνει πολύ καλά (59,4%). Αντιθέτως, 4,3% αναφέρει πως δεν τα καταφέρνει καλά, και 28,1% αναφέρει πως τα καταφέρνει μέτρια.

### Λήψη συμβουλής από εξειδικευμένο εξωτερικό σύμβουλο, κατά τη διάρκεια των τελευταίων πέντε ετών (2004 – 2008)

Το μεγαλύτερο ποσοστό αναζητά συμβουλή από κάποιο εξειδικευμένο εξωτερικό σύμβουλο για τα οικονομικά της επιχείρησης από αραιά ως ποτέ. Μόνο το 26,1% θεωρεί σημαντικές αλλά και προφανώς μπορεί να χρηματοδοτήσει τις συμβουλές ενός εξωτερικού συμβούλου.



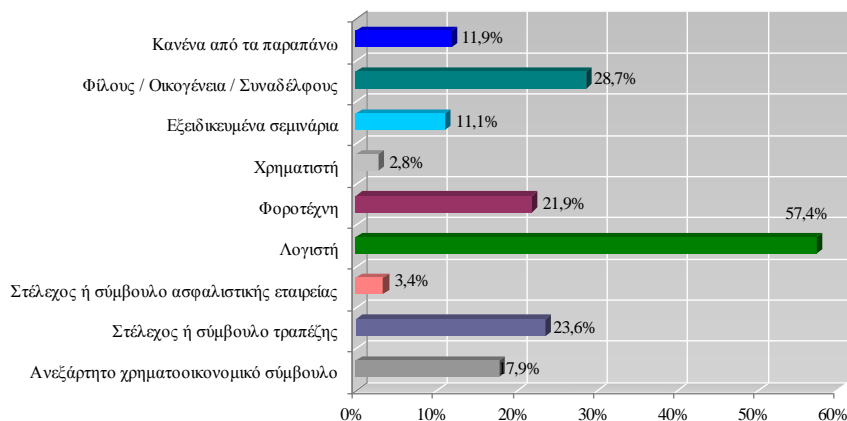
Σχήμα 17. Λήψη Συμβουλής από Εξειδικευμένο Εξωτερικό Σύμβουλο

Τα αποτελέσματα αυτά ίσως και να έχουν σαν βασικό αίτιο

την έλλειψη εμπιστοσύνης γενικότερα προς το ευρύτερο χρηματοπιστωτικό σύστημα λόγω της κρίσης που βιώνουμε στις μέρες μας.

### Πηγή λήψης συμβουλής από εξειδικευμένο εξωτερικό σύμβουλο

Το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτώμενων (57,4%) απαντά ότι συμβουλευεται τον λογιστή του για τα οικονομικά της επιχείρησης του, γεγονός το οποίο θεωρείται λογικό αφού οι μικρομεσαίοι επιχειρηματίες απασχολούνται κυρίως με την επίλυση των προβλημάτων καθημερινής λειτουργίας της επιχείρησης.



Σχήμα 18. Πηγή Λήψης Συμβουλής από Εξειδικευμένο Εξωτερικό Σύμβουλο

Σημαντικό είναι το ποσοστό (28,7%) όσον αφορά τους φίλους, την οικογένεια και τους συναδέλφους, που σαν πηγή πληροφόρησης είναι και ανέξοδη και πολύ εύκολα προσεγγίσιμη. Επίσης, σημαντικά ποσοστά καταγράφουν τα στελέχη τραπεζών (23,6%) αφού οι τράπεζες αποτελούν τις κύριες πηγές χρηματοδότησης των μικρών – μεσαίων επιχειρήσεων, οι φοροτέχνες (21,9%) και οι ανεξάρτητοι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι (17,9%).

Έρευνα του Καθηγητή κ. Ι. Χασσίδ (2006) με αντικείμενο τη σχέση των μικρών επιχειρήσεων με τις Τράπεζες αναφέρει ότι «Ενώ η συχνότητα με την οποία οι μικρές επιχειρήσεις στην Ε.Ε.-15 απευθύνονται στις τράπεζες για άντληση πληροφοριών και συμβουλών για τα θέματα αυτά είναι 69%, στην Ελλάδα το αντίστοιχο ποσοστό είναι μόνο 39%. Αντίθετα, οι ελληνικές μικρές επιχειρήσεις εμπιστεύονται περισσότερο το λογιστή τους και κάποιον δικηγόρο, πιθανώς ως ένδειξη της βαρύτητας που αποδίδεται στους λογιστικούς και νομικούς χειρισμούς για διεκπεραίωση των θεμάτων αυτών. Σχετικά υψηλή εμφανίζεται και η συχνότητα προσφυγής σε εξωτερικούς συμβούλους – 20% στην Ε.Ε.-15 και 29% στην Ελλάδα – αλλά βέβαια όχι απαραίτητα για άντληση συμβουλευτικών υπηρεσιών του ίδιου τύπου. Τέλος, ενδιαφέρον έχει και η διαπίστωση ότι λίγες μόνο ανάλογες υπηρεσίες αντλούνται από τις κλαδικές ενώσεις των μικρών επιχειρήσεων, ιδίως στην Ελλάδα.» Τα αποτελέσματα της συγκεκριμένης έρευνας στην εν λόγω ερώτηση απεικονίζονται στον ακόλουθο Πίνακα.

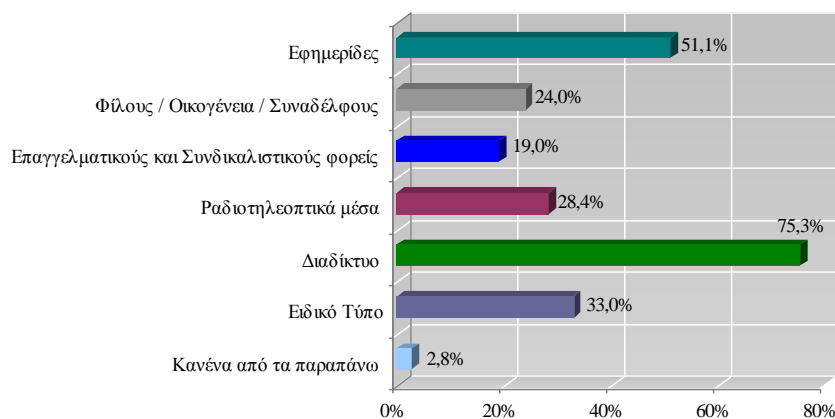
**Πίνακας 10.** Πηγές Άντλησης Πληροφόρησης και Συμβουλευτικών Υπηρεσιών για Θέματα Χρηματοδότησης

	Ε.Ε.-15	ΕΛΛΑΔΑ
Τράπεζες	69%	39%
Λογιστής	39%	51%
Νομικός σύμβουλος	14%	33%
Επιχειρηματικές επαφές	11%	12%
Συγγενείς / Φίλοι	11%	4%
Κλαδική οργάνωση	13%	8%
Εξωτερικός σύμβουλος	20%	29%
Εξειδικευμένα έντυπα	4%	5%
Άλλες πηγές	3%	5%
Δεν απάντησαν	3%	2%

Πηγή: Flash Eurobarometer 174, Σεπτέμβριος 2005

### Πηγή οικονομικής ενημέρωσης

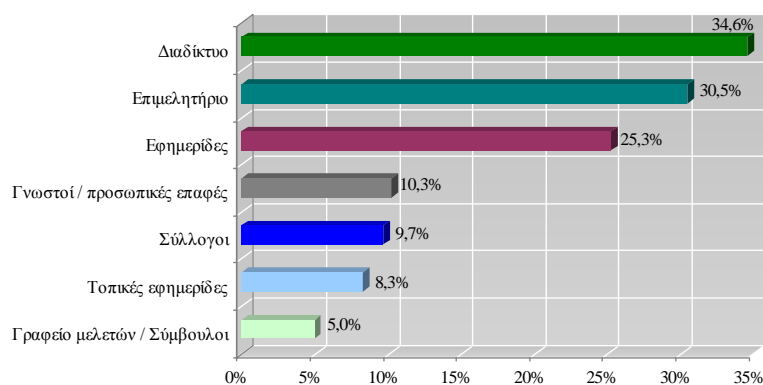
Το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτώμενων (75,3%) απάντησε ότι χρησιμοποιεί το Διαδίκτυο σαν κυριότερη πηγή για την οικονομική του ενημέρωση. Το γεγονός αυτό βέβαια δεν αποτελεί έκπληξη λόγω της φύσης της συγκεκριμένης έρευνας.



Σχήμα 19. Πηγή Οικονομικής Ενημέρωσης

Σημειώνεται ότι τόσο η ηλεκτρονική πρόσκληση για την συμπλήρωση των ερωτηματολογίων όσο και η συμπλήρωση αυτή καθεαυτή πραγματοποιήθηκε μέσω του Διαδικτύου. Επόμενη εναλλακτική πηγή δηλώθηκε ο Έντυπος Τύπος και πιο συγκεκριμένα οι Εφημερίδες με ποσοστό 51,1% και ο Ειδικός Τύπος με 33%, ακολουθούμενος από τα Ραδιοτηλεοπτικά μέσα (28,4%) και τους Φίλους/Οικογένεια/Συναδέλφους με ποσοστό 24%.

Σε έρευνα του ΕΟΜΜΕΧ και του Εθνικού Παρατηρητηρίου για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (2007) σε συνολικό δείγμα 3.519 μικρομεσαίων επιχειρήσεων, το 15% των ερωτηθέντων επιχειρηματιών αναφέρει ότι δεν ενημερώνεται καθόλου για οικονομικά ζητήματα. Τα αποτελέσματα της συγκεκριμένης έρευνας στην αντίστοιχη ερώτηση απεικονίζονται στο Σχήμα 20.



Σχήμα 20. Φορείς Ενημέρωσης Επιχειρηματιών

### 4.3 Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων – Ειδικά Στοιχεία

Στην ανάλυση των αποτελεσμάτων που ακολουθεί, τόσο όσον αφορά τον τομέα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων όσο και τον τομέα χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς, στο τέλος της ανάλυσης του κάθε τομέα απεικονίζονται τα ποσοστά των απαντήσεων (οι σωστές απαντήσεις με πράσινο χρώμα ενώ οι λανθασμένες με κόκκινο). Προς διευκόλυνση, η αρίθμηση και η σειρά των ερωτήσεων διατηρήθηκε ίδια με αυτή των ερωτηματολογίων που αναρτήθηκαν στο διαδικτυακό τόπο προς συμπλήρωση, καθώς και αυτών που υπάρχουν στα Παραρτήματα. Στις ερωτήσεις που δεν βαθμολογούνται, οι διάφορες απαντήσεις που καταχωρήθηκαν παρουσιάζονται με διαφορετικό χρώμα η καθεμία.

#### 4.3.1 Διαχείριση Ρευστότητας

Όσον αφορά την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων στον τομέα της ρευστότητας, οι περισσότερες επιχειρήσεις κατατάσσονται στη μεσαία κατηγορία (ποσοστό 64,2%). Ανησυχία προκαλεί το γεγονός ότι πάνω από το 1/4 των επιχειρήσεων (συγκεκριμένα ποσοστό 25,6%) κατατάσσεται στη χαμηλή κατηγορία, ενώ μόλις ένα μικρό ποσοστό της τάξεως του 10,2% στην υψηλή κατηγορία. Τα αποτελέσματα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων σε επίπεδο Μ.Μ.Ε. στον τομέα της ρευστότητας απεικονίζονται συνοπτικά στον Πίνακα 11.

**Πίνακας 11.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Ρευστότητας

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	XAMHΛH	90	25,6	25,6	25,6
	MEΣAIA	226	64,2	64,2	89,8
	YΨHΛH	36	10,2	10,2	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

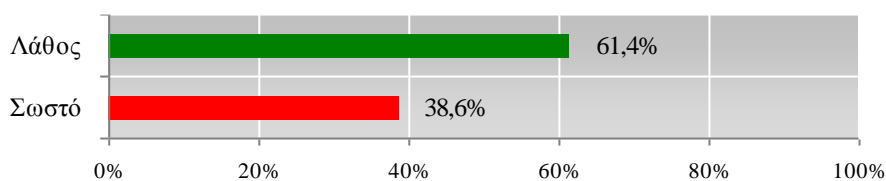
Το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτηθέντων απαντάει σωστά στην ερώτηση που αφορά τον ορισμό της ρευστότητας (ερώτηση 3.1.1, ποσοστό σωστών απαντήσεων 61,4%) όπως επίσης γνωρίζει τον τρόπο με τον οποίο απεικονίζεται η πραγματική εικόνα ρευστότητας της επιχείρησης (ερώτηση 3.1.2, ποσοστό σωστών απαντήσεων 73,6%). Φάνηκε επίσης να γνωρίζει τι είναι η κατάσταση ταμειακών ροών (ερώτηση 3.1.4, ποσοστό σωστών απαντήσεων 82,4%) και να μπορεί να διαχωρίσει ποια από τα

στοιχεία της επιχείρησης του είναι άμεσα ρευστοποιήσιμα (ερώτηση 3.1.5, ποσοστό σωστών απαντήσεων 66,5%). Αντιθέτως, το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτηθέντων δεν φάνηκε να γνωρίζει ότι η υπερβολική διακράτηση ρευστών διαθεσίμων και η μη εκμετάλλευση και επένδυση τους με παραγωγικούς τρόπους θα μπορούσε να βλάψει την αποδοτικότητα (ερώτηση 3.1.3, ποσοστό σωστών απαντήσεων 38,4%).

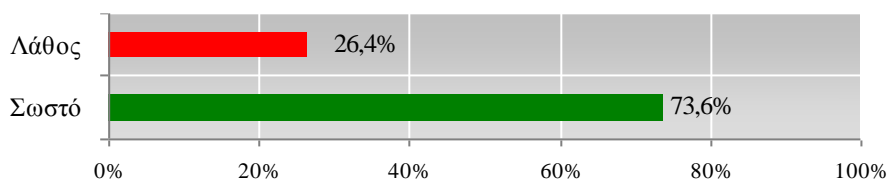
Έρευνα του ΕΟΜΜΕΧ και του Εθνικού Παρατηρητηρίου για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (2007 & 2008), καταλήγει στο συμπέρασμα ότι «οι πολύ μικρές επιχειρήσεις εμφανίζουν μεγαλύτερο βαθμό δυσκολίας, σε σχέση με τις μεγαλύτερου μεγέθους, στην άντληση κεφαλαίων για τη λειτουργία τους», καθώς επίσης στο γεγονός ότι «η έλλειψη ρευστότητας και ο υπερβολικός ανταγωνισμός και κορεσμός σε συγκεκριμένους κλάδους αποτελούν κοινά προβλήματα των τοπικών αγορών για τις επιχειρήσεις ανεξαρτήτως μεγέθους».

### Διαχείριση Ρευστότητας – Σχήματα

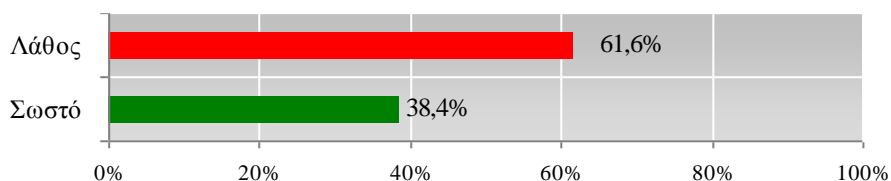
**Ερώτηση 3.1.1** - Ρευστότητα είναι η δυνατότητα της επιχείρησης να ανταποκριθεί στις μακροχρόνιες υποχρεώσεις της (Σχήμα 21)



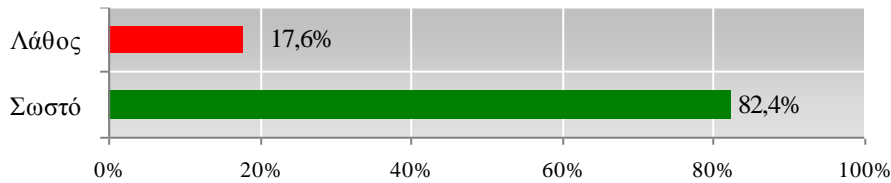
**Ερώτηση 3.1.2** - Η πραγματική εικόνα ρευστότητας της επιχείρησής σας δίνεται όταν ταξινομείται η περιουσία της με βάση τη ρευστότητα και οι υποχρεώσεις της με βάση τη λήξη τους (Σχήμα 22)



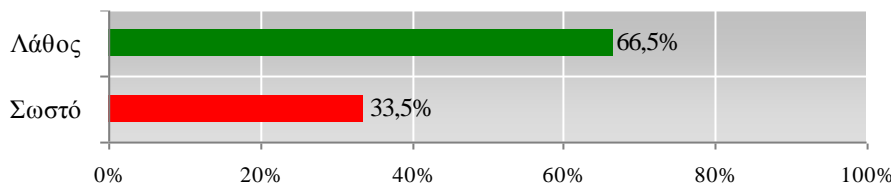
**Ερώτηση 3.1.3** - Αν η ανεπαρκής ρευστότητα συνεπάγεται ταμιακή στενότητα, αντίστοιχα η υπερβολική ρευστότητα βλάπτει την αποδοτικότητα (Σχήμα 23)



**Ερώτηση 3.1.4** - Με την κατάσταση ταμιακών ροών εξάγονται συμπεράσματα ως προς τη ρευστότητα μιας επιχείρησης, ως προς την ποιότητα των κερδών της και ως προς τη δυνατότητα της να κάνει ορθολογική χρήση των διαθέσιμων της (Σχήμα 24)



**Ερώτηση 3.1.5** - Εάν για δύο επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου ο δείκτης γενικής ρευστότητας είναι ίσος, η επιχείρηση εκείνη που διαθέτει μεγάλη αναλογία του κυκλοφορούντος ενεργητικού σε μετρητά έχει μικρότερη ρευστότητα από εκείνη που διαθέτει μεγαλύτερη αναλογία σε αποθέματα (Σχήμα 25)



#### 4.3.2 Αποταμιεύσεις - Κοστολόγηση

Τα αποτελέσματα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων σχετικά με τις αποταμιεύσεις και την κοστολόγηση είναι σαφώς πιο αισιόδοξα. Το ποσοστό των επιχειρήσεων που κατατάσσεται στη μεσαία κατηγορία είναι σχεδόν το ίδιο (69,3% σε σχέση με το 64,2% στον τομέα της ρευστότητας) αλλά η σχέση μεταξύ των επιχειρήσεων που κατατάσσονταν στη χαμηλή και την υψηλή κατηγορία στον τομέα της ρευστότητας σχεδόν αντιστρέφεται. Στη χαμηλή κατηγορία κατατάσσεται το 10,8% των επιχειρήσεων και 19,9% των επιχειρήσεων κατατάσσεται στην υψηλή. Τα αποτελέσματα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων σε επίπεδο Μ.Μ.Ε. στον τομέα των αποταμιεύσεων – κοστολόγησης απεικονίζονται συνοπτικά στον Πίνακα 12.

**Πίνακας 12.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Αποταμιεύσεων - Κοστολόγησης

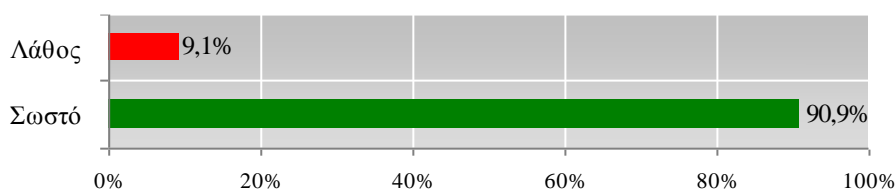
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	38	10,8	10,8	10,8
	ΜΕΣΑΙΑ	244	69,3	69,3	80,1
	ΥΨΗΛΗ	70	19,9	19,9	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

Πιο συγκεκριμένα η συντριπτική πλειοψηφία των ερωτηθέντων γνωρίζει τόσο την επιρροή του αυξανόμενου πληθωρισμού στις αποταμιεύσεις της επιχείρησης (ερώτηση

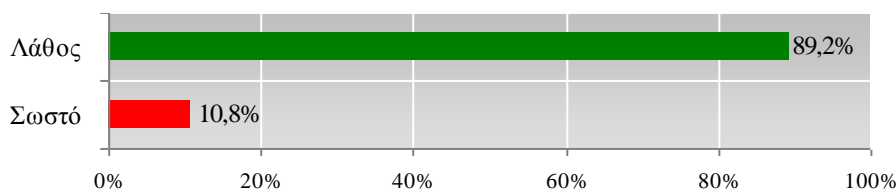
3.2.1, ποσοστό σωστών απαντήσεων 90,9%), όσο και το γεγονός ότι υπάρχει ουσιώδης διαφορά μεταξύ κόστους και εξόδου (ερώτηση 3.2.2, ποσοστό σωστών απαντήσεων 89,2%). Ικανοποιητικά ποσοστά απαντήσεων έχουμε επίσης στις ερωτήσεις που αφορούν τον υπολογισμό του κόστους ημερομισθίου της επιχείρησης (ερώτηση 3.2.3, ποσοστό σωστών απαντήσεων 81%) αλλά και στον υπολογισμό των γενικών εξόδων (ερώτηση 3.2.4, ποσοστό σωστών απαντήσεων 70,2%). Αντιθέτως, το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτηθέντων δεν μπορεί να διαχωρίσει ότι η ύπαρξη της επιχείρησης συνοδεύεται από σταθερά κόστη και η λειτουργία της από μεταβλητά και όχι αντίστροφα (ερώτηση 3.2.5, ποσοστό σωστών απαντήσεων 38,9%).

### Αποταμιεύσεις – Κοστολόγηση - Σχήματα

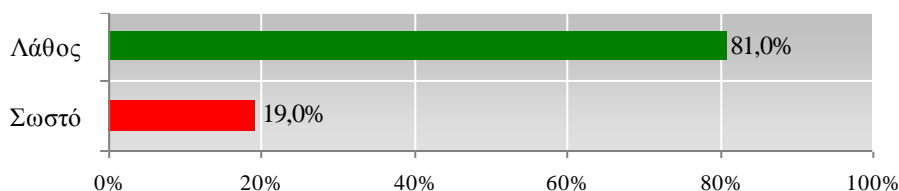
**Ερώτηση 3.2.1** - Σε περιπτώσεις αυξανόμενου πληθωρισμού, η πραγματική αξία των αποταμιεύσεων της επιχείρησης μειώνεται (Σχήμα 26)



**Ερώτηση 3.2.2** - Δεν υπάρχει διαφορά μεταξύ κόστους και εξόδου (Σχήμα 27)

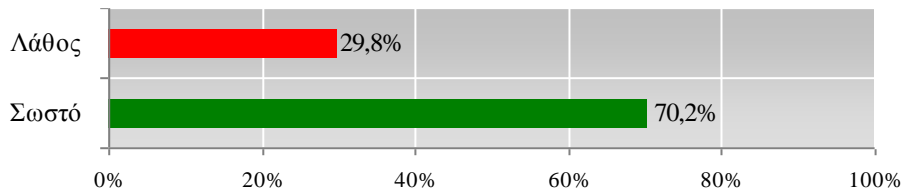


**Ερώτηση 3.2.3** - Οι επιβαρύνσεις των ασφαλιστικών οργανισμών, οι φόροι, τα χαρτόσημα κλπ. δεν ενσωματώνονται στο κόστος του ημερομισθίου (Σχήμα 28)

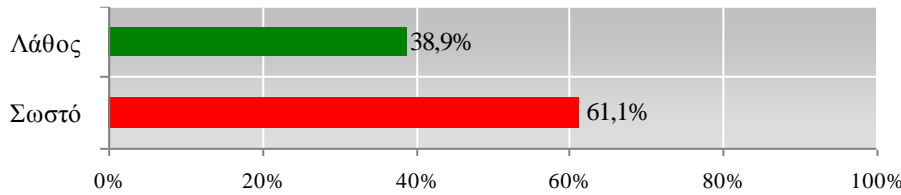


**Ερώτηση 3.2.4** - Στα γενικά έξοδα περιλαμβάνονται όλα τα άλλα έξοδα (εκτός των εξόδων προμήθειας των υλικών και των άμεσων εργατικών εξόδων), που δημιουργούνται τόσο από την ύπαρξη μιας οικονομικής μονάδας, όσο και από την λειτουργία της και την παραγωγή προϊόντος ή έργου (Σχήμα 29)





**Ερώτηση 3.2.5** - Τα έξοδα της εκάστοτε επιχείρησης διαχωρίζονται σε σταθερά που προέρχονται από τη λειτουργία της επιχείρησης και μεταβλητά που προέρχονται από την ύπαρξη της επιχείρησης (Σχήμα 30)



### 4.3.3 Τοποθετήσεις Κεφαλαίων

Στο συγκεκριμένο τομέα έχουμε τη μεγαλύτερη συσσώρευση επιχειρήσεων στη μεσαία κατηγορία (82,4%) και τη μικρότερη καταγραφείσα συγκέντρωση επιχειρήσεων στην υψηλή κατηγορία (7,1%). Τα αποτελέσματα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων σε επίπεδο Μ.Μ.Ε. στον τομέα των τοποθετήσεων κεφαλαίων απεικονίζονται συνοπτικά στον Πίνακα 13.

**Πίνακας 13.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Τοποθετήσεων Κεφαλαίων

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	37	10,5	10,5	10,5
	ΜΕΣΑΙΑ	290	82,4	82,4	92,9
	ΥΨΗΛΗ	25	7,1	7,1	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

Η πλειοψηφία των ερωτηθέντων γνωρίζει τη δομή και λειτουργία απλών επενδυτικών προϊόντων όπως για παράδειγμα οι προθεσμιακές καταθέσεις (ερώτηση 3.3.1, ποσοστό σωστών απαντήσεων 90,1%). Οι περισσότεροι μάλιστα φάνηκε ότι γνωρίζουν τη βασική αρχή της θεωρίας του χαρτοφυλακίου και απάντησαν επίσης σωστά στην ερώτηση που πραγματεύεται το συγκεκριμένο ζήτημα (ερώτηση 3.3.2, ποσοστό σωστών απαντήσεων 68,8%). Σωστά επίσης απάντησαν οι περισσότεροι ερωτώμενοι στις ερωτήσεις που αφορούσαν τα αμοιβαία κεφάλαια (ερώτηση 3.3.3, ποσοστό σωστών απαντήσεων 76,1%), τα ομόλογα (ερώτηση 3.3.4, ποσοστό σωστών απαντήσεων 67,3%) και τις μετοχές (ερώτηση 3.3.6, ποσοστό σωστών απαντήσεων

71%). Αντιθέτως, όσον αφορά τα προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου (ερώτηση 3.3.5) το ποσοστό σωστών απαντήσεων ανήλθε στο 26,7%.

Ετήσια έκθεση του ΕΟΜΜΕΧ (Ελληνικός Οργανισμός Μικρών – Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας) και του Εθνικού Παρατηρητηρίου για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (2008), αναφέρει ότι σε πρόσφατη έρευνα που πραγματοποιήθηκε από το ΙΟΒΕ και στην οποία καταγράφονται οι διαχρονικές τάσεις και εξελίξεις της επενδυτικής δραστηριότητας στην Ελλάδα, εκτιμάται ότι «οι επενδύσεις του ιδιωτικού τομέα έπεσαν κατά 14,1% το 2007. Με εξαίρεση δύο κλάδους (Κλωστοϋφαντουργία, Ένδυση - Υπόδηση), οι οποίοι σημειώνουν άνοδο στην επενδυτική τους δραστηριότητα το 2007, οι υπόλοιποι κλάδοι περιορίζουν τις δαπάνες τους. ...Οι σημαντικότεροι παράγοντες που δηλώνονται ότι επηρεάζουν την επενδυτική δραστηριότητα των επιχειρήσεων είναι η προσδοκώμενη ζήτηση για τα παραγόμενα προϊόντα και ακολουθούν οι τεχνολογικές εξελίξεις και τα κίνητρα που δίνονται σε επίπεδο πολιτικής για επενδύσεις.»

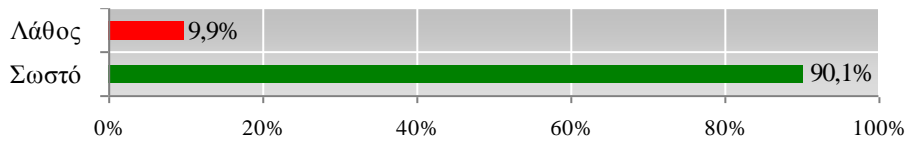
**Πίνακας 14.** Παράγοντες που Επηρεάζουν την Επενδυτική Δραστηριότητα στη Βιομηχανία  
(Συντελεστές Σημαντικότητας)

Παράγοντες	2006	2007	2008
Ζήτηση για προϊόντα	43,6	46,3	43,1
Κέρδη επιχείρησης	17,7	20,9	21,3
Διαθεσιμότητα Κεφαλαίων και Κόστος τους	5,8	13,5	11,3
Τεχνολογικές Εξελίξεις	33,7	36,4	36,0
Κίνητρα για Επενδύσεις	19,8	24,7	24,3
Φορολογία των Κερδών	7,6	10,8	11,5
Οικονομική Πολιτική στο σύνολό της	2,3	3,9	2,3
Άλλοι λόγοι	1,8	2,5	2,5

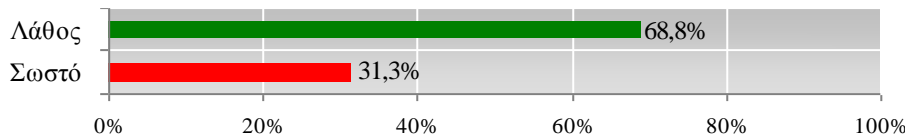
Πηγή: ΕΟΜΜΕΧ, 2008 (ΙΟΒΕ, Ιούλιος 2008)

### Τοποθετήσεις Κεφαλαίων – Σχήματα

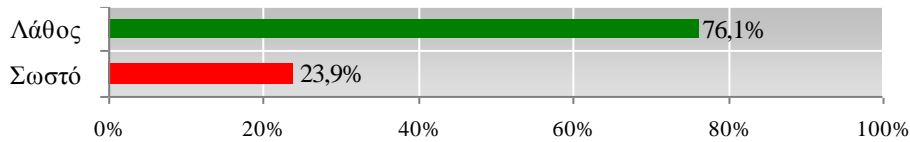
**Ερώτηση 3.3.1** - Οι προθεσμιακές καταθέσεις, δίνουν τη δυνατότητα σε μία επιχείρηση να επιτύχει καλύτερο επιτόκιο, δεσμεύοντας τα διαθέσιμά της για κάποιο χρονικό διάστημα (Σχήμα 31)



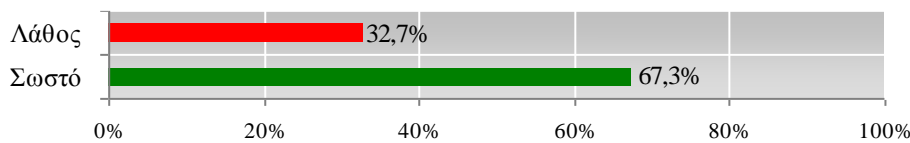
**Ερώτηση 3.3.2** - Όσο πιο διαφοροποιημένο είναι το χαρτοφυλάκιο μίας επιχείρησης, τόσο περισσότερο αυξάνεται το ρίσκο που το συνοδεύει (Σχήμα 32)



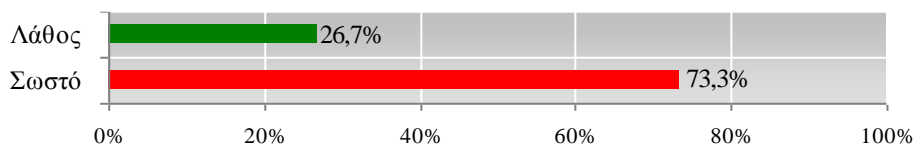
**Ερώτηση 3.3.3** - Τα αμοιβαία κεφάλαια έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις διασφαλίζουν τις μελλοντικές (Σχήμα 33)



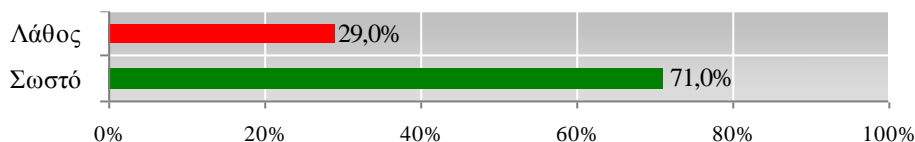
**Ερώτηση 3.3.4** - Όλες οι κατηγορίες ομολόγων φέρουν τον πιστωτικό κίνδυνο του εκδότη τους. Αυτό σημαίνει ότι κατά τη λήξη τους, και εφόσον οι εκδότες είναι υψηλής πιστοληπτικής ικανότητας, καταβάλλεται πλήρης η ονομαστική τους αξία (Σχήμα 34)



**Ερώτηση 3.3.5** - Τα προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου είναι ένα είδος προθεσμιακής κατάθεσης όπου η εκδότρια τράπεζα εγγυάται στον επενδυτή τμήμα του κεφαλαίου στη λήξη και μια απόδοση που υπολογίζεται με κάποιο μαθηματικό τύπο (Σχήμα 35)



**Ερώτηση 3.3.6** - Η διανομή μερίσματος μετοχών σήμερα, φορολογείται στην πηγή δηλαδή στην ίδια την εταιρεία, με αποτέλεσμα ο κάθε μέτοχος να λαμβάνει καθαρό μέρισμα (Σχήμα 36)



#### 4.3.4 Δάνεια

Όσον αφορά την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων στον τομέα των δανείων, η πλειοψηφία των σωστών απαντήσεων συναντάται και πάλι στη μεσαία κατηγορία (72,4%). Πέραν τούτου παρατηρείται ακόμα ένα αρκετά μεγάλο ποσοστό να ανήκει στην υψηλή κατηγορία (σχεδόν το 1/5 του δείγματος), και ένα σχετικά μικρό ποσοστό να ανήκει στη χαμηλή κατηγορία (7,7%). Τα αποτελέσματα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων σε επίπεδο Μ.Μ.Ε. στον τομέα των δανείων απεικονίζονται συνοπτικά στον Πίνακα 15.

**Πίνακας 15.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Δανείων

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	27	7,7	7,7	7,7
	ΜΕΣΑΙΑ	255	72,4	72,4	80,1
	ΥΨΗΛΗ	70	19,9	19,9	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

Οι περισσότεροι ερωτώμενοι φαίνεται αρχικά να γνωρίζουν τη λειτουργία που επιτελεί το ΤΕΜΠΜΕ (Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων) καθώς και το γεγονός ότι ουσιαστικά δεν δύνανται να λάβουν χρηματοδότηση από αυτό παρά μόνο εγγυήσεις για μέρος των αιτηθέντων δανειακών κεφαλαίων τους (ερώτηση 3.4.1, ποσοστό σωστών απαντήσεων 63,4%). Σε έρευνα του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών που διενεργήθηκε το 2007 σε δείγμα 1.803 μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων στο λεκανοπέδιο της Αττικής (ΕΒΕΑ, 2007), το 71,7% του συνόλου των ερωτώμενων Μ.Μ.Ε., δηλώνει ότι, δεν γνωρίζει το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΕ). Από όσους μάλιστα το γνωρίζουν, μόλις το 27,2% δηλώνει ότι η λειτουργία του μπορεί να διευκολύνει την επιχείρησή του στη λήψη ή στην εξυπηρέτηση ενός δανείου. Η ίδια έρευνα αναφέρει ότι «το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΕ), προτιμά το 3,5% των επιχειρήσεων που δραστηριοποιείται στον τομέα της μεταποίησης, το 3,2% των Ετερόρρυθμων και το 4,4% των επιχειρήσεων που απασχολούν από 10 – 49 άτομα προσωπικό.»

Οι ερωτώμενοι γνωρίζουν επίσης, σε ακόμα μεγαλύτερη κλίμακα, τις διαφορές που συνοδεύουν τα επιτόκια των μακροπρόθεσμων δανείων και των δανείων κεφαλαίου κίνησης (ερώτηση 3.4.2, ποσοστό σωστών απαντήσεων 76,1%). Γνωστό στην

πλειοψηφία των ερωτώμενων φαίνεται να είναι και ένα από τα πρώτα βασικά βήματα της διαδικασίας δανειοδότησης, όπου γίνεται γνωστό το γεγονός ότι οι τράπεζες «βαθμολογούν» τις ΜΜΕ – πελάτες τους και από την κατάταξη των ΜΜΕ εξαρτάται και η τιμολόγηση τους, δηλαδή το κόστος δανεισμού το οποίο αναλαμβάνουν για το δάνειο το οποίο λαμβάνουν (ερώτηση 3.4.4, ποσοστό σωστών απαντήσεων 79,8%).

Υψηλά ποσοστά καταγράφονται και στην ερώτηση που αποκαλύπτει ότι οι τράπεζες αναζητούν πληροφορίες πέραν του αρχικού σταδίου αξιολόγησης τους αιτήματος για δανεισμό από τις ΜΜΕ και περιοδικά (ερώτηση 3.4.5, ποσοστό σωστών απαντήσεων 78,4%), ενώ ικανοποιητικά είναι τα ποσοστά που σχετίζονται με την ερώτηση που αποτελεί βασικό κανόνα δανειοδότησης των επιχειρήσεων και αναφέρει ότι η χρηματοδότηση των παγίων της επιχείρησης δεν πρέπει ποτέ να γίνεται μέσα από βραχυπρόθεσμο δανεισμό (ερώτηση 3.4.6, ποσοστό σωστών απαντήσεων 68,5%). Αντιθέτως οι περισσότεροι ερωτώμενοι δεν γνωρίζουν το γεγονός ότι πελάτης που έχει μακροχρόνια σχέση με μία τράπεζα δύναται να απολαμβάνει καλύτερης τιμολόγησης στο θέμα των εξόδων, από ότι ένας νέος πελάτης (ερώτηση 3.4.3, ποσοστό σωστών απαντήσεων 26,1%).

Οι περισσότερες έρευνες που έχουν γίνει μέχρι σήμερα δείχνουν ότι «...για την έναρξη λειτουργίας μιας επιχείρησης και μάλιστα ανεξάρτητα από το μέγεθος αυτής, χρησιμοποιούνται κυρίως ίδια κεφάλαια και τραπεζικός δανεισμός σε αναλογία 5 προς 1 (πάνω από 90% των κεφαλαίων) και μόλις ένα μικρό ποσοστό (5% περίπου) των κεφαλαίων προέρχεται από δημόσια επιχορήγηση, οι επιχειρηματίες, δηλαδή, ξεκινούν τη λειτουργία των επιχειρήσεών τους με ίδια κεφάλαια. Η ίδια εικόνα παρουσιάζεται και στην περίπτωση της χρηματοδότησης των επιχειρήσεων κατά τη λειτουργία τους» (ΕΟΜΜΕΧ, 2008). Η ίδια πηγή αναφέρει επίσης ότι, «στα πλαίσια της γενικευμένης οικονομικής κρίσης, όπως έχει διαμορφωθεί μέχρι σήμερα (Οκτώβρης 2008), οι ΜΜΕ τείνουν να είναι πιο ευάλωτες λόγω του αυξημένου κόστους δανεισμού (βραχυπρόθεσμου και μεσο-μακροπρόθεσμου). Η έλλειψη ρευστότητας, ως χαρακτηριστικό γνώρισμα του εγχώριου και διεθνούς επιχειρηματικού περιβάλλοντος καθιστά δυσκολότερη την πρόσβαση των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση, καθώς οι τράπεζες πλέον εφαρμόζουν αυστηρότερα κριτήρια χορηγήσεων».

Σύμφωνα με την ίδια έρευνα, «η έκρηξη της διεθνούς οικονομικής κρίσης, αύξησε σημαντικά τα επιτόκια δανεισμού των επιχειρήσεων. Σύμφωνα με όλες τις εκτιμήσεις, η οικονομική στασιμότητα θα εντείνει το πρόβλημα της πρόσβασης των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση, καθώς οι τράπεζες πλέον εφαρμόζουν αυστηρότερα και επιλεκτικότερα κριτήρια χορηγήσεων».

Έρευνα του Καθηγητή κ. Ι. Χασσίδ (2006) με αντικείμενο τη σχέση των μικρών επιχειρήσεων με τις Τράπεζες δείχνει ότι ποσοστό 89% των Ελλήνων επιχειρηματιών συμφωνούν ότι η ανεπάρκεια χρηματοδότησης αποτελεί πράγματι εμπόδιο για την ανάληψη επιχειρηματικής δραστηριότητας. Η εξασφάλιση χρηματοδότησης μάλιστα «στην Ελλάδα εμφανίζεται να γίνεται προοδευτικά δυσχερέστερη (ποσοστό που αυξάνεται προοδευτικά από 86% το 2000 σε 89% το 2004, σε αντίθεση με την τάση στην ΕΕ-15, όπου το ποσοστό έχει προοδευτικά μειωθεί από 80% το 2000 σε 72% το 2004). Συστηματικά, επομένως, οι δυσκολίες στο θέμα αυτό οξύνονται στην Ελλάδα, ενώ αμβλύνονται στις υπόλοιπες χώρες (κατά μέσον όρο)».

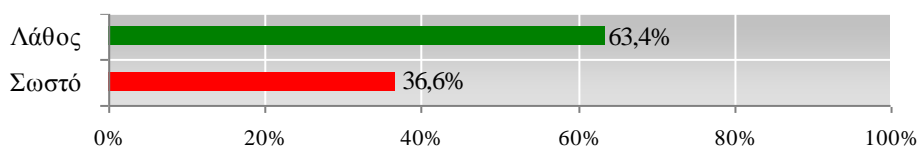
Η ίδια έρευνα αναφέρει ότι «η μεγαλύτερη συχνότητα επαφών των μικρών επιχειρήσεων, τόσο στην Ε.Ε.-15, όσο και στην Ελλάδα, για άντληση χρηματοδότησης (όχι βέβαια μόνο για την έναρξη επιχείρησης, αλλά για κάθε άλλο τύπο ανάγκης τους), είναι οι Τράπεζες (79% των επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στη σχετική έρευνα στην Ε.Ε.-15 και 70% στην Ελλάδα απευθύνθηκαν σε τράπεζες για άντληση χρηματοδότησης). Προκύπτει επίσης ότι η τραπεζική χρηματοδότηση αντλείται σχετικά εύκολα, ιδίως στην Ελλάδα, όπου παράλληλα διαπιστώνουμε ότι, σε σύγκριση με το πρόσφατο παρελθόν, οι όποιες δυσκολίες μειώνονται διαχρονικά. Πάντως, τόσο στην Ελλάδα, όσο και στην Ε.Ε.-15, οι όποιες δυσκολίες αντιμετωπίζονται στην άντληση τραπεζικής χρηματοδότησης, έχουν κυρίως σχέση με την απαίτηση των τραπεζών για εκτεταμένη πληροφόρηση (την οποία οι μικρές επιχειρήσεις δεν διαθέτουν ή δεν επιθυμούν να προσφέρουν).

Προβλήματα δημιουργούνται επίσης από τις καθυστερήσεις, είτε στην φάση προετοιμασίας του αιτήματος δανειοδότησης, είτε στις διαδικασίες εξέτασης και έγκρισης των αιτημάτων – και στις δύο όμως αυτές περιπτώσεις τα προβλήματα αυτού του είδους είναι, στην Ελλάδα, αμβλυμμένα, σε σχέση με την Ε.Ε.-15. Αντίθετα, στην Ελλάδα εμφανίζεται ένα υψηλό ποσοστό επιχειρήσεων που, ενώ αντιμετωπίζουν κάποιου τύπου δυσκολίες, δεν τα εξειδικεύουν! Τέλος, ιδιαίτερα ενδιαφέρον είναι και

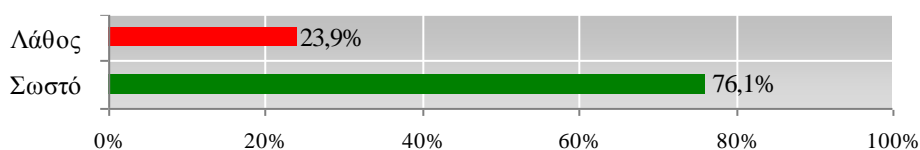
το εύρημα ότι το ύψος των επιτοκίων δανεισμού δεν φαίνεται να αποτελούν, στην Ελλάδα, παράγοντα δυσκολίας, σε αντίθεση με τις μικρές επιχειρήσεις στα υπόλοιπα κράτη-μέλη της Ε.Ε.-15. Γενικά, η εικόνα που σχηματίζεται από τα παραπάνω ευρήματα της έρευνας είναι ότι, σε σύγκριση με τις συναδέλφους τους στην υπόλοιπη Ε.Ε.-15, η κατάσταση των σχέσεων των μικρών επιχειρήσεων με τις τράπεζες είναι στην Ελλάδα, σαφώς πιο ευνοϊκή! Το ύψος των επιτοκίων δεν αποτελούν πρόβλημα, είναι αρκετά εύκολο ή και πολύ εύκολο να αντληθεί χρηματοδότηση και, σε σχέση με το πρόσφατο παρελθόν, η κατάσταση βελτιώνεται ακόμα περισσότερο! Παραμένει βέβαια το γεγονός ότι ένας σχετικά αυξημένος αριθμός ελληνικών μικρών επιχειρήσεων αντιμετωπίζουν δυσκολίες τις οποίες δεν είναι σε θέση ή δεν επιθυμούν να προσδιορίσουν!».

### Δάνεια - Σχήματα

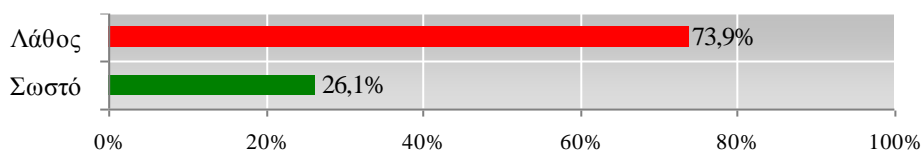
**Ερώτηση 3.4.1** - Αν μία τράπεζα δεν δέχεται να χρηματοδοτήσει μία επιχείρηση, η επιχείρηση μπορεί εναλλακτικά να χρηματοδοτηθεί από το ΤΕΜΠΜΕ (Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων) (Σχήμα 37)



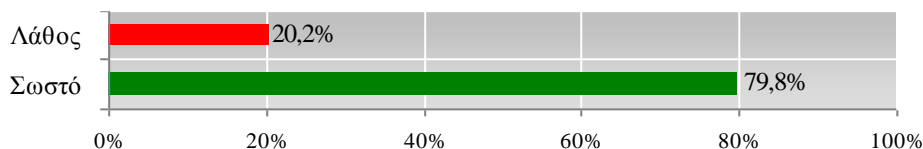
**Ερώτηση 3.4.2** - Το επιτόκιο των μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων κεφαλαίου κίνησης λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του (Σχήμα 38)



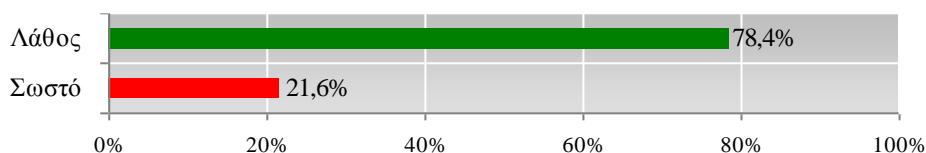
**Ερώτηση 3.4.3** - Τα έξοδα που χρεώνουν οι τράπεζες για το άνοιγμα του φακέλου, την έγκριση του δανείου, την ανανέωση του ορίου, τον εκτοκισμό, κλπ. είναι ίδια για όλους τους πελάτες (π.χ. πελάτης που έχει μακροχρόνια σχέση με μία τράπεζα δεν απολαμβάνει καλύτερης τιμολόγησης στο θέμα των εξόδων, από ότι ένας νέος πελάτης) (Σχήμα 39)



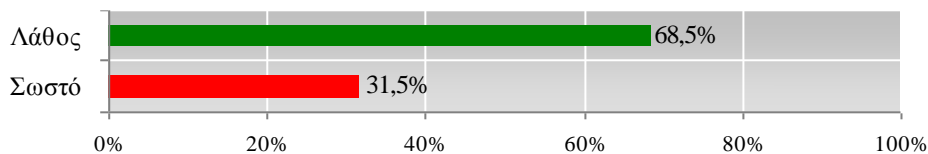
**Ερώτηση 3.4.4** - Οι τράπεζες είναι υποχρεωμένες να «βαθμολογούν» τις ΜΜΕ – πελάτες τους με βάση αξιολογική κλίμακα που στηρίζεται στη μέτρηση των κινδύνων. Από την κατάταξη των ΜΜΕ σε αυτές τις κλίμακες εξαρτάται και η τιμολόγηση τους από την τράπεζα, δηλαδή με τον τρόπο αυτό διαμορφώνεται το κόστος δανεισμού το οποίο αναλαμβάνουν για το δάνειο το οποίο λαμβάνουν (Σχήμα 40)



**Ερώτηση 3.4.5** - Οι τράπεζες αναζητούν πληροφορίες μόνο κατά το αρχικό στάδιο αξιολόγησης τους αιτήματος για δανεισμό από τις ΜΜΕ, και δεν ζητούν περιοδική επικαιροποίηση πληροφοριών (Σχήμα 41)



**Ερώτηση 3.4.6** - Η βέλτιστη πρακτική είναι η χρηματοδότηση των παγίων της επιχείρησης να γίνεται μέσα από βραχυπρόθεσμο δανεισμό (π.χ. από δάνεια κεφαλαίου κίνησης) (Σχήμα 42)



#### 4.3.5 Γενική Χρηματοοικονομική Γνώση

Ο τομέας επάρκειας γενικής χρηματοοικονομικής γνώσης είναι αυτός που παρουσιάζει το μεγαλύτερο ποσοστό σωστών απαντήσεων στην υψηλή κατηγορία (ποσοστό 49,1%), καθώς και το μικρότερο ποσοστό στην χαμηλή (ποσοστό 5,1%) από όλους τους προαναφερόμενους τομείς (Πίνακας 16). Καταλαβαίνουμε έτσι ότι οι Ελληνικές Μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν πολύ αναπτυγμένη γνώση σε θέματα γενικού χρηματοοικονομικού ενδιαφέροντος.

**Πίνακας 16.** Δείκτης Γενικής Χρηματοοικονομικής Γνώσης

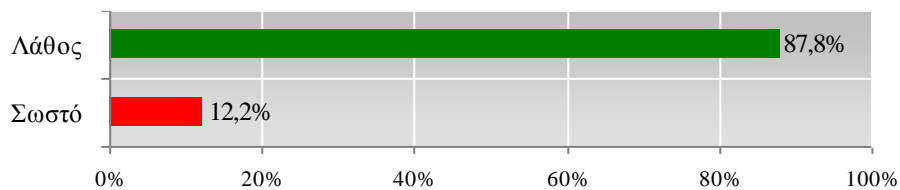
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	18	5,1	5,1	5,1
	ΜΕΣΑΙΑ	161	45,7	45,7	50,9
	ΥΨΗΛΗ	173	49,1	49,1	100,0
	Total	352	100,0	100,0	



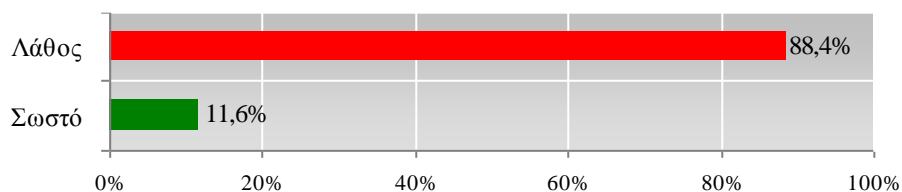
Η πλειοψηφία των ερωτώμενων γνωρίζει το γεγονός ότι η σύναψη εκτέλεσης πάγιας εντολής για την αυτόματη πληρωμή λογαριασμών και εξόδων όπως ΟΤΕ, ΔΕΗ, ΦΠΑ, ΤΕΒΕ, κάθε άλλο παρά αυξάνει το λειτουργικό κόστος της επιχείρησης (ερώτηση 3.5.1. ποσοστό σωστών απαντήσεων 87,8%). Γνωρίζει επίσης ότι ο τύπος των λογιστικών βιβλίων που οφείλει να διατηρεί μία επιχείρηση εξαρτάται από την νομική μορφή της (ερώτηση 3.5.3. ποσοστό σωστών απαντήσεων 80,1%). Ταυτόχρονα, οι περισσότεροι συμμετέχοντες γνωρίζουν ότι δεν αρκεί μόνο η επινόηση ενός εμπορικού σήματος προκειμένου αυτό να κατοχυρωθεί και να χρησιμοποιηθεί από την εκάστοτε εταιρεία (ερώτηση 3.5.4. ποσοστό σωστών απαντήσεων 82,4%). Προς τη σωστή κατεύθυνση κινούνται οι απαντήσεις των ερωτώμενων και στην ερώτηση που αφορά τη συστηματική διαμόρφωση του επιχειρηματικού πλάνου, η οποία βεβαίως δεν είναι απαραίτητη μόνο στις νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις αλλά σε όλες τις επιχειρήσεις ανεξαρτήτου κλάδου και μεγέθους (ερώτηση 3.5.5. ποσοστό σωστών απαντήσεων 88,1%). Από την άλλη μεριά, μόνο ένα ποσοστό λίγο πάνω από το 10% του συνολικού δείγματος γνωρίζει τον ορισμό του νεκρού σημείου της επιχείρησης (ερώτηση 3.5.2. ποσοστό σωστών απαντήσεων 11,6%).

### Γενική Χρηματοοικονομική Γνώση – Σχήματα

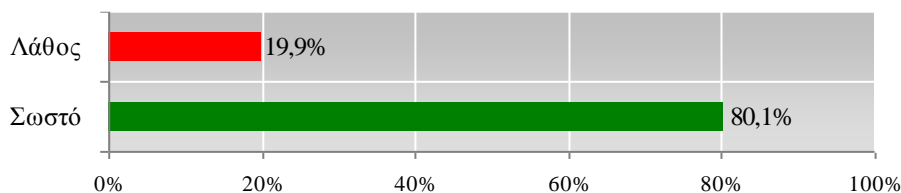
**Ερώτηση 3.5.1** - Η σύναψη εκτέλεσης πάγιας εντολής προς τράπεζα (αυτόματη πληρωμή μέσω χρέωσης ενός καταθετικού λογαριασμού περιοδικών δαπανών ή εξόδων που οφείλει να εξοφλήσει η εταιρεία και αφορούν λογαριασμούς όπως ΟΤΕ, ΔΕΗ, ΦΠΑ, ΤΕΒΕ) αυξάνει το λειτουργικό κόστος της επιχείρησης (Σχήμα 43)



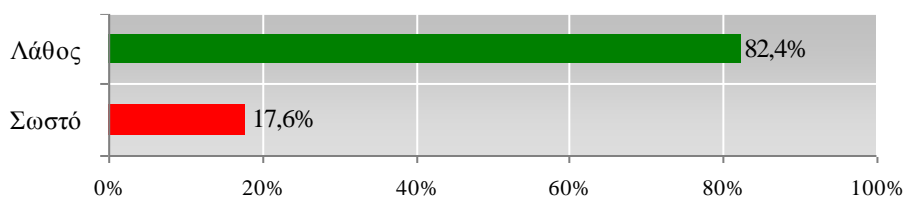
**Ερώτηση 3.5.2** - Το «Νεκρό σημείο» μίας επιχείρησης είναι το ύψος των πωλήσεων (τζίρου) με το οποίο η επιχείρηση καλύπτει όλα της τα έξοδα, δηλαδή δεν πραγματοποιεί ούτε κέρδος ούτε ζημία (Σχήμα 44)



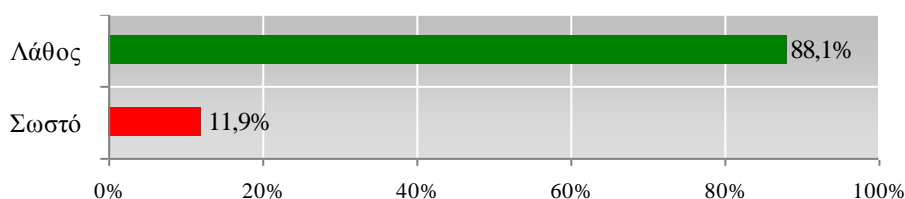
**Ερώτηση 3.5.3** - Η νομική μορφή και το είδος της δραστηριότητας μίας επιχείρησης καθορίζει τον τύπο θεωρημένων βιβλίων και στοιχείων που πρέπει να τηρεί (Σχήμα 45)



**Ερώτηση 3.5.4** - Ο επιχειρηματίας που επινοεί ένα εμπορικό σήμα, μπορεί αυτόματα να το χρησιμοποιεί (Σχήμα 46)



**Ερώτηση 3.5.5** - Η συστηματική διαμόρφωση Επιχειρηματικού Πλάνου (Business Plan) είναι απαραίτητη μόνο στις νεοϊδρόμενες επιχειρήσεις (Σχήμα 47)



#### 4.3.6 Συνολική Χρηματοοικονομική Γνώση

Όπως φαίνεται από την μέχρι τώρα ανάλυσή μας, οι Έλληνες ιδιοκτήτες μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή οι άνθρωποι που εμπλέκονται ιδιοκτησιακά ή εργασιακά με αυτές, δεν διαθέτουν ικανοποιητικό συνολικό επίπεδο χρηματοοικονομικής γνώσης. Ο Πίνακας 17 καταγράφει ότι μόνο το 17,6% του συνολικού δείγματος ανήκει στην υψηλή κατηγορία, ενώ ένα ποσοστό της τάξεως του 38,1% ανήκει στη μεσαία. Το υπόλοιπο 44,3% συνωστίζεται στη χαμηλή κατηγορία.

**Πίνακας 17.** Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Γνώσης

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	XΑΜΗΛΗ	156	44,3	44,3	44,3
	ΜΕΣΑΙΑ	134	38,1	38,1	82,4
	ΥΨΗΛΗ	62	17,6	17,6	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

Σε έρευνα της εταιρείας G.P.O. A.E. (2005), σε δείγμα 1.200 Διευθυντών – Ιδιοκτητών Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, αναφέρεται ότι 47% του δείγματος δεν θεωρεί ότι με τις σημερινές συνθήκες ανταγωνισμού υπάρχει χώρος για τις Μ.Μ.Ε. Το ποσοστό κρίνεται ιδιαίτερα υψηλό, παρόλο που το 52,5% είναι πιο αισιόδοξο (απάντησε θετικά), ενώ μόλις ένα ποσοστό της τάξεως του 0,5% δηλώνει ότι δεν γνωρίζει ή δεν απαντά. Ταυτόχρονα 49,3% του δείγματος απαντά ότι δεν είναι καθόλου ή εναλλακτικά είναι λίγο αισιόδοξο για το μέλλον της επιχείρησής του, σε αντίθεση με το 50,2% που απαντά ότι είναι πολύ ή αρκετά αισιόδοξο. Ακόμα πάντως και μετά από τα σημαντικά ποσοστά απαισιοδοξίας που καταγράφονται, ποσοστό 55,9% του δείγματος απαντά ότι αν μπορούσε σήμερα να επιλέξει ξανά, θα προτιμούσε να αναπτύξει τη δική του επιχείρηση, παρά να απασχοληθεί στο δημόσιο ή στον ιδιωτικό τομέα (ποσοστά 31,6% και 11,4%).

#### 4.4 Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά – Ειδικά Στοιχεία

##### 4.4.1 Διαχείριση Ρευστότητας

Ο τομέας της ρευστότητας αποδεικνύεται να αποτελεί αδύνατο σημείο για τις Μ.Μ.Ε. και στη συμπεριφορά. Σε σχέση με τις επιδόσεις που κατεγράφησαν όσον αφορά την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων στον εν λόγω τομέα, διαπιστώνουμε αύξηση του ποσοστού των επιχειρήσεων που εντάσσεται στη χαμηλή κατηγορία, αλλά και μείωση του ποσοστού των επιχειρήσεων που κατατάσσεται στη μεσαία και υψηλή κατηγορία. Τα αποτελέσματα χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς σε επίπεδο Μ.Μ.Ε. στον τομέα της ρευστότητας απεικονίζονται συνοπτικά στον Πίνακα 18. Όλοι οι πίνακες που περιγράφουν τις επιδόσεις των Μ.Μ.Ε., όσον αφορά τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά, έχει ενδιαφέρον να εξετάζονται σε αντιδιαστολή με τους αντίστοιχους πίνακες που περιγράφουν τις επιδόσεις των Μ.Μ.Ε. όσον αφορά την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων.

**Πίνακας 18.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Ρευστότητας

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	142	40,3	40,3	40,3
	ΜΕΣΑΙΑ	181	51,4	51,4	91,8
	ΥΨΗΛΗ	29	8,2	8,2	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

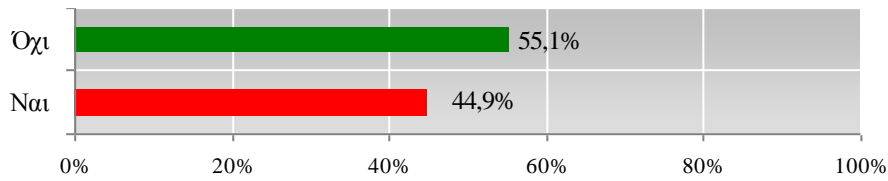
Σχεδόν 45% των επιχειρήσεων του δείγματος αποκαλύπτει ότι κατά την τελευταία τριετία αντιμετώπισε δυσκολίες στην αποπληρωμή των υποχρεώσεων της εταιρείας όπως π.χ. λογαριασμοί ΔΕΗ, ΟΤΕ, Δόση Δανείου κλπ (ερώτηση 4.1.1, ποσοστό καταφατικών απαντήσεων 44,9%). Από την άλλη, ποσοστό μεγαλύτερο των 3/4 του δείγματος απαντά ότι καταφέρνει να ικανοποιεί τις βραχυχρόνιες απαιτήσεις των πιστωτών του όταν γίνονται απαιτητές (ερώτηση 4.1.2, ποσοστό καταφατικών απαντήσεων 78,4%). Έρευνα του ΕΟΜΜΕΧ και του Εθνικού Παρατηρητηρίου για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (2007 & 2008), καταλήγει στο συμπέρασμα ότι «Οι Μ.Μ.Ε. “εξοφλούν” γρηγορότερα τις υποχρεώσεις τους προς τρίτους σε σχέση με το χρονικό διάστημα που εισπράττουν κατά 1 με 1,5 μήνα, γεγονός που επηρεάζει τη ρευστότητά τους».

Ταυτόχρονα, πάνω από το 1/3 του συνολικού δείγματος χαρακτηρίζει το κεφάλαιο κίνησης του είτε ανεπαρκές είτε υπερεπαρκές (ερώτηση 4.1.3, ποσοστό επιχειρήσεων που θεωρεί ότι διαθέτει κεφάλαιο κίνησης είτε ανεπαρκές είτε υπερεπαρκές 35,5%). Έρευνα του Κέντρου Επιχειρηματικής Τεχνολογικής Ανάπτυξης Αττικής (χ.η.) αναφέρει ότι «οι Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς έχουν δυσκολίες πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα λόγω του υψηλότερου κινδύνου που τις χαρακτηρίζει, λόγω έλλειψης επαρκών εγγυήσεων αλλά και λόγω του οικογενειακού τους χαρακτήρα. Περιορισμένη πρόσβαση έχουν επίσης και στις κεφαλαιαγορές. Το αποτέλεσμα είναι ότι οι Μ.Μ.Ε. καταλήγουν στο βραχυπρόθεσμο δανεισμό και στις πιστώσεις των προμηθευτών για να καλύψουν τις αυξημένες ανάγκες τους για κεφάλαιο κίνησης.»

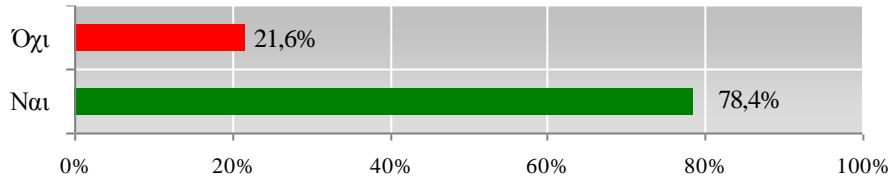
Ενδιαφέρον παρουσιάζουν επίσης τα ευρήματα που αποκαλύπτουν ότι πάνω από τις μισές επιχειρήσεις του δείγματος δεν χρησιμοποιούν κάποια μέθοδο αποτίμησης των περιουσιακών τους στοιχείων (ερώτηση 4.1.4, ποσοστό επιχειρήσεων που δεν ακολουθούν συγκεκριμένη μέθοδο αποτίμησης των περιουσιακών τους στοιχείων 55,1%), ενώ ακόμα περισσότερες δηλώνουν ότι δεν καταφέρνουν να εισπράξουν εύκολα τις απαιτήσεις τους (ερώτηση 4.1.5, ποσοστό 63,9%).

### **Διαχείριση Ρευστότητας - Σχήματα**

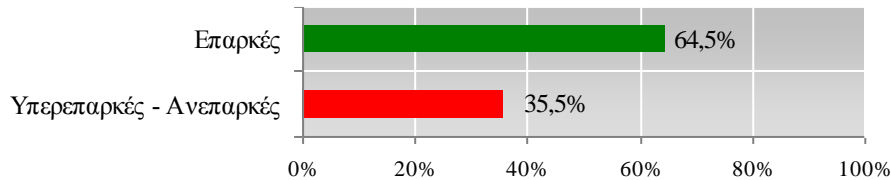
**Ερώτηση 4.1.1** - Κατά την τελευταία τριετία αντιμετωπίσατε κάποια δυσκολία αποπληρωμής των υποχρεώσεων στην εταιρεία όπως π.χ. λογαριασμοί ΔΕΗ, ΟΤΕ, Δόση Δανείου κλπ; (Σχήμα 48)



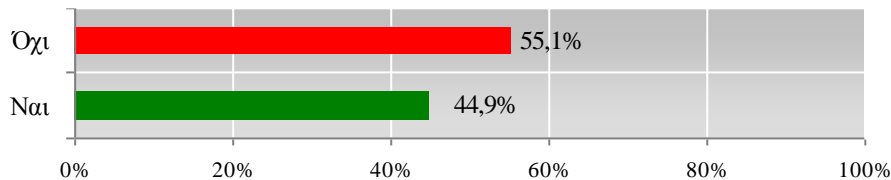
**Ερώτηση 4.1.2** - Ικανοποιούνται πάντα οι βραχυχρόνιες απαιτήσεις των πιστωτών σας όταν γίνονται απαιτητές; (Σχήμα 49)



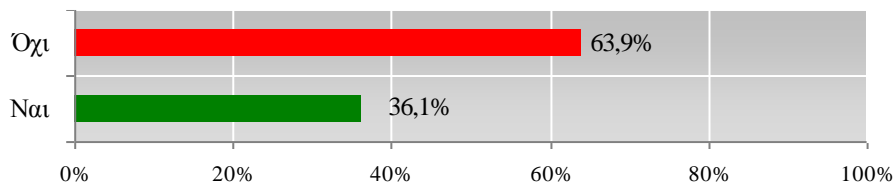
**Ερώτηση 4.1.3** - Ποιος από τους παρακάτω προσδιορισμούς χαρακτηρίζει το κεφάλαιο κίνησης της εταιρείας σας; (Σχήμα 50)



**Ερώτηση 4.1.4** - Ακολουθεί η εταιρεία κάποια συγκεκριμένη μέθοδο αποτίμησης των περιουσιακών της στοιχείων; (Σχήμα 51)



**Ερώτηση 4.1.5** - Οι απαιτήσεις της εταιρείας σας εισπράττονται εύκολα; (Σχήμα 52)



#### 4.4.2 Αποταμιεύσεις – Κοστολόγηση

Σε αντίθεση με τον τομέα της ρευστότητας, η απόδοση των Μ.Μ.Ε. όσον αφορά τις ενδεδειγμένες πρακτικές σχετικά με τις αποταμιεύσεις και την κοστολόγηση, αυξάνεται

κατακόρυφα. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 19, μόνο ένα ποσοστό λίγο πάνω από το 1/10 του δείγματος μας κατατάσσεται στη χαμηλή κατηγορία (συγκεκριμένα 11,6%), ενώ το υπολειπόμενο δείγμα μοιράζεται μεταξύ της μεσαίας (ποσοστό 47,7%) και της υψηλής κατηγορίας (ποσοστό 40,6%).

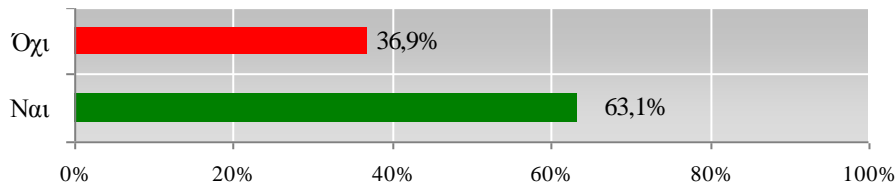
**Πίνακας 19.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Αποταμιεύσεων – Κοστολόγησης

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	41	11,6	11,6	11,6
	ΜΕΣΑΙΑ	168	47,7	47,7	59,4
	ΥΨΗΛΗ	143	40,6	40,6	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

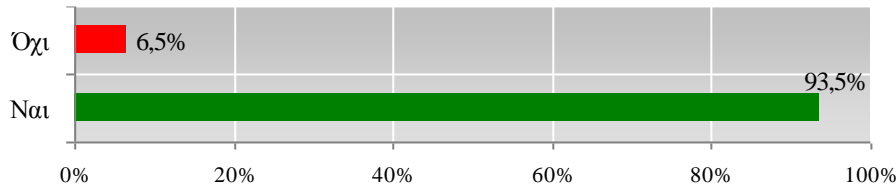
Η πλειοψηφία του δείγματος αναφέρει ότι έχει καταφέρει να διαθέτει το απαραίτητο «αποταμιευτικό κεφάλαιο ανάγκης» ώστε να αντιμετωπίσει μείωση εσόδων για μία περίοδο κάποιων μηνών (ερώτηση 4.2.1, ποσοστό καταφατικών απαντήσεων 63,1%). Επίσης, η συντριπτική πλειοψηφία είχε εφαρμόσει μέθοδο με βάση την οποία μπορεί να διακρίνει ποιες από τις δαπάνες της εταιρείας είναι σταθερές και ποιες μεταβλητές (ερώτηση 4.2.2, ποσοστό καταφατικών απαντήσεων 93,5%). Ικανοποιητικό κρίνεται επίσης το ποσοστό που απαντά θετικά ότι γνωρίζει το μέσο ημερομίσθιο στην εταιρεία έχοντας ενσωματώσει σε αυτό επιβαρύνσεις ασφαλιστικών οργανισμών, φόρους, χαρτόσημα κλπ (ερώτηση 4.2.3, ποσοστό καταφατικών απαντήσεων 85,8%). Σχεδόν παρόμοιο ποσοστό απαντά θετικά ότι γνωρίζει το κόστος λειτουργίας της επιχείρησης έχοντας κάνει υπολογισμούς που στηρίζονται σε στοιχεία του παρελθόντος και του παρόντος (ερώτηση 4.2.4, ποσοστό καταφατικών απαντήσεων 84,7%). Το ποσοστό όμως πέφτει αρκετά στην τελευταία ερώτηση, η οποία εξετάζει αν οι ερωτώμενοι διενεργούν στην επιχείρηση κοστολογικό έλεγχο με σκοπό τον προσδιορισμό των αποκλίσεων, την ανάλυσή τους και τη λήψη μέτρων για την εξουδετέρωση των αιτιών που ενδεχομένως προκαλούν αρνητικές αποκλίσεις (ερώτηση 4.2.5, ποσοστό καταφατικών απαντήσεων 66,8%).

#### **Αποταμιεύσεις – Κοστολόγηση - Σχήματα**

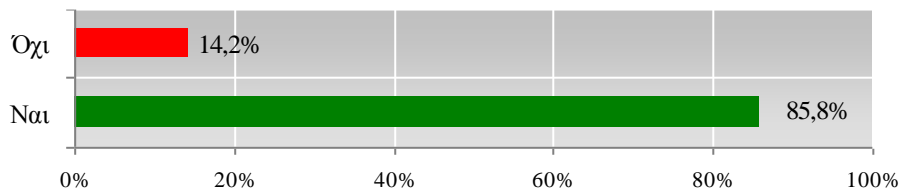
**Ερώτηση 4.2.1** - Η εταιρεία έχει προβλέψει να διαθέτει το απαραίτητο «αποταμιευτικό κεφάλαιο ανάγκης» ώστε να αντιμετωπίσει μείωση εσόδων για μία περίοδο κάποιων μηνών (π.χ. 2-5); (Σχήμα 53)



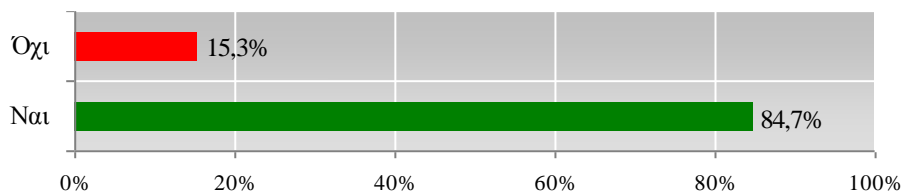
**Ερώτηση 4.2.2 - Γνωρίζετε ποιες από τις δαπάνες της εταιρείας είναι σταθερές και ποιες μεταβλητές; (Σχήμα 54)**



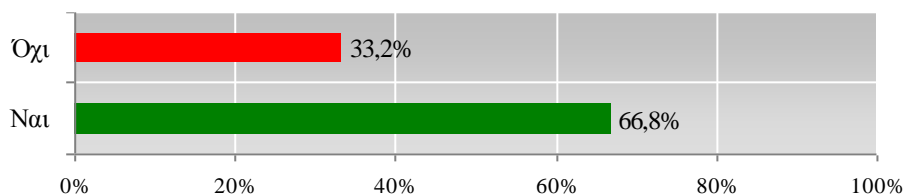
**Ερώτηση 4.2.3 - Γνωρίζετε το μέσο ημερομίσθιο στην εταιρεία έχοντας ενσωματώσει στο κόστος του επιβαρύνσεις ασφαλιστικών οργανισμών, φόρους, χαρτόσημα κλπ; (Σχήμα 55)**



**Ερώτηση 4.2.4 - Γνωρίζετε το κόστος λειτουργίας της επιχείρησης έχοντας κάνει υπολογισμούς που στηρίζονται σε στοιχεία του παρελθόντος και του παρόντος; (Σχήμα 56)**



**Ερώτηση 4.2.5 - Διενεργείτε κοστολογικό έλεγχο με σκοπό τον προσδιορισμό των αποκλίσεων, την ανάλυσή τους και τη λήψη μέτρων για την εξουδετέρωση των αιτιών που ενδεχομένως προκαλούν αρνητικές αποκλίσεις; (Σχήμα 57)**



#### 4.4.3 Τοποθετήσεις Κεφαλαίων

Ενδεικτικό της πρόσφατης οικονομικής κρίσης, των προβλημάτων ρευστότητας, των δυσκολιών πρόσβασης στη χρηματοδότηση αλλά και των διαθέσιμων αποταμιευτικών κεφαλαίων των Μ.Μ.Ε. είναι το γεγονός ότι κάτω από το 1/3 των επιχειρήσεων του δείγματος προβαίνει σε επενδύσεις (ερώτηση 4.3.0, ποσοστό επιχειρήσεων που διενεργούν τοποθετήσεις κεφαλαίων 29%). Οι επιχειρήσεις πάντως που επιδίδονται σε επενδύσεις παρουσιάζουν ικανοποιητικά επίπεδα συμπεριφοράς, αφού μόνο το 7,8% παρουσιάζεται να ανήκει στη χαμηλή κατηγορία, ενώ το υπολειπόμενο ποσοστό μοιράζεται μεταξύ μεσαίας και υψηλής ομάδας με ποσοστά 52,9% και 39,2% αντίστοιχα (Πίνακας 20).

**Πίνακας 20.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Τοποθετήσεων Κεφαλαίων

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	8	2,3	7,8	7,8
	ΜΕΣΑΙΑ	54	15,3	52,9	60,8
	ΥΨΗΛΗ	40	11,4	39,2	100,0
	Total	102	29,0	100,0	
Missing	System	250	71,0		
	Total	352	100,0		

Ποσοστό της τάξεως του 81,4% των ερωτηθέντων απαντά ότι παρακολουθεί την πορεία της αξίας των επενδύσεων της επιχείρησης (ερώτηση 4.3.1). Εντυπωσιακό θεωρείται το ποσοστό των ερωτηθέντων που απαντούν ότι πριν προβεί η επιχείρηση σε κάποια επένδυση, εκτιμά συχνά ή εναλλακτικά συνεχώς τους κινδύνους (συστηματικός, τυχαίος, χρονικός) που μπορούν να τη συνοδεύουν (ερώτηση 4.3.2 ποσοστό απαντήσεων που επέλεξε συχνά-συνεχώς 96,1%). Ποσοστό 83,3% απαντά σωστά ότι θέτει από πριν στόχους στις αποδόσεις που επιδιώκει σχετικά με τις επενδύσεις της επιχείρησης (ερώτηση 4.3.3). Αντιθέτως, σχεδόν οι μισοί ερωτηθέντες παραδέχονται ότι παρασύρονται και δεν ρευστοποιούν τη θέση της επιχείρησης όταν επιτυγχάνει κέρδη που «συμφωνούν» με τον επενδυτικό της στόχο όταν υπάρχει περιθώριο επίτευξης μεγαλύτερων κερδών από τη συγκεκριμένη επενδυτική επιλογή (ερώτηση 4.3.4 ποσοστό απαντήσεων που επέλεξε ποτέ-σπάνια 49%).

Τέλος, το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτηθέντων απαντά σωστά τόσο στην ερώτηση αν συγκρίνει τις εναλλακτικές προτάσεις διαφόρων πιστωτικών ιδρυμάτων πριν πάρει την τελική επενδυτική απόφαση για λογαριασμό της επιχείρησης (ερώτηση 4.3.5



ποσοστό που επέλεξε συχνά - συνεχώς 84,3%), όσο και στην ερώτηση αν διαπραγματεύεται τους όρους που προτείνονται από διάφορα πιστωτικά ιδρύματα πριν πάρει την τελική επενδυτική απόφαση για λογαριασμό της επιχείρησης (ερώτηση 4.3.6 ποσοστό που επέλεξε συχνά - συνεχώς 82,4%).

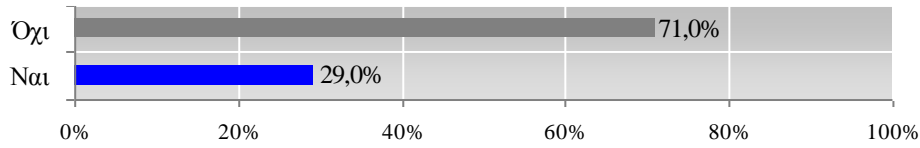
«Σε πρόσφατη έρευνα που πραγματοποιήθηκε από το IOBE καταγράφονται οι διαχρονικές τάσεις και εξελίξεις της επενδυτικής δραστηριότητας στην Ελλάδα... Ως προς την κατανομή των επενδύσεων με βάση το σκοπό τους, πρώτη προτεραιότητα των επιχειρήσεων είναι η αύξηση της δυναμικότητας για τα ήδη παραγόμενα προϊόντα και ακολουθούν οι δαπάνες αντικατάστασης του υφιστάμενου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού» (EOMMEX, 2008).

Αντίστοιχη έρευνα του EOMMEX και του Εθνικού Παρατηρητηρίου για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (2006), αναφέρει ότι «η σχετικά χαμηλή ανταγωνιστικότητα των ελληνικών ΜΜΕ έναντι των αντίστοιχων ευρωπαϊκών δείχνει να σχετίζεται με τις συνθήκες που διέπουν το ελληνικό επιχειρηματικό περιβάλλον. Μία στις δύο ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις υιοθετεί αμυντική στρατηγική αντιμετώπισης της μείωσης των πωλήσεων με αντίστοιχη μείωση της παραγωγής, ενώ μόνο μία στις τέσσερις υιοθετεί επιθετική πολιτική, με τεχνολογική αναβάθμιση προϊόντων στην αγορά. Αντίθετα, η μία στις δύο ευρωπαϊκές ΜΜΕ αντιδρά επιθετικά, με αναβάθμιση της παραγωγικής δραστηριότητας ενώ αμυντικά ενεργεί μόνο μία στις τρεις». Ο λόγος που γίνεται αυτή η αναφορά έχει να κάνει με το γεγονός ότι σύμφωνα με την ίδια έκθεση « η διαφορετική στρατηγική που υιοθετούν οι ΜΜΕ σε κάθε χώρα, συνίσταται κυρίως, στο διαφορετικό επενδυτικό προσανατολισμό τους και ιδιαίτερα στις τεχνολογικές επενδύσεις τους.»

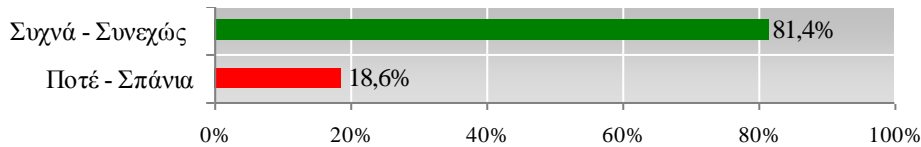
Τέλος, η έρευνα για το έτος 2007 αναφέρει ότι «σε σχέση με τις ακαθάριστες επενδύσεις παγίου κεφαλαίου, με βάση τα πιο πρόσφατα διαθέσιμα στοιχεία της ΕΣΥΕ (2005), οι επενδύσεις αυτές κατευθύνονται σταθερά κυρίως στον τριτογενή τομέα 60% (2005), ενώ ακολουθεί το εμπόριο και η βιομηχανία. Ως προς την γεωγραφική διασπορά των επενδύσεων, η πλειοψηφία πραγματοποιείται στην περιφέρεια Αττικής (40%) και ακολούθως στην Κεντρική Μακεδονία και στην Κρήτη.» (EOMMEX, 2007).

## Τοποθετήσεις Κεφαλαίων – Σχήματα

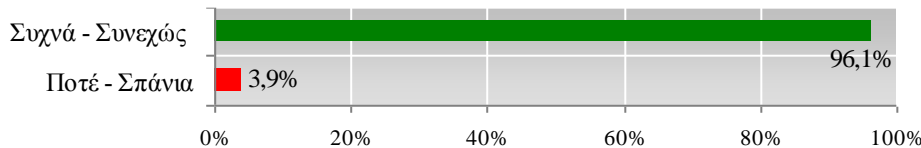
**Ερώτηση 4.3.0** - Διενεργεί η επιχείρηση τοποθετήσεις κεφαλαίων; (Σχήμα 58)



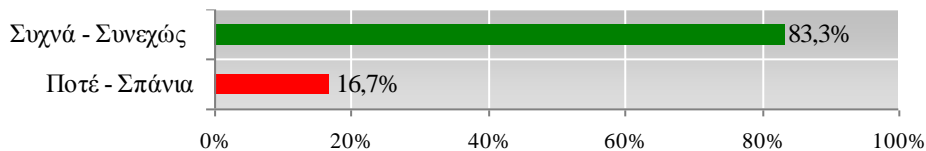
**Ερώτηση 4.3.1** - Παρακολουθείτε την πορεία της αξίας των επενδύσεων της επιχείρησης; (Σχήμα 59)



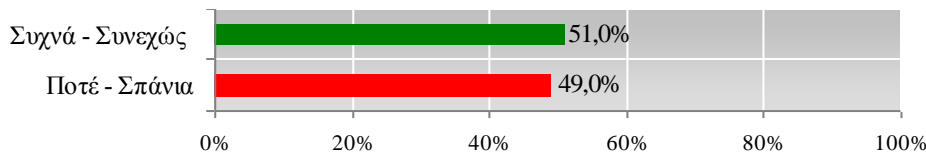
**Ερώτηση 4.3.2** - Πριν προβεί η επιχείρηση σε κάποια επένδυση, πόσο συχνά εκτιμά τους κινδύνους (συστηματικός, τυχαίος, χρονικός) που μπορούν να τη συνοδεύουν; (Σχήμα 60)



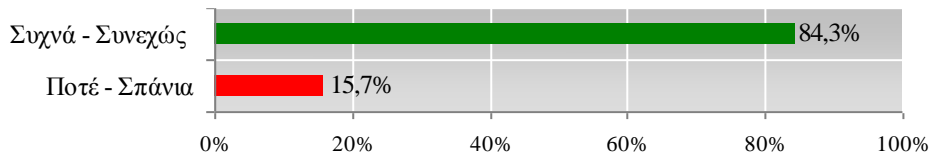
**Ερώτηση 4.3.3** - Πόσο συχνά τίθενται στόχοι για τις αποδόσεις που επιδιώκετε στις επενδύσεις της επιχείρησης; (Σχήμα 61)



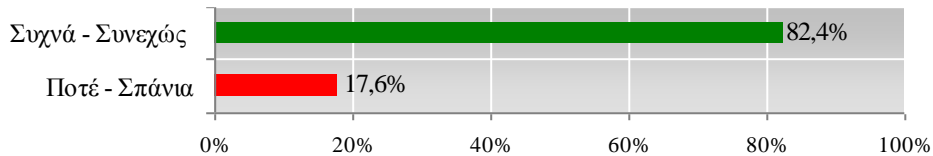
**Ερώτηση 4.3.4** - Ρευστοποιείται η θέση της επιχείρησης όταν επιτυγχάνει κέρδη που «συμφωνούν» με τον επενδυτικό της στόχο ακόμα και αν υπάρχει περιθώριο επίτευξης μεγαλύτερων κερδών από τη συγκεκριμένη επενδυτική επιλογή; (Σχήμα 62)



**Ερώτηση 4.3.5** - Πόσο συχνά συγκρίνετε τις εναλλακτικές προτάσεις διαφόρων πιστωτικών ιδρυμάτων πριν πάρετε την τελική σας επενδυτική απόφαση για λογαριασμό της επιχείρησης; (Σχήμα 63)



**Ερώτηση 4.3.6** - Πόσο συχνά διαπραγματεύεστε τους όρους που σας προτείνονται από διάφορα πιστωτικά ιδρύματα πριν πάρετε την τελική σας επενδυτική απόφαση για λογαριασμό της επιχείρησης; (Σχήμα 64)



#### 4.4.4 Δάνεια

Περίπου τα 2/3 των επιχειρήσεων του δείγματος έχουν δανειακές υποχρεώσεις. Η πλειονότητα τους πάντως συνωστίζεται στη μεσαία κατηγορία όσον αφορά τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά τους (ποσοστό 72,9%). Όπως φαίνεται στον Πίνακα 21, ένα αρκετά υψηλό ποσοστό της τάξεως του 20,8% εντάσσεται στην υψηλή κατηγορία ενώ το ποσοστό των επιχειρήσεων που κατατάσσεται στη χαμηλή κατηγορία είναι μικρό (6,4%).

**Πίνακας 21.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Δανείων

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	15	4,3	6,4	6,4
	ΜΕΣΑΙΑ	172	48,9	72,9	79,2
	ΥΨΗΛΗ	49	13,9	20,8	100,0
	Total	236	67,0	100,0	
Missing	System	116	33,0		
	Total	352	100,0		

Ανησυχητικό είναι το γεγονός ότι λόγω των προβλημάτων ρευστότητας, ένα πολύ μεγάλο ποσοστό των επιχειρήσεων δηλώνει ότι παρουσιάζει καθυστερήσεις στις πληρωμές του με τις συνεργαζόμενες τράπεζες (ερώτηση 4.4.1 ποσοστό επιχειρήσεων που δηλώνουν ότι συχνά - συνεχώς καθυστερούν τις πληρωμές τους 82,2%). Από την άλλη μεριά, και θεωρώντας ότι οι ερωτώμενοι απήντησαν ειλικρινώς σε αυτό το καίριο ερώτημα, η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων δεν δείχνει να αντιμετωπίζει

προβλήματα λόγω της ύπαρξης δυσμενών στοιχείων είτε της εταιρείας είτε των μετόχων της (ερώτηση 4.4.2 ποσοστό απαντήσεων που αποκάλυψε την ύπαρξη δυσμενών στοιχείων 7,6%).

Η έρευνα του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών που διενεργήθηκε (ΕΒΕΑ, 2007) σε δείγμα 1.803 μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων στο λεκανοπέδιο της Αττικής, αποκαλύπτει πως «Ο θεσμός του Τειρεσία φαίνεται να μη δημιουργεί κανένα πρόβλημα στις τραπεζικές συναλλαγές και στην εκταμίευση δανείων, μόνο για το 41,3% του συνόλου των ερωτώμενων επιχειρήσεων. Ένα ποσοστό της τάξης του 38,3% δηλώνει ότι δημιουργεί πολλά και αρκετά προβλήματα, ενώ λίγα προβλήματα φαίνεται να δημιουργεί μόνο στο 13,4% των ερωτώμενων. Όπως είναι φυσικό, περισσότερο “θιγμένες” από το θεσμό του Τειρεσία φαίνεται να είναι οι πολύ μικρές επιχειρήσεις, ωστόσο σημαντικά είναι και τα ποσοστά των Αωνούμων Εταιρειών (38,5%) και των επιχειρήσεων που απασχολούν από 50 –250 άτομα (29,4%), οι οποίες δηλώνουν ότι ο θεσμός τους δημιουργεί πολλά και αρκετά προβλήματα.»

«Ασφαλής» εμφανίζεται επίσης η δανειοδότηση των προς εξέταση επιχειρήσεων αφού το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων δηλώνει πως η σχέση μεταξύ ξένων και ιδίων κεφαλαίων της δεν ξεπερνά την αναλογία 3 προς 1 (ερώτηση 4.4.3 ποσοστό απαντήσεων που επέλεξε την ύπαρξη σχέσης μικρότερης ή ίσης του 3 προς 1, 82,2%). Αντιθέτως, πάνω από τις μισές εταιρείες του δείγματος αποκαλύπτουν ότι δεν έχουν λάβει τα απαραίτητα μέτρα για την ύπαρξη διάδοχης κατάστασης, γεγονός που κρίνεται σαν μειονέκτημα στη βαθμολόγηση της εκάστοτε εταιρείας η οποία αιτείται την έγκριση του δανειοδοτικού αιτήματος της (ερώτηση 4.4.4 ποσοστό εταιρειών που αποκάλυψε πως δεν έχει ληφθεί μέριμνα για την ύπαρξη διάδοχης κατάστασης στην εταιρεία, 51,3%).

Σκεπτικισμό προκαλεί επίσης το γεγονός, ότι ένα πολύ μεγάλο ποσοστό εταιρειών δηλώνει πως η μέση περίοδος είσπραξης των απαιτήσεων τους υπερβαίνει τις 150 ημέρες (ερώτηση 4.4.5 ποσοστό εταιρειών που αποκάλυψε περίοδο είσπραξης απαιτήσεων μεγαλύτερη των 150 ημερών, 41,5%). Σύμφωνα με την «Small Business Act», ανάλογα με τη χώρα, οι Μ.Μ.Ε. υποχρεώνονται να περιμένουν από 20 έως πάνω από 100 ημέρες κατά μέσο όρο για να εισπράξουν τα τιμολόγια τους. Μία στις τέσσερις περιπτώσεις χρεοκοπίας οφείλεται στην καθυστέρηση των εισπράξεων. Η κατάσταση

αυτή οδηγεί σε απώλεια 450.000 θέσεων εργασίας και 25 δισ. Ευρώ κάθε χρόνο (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2008).

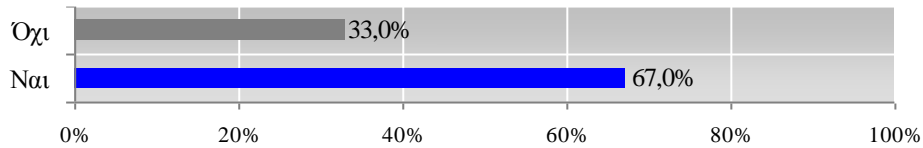
Τέλος ένα ποσοστό σχεδόν ίσο με το 1/5 του συνολικού δείγματος φαίνεται να αντιμετωπίζει σοβαρά προβλήματα αφού δηλώνει πως το σύνολο των υποχρεώσεων της εταιρείας ξεπερνά το σύνολο των πωλήσεων (ερώτηση 4.4.6 ποσοστό εταιρειών που αποκαλύπτει πως το σύνολο των υποχρεώσεων ξεπερνά το σύνολο των πωλήσεων, 18,2%).

Έρευνα του Κέντρου Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Ιονίων Νήσων με τίτλο Ευρωπαϊκή Ένωση και Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις αναφέρει ότι «Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση αποδεικνύεται δυσχερής για αρκετές ευρωπαϊκές επιχειρήσεις και ειδικότερα για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (Μ.Μ.Ε.). Οι δυσκολίες αυτές όχι μόνο εμποδίζουν την ανάπτυξη των επιχειρήσεων αλλά αποτελούν συχνά τροχοπέδη και για αυτή καθαυτή τη δημιουργία τους. Για το λόγο αυτό προέχει η διασφάλιση ενός χρηματοπιστωτικού περιβάλλοντος ευνοϊκού για τις επιχειρήσεις προκειμένου να προωθηθεί η ευρωπαϊκή επιχειρηματικότητα και, κατ'επέκταση, η ευρωπαϊκή οικονομική μεγέθυνση. Η Ευρωπαϊκή Ένωση, στην προσπάθειά της να αντιμετωπίσει αυτήν την πρόκληση, ανέπτυξε πολυάριθμες και πολυποικίλες χρηματοδοτικές δυνατότητες για τις επιχειρήσεις. Οι χρηματοδοτικοί μηχανισμοί εντάσσονται στο πλαίσιο διαφόρων προγραμμάτων και πρωτοβουλιών.» (Χυτήρης, 2007).

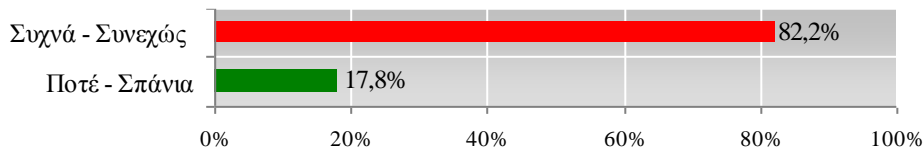
Πράγματι, και η μελέτη του Καθηγητή κ. Ι. Χασσίδ (2006) με αντικείμενο τη σχέση των μικρών επιχειρήσεων με τις Τράπεζες αναφέρει ότι «Οι σχέσεις πάντως με τις τράπεζες δεν παύουν να περιέχουν ένα στοιχείο αντιπαλότητας και σύγκρουσης συμφερόντων, αφού τόσο στην Ε.Ε.-15, όσο και στην Ελλάδα, η συντριπτική πλειοψηφία των μικρών επιχειρήσεων συμφωνούν (σε ποσοστό 71% και 89% αντίστοιχα) ότι οι τράπεζες είναι διστακτικές να αναλάβουν τους κινδύνους που συνδέονται με δανειοδοτήσεις μικρών επιχειρήσεων ενώ παράλληλα τα προσφερόμενα προϊόντα δεν είναι πάντοτε προσαρμοσμένα στις ανάγκες των επιχειρήσεων.»

## Δάνεια - Σχήματα

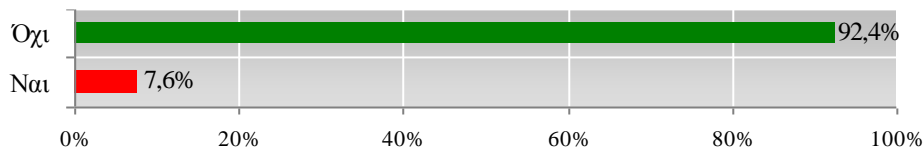
**Ερώτηση 4.4.0** - Έχει δανειακές υποχρεώσεις η εταιρεία; (Σχήμα 65)



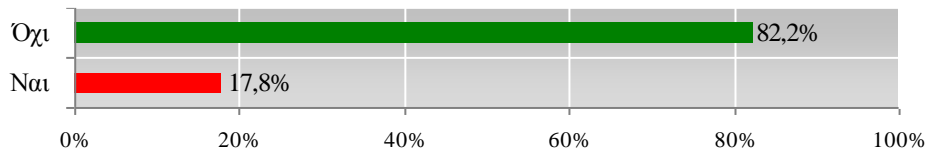
**Ερώτηση 4.4.1** - Παρουσιάζει καθυστερήσεις η εταιρεία στις πληρωμές των δόσεων με τις συνεργαζόμενες τράπεζες; (Σχήμα 66)



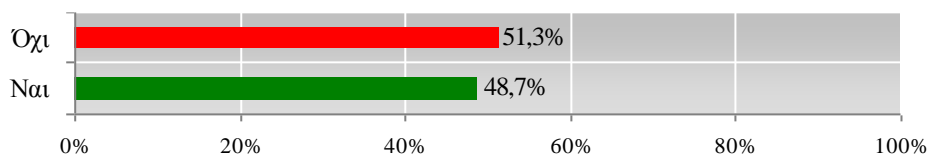
**Ερώτηση 4.4.2** - Υπάρχουν δυσμενή στοιχεία σε βάρος της εταιρείας ή των μετόχων της; (Σχήμα 67)



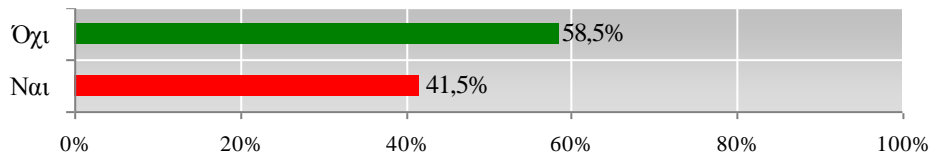
**Ερώτηση 4.4.3** - Η σχέση ξένων προς ίδια κεφάλαια της εταιρείας είναι μεγαλύτερη του 3 προς 1; (Σχήμα 68)



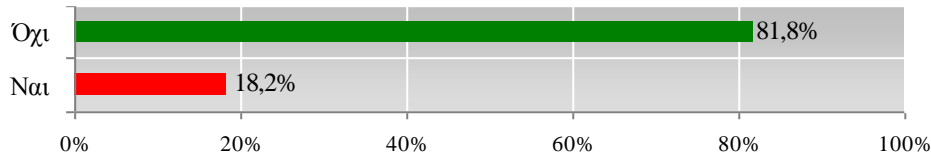
**Ερώτηση 4.4.4** - Έχει ληφθεί μέριμνα για ύπαρξη διάδοχης κατάστασης στην εταιρεία; (Σχήμα 69)



**Ερώτηση 4.4.5** - Η μέση περίοδος είσπραξης των απαιτήσεων της εταιρείας υπερβαίνει τις 150 ημέρες; (Σχήμα 70)



**Ερώτηση 4.4.6** - Το σύνολο των υποχρεώσεων της εταιρείας υπερβαίνει το σύνολο των πωλήσεων; (Σχήμα 71)



#### 4.4.5 Γενική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

Όσον αφορά τον τομέα γενικής χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς αυτό που προκαλεί ενδιαφέρον στη συγκεκριμένη κατηγορία είναι το γεγονός ότι με μία διαφορά 4,5 ποσοστιαίων μονάδων, το 83,5% του δείγματος μοιράζεται μεταξύ της χαμηλής και της μεσαίας κατηγορίας. Το ποσοστό που καταγράφεται στην υψηλή κατηγορία (Πίνακας 22) είναι της τάξεως του 16,5%.

**Πίνακας 22.** Δείκτης Γενικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	139	39,5	39,5	39,5
	ΜΕΣΑΙΑ	155	44,0	44,0	83,5
	ΥΨΗΛΗ	58	16,5	16,5	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

Μόλις λίγες πάνω από τις μισές εταιρείες του δείγματος αποδεικνύεται ότι συντάσσουν κάθε χρόνο προγραμματισμό και προϋπολογισμό δράσης της επιχείρησης όπου οριστικοποιούνται τα μέσα, οι διαδικασίες, οι τρόποι και οι αξίες που πρέπει να εφαρμοσθούν για την επίτευξη των στόχων της προγραμματιζόμενης χρονικής περιόδου (ερώτηση 4.5.1 ποσοστό εταιρειών 51,4%). Ανησυχητικό είναι το γεγονός ότι οι περισσότερες εταιρείες του δείγματος αποκαλύπτουν πως δεν χρησιμοποιούν κάποιο λογισμικό για την χρηματοοικονομική ανάλυση ή/και την σύνταξη και αξιολόγηση των οικονομικών τους στοιχείων (ερώτηση 4.5.2 ποσοστό εταιρειών που απάντησαν πως δεν χρησιμοποιούν λογισμικό 57,1%).

«Το 2008 δημοσιεύθηκε η έρευνα του Παρατηρητηρίου για την Κοινωνία της Πληροφορίας με σκοπό την μέτρηση των βασικών και συμπληρωματικών δεικτών των Ευρωπαϊκών πρωτοβουλιών δράσης eEurope2005 και i2010 για το έτος 2007. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε σε πανελλαδική έκταση και αναλύονται σε αυτή τα αποτελέσματα αναφορικά με το ρόλο των νέων τεχνολογιών στη χώρα... Αναφορικά με τις επιχειρήσεις, τα αποτελέσματα της έρευνας χωρίζονται σε δύο κατηγορίες επιχειρήσεων, εκείνες που απασχολούν έως 9 άτομα και εκείνες που απασχολούν 10 και πλέον άτομα, ως εξής:

*Αποτελέσματα επιχειρήσεων που απασχολούν 1-9 άτομα*

- Η χρήση ηλεκτρονικών υπολογιστών στις επιχειρήσεις με 1-9 απασχολούμενους υπολογίστηκε το 2007 στο 57%, σημειώνοντας μικρή αλλά σταθερή αύξηση μεταξύ των μετρήσεων.
- 4 στις 10 επιχειρήσεις έχουν τους υπολογιστές τους συνδεδεμένους σε δίκτυο, που στη συντριπτική πλειοψηφία των περιπτώσεων είναι Lan ή Intranet...
- Στις επιχειρήσεις με Η/Υ η σύνδεση στο Διαδίκτυο έφτασε στο 81%, σημαντικά αυξημένη σε σχέση με το 2006 αλλά και το 2005. Πολύ σημαντική αύξηση παρουσίασε η ευρυζωνική σύνδεση και το 2007(από 50% σε 63%)...
- Η παρουσία των επιχειρήσεων στο Διαδίκτυο μέσω εταιρικής ιστοσελίδας ή φιλοξενίας σε κάποιο κόμβο σημείωσε αύξηση το 2007, αγγίζοντας το 38%.
- Οι ηλεκτρονικές πωλήσεις και οι ηλεκτρονικές αγορές εξακολουθούν να είναι πολύ χαμηλές...
- Στην πρόσληψη προσωπικού είτε με βασικές γνώσεις στη χρήση Η/Υ, είτε εξειδικευμένα στελέχη, οι επιχειρήσεις δεν αντιμετώπισαν ιδιαίτερο πρόβλημα.

*Αποτελέσματα επιχειρήσεων που απασχολούν 10+ άτομα*

- Το σύνολο των επιχειρήσεων με 10+ απασχολούμενους έχουν Η/Υ. Ο αριθμός Η/ Υ σε σχέση με τον αριθμό των απασχολούμενων σε αυτές τις επιχειρήσεις υπολογίζεται σε 0,44 Η/Υ ανά εργαζόμενο, περίπου στα επίπεδα που υπολογίστηκε και το 2006. Περίπου 9 στις 10 επιχειρήσεις έχουν τους υπολογιστές τους συνδεδεμένους σε δίκτυο, στη μεγάλη πλειοψηφία τύπου Lan ή Intranet...
- Η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων με 10+ απασχολούμενους έχουν σύνδεση στο διαδίκτυο (94%), περίπου στα ίδια με πέρυσι επίπεδα.



- Σημαντική αύξηση παρουσίασε και φέτος η ευρυζωνική σύνδεση σε σχέση με το 2006, από 65% σε 73%, με σταθεροποίηση της απλής και της ISDN...
- 60% των επιχειρήσεων με 10+ απασχολούμενους έχουν εταιρική ιστοσελίδα ή φιλοξενούνται σε κάποιο κόμβο, σημαντικά περισσότερες από το 2006...
- Δεν αντιμετωπίστηκαν δυσκολίες από τις επιχειρήσεις στην πρόσληψη προσωπικού με βασικές γνώσεις χρήσης Η/Υ ούτε όμως έντονο πρόβλημα και στην πρόσληψη εξειδικευμένων στελεχών πληροφορικής και επικοινωνιών, εφόσον κάτι τέτοιο χρειάστηκε (μόνο 1 στις 5 επιχειρήσεις που αναζήτησαν προσωπικό αντιμετώπισε δυσκολίες).

Επίσης, από την επεξεργασία των δεδομένων της ειδικής ποσοτικής έρευνας της προαναφερόμενης έκθεσης προκύπτει ότι πάνω από το 70% των επιχειρήσεων του δείγματος κρίνει ότι διαθέτει σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό. Ο βαθμός ικανοποίησης αυξάνει όσο μεγαλώνει το μέγεθος της επιχείρησης. Επίσης, το 60% του δείγματος κρίνει ότι αξιοποιεί πλήρως τις τεχνολογίες πληροφορικής και, επιπλέον, το 55% θεωρεί σημαντική την επένδυση σε νέες τεχνολογίες ως παράγοντα ανάπτυξης.» (EOMMEX, 2008)

Ενθαρρυντικό θεωρείται επίσης το γεγονός ότι τα 3/4 του συνολικού δείγματος δηλώνει πως ενημερώνεται σε τακτά χρονικά διαστήματα με δική του πρωτοβουλία για νέες εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης Μικρών - Μεσαίων Επιχειρήσεων όπως π.χ. Ταμείο Εγγυοδοτήσεων ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital), Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing) (ερώτηση 4.5.3 ποσοστό εταιρειών που απαντούν πως ενημερώνονται 75%). Οι δυνατότητες χρηματοδότησης των Ελληνικών επιχειρήσεων έχουν αυξηθεί λόγω της ανάπτυξης του Ελληνικού χρηματοπιστωτικού συστήματος και της θέσπισης πληθώρας προγραμμάτων επιδότησης της επιχειρηματικής ανάπτυξης από την Ευρωπαϊκή Ένωση.

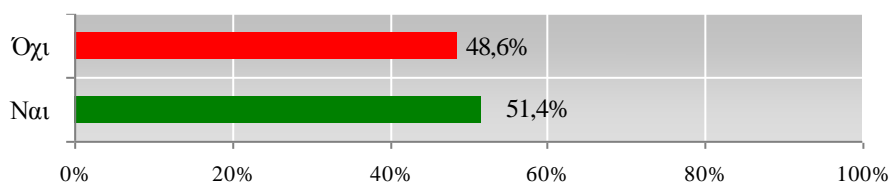
Έκθεση του Κέντρου Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Ιονίων Νήσων (2005) αναφέρει πως «μιλώντας για χρηματοδοτικά εργαλεία αναφερόμαστε σε μία σειρά από χρηματοοικονομικά προϊόντα, τα οποία υποβοηθούν την πρόσβαση των επιχειρήσεων στις αγορές χρήματος και κεφαλαίου. Τα εργαλεία αυτά πολλαπλασιάζουν τις επιλογές του επιχειρηματία ως προς τους συνδυασμούς χρόνου και ανάληψης κινδύνου, που είναι δύο βασικοί παράμετροι των επενδυτικών σχεδιασμών. Το θεσμικό πλαίσιο στο οποίο εγγράφεται η δημιουργία αγοράς νέων

χρηματοδοτικών εργαλείων είναι η απελευθέρωση των αγορών χρήματος και κεφαλαίου στην Ελλάδα, προς το τέλος της δεκαετίας του 1980 και η συναλλαγματική απελευθέρωση των αρχών της δεκαετίας του 1990...Η υγιής ανάπτυξη μίας επιχείρησης προϋποθέτει την δυνατότητα διαχείρισης της αβεβαιότητας (risk management), ευελιξίας στα μηνύματα της αγοράς (market signals) και αποτελεσματικής χρήσης των διαθέσιμων χρηματοοικονομικών εργαλείων.»

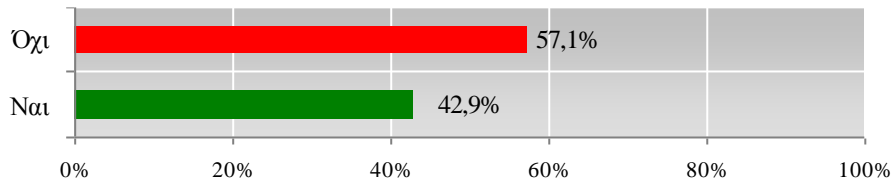
Θετικές είναι επίσης οι απαντήσεις των ερωτώμενων σε ερωτήσεις όπως αν συγκρίνουν τα χρηματοοικονομικά στοιχεία της εταιρείας τους με αυτά των ανταγωνιστών και του κλάδου που δραστηριοποιείται η επιχείρηση (ερώτηση 4.5.4 ποσοστό εταιρειών που απαντούν πως προβαίνουν σε συγκρίσεις 55,7%), και αν έχει σχεδιάσει η εταιρεία κάποιο μελλοντικό Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan) λειτουργίας (ερώτηση 4.5.5 ποσοστό εταιρειών που απαντούν πως προβαίνουν σε σχεδιασμό επιχειρηματικού πλάνου 59,9%). Οι Deakins και Freel (2006), στο βιβλίο τους με τίτλο «Επιχειρηματικότητα» γράφουν πως «Η έρευνα, ο σχεδιασμός και η υλοποίηση του επιχειρηματικού σχεδίου αποτελεί τμήμα της συνεχούς διαδικασίας προγραμματισμού κάθε επιχείρησης. Πολιτικές που βασίζονται στην ορθή έρευνα και την προσεκτική διατύπωση στρατηγικών θα ωφελούν την επιχείρηση καθ' όλη τη διάρκεια του βίου της...κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990 τα ποσοστά δημιουργίας των νέων μικρών επιχειρήσεων ήταν πολύ υψηλά, αλλά ταυτόχρονα συνοδεύονταν και από υψηλά ποσοστά επιχειρήσεων που διέκοπταν τη λειτουργία τους. Ο κύριος λόγος που έκλειναν ήταν η ανεπαρκής προετοιμασία και ο λίγος χρόνος που αφιέρωναν στο σχεδιασμό της στρατηγικής της νέας επιχείρησης».

### Γενική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά – Σχήματα

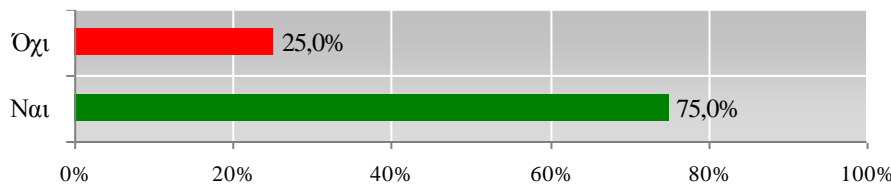
**Ερώτηση 4.5.1** - Συντάσσεται κάθε χρόνο προγραμματισμός και προϋπολογισμός δράσης της επιχείρησης όπου οριστικοποιούνται τα μέσα, οι διαδικασίες, οι τρόποι και οι αξίες που πρέπει να εφαρμοσθούν για την επίτευξη των στόχων της προγραμματιζόμενης χρονικής περιόδου; (Σχήμα 72)



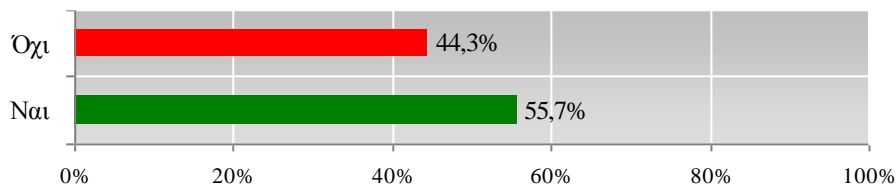
**Ερώτηση 4.5.2** - Χρησιμοποιεί η εταιρεία κάποιο λογισμικό για την χρηματοοικονομική ανάλυση ή/και την σύνταξη και αξιολόγηση των οικονομικών της στοιχείων; (Σχήμα 73)



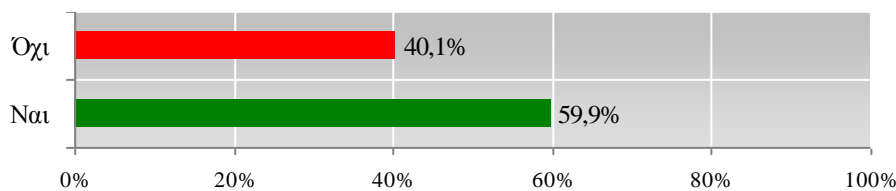
**Ερώτηση 4.5.3** - Ενημερώνεται η εταιρεία σε τακτά χρονικά διαστήματα με δική της πρωτοβουλία για νέες εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης Μικρών - Μεσαίων Επιχειρήσεων όπως π.χ. Ταμείο Εγγυοδοτήσεων ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital), Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing); (Σχήμα 74)



**Ερώτηση 4.5.4** - Συγκρίνετε τα χρηματοοικονομικά στοιχεία της εταιρείας σας με αυτά των ανταγωνιστών και του κλάδου που δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας; (Σχήμα 75)



**Ερώτηση 4.5.5** - Έχει σχεδιάσει η εταιρεία κάποιο μελλοντικό Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan) λειτουργίας; (Σχήμα 76)



#### 4.4.6 Συνολική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

Όσον αφορά την συνολική χρηματοοικονομική συμπεριφορά, τα αποτελέσματα καταγράφουν ότι ενώ οι ελληνικές Μ.Μ.Ε. έχουν ικανοποιητική απόδοση στους επιμέρους τομείς, δεν καταφέρνουν να πιστωθούν τις αποδόσεις αυτές προκειμένου να δημιουργήσουν μία συνολική ικανοποιητική εικόνα.

Πιο συγκεκριμένα, πάνω από τις μισές επιχειρήσεις που έχουν δανειακές υποχρεώσεις ενώ παράλληλα έχουν εμπλακεί και σε επενδυτικές επιλογές κατατάσσονται στη χαμηλή κατηγορία (ποσοστό 53,2%). Ποσοστό 21% κατατάσσεται στη μεσαία κατηγορία, ενώ λίγο πάνω από το 1/4 του συγκεκριμένου δείγματος κατατάσσεται στην υψηλή (Πίνακας 23).

**Πίνακας 23.** Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς  
(Δανείων και Τοποθετήσεων Κεφαλαίων συμπεριλαμβανομένων)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	XΑΜΗΛΗ	33	53,2	53,2	53,2
	ΜΕΣΑΙΑ	13	21	21	74,2
	ΥΨΗΛΗ	16	25,8	25,8	100,0
	Total	62	100,0	100,0	

Η εικόνα για τις επιχειρήσεις οι οποίες δεν έχουν δανειακές υποχρεώσεις αλλά έχουν εμπλακεί σε επενδυτικές αποφάσεις εμφανίζεται ελάχιστα βελτιωμένη, με τις μικρές αποκλίσεις που εντοπίζονται στα μειωμένα ποσοστά της χαμηλής και της μεσαίας κατηγορίας να λειτουργούν προς όφελος της υψηλής κατηγορίας (Πίνακας 24).

**Πίνακας 24.** Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς  
(Δανείων εξαιρουμένων)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	XΑΜΗΛΗ	20	50	50	50
	ΜΕΣΑΙΑ	7	17,5	17,5	67,5
	ΥΨΗΛΗ	13	32,5	32,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Τα αποτελέσματα γίνονται ακόμα πιο πολύπλοκα για τις επιχειρήσεις οι οποίες είτε δεν λαμβάνουν επενδυτικές αποφάσεις αλλά έχουν δανειακές υποχρεώσεις (Πίνακας 25), είτε δεν έχουν ούτε δανειακές υποχρεώσεις ούτε επενδύσεις (Πίνακας 26). Φαίνεται ξεκάθαρα ότι όσο λιγότερο αναμιγνύεται μία επιχείρηση είτε με επενδύσεις είτε με δάνεια, τόσο λιγότερη πρέπουσα συμπεριφορά συνολικότερα δείχνει. Έτσι, και για τις δύο αυτές ομάδες, το ποσοστό των επιχειρήσεων που κατατάσσεται στη χαμηλή κατηγορία αγγίζει το 70%. Εντύπωση προκαλεί επίσης το γεγονός ότι στις επιχειρήσεις που δεν έχουν ούτε δανειακές υποχρεώσεις ούτε επενδύσεις, το ποσοστό των Μ.Μ.Ε. που καταφέρνει να ενταχθεί στην υψηλή κατηγορία φτάνει μόλις το 7,9%.

**Πίνακας 25.** Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς  
(*Τοποθετήσεων Κεφαλαίων εξαιρουμένων*)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	118	67,8	67,8	67,8
	ΜΕΣΑΙΑ	26	15	15	82,8
	ΥΨΗΛΗ	30	17,2	17,2	100,0
	Total	174	100,0	100,0	

**Πίνακας 26.** Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς  
(*Τοποθετήσεων Κεφαλαίων και Δανείων εξαιρουμένων*)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	53	69,7	69,7	69,7
	ΜΕΣΑΙΑ	17	22,4	22,4	92,1
	ΥΨΗΛΗ	6	7,9	7,9	100,0
	Total	76	100,0	100,0	

#### 4.5 Συμπεράσματα

Έχοντας ολοκληρώσει την περιγραφική στατιστική ανάλυση, κρίνεται σκόπιμο να γίνει σύνοψη των κυριότερων συμπερασμάτων που αυτή ανέδειξε. Η αναφορά στα συμπεράσματα προέρχεται κυρίως από το σχολιασμό της απόδοσης των Μ.Μ.Ε. στους τομείς επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς που αναλύθηκαν, αλλά και από το σχολιασμό επιμέρους απαντήσεων που δόθηκαν σε συγκεκριμένες ερωτήσεις, οι οποίες ανέδειξαν σημαντικά σημεία.

##### Γενικά Στοιχεία

- Στο δείγμα που εξετάστηκε, παρατηρείται ότι σχεδόν τα  $\frac{3}{4}$  των ερωτηθέντων είναι άντρες, γεγονός που αρχικά δείχνει ότι η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα κυριαρχείται από άντρες. Σε σχέση πάντως με προηγούμενες έρευνες, η παρούσα μελέτη δείχνει αύξηση της γυναικείας επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα.
- Οι ηλικιακές ομάδες μεταξύ 30-49 ετών έχουν τη μερίδα του λέοντος στην επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, αφού οι συγκεκριμένες ηλικίες θεωρούνται οι πιο παραγωγικές.

- Ενδιαφέρον παρουσιάζει το χαμηλό ποσοστό επιχειρηματικότητας στις ηλικίες μεταξύ 18-29 ετών (μόλις 12,2%). Το γεγονός αυτό πιθανόν να συνδέεται με τα εμπόδια εισόδου στην επιχειρηματικότητα που αντιμετωπίζουν οι νέοι και που λογικά δεν διαφέρουν από αυτά των γυναικών (π.χ. η δυνατότητα πρόσβασης σε χρηματοδοτικά προγράμματα καθώς και η δυνατότητα πρόσβασης σε επίσημα και ανεπίσημα επιχειρηματικά δίκτυα).
- Η πλειοψηφία των Ελλήνων επιχειρηματιών είναι αποκλειστικοί ιδιοκτήτες (ποσοστό 46,9%). Το μεσογειακό ταπεραμέντο των ελλήνων επιχειρηματιών πιθανόν να καθιστά δύσκολες τις συνεργασίες. Έτσι, ο μέσος έλληνας επιχειρηματίας μάλλον προτιμά να έχει τα ηνία σε μία επιχείρηση μικρότερης δυναμικότητας, παρά να είναι συνέταιρος σε μία επιχείρηση μεγαλύτερου βεληνεκούς.
- Η πλειοψηφία των ελλήνων επιχειρηματιών (74,5%) βρίσκεται στον επιχειρηματικό χάρτη έχοντας ιδρύσει την επιχείρηση. Σημαντικό είναι επίσης το ποσοστό των επιχειρηματιών (20,6%) που έχει κληρονομήσει την εταιρεία του, ενώ μόλις ένα μικρό ποσοστό (4,8%) έχει εξαγοράσει την επιχείρηση του από άλλο επιχειρηματία. Μία πιθανή εξήγηση είναι ότι παρόλο που «η ανάληψη μιας ήδη λειτουργούσας επιχείρησης είναι μια ενδιαφέρουσα εναλλακτική λύση αντί για τη δημιουργία μιας νέας, αφού οι επιχειρηματίες μπορούν να ωφεληθούν από την εμπορική φήμη, τη δομή παραγωγής και το δίκτυο πελατών... Η μεταβίβαση της ιδιοκτησίας μιας επιχείρησης είναι στην πράξη περισσότερο δαπανηρή από ότι η δημιουργία μιας νέας» (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2010).
- Τα τελευταία 5 χρόνια (2004 – 2008) οι ελληνικές Μ.Μ.Ε. γνώρισαν άνθηση, αφού αν εξαιρέσουμε τον αριθμό των απασχολούμενων που το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων (43,2%) δήλωσε ότι διατηρήθηκε στάσιμο, τόσο τα κέρδη όσο και οι πωλήσεις είχαν αυξητική τάση για τις περισσότερες επιχειρήσεις (ποσοστό 46,3% και 63,6% αντίστοιχα).

### **Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων**

- Η πλειοψηφία του δείγματος (71,3%) έχει ανώτερο ή ανώτατο επίπεδο εκπαίδευσης. Το φαινόμενο αυτό κρίνεται ικανοποιητικό, δεδομένου του γεγονότος ότι υπήρξε

ραγδαία αύξηση του ποσοστού αυτού σε σχέση με προηγούμενες έρευνες στον κλάδο.

- Μόνο το 7,1% θεωρεί πως καταφέρνει να αντιμετωπίσει άριστα τα καθημερινά χρηματοοικονομικά ζητήματα που του προκύπτουν. Από την άλλη, θεωρείται ικανοποιητικό το ποσοστό της τάξεως του 59,4% που πιστεύει πως τα καταφέρνει πολύ καλά. Αντιθέτως, ποσοστό 4,4% αναφέρει πως δεν τα καταφέρνει καλά, και 28,1% αναφέρει πως τα καταφέρνει μέτρια.
- Το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος (73,8%) αναζητά συμβουλή από κάποιο εξειδικευμένο εξωτερικό σύμβουλο για τα οικονομικά της επιχείρησης από αραιά ως ποτέ. Μόνο το 26,1% θεωρεί σημαντικές αλλά και προφανώς μπορεί να χρηματοδοτήσει τις συμβουλές ενός εξωτερικού συμβούλου. Τα αποτελέσματα αυτά ίσως και να έχουν σαν βασικό αίτιο την έλλειψη εμπιστοσύνης γενικότερα προς το ευρύτερο χρηματοπιστωτικό σύστημα λόγω της κρίσης που βιώνουμε στις μέρες μας.
- Ανησυχία προκαλεί το γεγονός ότι πάνω από το ¼ των επιχειρήσεων (συγκεκριμένα ποσοστό 25,6%) κατατάσσεται στη χαμηλή κατηγορία στον τομέα της ρευστότητας.
- Τα αποτελέσματα χρηματοοικονομικής γνώσης σχετικά με τις αποταμιεύσεις και την κοστολόγηση είναι σαφώς πιο αισιόδοξα σε σχέση με αυτά του τομέα της ρευστότητας.
- Στον τομέα των τοποθετήσεων κεφαλαίων έχουμε τη μεγαλύτερη συσσώρευση επιχειρήσεων στη μεσαία κατηγορία (ποσοστό 82,4%) και τη μικρότερη καταγραφείσα συγκέντρωση επιχειρήσεων στην υψηλή κατηγορία (ποσοστό 7,1%).
- Θετική χαρακτηρίζεται η επίδοση των ερωτώμενων στον τομέα χρηματοοικονομικής γνώσης που αφορά τα δάνεια. Η πλειοψηφία συναντάται και πάλι στη μεσαία κατηγορία (72,4%). Πέραν τούτου παρατηρείται ακόμα ένα αρκετά υψηλό ποσοστό να ανήκει στην υψηλή κατηγορία (σχεδόν το 1/5 του δείγματος), και ένα σχετικά μικρό ποσοστό να ανήκει στη χαμηλή κατηγορία (7,7%).
- Οι Ελληνικές Μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν πολύ αναπτυγμένη γνώση σε θέματα γενικού χρηματοοικονομικού ενδιαφέροντος.
- Η γενικότερη εικόνα πάντως δείχνει ότι οι Έλληνες ιδιοκτήτες μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή οι άνθρωποι που εμπλέκονται ιδιοκτησιακά ή εργασιακά με αυτές δεν διαθέτουν ικανοποιητικό επίπεδο συνολικής χρηματοοικονομικής γνώσης. Του

λόγου το αληθές αναδεικνύουν τα ποσοστά που κατεγράφησαν, όπου μόνο το 17,6% του συνολικού δείγματος ανήκει στην υψηλή κατηγορία, ενώ το 38,1% ανήκει στη μεσαία. Το υπόλοιπο 44,3% καταγράφεται στη χαμηλή κατηγορία.

### **Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά**

- Ο τομέας της ρευστότητας αποδεικνύεται να αποτελεί αδύνατο σημείο για τις Μ.Μ.Ε. και στη συμπεριφορά. Σε σχέση με τις επιδόσεις που κατεγράφησαν όσον αφορά την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων στον εν λόγω τομέα, διαπιστώνουμε πλέον αύξηση του ποσοστού των επιχειρήσεων που εντάσσεται στη χαμηλή κατηγορία, αλλά και μείωση του ποσοστού των επιχειρήσεων που κατατάσσεται στη μεσαία και υψηλή κατηγορία.
- Σε αντίθεση με τον τομέα της ρευστότητας, η απόδοση των Μ.Μ.Ε. όσον αφορά την προσήλωση τους σε ενδεδειγμένες πρακτικές σχετικά με τις αποταμιεύσεις και την κοστολόγηση, αυξάνεται. Έτσι, μόνο ένα ποσοστό λίγο πάνω από το 1/10 του δείγματος μας κατατάσσεται στη χαμηλή κατηγορία (συγκεκριμένα 11,6%), ενώ το υπολειπόμενο δείγμα μοιράζεται μεταξύ της μεσαίας (ποσοστό 47,7%) και της υψηλής κατηγορίας (ποσοστό 40,6%).
- Ενδεικτικό της πρόσφατης οικονομικής κρίσης, των προβλημάτων ρευστότητας, των δυσκολιών πρόσβασης στη χρηματοδότηση αλλά και των διαθέσιμων αποταμιευτικών κεφαλαίων των Μ.Μ.Ε., είναι το γεγονός ότι χαμηλό ποσοστό των επιχειρήσεων του δείγματος προβαίνει σε επενδύσεις (σχεδόν το 1/3). Οι επιχειρήσεις πάντως που επιδίδονται σε επενδύσεις παρουσιάζουν ικανοποιητικά επίπεδα συμπεριφοράς, αφού μόνο 7,8% παρουσιάζεται να ανήκει στη χαμηλή κατηγορία, ενώ το υπολειπόμενο ποσοστό μοιράζεται μεταξύ μεσαίας και υψηλής κατηγορίας με ποσοστά 52,9% και 39,2% αντίστοιχα.
- Τα 2/3 των επιχειρήσεων του δείγματος έχουν δανειακές υποχρεώσεις. Ανησυχητικό είναι ο γεγονός ότι λόγω των προβλημάτων ρευστότητας, μεγάλο ποσοστό των επιχειρήσεων (82,2%) δηλώνει ότι παρουσιάζει καθυστερήσεις στις πληρωμές του με τις συνεργαζόμενες τράπεζες.
- Σκεπτικισμό προκαλεί επίσης το γεγονός, ότι μεγάλο ποσοστό εταιρειών (41,5%) δηλώνει πως η μέση περίοδος είσπραξης των απαιτήσεων τους υπερβαίνει τις 150 ημέρες.



- Μόλις λίγες πάνω από τις μισές εταιρείες του δείγματος (51,4%) αποδεικνύεται ότι συντάσσουν κάθε χρόνο προγραμματισμό και προϋπολογισμό δράσης της επιχείρησης, όπου οριστικοποιούνται τα μέσα, οι διαδικασίες, οι τρόποι και οι αξίες που πρέπει να εφαρμοσθούν για την επίτευξη των στόχων της προγραμματιζόμενης χρονικής περιόδου.
- Το 57,1% του δείγματος αποκαλύπτει πως δεν χρησιμοποιεί κάποιο λογισμικό για την χρηματοοικονομική ανάλυση ή/και την σύνταξη και αξιολόγηση των οικονομικών του στοιχείων.
- Θετικές είναι επίσης οι απαντήσεις των περισσότερων ερωτώμενων σε ερωτήσεις όπως, αν συγκρίνουν τα χρηματοοικονομικά στοιχεία της εταιρείας τους με αυτά των ανταγωνιστών και του κλάδου που δραστηριοποιείται η επιχείρηση (55,7%) και αν έχει σχεδιάσει η εταιρεία κάποιο μελλοντικό Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan) λειτουργίας (59,9%).
- Τα αποτελέσματα όσον αφορά την συνολική χρηματοοικονομική συμπεριφορά είναι άκρως ανησυχητικά. Πιο συγκεκριμένα, πάνω από τις μισές επιχειρήσεις που έχουν δανειακές υποχρεώσεις ενώ παράλληλα έχουν εμπλακεί και σε επενδυτικές επιλογές κατατάσσονται στη χαμηλή κατηγορία (ποσοστό 53,2%). Ποσοστό 21% κατατάσσεται στη μεσαία, ενώ λίγο πάνω από το ¼ του συγκεκριμένου δείγματος κατατάσσεται στην υψηλή κατηγορία. Γίνεται λοιπόν αμέσως αντιληπτό ότι ενώ οι ελληνικές Μ.Μ.Ε. έχουν ικανοποιητική απόδοση στους επιμέρους τομείς, δεν καταφέρνουν να πιστωθούν τις αποδόσεις αυτές προκειμένου να δημιουργήσουν μία συνολική ικανοποιητική εικόνα.
- Η εικόνα για τις επιχειρήσεις οι οποίες δεν έχουν δανειακές υποχρεώσεις αλλά έχουν εμπλακεί σε επενδυτικές αποφάσεις εμφανίζεται ελάχιστα βελτιωμένη, με τις μικρές αποκλίσεις που εντοπίζονται στα μειωμένα ποσοστά της χαμηλής και της μεσαίας κατηγορίας να λειτουργούν προς όφελος της υψηλής κατηγορίας.
- Τα αποτελέσματα όμως γίνονται ακόμα πιο πολύπλοκα για τις επιχειρήσεις οι οποίες είτε δεν λαμβάνουν επενδυτικές αποφάσεις αλλά έχουν δανειακές υποχρεώσεις είτε δεν έχουν ούτε δανειακές υποχρεώσεις ούτε επενδύσεις. Φαίνεται ξεκάθαρα ότι όσο λιγότερο αναμιγνύεται μία επιχείρηση είτε με επενδύσεις είτε με δάνεια, τόσο λιγότερη πρόκειται συμπεριφορά συνολικότερα δείχνει. Έτσι, και για τις δύο αυτές κατηγορίες, το ποσοστό των επιχειρήσεων που κατατάσσεται στη

χαμηλή κατηγορία αγγίζει το 70%. Εντύπωση προκαλεί επίσης το γεγονός ότι στις επιχειρήσεις που δεν έχουν ούτε δανειακές υποχρεώσεις ούτε επενδύσεις, το ποσοστό των Μ.Μ.Ε. που καταφέρνει να ενταχθεί στην υψηλή κατηγορία φτάνει μόλις το 7,9%.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5<sup>ο</sup>

# Περιγραφική Στατιστική Ανάλυση Ερωτηματολογίου Νοικοκυριών

### 5.1 Γενικά Στοιχεία

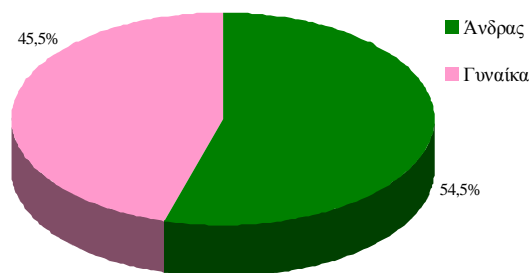
#### 5.1.1 Προσωπικά Στοιχεία

##### Φύλο

Με διαφορά εννέα (9) ποσοστιαίων μονάδων, ο ανδρικός πληθυσμός υπερισχύει του γυναικείου όσον αφορά την εκδήλωση ενδιαφέροντος σχετικά με τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου.

Σχετική έρευνα του Finalist (2008) χρησιμοποιεί σαν δείγμα παρατηρήσεων

367 ερωτώμενους από την ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλονίκης στην οποία το 51% αποτελείται από άνδρες και το 49% από γυναίκες. Ευρήματα της συγκεκριμένης

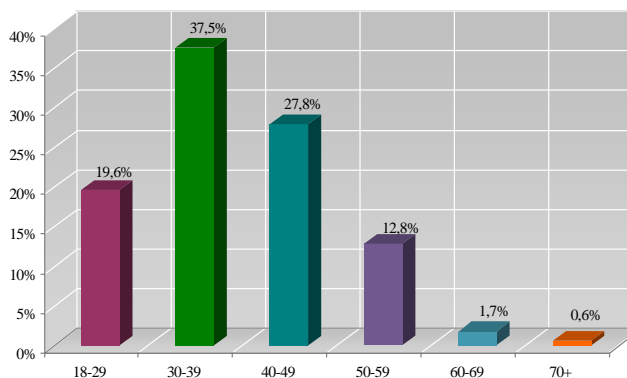


Σχήμα 77. Φύλο

έρευνας σε ερωτήσεις ίδιες ή συναφείς με αυτές που συμπεριλαμβάνονται στο ερωτηματολόγιό μας θα αναλύονται εφεξής<sup>10</sup>.

### Ηλικιακή ομάδα

Όσον αφορά την ηλικιακή ομάδα των ερωτηθέντων, η κατηγορία μεταξύ 18-29 ετών καταγράφει ένα σημαντικό ποσοστό της τάξεως του 19,6%, ενώ το ποσοστό των ατόμων που συμμετέχουν στην έρευνα κορυφώνεται στην ηλικιακή ομάδα μεταξύ 30 και 39 ετών φτάνοντας στο 37,5%, και στη συνέχεια, όσο αυξάνονται οι

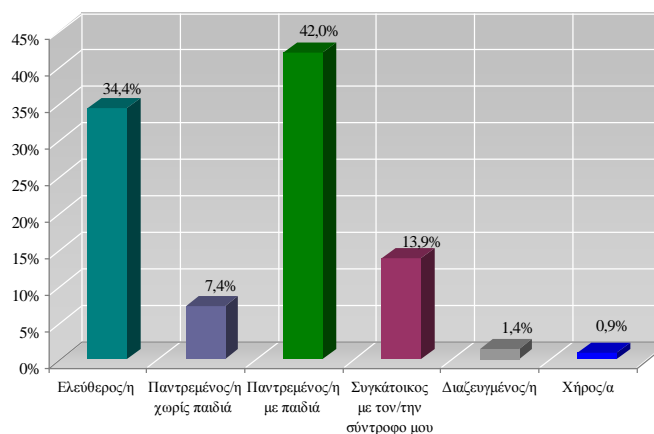


Σχήμα 78. Ηλικιακή Ομάδα

ηλικίες τόσο μειώνονται τα ποσοστά συμμετοχής στην έρευνα. Η έρευνα του Finalist (2008) καταγράφει παρόμοια ροπή, αφού η ηλικιακή ομάδα μέχρι 24 ετών σημειώνει το μεγαλύτερο ποσοστό (σχεδόν 31%) και τα ποσοστά συμμετοχής επίσης βαίνουν μειούμενα όσο οι ηλικίες των ερωτηθέντων στις ηλικιακές ομάδες μεγαλώνουν.

### Οικογενειακή κατάσταση

Οι παντρεμένοι με παιδιά αποτελούν το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος (42%) ακολουθούμενοι από τους ελεύθερους (34,4%). Στην τρίτη θέση βρίσκονται όσοι απλώς συγκατοικούν με τον/την σύντροφο τους



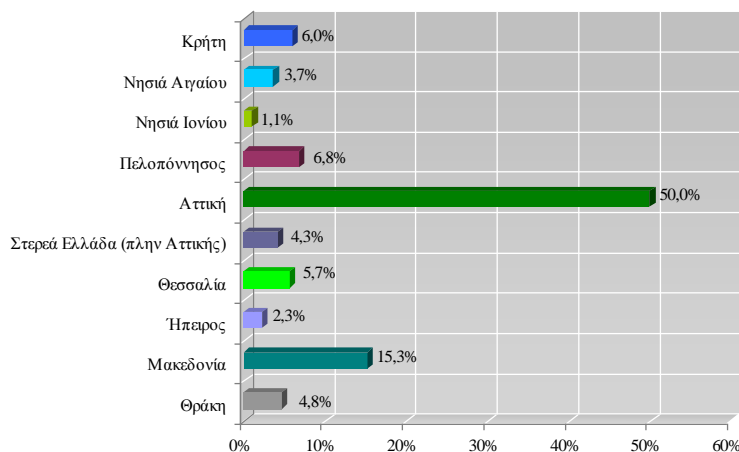
Σχήμα 79. Οικογενειακή Κατάσταση

<sup>10</sup> Υλοποιείται από διεθνή ομάδα εταιρών, με επικεφαλής το Πανεπιστήμιο Πειραιώς στο οποίο συμμετέχουν 9 ακόμα οργανισμοί και εκπαιδευτικά ιδρύματα από 5 διαφορετικά κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ελλάδα, Βουλγαρία, Γερμανία, Γαλλία και Κύπρος). Οι φορείς υλοποίησης του προγράμματος είναι σταθερά προσηλωμένοι στη επιδίωξη τόνωσης του ΟΧΑ και της ανάπτυξης ενημερωμένων και υπεύθυνων πολιτών και καταναλωτών χρηματοοικονομικών προϊόντων.

και στην τέταρτη τα παντρεμένα ζευγάρια χωρίς παιδιά.

### Τόπος μόνιμης διαμονής

Όπως και στην έρευνα των Μ.Μ.Ε. έτσι και εδώ, το δείγμα μας είναι πανελλαδικό, αφού απασχολεί ερωτώμενους από όλα τα γεωγραφικά διαμερίσματα της χώρας. Το 50% των ερωτηθέντων έχει σαν μόνιμο τόπο διαμονής την περιοχή της Αττικής, ενώ τη Μακεδονία αναφέρει

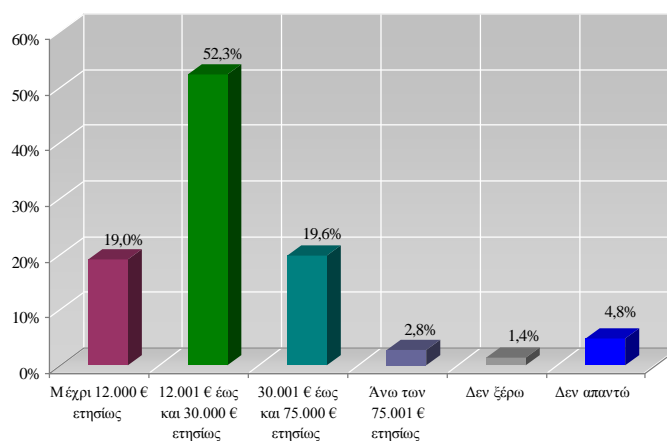


Σχήμα 80. Τόπος Μόνιμης Διαμονής

σαν μόνιμο τόπο διαμονής το 15,3%. Τα μικρότερα ποσοστά συμμετοχής από την άλλη μεριά προέρχονται από την Ήπειρο (2,3%) και τα νησιά του Ιονίου (1,1%).

### Ετήσιο φορολογητέο προσωπικό εισόδημα

Πάνω από το μισό ποσοστό του δείγματος (52,3%) δηλώνει προσωπικό φορολογητέο εισόδημα μεταξύ 12.001 και 30.000 ευρώ. Μία πολύ μικρή απόκλιση της τάξεως του 0,6% χωρίζει αυτούς που δηλώνουν προσωπικό φορολογητέο εισόδημα κάτω από 12.001 ευρώ και αυτούς που δηλώνουν μεταξύ 30.001 και 75.000 ευρώ.



Σχήμα 81. Ετήσιο Φορολογητέο Προσωπικό Εισόδημα

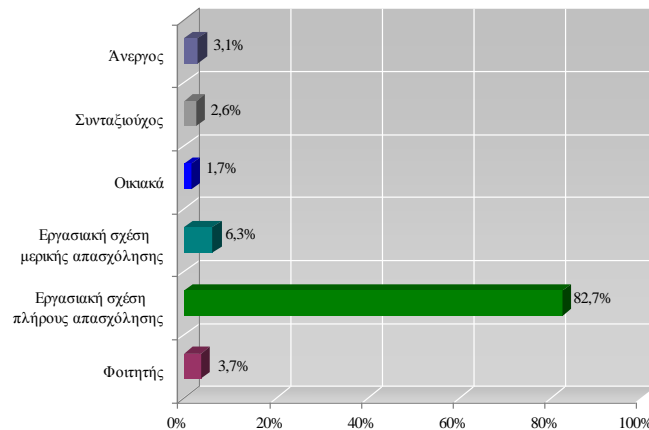
Από εκεί και έπειτα το ποσοστό των ατόμων που δηλώνουν εισόδημα άνω των 75.000 ευρώ πέφτει δραματικά (2,8%).

Σύμφωνα με την εισήγηση του Προέδρου του Οικονομικού Επιμελητηρίου της Ελλάδας (2009) για το Δείκτη Εμπιστοσύνης Καταναλωτή «Ένας στους πέντε πολίτες της χώρας μας βρίσκεται κάτω από το όριο της φτώχειας. Το 20% των Ελλήνων πολιτών ζει κάτω από το όριο της φτώχειας έχοντας εισόδημα μικρότερο του 60% του μέσου κατά κεφαλήν εισοδήματος. Σημειώστε ότι από το 20% εκείνων που ζουν στα όρια της φτώχειας, το 33% έχει ηλικία άνω των 65 ετών. Σας επισημαίνω ότι αυτό το 20% των συνανθρώπων μας στερείται στοιχειωδών ανέσεων. Υπάρχουν πολλές περιπτώσεις που δεν μπορούν να αντιμετωπίσουν ούτε τις βασικές τους ανάγκες.»

### Κατηγορία επαγγελματικής κατάστασης

Η συντριπτική πλειοψηφία του προς ανάλυση δείγματος διατηρεί μία εργασιακή σχέση πλήρους απασχόλησης (82,7%).

Η αμέσως επόμενη κατηγορία αφορά εργαζόμενους με εργασιακή σχέση μερικής απασχόλησης (6,3%), και φοιτητές (3,7%). Το δείγμα πάντως συμπεριλαμβάνει έστω και σε μικρότερα ποσοστά συνταξιούχους, ανέργους και ανθρώπους που ασχολούνται με τα οικιακά.

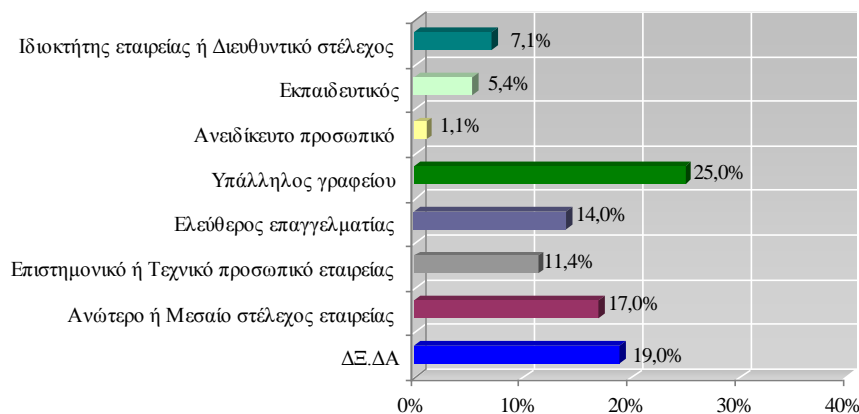


Σχήμα 82. Κατηγορία Επαγγελματικής Κατάστασης

### Επαγγελματική ιδιότητα

Τέλος, από τους ερωτώμενους που κατέχουν τουλάχιστον μία εργασιακή σχέση πλήρους ή μερικής απασχόλησης (Σχήμα 83), το 1/4 αυτών είναι υπάλληλοι γραφείου (ποσοστό 25%), ενώ ένα σημαντικό ποσοστό προτιμά να μην αναφέρει την επαγγελματική του ιδιότητα (ποσοστό 19%).

Οι δύο αυτές κατηγορίες ακολουθούνται από τις κατηγορίες ανώτερο ή μεσαίο στέλεχος εταιρείας, ελεύθερος επαγγελματίας και επιστημονικό ή τεχνικό προσωπικό εταιρείας. Το δείγμα συμπεριλαμβάνει επίσης ιδιοκτήτες ή διευθυντικά στελέχη εταιρειών, εκπαιδευτικούς και ανειδίκευτο προσωπικό.

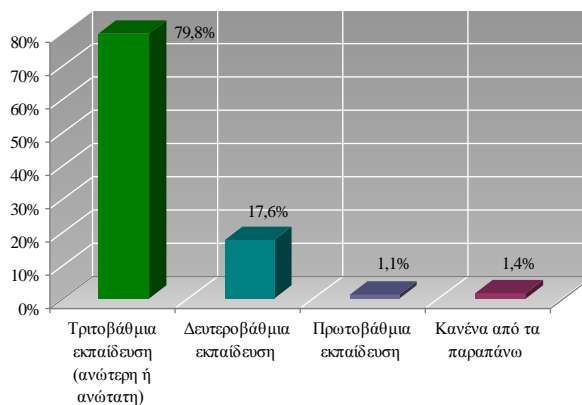


Σχήμα 83. Επαγγελματική Ιδιότητα

## 5.2 Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων – Γενικά Στοιχεία

### Εκπαιδευτικό υπόβαθρο

Η πλειοψηφία των ατόμων που απάντησαν το ερωτηματολόγιο κατέχει τριτοβάθμια εκπαίδευση (79,8%), ενώ το 17,6% κατέχει δευτεροβάθμια εκπαίδευση. Στο δείγμα συμμετέχουν και άτομα είτε με πρωτοβάθμια εκπαίδευση είτε χωρίς καθόλου εκπαίδευση. Η έρευνα του Finalist (2008) παρουσιάζει συγκριτικά παρόμοια αποτελέσματα αφού οι συμμετέχοντες με τριτοβάθμια εκπαίδευση καταγράφουν ποσοστό της τάξεως του 77%, οι κατέχοντες δευτεροβάθμια εκπαίδευση ποσοστό 17% και οι κατέχοντες πρωτοβάθμια εκπαίδευση 4%.

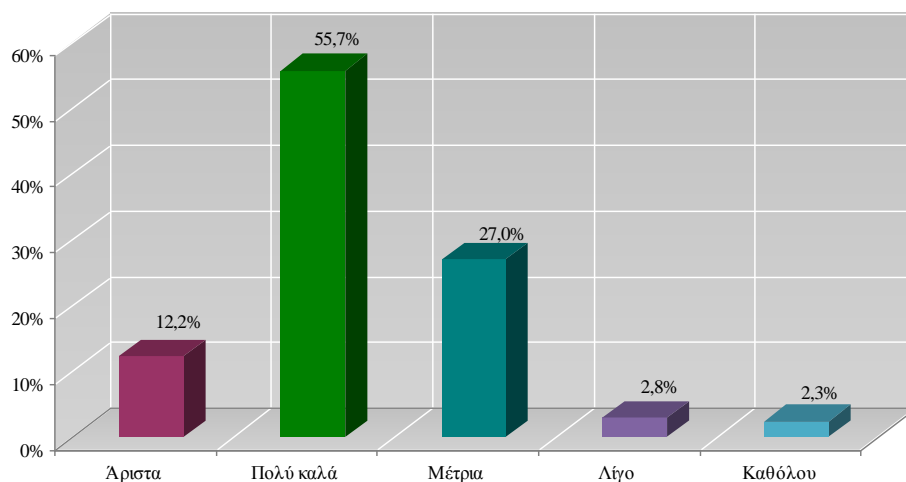


Σχήμα 84. Εκπαιδευτικό Υπόβαθρο

### Αντιμετώπιση καθημερινών χρηματοοικονομικών ζητημάτων (κατανόηση προβλημάτων, λήψη αποφάσεων και εφαρμογή)

Πάνω από το 1/2 των ατόμων που συμμετέχουν στην έρευνα (55,7%) θεωρεί πως καταφέρνει να αντιμετωπίζει τα καθημερινά χρηματοοικονομικά ζητήματα που του

προκύπτουν πολύ καλά. Το 12,2% θεωρεί πως τα καταφέρνει άριστα, ενώ το 27% τηρεί μία πιο μετριοπαθή στάση δηλώνοντας πως τα καταφέρνει μέτρια. Από την άλλη μεριά τα άτομα που θεωρούν πως είτε τα καταφέρνουν λίγο, είτε καθόλου, μόλις που ξεπερνά συνολικά το 5% (5,1% συγκεκριμένα).



Σχήμα 85. Αντιμετώπιση Καθημερινών Χρηματοοικονομικών Ζητημάτων

Σε παρόμοια ερώτηση της έρευνας του Finalist (2008), το 40% του δείγματος απάντησε ότι δεν υπάρχουν ακριβείς ευκολονόητες πληροφορίες σχετικά με τα χρηματοοικονομικά προϊόντα που διατίθενται, ενώ 21% απάντησε ότι δεν αναζητά ενεργά χρηματοοικονομικές πληροφορίες λόγω της αίσθησης ότι τα χρηματοοικονομικά αποτελούν ένα περίπλοκο ζήτημα.

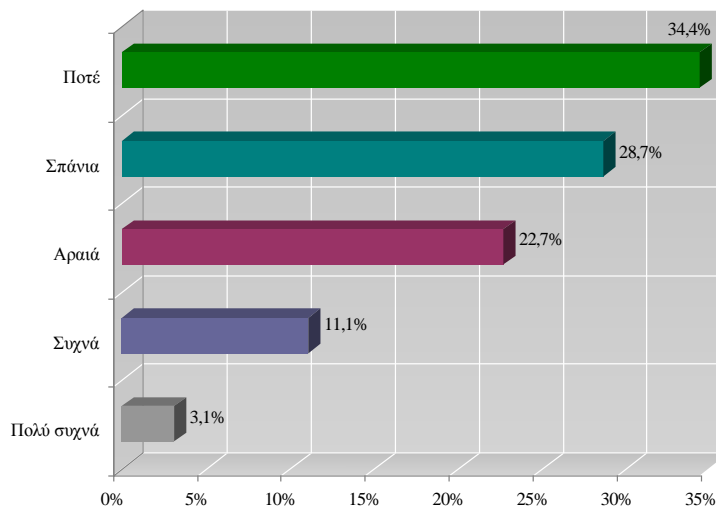
#### **Λήψη συμβουλής από εξειδικευμένο εξωτερικό σύμβουλο, κατά τη διάρκεια των τελευταίων πέντε ετών (2004 – 2008)**

Η λήψη επαγγελματικής συμβουλής φαίνεται να είναι φαινόμενο ξένο όσον αφορά τις συνήθειες των ελλήνων (Σχήμα 86). Έτσι, όσο η χρονική συχνότητα ενδεχόμενης λήψης συμβουλής από εξειδικευμένο σύμβουλο αραιώνει, τόσο τα ποσοστά αυξάνονται. Κατά το 2004 – 2008, μόνο το 14,2% δηλώνει ότι είτε συχνά είτε πολύ συχνά συμβουλευτήκε κάποιον εξειδικευμένο εξωτερικό σύμβουλο για το σχεδιασμό των οικονομικών του τα τελευταία πέντε χρόνια. Ένα ποσοστό της τάξεως του 22,7% δηλώνει ότι λάμβανε συμβουλές αραιά, ενώ ποσοστό 63,1% δηλώνει ότι λάμβανε συμβουλές από σπάνια έως ποτέ.



Η αυξανόμενη ροπή προς την απουσία επαγγελματικής συμβουλής ίσως και να οφείλεται στην αίσθηση των ελλήνων ότι οι πηγές πληροφόρησης όσον αφορά τα οικονομικά δεν είναι αξιόπιστες.

Για παράδειγμα, σε σχετική ερώτηση του Finalist (2008) όπου οι ερωτώμενοι καλούνται να απαντήσουν ποια η γνώμη τους σχετικά με τις πληροφορίες όσον αφορά τα χρηματοοικονομικά προϊόντα και τις υπηρεσίες που λαμβάνουν, το 55% των ερωτηθέντων απάντησε



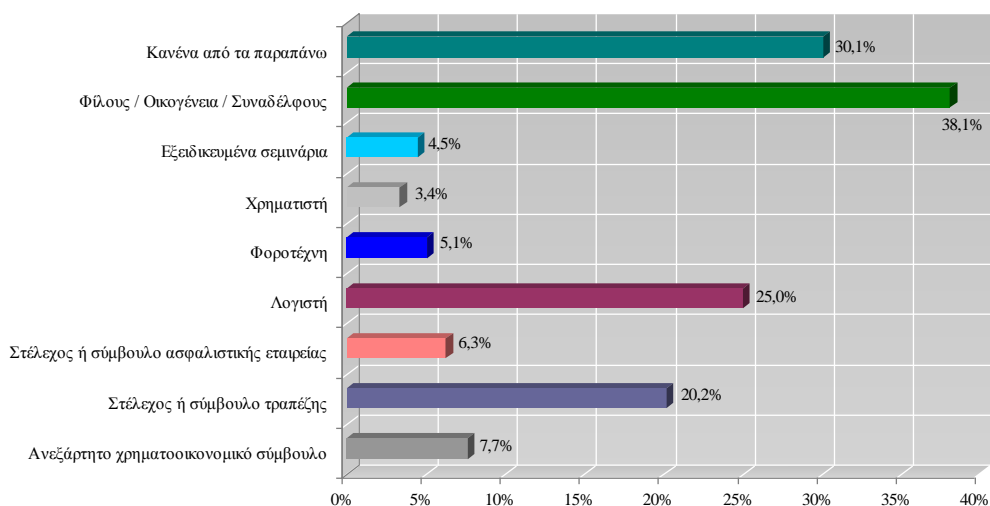
Σχήμα 86. Λήψη Συμβουλής από Εξειδικευμένο Εξωτερικό Σύμβουλο

ότι οι πληροφορίες που παρέχονται είναι προσαρμοσμένες στο να δρουν προς όφελος των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και όχι των καταναλωτών.

### Πηγή λήψης συμβουλής από εξειδικευμένο εξωτερικό σύμβουλο

Οι Έλληνες πάντως που θα αποφασίσουν να αποτανθούν σε εξωτερικό σύμβουλο, θα προτιμήσουν όπως φαίνεται και στο Σχήμα 87, αρχικά το στενό τους περιβάλλον απευθυνόμενοι σε φίλους, στον οικογενειακό κύκλο ή σε συναδέλφους (ποσοστό 38,1%). Ο λογιστής με ποσοστό 25%, και στελέχη τραπεζών ή τραπεζικοί σύμβουλοι με ποσοστό 20,2% ακολουθούν σε σειρά προτίμησης. Όλες οι υπόλοιπες εναλλακτικές ακολουθούν στις προτιμήσεις των νοικοκυριών αλλά με μονοψήφια ποσοστά.

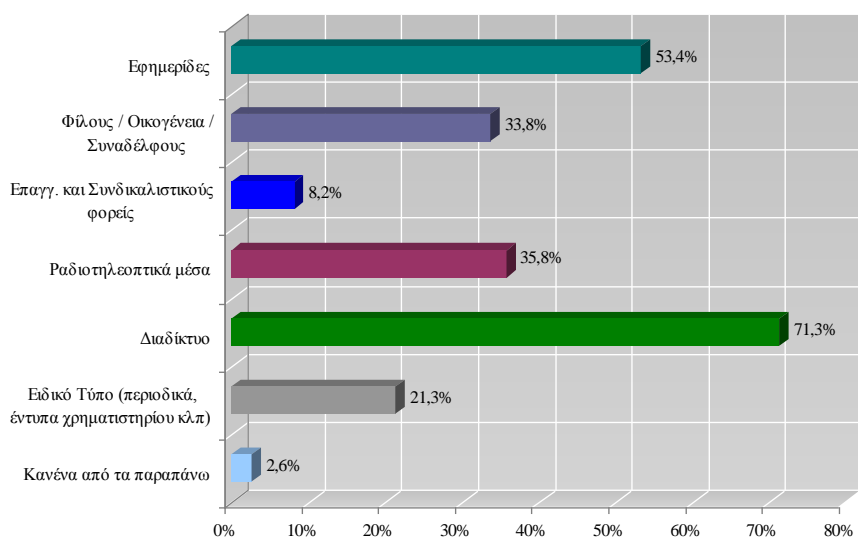
Έρευνα που διεξάχθηκε από την Αυστραλέζικη κυβέρνηση (Financial Literacy Foundation, 2007), δείχνει ότι 82% των Αυστραλών όλων των ηλικιών προτιμούν την συμβουλή ενός ανεξάρτητου χρηματοοικονομικού συμβούλου, ενώ 81% εμπιστεύεται τον λογιστή ή τον φοροτέχνη.



Σχήμα 87. Πηγή Λήψης Συμβουλής από Εξειδικευμένο Εξωτερικό Σύμβουλο

### Πηγή οικονομικής ενημέρωσης

Το διαδίκτυο χρησιμοποιεί η συντριπτική πλειοψηφία των ερωτώμενων του δείγματος για την οικονομική της ενημέρωση (ποσοστό 71,3%). Το ποσοστό αυτό στη συγκεκριμένη έρευνα δεν μας εκπλήσσει αφού η συμπλήρωση των ερωτηματολογίων ήταν διαδικτυακή, και άρα η εξοικείωση του συγκεκριμένου δείγματος με το διαδίκτυο θεωρείται δεδομένη. Αμέσως επόμενη πηγή ενημέρωσης είναι οι εφημερίδες με ποσοστό 53,4%. Από εκεί και πέρα ακολουθούν με μικρή διαφορά μεταξύ τους τα ραδιοτηλεοπτικά μέσα και η χρήση φίλων/οικογένειας/συναδέλφων με ποσοστά 35,8% και 33,8% αντίστοιχα.



Σχήμα 88. Πηγή Οικονομικής Ενημέρωσης

Παρόμοια ερώτηση στην έρευνα του Finalist (2008) δείχνει και πάλι την προτίμηση των ελλήνων σε ραδιοτηλεοπτικά μέσα και άρθρα εφημερίδων με ποσοστό 20% (μεγαλύτερο ποσοστό στη συγκεκριμένη ερώτηση), και συζητήσεις με φίλους/οικογένεια/συνάδελφους με ποσοστό 17% (δεύτερο μεγαλύτερο ποσοστό). Η πλοήγηση στο διαδίκτυο καταγράφει ποσοστό 11%.

Έρευνα των Hilgert, Hogarth και Beverly (2003), η οποία πραγματοποιήθηκε σε δείγμα 1.004 αμερικάνικων νοικοκυριών, δείχνει ότι τα ραδιοτηλεοπτικά μέσα και ο έντυπος τύπος (εφημερίδες και περιοδικά) μαζί με τις απόψεις των φίλων / οικογένειας / συναδέλφων, είναι οι κατεξοχήν πηγές οικονομικής ενημέρωσης των αμερικάνικων νοικοκυριών. Η συσχέτιση μάλιστα μεταξύ των πηγών οικονομικής ενημέρωσης και της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς βρέθηκε στατιστικά σημαντική. Για παράδειγμα, νοικοκυριά που αναφέρουν ότι η κύρια πηγή ενημέρωσης τους είναι «φίλοι/οικογένεια/συνάδελφοι» είχαν περισσότερες πιθανότητες να βρεθούν στην αντίστοιχη υψηλή κατηγορία όσον αφορά τη συγκεκριμένη έρευνα. Ταυτόχρονα, τα νοικοκυριά που έχουν υψηλά ποσοστά απόδοσης στις ερωτήσεις χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς, έχουν περισσότερες πιθανότητες να χρησιμοποιούν το διαδίκτυο σαν πηγή οικονομικής ενημέρωσης σε σύγκριση με τα νοικοκυριά που έχουν μεσαίες ή χαμηλές επιδόσεις.

Η έρευνα που διεξάχθηκε στην Αυστραλία (Financial Literacy Foundation, 2007) και αναφέρθηκε και στην προηγούμενη ερώτηση εμφανίζει επίσης σημαντικά ποσοστά στην χρήση της οικογένειας σαν πηγή πληροφόρησης (ποσοστό 63% σε όλες τις ηλικίες). Οι φίλοι χρησιμοποιούνται σε ποσοστό 55%, ενώ ο τύπος (περιοδικά και εφημερίδες) δεν βρίσκεται ψηλά στις προτιμήσεις (48% και 47% αντίστοιχα). Τα ραδιοτηλεοπτικά μέσα μάλιστα σε αντίθεση με την Ελλάδα, καταλαμβάνουν την προτελευταία θέση προτίμησης με 31%.

Τέλος, έρευνα του Financial Services Authority (2006) στο Ηνωμένο Βασίλειο δείχνει ότι 72% του δείγματος θεωρεί πολύ σημαντικό το να ενημερώνεται σχετικά με τα χρηματοοικονομικά ζητήματα ακόμα και αν το 12% αυτών παραδέχεται ότι δεν το κάνει. Το 19% του δείγματος είναι σταθερά προσανατολισμένο σε συγκεκριμένη πηγή πληροφόρησης (π.χ. οικονομικές σελίδες εφημερίδας), ενώ οι συνήθειες του είναι σχετικές με αυτές των Ελλήνων αφού προτιμά τις εφημερίδες (ποσοστό 41%), και τα ραδιοτηλεοπτικά μέσα (ποσοστό 39%). Τα αποτελέσματα μάλιστα δείχνουν να υπάρχει

στατιστική συσχέτιση μεταξύ των ερωτώμενων που καταφέρνουν να είναι ενημερωμένοι σχετικά με τα χρηματοοικονομικά ζητήματα, το επίπεδο του εισοδήματος και το επίπεδο μόρφωσης. Ο αντρικός πληθυσμός καταφέρνει να μείνει περισσότερο ενημερωμένος από τον γυναικείο, ενώ η ηλικιακή ομάδα άνω των 70 ετών έχει την χειρότερη επίδοση σε σύγκριση με όλες τις υπόλοιπες ηλικιακές ομάδες. Η συγκεκριμένη έρευνα διεξάχθηκε μεταξύ των μηνών Ιουνίου και Σεπτεμβρίου 2005, και αναλύει δείγμα 5.328 παρατηρήσεων.

### 5.3 Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων – Ειδικά Στοιχεία

Στην ανάλυση των αποτελεσμάτων που ακολουθεί, τόσο όσον αφορά τον τομέα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων όσο και τον τομέα χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς, στο τέλος της ανάλυσης του κάθε τομέα απεικονίζονται τα ποσοστά των απαντήσεων (οι σωστές απαντήσεις με πράσινο χρώμα ενώ οι λανθασμένες με κόκκινο). Προς διευκόλυνση, η αρίθμηση και η σειρά των ερωτήσεων διατηρήθηκε ίδια με αυτή των ερωτηματολογίων που αναρτήθηκαν στο διαδικτυακό τόπο προς συμπλήρωση, καθώς και αυτών που υπάρχουν στα Παραρτήματα. Στις ερωτήσεις που δεν βαθμολογούνται, οι διάφορες απαντήσεις που καταχωρήθηκαν παρουσιάζονται με διαφορετικό χρώμα η καθεμία.

#### 5.3.1 Διαχείριση Ρευστότητας

Όπως και στο ερωτηματολόγιο που αφορούσε τις Μ.Μ.Ε. έτσι και σε αυτό των νοικοκυριών, φαίνεται ότι η διαχείριση ρευστότητας αποτελεί το αδύνατο σημείο των ερωτώμενων, αφού σε αυτόν τον τομέα συγκεντρώνονται τα μεγαλύτερα ποσοστά ατόμων που ανήκουν στη χαμηλή κατηγορία (σχεδόν το 1/4 του δείγματος). Η μεσαία κατηγορία συγκεντρώνει για μία ακόμη φορά το μεγαλύτερο ποσοστό (61,4%), ενώ η υψηλή ποσοστό 15,6% (Πίνακας 27).

**Πίνακας 27.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Ρευστότητας

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	XΑΜΗΛΗ	81	23,0	23,0	23,0
	ΜΕΣΑΙΑ	216	61,4	61,4	84,4
	ΥΨΗΛΗ	55	15,6	15,6	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

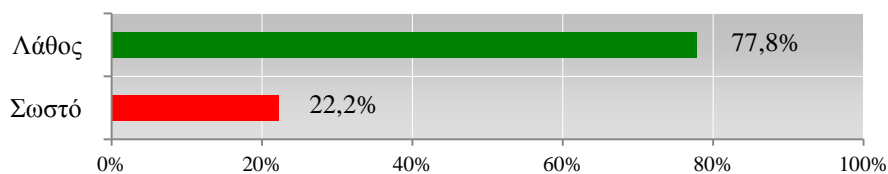
Πιο συγκεκριμένα, πάνω από τα 3/4 του δείγματος γνωρίζει πως η ανάληψη μετρητών από τα Αυτόματα Ταμειολογιστικά Μηχανήματα (ΑΤΜ) συνοδεύεται συνήθως από χρέωση σχετικής προμήθειας (ερώτηση 3.1.1 ποσοστό σωστών απαντήσεων 77,8%), καθώς επίσης ότι η δυνατότητα υπεράνληψης συνοδεύεται από επιπλέον έξοδα (ερώτηση 3.1.2 ποσοστό σωστών απαντήσεων 70,2%). Από την άλλη μεριά, οι ερωτώμενοι δεν φάνηκαν να είναι ιδιαίτερα εξοικειωμένοι με συναλλαγές που αφορούν διεθνείς χρεώσεις πιστωτικών καρτών και επιταγές. Το 38,9% των ερωτώμενων δεν γνωρίζει πως τα έξοδα των συναλλαγών που πραγματοποιούνται μέσω πιστωτικών καρτών σύμφωνα με το τιμολόγιο που εφαρμόζει η εκάστοτε τράπεζα, πρέπει να είναι ίδια είτε η πληρωμή πραγματοποιείται στη χώρα διαμονής τους είτε σε οποιαδήποτε χώρα της ευρωζώνης (ερώτηση 3.1.3).

Επίσης, σχεδόν το μισό ποσοστό του δείγματος δεν γνωρίζει πως οι επιταγές είναι πληρωτέες «επί τη εμφανίσει» - ακόμη και αν είναι μεταχρονολογημένες (δηλαδή φέρουν ημερομηνία εκδόσεως μεταγενέστερη της πραγματικής). Συνεπώς ο δικαιούχος, από τη στιγμή που παίρνει την επιταγή στα χέρια του, έχει δικαίωμα να πάει στην τράπεζα και να εισπράξει το ποσό (ερώτηση 3.1.4, ποσοστό σωστών απαντήσεων 50,6%). Τέλος, σχεδόν τα 3/4 του δείγματος απάντησαν σωστά πως κανένας πιστωτής δεν μπορεί να αρνηθεί να δεχθεί πληρωμή με μετρητά ενώ αντιθέτως μπορεί να αρνηθεί να πληρωθεί με κάποιο από τα άλλα μέσα πληρωμής (ερώτηση 3.1.5, ποσοστό σωστών απαντήσεων 74,7%).

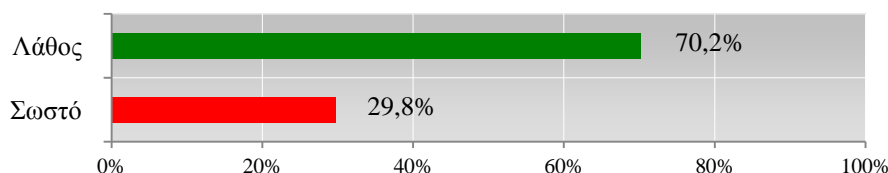
Η έρευνα των Hilgert, Hogarth και Beverly (2003), η οποία πραγματοποιήθηκε σε δείγμα 1.004 αμερικάνικων νοικοκυριών, δείχνει ότι όσοι «σκοράρουν» χαμηλά στον τομέα της ρευστότητας, «σκοράρουν» χαμηλά και στους υπόλοιπους τομείς του ερωτηματολογίου. Επίσης βρέθηκε ότι όσοι κατηγοριοποιούνται στην υψηλή κατηγορία στον τομέα της ρευστότητας, έχουν υψηλότερη απόδοση από αυτούς που κατηγοριοποιούνται στη μεσαία και τη χαμηλή, τόσο σε κάθε τομέα χωριστά όσο και στο δείκτη συνολικής χρηματοοικονομικής γνώσης.

### **Διαχείριση Ρευστότητας – Σχήματα**

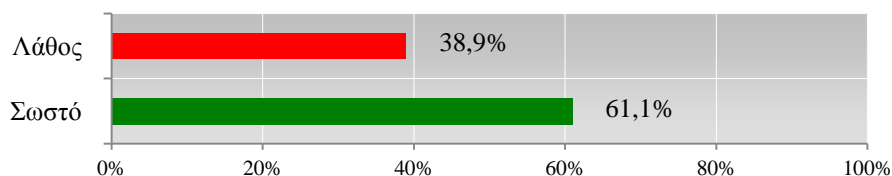
***Ερώτηση 3.1.1 - Η ανάληψη μετρητών από τα Αυτόματα Ταμειολογιστικά Μηχανήματα (ΑΤΜ) δεν συνοδεύεται ποτέ από χρέωση προμήθειας (Σχήμα 89)***



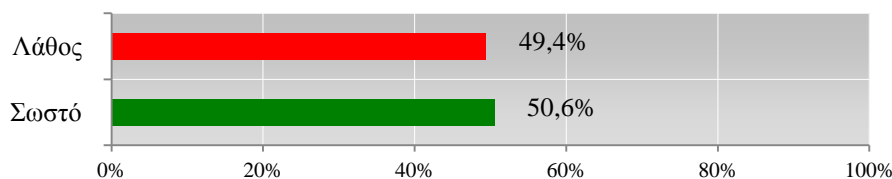
**Ερώτηση 3.1.2** - Εάν η δυνατότητα υπερανάληψης μετρητών έχει εγκριθεί εκ των προτέρων δεν συνοδεύεται με επιπλέον έξοδα (Σχήμα 90)



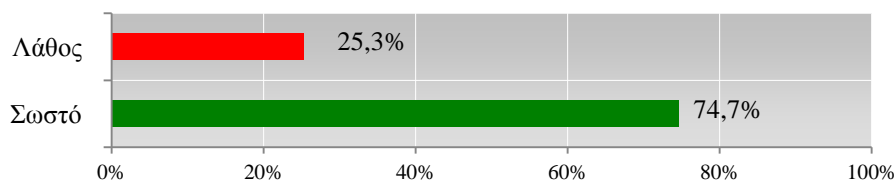
**Ερώτηση 3.1.3** - Η συναλλαγή μέσω πιστωτικής κάρτας επιβαρύνεται με ορισμένα έξοδα τραπεζής, σύμφωνα με το τιμολόγιο που εφαρμόζει η τράπεζά σας. Τα έξοδα αυτά πρέπει να είναι ίδια είτε η πληρωμή πραγματοποιείται στη χώρα διαμονής σας είτε σε οποιαδήποτε χώρα της ευρωζώνης (Σχήμα 91)



**Ερώτηση 3.1.4** - Οι επιταγές είναι πληρωτέες «επί τη εμφανίσει» - ακόμη και αν είναι μεταχρονολογημένες (δηλαδή φέρουν ημερομηνία εκδόσεως μεταγενέστερη της πραγματικής). Συνεπώς ο δικαιούχος, από τη στιγμή που παίρνει την επιταγή στα χέρια του, έχει δικαίωμα να πάει στην τράπεζα και να εισπράξει το ποσό (Σχήμα 92)



**Ερώτηση 3.1.5** - Κανένας πιστωτής δεν μπορεί να αρνηθεί να δεχθεί πληρωμή με μετρητά ενώ αντιθέτως μπορεί να αρνηθεί να πληρωθεί με κάποιο από τα άλλα μέσα πληρωμής (επιταγή, τραπεζική κάρτα κ.λ.π). (Σχήμα 93)



### 5.3.2 Αποταμιεύσεις - Κοστολόγηση

Όσον αφορά την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων στον τομέα των αποταμιεύσεων – κοστολόγησης, σχεδόν το 1/4 του συνολικού δείγματος συμπεριλαμβάνεται στην υψηλή κατηγορία, ενώ περίπου το 1/10 του δείγματος συμπεριλαμβάνεται στη χαμηλή κατηγορία (Πίνακας 28).

**Πίνακας 28.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Αποταμιεύσεων – Κοστολόγησης

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	34	9,7	9,7	9,7
	ΜΕΣΑΙΑ	231	65,6	65,6	75,3
	ΥΨΗΛΗ	87	24,7	24,7	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

Σημαντικό ποσοστό των ερωτώμενων τοποθετείται σωστά στην ερώτηση που επισημαίνει ότι αν ταυτόχρονα αυξήσουμε όλοι το ποσοστό του εισοδήματος που αποταμιεύουμε, τότε η κατανάλωση (ζήτηση για αγαθά) θα μειωθεί (ερώτηση 3.2.1, ποσοστό σωστών απαντήσεων 71,9%). Επίσης, η συντριπτική πλειοψηφία των Ελλήνων φαίνεται να είναι ενήμερη σχετικά με το φαινόμενο του πληθωρισμού και της επίδρασης του στην αξία των χρημάτων της, αφού στην ερώτηση αν σε περιπτώσεις αυξανόμενου πληθωρισμού, η πραγματική αξία των χρημάτων μειώνεται, το ποσοστό σωστών απαντήσεων σχεδόν αγγίζει το 95% (ερώτηση 3.2.2).

Σωστή είναι επίσης η τοποθέτηση των 3/4 του δείγματος, που απάντησε θετικά στην ερώτηση αν γνωρίζει πως η διατήρηση αποταμιευτικού λογαριασμού σε κάποια τράπεζα, συνεπάγεται την πληρωμή φόρων για τους τόκους που απολαμβάνει (ερώτηση 3.2.3, ποσοστό σωστών απαντήσεων 74,7%). Εξαιρετικά μεγάλα ποσοστά επιτυχίας καταγράφονται και στην επόμενη ερώτηση, με τους ερωτώμενους να γνωρίζουν ότι αν οι αποταμιεύσεις τους είναι να κατατεθούν σε λογαριασμό καταθέσεων, τότε η απόδοση (επιτόκιο) θα είναι σημαντικά χαμηλότερη από αυτήν που μπορούν να προσφέρουν άλλες μορφές επενδύσεων με υψηλότερο ρίσκο (π.χ. αμοιβαία κεφάλαια) ή με μεγαλύτερες δεσμεύσεις (π.χ. προθεσμιακές καταθέσεις) (ερώτηση 3.2.4, ποσοστό σωστών απαντήσεων 92,9%). Η ερώτηση στην οποία καταγράφεται το μεγαλύτερο ποσοστό λανθασμένων απαντήσεων στο συγκεκριμένο τομέα είναι η τελευταία, όπου πάνω από το 1/2 του δείγματος θεωρεί πως η κερδοφόρα αγοροπωλησία μετοχών

αποτελεί εξ ορισμού μία εναλλακτική μορφή αποταμίευσης (ερώτηση 3.2.5, ποσοστό σωστών απαντήσεων 44,3%).

Η έρευνα των Hilgert, Hogarth και Beverly (2003), έδειξε για τα Αμερικάνικα νοικοκυριά του δείγματος ότι, όσα από αυτά καταγράφουν χαμηλά ποσοστά στον τομέα των αποταμιεύσεων, καταγράφουν επίσης χαμηλά ποσοστά στο συνολικό δείκτη επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων. Η συσχέτιση μάλιστα μεταξύ επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων στον τομέα των αποταμιεύσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς στον τομέα των αποταμιεύσεων βρέθηκε στατιστικά σημαντική. Πιο συγκεκριμένα, ένα νοικοκυριό που καταφέρει να απαντήσει σωστά στο 70% των ερωτήσεων, έχει 27% πιθανότητες να βρίσκεται και στην υψηλή κατηγορία όσον αφορά τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά στις αποταμιεύσεις. Το ίδιο νοικοκυριό, αν καταφέρει να απαντήσει σωστά στο 90% των ερωτήσεων που αφορούν τη χρηματοοικονομική γνώση στις αποταμιεύσεις, το ποσοστό πιθανοτήτων του να βρεθεί στην υψηλή κατηγορία όσον αφορά τη συμπεριφορά στον τομέα των αποταμιεύσεων αυξάνεται στο 31%.

Οι αποταμιεύσεις σαν τομέας πάντως, έχει αποτελέσει θέμα πρωταρχικής σημασίας για πολλά ανεπτυγμένα κράτη. Οι Αμερικανοί οικονομολόγοι δείχνουν μάλιστα ιδιαίτερη προσοχή. Σύμφωνα με έρευνα του New America Foundation τον Ιούνιο του 2006 (Parrish & Servon, 2006) υπάρχει έντονη ανησυχία για το γεγονός ότι τα Αμερικάνικα νοικοκυριά δεν αποταμιεύουν, με τις πτωχεύσεις και τα χρέη να αυξάνονται. Σύμφωνα με το γραφείο οικονομικής ανάλυσης, ο δείκτης προσωπικών αποταμιεύσεων των Αμερικάνικων νοικοκυριών κυμαινόταν μεταξύ 0-1% του διαθέσιμου εισοδήματος για αρκετά χρόνια, και κάτω του 8% για την δεκαετία 1980 – 1990. Ο χαμηλός αυτός δείκτης αποταμίευσης διέγραψε ακόμα χειρότερη τροχιά, με αποτέλεσμα το 2005 να φτάσει το -0,5%. Το γεγονός αυτό θεωρείται μάλιστα εξαιρετικής σημασίας δεδομένου ότι για την Αμερική, ο δείκτης αποταμιεύσεων είχε να σημειώσει αρνητικές τιμές από το κραχ του 1930. Εφημερίδες όπως η Wall Street Journal μάλιστα αναφέρουν πως σχεδόν 70% των καταναλωτών προσπαθούν να επιβιώσουν ισορροπώντας μεταξύ των ημερομηνιών πληρωμής της μισθοδοσίας τους μήνα με το μήνα. Οι δείκτες πτώχευσης και τα επίπεδα χρέους επίσης αυξάνονται. Σύμφωνα με το Αμερικάνικο Ινστιτούτο Πτωχεύσεων, ένα στα 60 αμερικάνικα νοικοκυριά πτώχευσε το 2005.

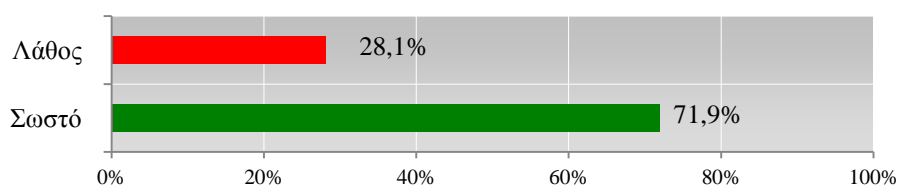


Πολλοί αναλυτές πιστεύουν ότι η αδυναμία αποταμίευσης σχετίζεται με την αδυναμία των νοικοκυριών να εκτιμήσουν τις οικονομικές μεταβολές (Bayer, Bernheim & Scholz, 1996; Bernheim, 1994). Αν αυτό είναι αλήθεια, τότε η χρηματοοικονομική εκπαίδευση μπορεί να βοηθήσει τους καταναλωτές να αποκτήσουν την κριτική ανάλυση που οδηγεί στην σωστή λήψη αποφάσεων.

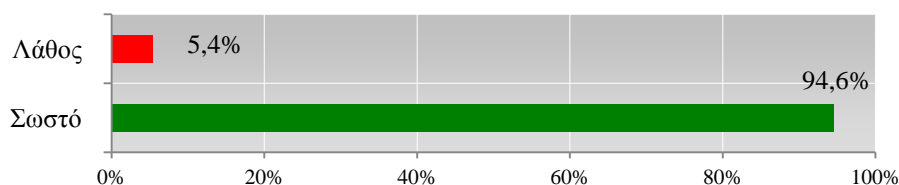
Η χρηματοοικονομική εκπαίδευση θεωρείται για τους Αμερικανούς ιδιαίτερης σημασίας για τα χαμηλά κοινωνικό-οικονομικά στρώματα. Λοιπές έρευνες αποδεικνύουν ότι η χρηματοοικονομική εκπαίδευση είναι στατιστικά συσχετιζόμενη με το εισόδημα (Sherraden, Schreiner & Beverly 2002). Άλλες έρευνες αποδεικνύουν επίσης ότι τα σημερινά χρηματοοικονομικά εκπαιδευτικά προγράμματα αποτυγχάνουν σε μεγάλη έκταση να εστιάσουν στα χαμηλά οικονομικά στρώματα τα οποία τα χρειάζονται μάλιστα περισσότερο από όλους. (Jacob, Hudson & Bush, 2000).

### Αποταμιεύσεις – Κοστολόγηση - Σχήματα

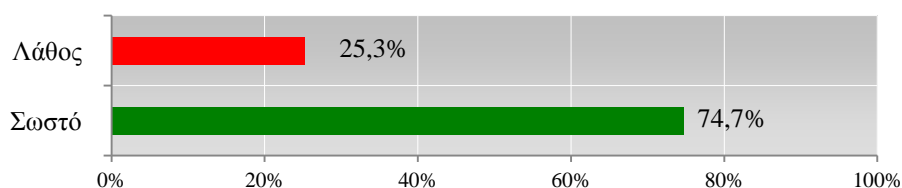
**Ερώτηση 3.2.1** - Αν ταυτόχρονα αυξήσουμε όλοι το ποσοστό του εισοδήματος που αποταμιεύουμε, τότε η κατανάλωση (ζήτηση για αγαθά) θα μειωθεί (Σχήμα 94)



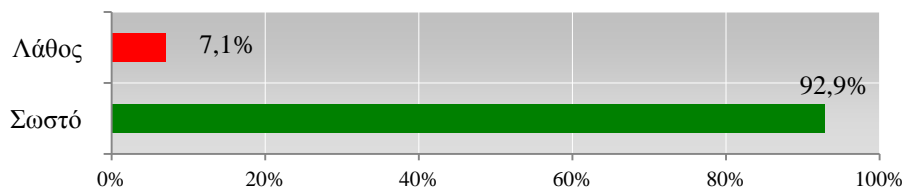
**Ερώτηση 3.2.2** - Σε περιπτώσεις αυξανόμενου πληθωρισμού, η πραγματική αξία των χρημάτων σας μειώνεται (Σχήμα 95)



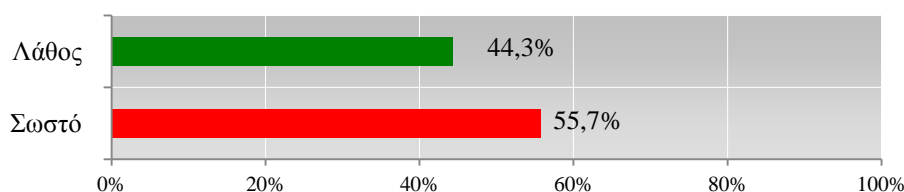
**Ερώτηση 3.2.3** - Αν διατηρείτε αποταμιευτικό λογαριασμό σε κάποια τράπεζα, πρέπει να πληρώσετε φόρους για τους τόκους που απολαμβάνετε (Σχήμα 96)



**Ερώτηση 3.2.4** - Η απόδοση (επιτόκιο) που προσφέρουν οι λογαριασμοί καταθέσεων επί των αποταμιεύσεών μας είναι σημαντικά χαμηλότερη από αυτήν που μπορούν να προσφέρουν άλλες μορφές επενδύσεων με υψηλότερο ρίσκο (π.χ. αμοιβαία κεφάλαια) ή με μεγαλύτερες δεσμεύσεις (π.χ. προθεσμιακές καταθέσεις). (Σχήμα 97)



**Ερώτηση 3.2.5** - Η κερδοφόρα αγοροπωλησία μετοχών είναι μια εναλλακτική μορφή αποταμίευσης (Σχήμα 98)



### 5.3.3 Τοποθετήσεις Κεφαλαίων

Στον τομέα των τοποθετήσεων κεφαλαίων παρατηρούμε αφενός το πολύ μικρό ποσοστό των ατόμων που καταχωρούνται στη χαμηλή κατηγορία (μόνο 4,3%), αφετέρου τη συσσώρευση του μεγαλύτερου ποσοστού του δείγματος στη μεσαία κατηγορία (81,3%). Τα αποτελέσματα απεικονίζονται στον Πίνακα 29.

**Πίνακας 29.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Τοποθετήσεων Κεφαλαίων

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	15	4,3	4,3	4,3
	ΜΕΣΑΙΑ	286	81,3	81,3	85,5
	ΥΨΗΛΗ	51	14,5	14,5	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

Οι ερωτώμενοι φαίνεται να γνωρίζουν σχεδόν στο σύνολο τους τη δομή και τη λειτουργία των προθεσμιακών καταθέσεων. Σε ποσοστό 96% απαντούν σωστά ότι οι προθεσμιακές καταθέσεις, δίνουν τη δυνατότητα σε κάποιον να επιτύχει καλύτερο επιτόκιο, δεσμεύοντας τα διαθέσιμά του για κάποιο χρονικό διάστημα (ερώτηση 3.3.1). Από την άλλη μεριά, μόνο τα 2/3 του δείγματος φαίνεται να γνωρίζουν την βασική αρχή της θεωρίας χαρτοφυλακίου του Markowitz ότι δηλαδή όσο πιο διαφοροποιημένο

είναι ένα χαρτοφυλάκιο, τόσο περισσότερο μειώνεται το ρίσκο που το συνοδεύει (ερώτηση 3.3.2, ποσοστό σωστών απαντήσεων 67%).

Η πλειοψηφία των ερωτώμενων γνωρίζει τη δομή και λειτουργία των αμοιβαίων κεφαλαίων, αφού το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτώμενων απαντά σωστά πως τα αμοιβαία κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές (ερώτηση 3.3.3, ποσοστό σωστών απαντήσεων 76,4%). Στα ίδια περίπου ποσοστά κυμαίνεται και η ερώτηση που αφορά τα ομόλογα. Πιο συγκεκριμένα διευκρινίζεται ότι όλες οι κατηγορίες ομολόγων φέρουν τον πιστωτικό κίνδυνο του εκδότη τους, πράγμα το οποίο αν θεωρείται σωστό σημαίνει ότι κατά τη λήξη τους, και εφόσον οι εκδότες είναι υψηλής πιστοληπτικής ικανότητας, καταβάλλεται πλήρης η ονομαστική τους αξία (ερώτηση 3.3.4, ποσοστό σωστών απαντήσεων 73,3%).

Ενδιαφέρον παρουσιάζει η απάντηση των περισσότερων ερωτώμενων στην επόμενη ερώτηση, που αποδεικνύει πόσο επιρρεπής συνήθως μια ομάδα ατόμων μπορεί να είναι στα διάφορα στερεότυπα και κλισέ τα οποία κατά καιρούς κυκλοφορούν στην αγορά. Το απόφθεγμα «Η επένδυση σε γη δεν αποδείχτηκε ποτέ ζημιογόνα», κρίνεται λανθασμένα ως αποδεκτό από την πλειοψηφία του δείγματος (ερώτηση 3.3.5, ποσοστό σωστών απαντήσεων 44,9%). Στην τελευταία ερώτηση, οι ερωτώμενοι αυξάνουν τα ήδη ικανοποιητικά ποσοστά που καταγράφουν σε προηγούμενη ερώτηση σχετική με τα αμοιβαία κεφάλαια (ερώτηση 3.3.3), απαντώντας θετικά ότι η δήλωση «ένα αμοιβαίο κεφάλαιο, συγκεντρώνει τα χρήματα διαφόρων επενδυτών και τα επενδύει όπως αυτό κρίνει καλύτερα» είναι σωστή (ερώτηση 3.3.6, ποσοστό σωστών απαντήσεων 84,4%).

Η έρευνα των Hilgert, Hogarth και Beverly (2003), δείχνει ότι όσοι Αμερικανοί καταχωρούνται στη χαμηλή κατηγορία στον τομέα των τοποθετήσεων κεφαλαίων, χαρακτηρίζονται από χαμηλή απόδοση και στη συνολική χρηματοοικονομική γνώση. Ένα νοικοκυριό που απαντά σωστά στο 70% των ερωτήσεων στον τομέα των τοποθετήσεων κεφαλαίων, έχει 9% πιθανότητες να βρίσκεται στην υψηλή κατηγορία όσον αφορά τη συνολική χρηματοοικονομική γνώση. Αν το ίδιο νοικοκυριό, απαντήσει σωστά στο 90% των ερωτήσεων του τομέα τοποθετήσεων κεφαλαίων, έχει 13% πιθανότητες να βρίσκεται στην υψηλή κατηγορία όσον αφορά τη συνολική χρηματοοικονομική γνώση.

Τον Μάιο του 2005, μία ακόμα έρευνα διεξάχθηκε στην Πορτογαλία με σκοπό να αναλύσει την επιρροή της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων των επενδυτών στη διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου (Abreu & Mendes, 2005). Οι παράμετροι που αναλύθηκαν και θεωρήθηκαν σημαντικοί σε σχέση με τον αριθμό των «προϊόντων» που αποτελούν το χαρτοφυλάκιο των Πορτογάλων ήταν το εκπαιδευτικό υπόβαθρο, η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων και οι πηγές πληροφόρησης που χρησιμοποιούσαν οι επενδυτές προκειμένου να ενημερώνονται για τα χρηματοοικονομικά προϊόντα και τις αγορές.

Σε σύγκριση με τα στοιχεία της δικής μας έρευνας, το βασικό συμπέρασμα που προέκυψε στην εν λόγω έρευνα είναι ότι οι Πορτογάλοι επενδυτές έχουν σημαντική ανεπάρκεια γνώσεων όσον αφορά την αγορά και τα χρηματοοικονομικά προϊόντα. Μερικά από τα συμπεράσματα παρατίθενται παρακάτω:

- Οι άντρες αποδεικνύονται πιο πληροφορημένοι από τις γυναίκες
- Οι παντρεμένοι επενδυτές είναι λιγότερο πληροφορημένοι
- Οι πιο πληροφορημένοι ηλικιακά επενδυτές έχουν ηλικία γύρω στα 44 χρόνια
- Το μέγεθος του νοικοκυριού δεν είναι στατιστικά σημαντικό
- Η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων αυξάνεται αν οι επενδυτές είναι απόφοιτοι πανεπιστημίου ή έχουν στην κατοχή τους κάποιο τίτλο σπουδών
- Όσο πιο μεγάλο το εισόδημα, τόσο καλύτερο το επίπεδο πληροφόρησης που επιδεικνύουν οι ερωτώμενοι
- Οι επενδυτές που δηλώνουν σαν τόπο μόνιμης κατοικίας τα παραθαλάσσια προάστια και τα νησιά, δείχνουν καλύτερη χρηματοοικονομική γνώση από τους επενδυτές που δηλώνουν σαν τόπο μόνιμης διαμονής την πρωτεύουσα
- Όσοι δηλώνουν ελεύθεροι επαγγελματίες και μη εξειδικευμένοι υπάλληλοι είναι καλύτερα πληροφορημένοι

Τα αποτελέσματα δείχνουν επίσης ότι τα χαρτοφυλάκια που διατηρούν οι Πορτογάλοι επενδυτές δεν είναι διαφοροποιημένα. Ο μέσος όρος προϊόντων που έχει στην κατοχή του ένας επενδυτής είναι 2,6 ενώ ένας σημαντικός αριθμός ερωτηθέντων έχει στην κατοχή του μόνο ένα προϊόν. Επίσης, φαίνεται ότι η επάρκεια

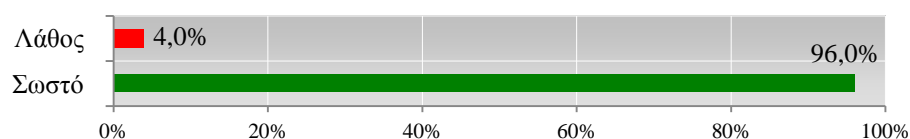
χρηματοοικονομικών γνώσεων είναι σημαντικός παράγοντας όσον αφορά τη διαφοροποίηση του χαρτοφυλακίου. Τόσο η εξειδικευμένη χρηματοοικονομική γνώση, όσο και το γενικότερο εκπαιδευτικό υπόβαθρο επηρεάζει τον αριθμό των διαφορετικών προϊόντων που κατέχουν στα χαρτοφυλάκια τους οι επενδυτές. Οι πηγές πληροφόρησης που χρησιμοποιούν οι επενδυτές παίζουν επίσης σημαντικό ρόλο στη διάρθρωση του χαρτοφυλακίου τους.

Η έρευνα κλείνει συμπεραίνοντας ότι η εφαρμογή ειδικά διαμορφωμένων εκπαιδευτικών προγραμμάτων προκειμένου να αυξηθεί η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων τόσο των τωρινών όσο και των μελλοντικών επενδυτών είναι κομβικής σημασίας. Τονίζει πάντως, πως τα προγράμματα αυτά θα πρέπει να λάβουν υπόψη τους τα κοινωνικό-οικονομικά χαρακτηριστικά των ομάδων στις οποίες θα απευθύνονται. Οι νέοι σε ηλικία μάλιστα θεωρούνται ομάδα στόχος αφού τόσο οι συνεχιζόμενες αλλαγές του οικονομικού περιβάλλοντος όσο και η περιπλοκότητα του, αναγκάζουν τους ενδιαφερόμενους να πρέπει να παρακολουθούν τις εξελίξεις και να είναι γνώστες των κανόνων της αγοράς από μικρή ηλικία.

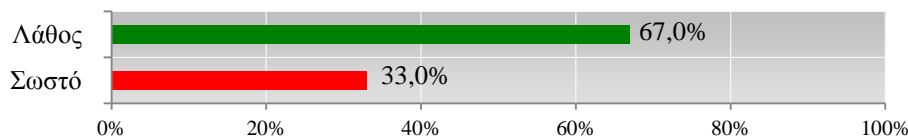
Το 2003 δημοσιεύτηκε έρευνα από τον τραπεζικό όμιλο ANZ η οποία μετρούσε την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων στην Αυστραλία (Roy Morgan, 2003). Η έρευνα αυτή απευθύνθηκε σε 3.548 ενήλικες Αυστραλούς, και μέσω τηλεφώνου τους τέθηκαν 145 ερωτήσεις χρηματοοικονομικής φύσεως και 25 δημογραφικές ερωτήσεις. Όσον αφορά τον τομέα των τοποθετήσεων κεφαλαίων, θετικό κρίνεται το γεγονός ότι το 85% του δείγματος γνωρίζει ότι οι υψηλές αποδόσεις συνοδεύονται από υψηλά ρίσκα. Επίσης, ποσοστό της τάξεως του 91% αναγνωρίζει μεν την σημασία της διαφοροποίησης του χαρτοφυλακίου, αλλά μόνο ποσοστό 51% το θεωρεί ιδιαίτερα σημαντικό. Τέλος, πάνω από το 1/3 του δείγματος (37%), δεν μπορεί να καταλάβει πως ακόμα και οι «καλές» επενδύσεις μπορούν να έχουν κάποιες μικρές διακυμάνσεις.

### Τοποθετήσεις Κεφαλαίων - Σχήματα

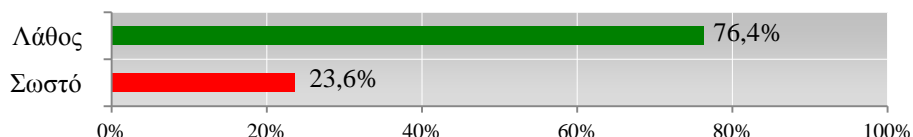
**Ερώτηση 3.3.1** - Οι προθεσμιακές καταθέσεις, σας δίνουν τη δυνατότητα να επιτύχετε καλύτερο επιτόκιο, δεσμεύοντας τα διαθέσιμά σας για κάποιο χρονικό διάστημα (Σχήμα 99)



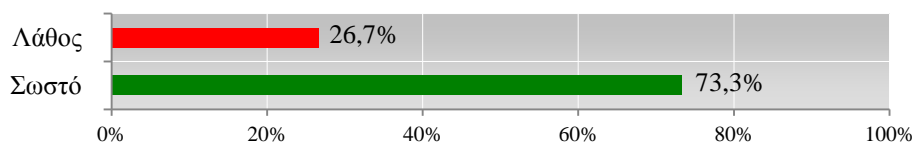
**Ερώτηση 3.3.2** - Όσο πιο διαφοροποιημένο είναι το χαρτοφυλάκιο σας, τόσο περισσότερο αυξάνεται το ρίσκο που το συνοδεύει (Σχήμα 100)



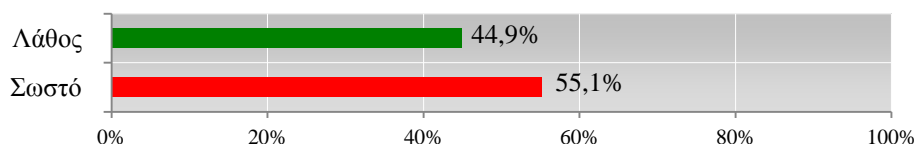
**Ερώτηση 3.3.3** - Τα αμοιβαία κεφάλαια έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις διασφαλίζουν τις μελλοντικές (Σχήμα 101)



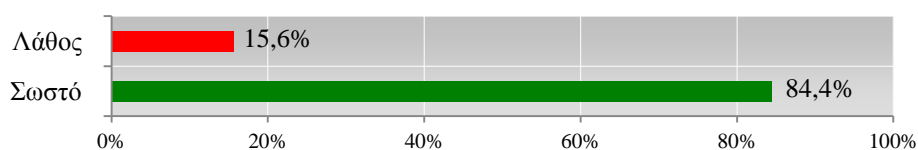
**Ερώτηση 3.3.4** - Όλες οι κατηγορίες ομολόγων φέρουν τον πιστωτικό κίνδυνο του εκδότη τους. Αυτό σημαίνει ότι κατά τη λήξη τους, και εφόσον οι εκδότες είναι υψηλής πιστοληπτικής ικανότητας, καταβάλλεται πλήρης η ονομαστική τους αξία (Σχήμα 102)



**Ερώτηση 3.3.5** - Η επένδυση σε γη δεν αποδείχθηκε ποτέ ζημιογόνα (Σχήμα 103)



**Ερώτηση 3.3.6** - Ένα αμοιβαίο κεφάλαιο, συγκεντρώνει τα χρήματα διαφόρων επενδυτών και τα επενδύει όπως αυτό κρίνει καλύτερα (Σχήμα 104)



### 5.3.4 Δάνεια

Ο τομέας των δανείων φαίνεται να είναι αυτός που, από πλευράς χρηματοοικονομικών γνώσεων, οι ερωτώμενοι έχουν τη βέλτιστη απόδοση. Στον εν λόγω τομέα παρατηρούνται αφενός τα μικρότερα ποσοστά ατόμων που ανήκουν στην χαμηλή κατηγορία (μόλις 2,6%), αφετέρου τα μεγαλύτερα ποσοστά ατόμων που ανήκουν στην

υψηλή κατηγορία (ποσοστό 20,2%) μετά το τομέα των αποταμιεύσεων – κοστολόγησης (κατεγράφησαν τα μεγαλύτερα ποσοστά ατόμων που ανήκουν στην υψηλή κατηγορία με ποσοστό 24,7%). Τα αποτελέσματα καταγράφονται στον Πίνακα 30.

**Πίνακας 30.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης Δανείων

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	9	2,6	2,6	2,6
	ΜΕΣΑΙΑ	272	77,3	77,3	79,8
	ΥΨΗΛΗ	71	20,2	20,2	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

Περίπου τα 2/3 του συνολικού δείγματος φαίνεται να γνωρίζουν τον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί η αποπληρωμή των δανείων. Το 63,4% απαντά σωστά ότι το επιτόκιο επιβαρύνει το κεφάλαιο που μένει να αποπληρωθεί μετά από την καταβολή κάθε μηνιαίας δόσης και όχι το αρχικό ποσό δανείου. Συνεπώς, το ύψος των υπολειπόμενων τόκων μειώνεται κάθε μήνα (ερώτηση 3.4.1). Ταυτόχρονα, η συντριπτική πλειοψηφία του δείγματος φαίνεται να γνωρίζει τον τρόπο λειτουργίας του κυμαινόμενου επιτοκίου στα δάνεια, αφού σε ποσοστό 92,3% απαντά σωστά πως αν το επιτόκιο σε ένα δάνειο κυμαινόμενου επιτοκίου ανέβει, η μηνιαία δόση που καταβάλλει θα αυξηθεί και αυτή (ερώτηση 3.4.2). Υψηλά είναι επίσης και τα ποσοστά επιτυχίας που συνοδεύουν την επόμενη ερώτηση και που αφορά την ποινή προεξόφλησης δανείου. Ποσοστό 90,1% απαντά σωστά στον ορισμό του φαινομένου, παραδεχόμενο ότι η ποινή προεξόφλησης δανείου συνιστά ένα είδος αποζημίωσης προς την τράπεζα διότι δεν θα μπορούσε να επωφεληθεί των εσόδων από τους τόκους του κεφαλαίου όπως ανέμενε (ερώτηση 3.4.3).

Η επόμενη ερώτηση πάντως, δείχνει πως η εκάστοτε πολιτική των τραπεζών σε συνδυασμό με την κατάλληλη προώθηση των προϊόντων μπορεί να επηρεάσει το καταναλωτικό κοινό. Πάνω από το 1/2 του δείγματος θεωρεί πως η αγορά κάποιου ασφαλιστικού συμβολαίου μαζί με τη σύμβαση στεγαστικού ή καταναλωτικού δανείου είναι υποχρεωτική (ερώτηση 3.4.4, ποσοστό σωστών απαντήσεων 47,7%). Η αμέσως επόμενη ερώτηση, καταγράφει τα μεγαλύτερα ποσοστά σωστών απαντήσεων όσον αφορά το ερωτηματολόγιο των νοικοκυριών. Σχεδόν το σύνολο του δείγματος (ποσοστό 97,2%), γνωρίζει ότι η φράση «ο εγγυητής ενός δανείου αναλαμβάνει προς την τράπεζα μόνο ηθική δέσμευση» είναι λανθασμένη (ερώτηση 3.4.5). Τέλος, σημαντικό ποσοστό των ερωτώμενων, γνωρίζει τη διαδικασία επαναδιαπραγμάτευσης

των όρων του δανείου, αφού απαντά θετικά πως σε περίπτωση που αντιληφθεί ότι δεν θα μπορέσει να αποπληρώσει τις οικονομικές του υποχρεώσεις έναντι της τράπεζας έχει το δικαίωμα να διαπραγματευτεί μαζί της ώστε να πετύχει αναβολή των πληρωμών ή διακανονισμό των δόσεων (μικρότερα ποσά για μεγαλύτερο διάστημα), για να ανακόψει την πορεία του προς την υπερχρέωση (ερώτηση 3.4.5, ποσοστό σωστών απαντήσεων 84,9%).

Η έρευνα του τραπεζικού ομίλου ANZ (Roy Morgan, 2003), καταγράφει ορισμένα ενδιαφέροντα συμπεράσματα όσον αφορά τη γνώση των Αυστραλών πάνω στον τομέα των δανείων. Το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος, γνωρίζει τις διαφορές μεταξύ σταθερού και κυμαινόμενου επιτοκίου και μπορεί να συγκρίνει τους δύο διαφορετικούς τύπους δανείων. Ποσοστό της τάξεως του 88%, καταφέρνει να ξεχωρίζει και τα συγκριτικά πλεονεκτήματα του κάθε τύπου. Το εναπομένον 12% που δεν γνωρίζει τα πλεονεκτήματα είναι κυρίως: άτομα άνω των 70 ετών, άτομα με εισόδημα νοικοκυριού κάτω από \$20.000 και συνταξιούχοι. Επίσης, ποσοστό της τάξεως του 79%, γνωρίζει τον όρο της ποινής προεξόφλησης δανείου. Πάντως η έρευνα δείχνει ότι υπάρχει σημαντικό κενό μεταξύ της απόδοσης των ατόμων που καταχωρούνται στη χαμηλή κατηγορία και αυτών που καταχωρούνται στην υψηλή. Το προφίλ μάλιστα των ατόμων που καταχωρούνται στη χαμηλή κατηγορία αποτελείται κυρίως από:

- Άτομα με εισόδημα νοικοκυριού κάτω από \$20.000
- Άτομα με χαμηλό εκπαιδευτικό υπόβαθρο
- Ανειδίκευτους εργάτες και αγρότες

Από την άλλη μεριά, έρευνα που δημοσιεύτηκε στη Βρετανία (Kempson, 2002), ρώτησε 1.647 νοικοκυριά για τις γνώσεις και τις συνήθειες τους όσον αφορά τα δάνεια. Στον τομέα των γνώσεων, η έρευνα εστίασε σε 2 βασικούς τομείς, την συνειδητοποίηση των κυρώσεων που εμπεριείχε η ακύρωση μιας σύμβασης δανείου από την πλευρά του καταναλωτή καθώς και την γνώση των επιτοκίων. Η έρευνα στους 2 αυτούς τομείς πραγματοποιήθηκε λόγω του γεγονότος ότι υπήρχαν στοιχεία που καθιστούσαν την έλλειψη επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων σαν σημαντικό γεγονός λόγω δυσκολιών αποπληρωμής των δανείων των Βρετανών.

Η έρευνα δείχνει ότι ποσοστό της τάξεως του 37%, που ενημερώθηκε και επικύρωσε τους όρους του δανείου του με οποιονδήποτε τρόπο παρά με προσωπική συνάντηση με

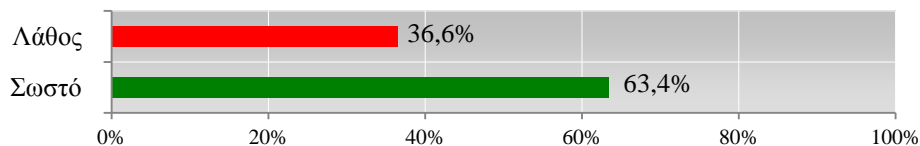


το αρμόδιο στέλεχος του δανειοδοτικού φορέα (δηλ. μέσω τηλεφώνου, ταχυδρομείου ή ακόμα και μέσω του διαδικτύου), δεν γνωρίζει τις κυρώσεις της ακύρωσης των όρων του δανείου του. Αυτό σημαίνει στατιστικά ότι, κάθε χρόνο ποσοστό 3% του συνόλου των νοικοκυριών στην Βρετανία υπογράφει συμβάσεις δανείου χωρίς να γνωρίζει τις κυρώσεις ακύρωσης. Ακόμα και αν το ποσοστό ακούγεται μικρό, τα μισά από αυτά τα νοικοκυριά αντιμετωπίζουν προβλήματα αποπληρωμής του δανείου τους.

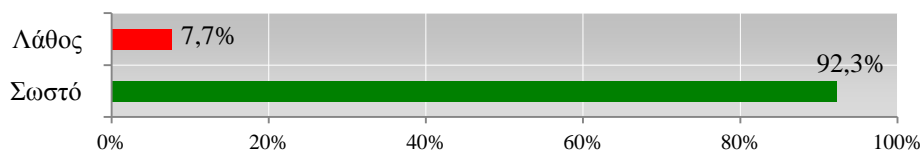
Τα πράγματα όμως ήταν ακόμα πιο ανησυχητικά όσον αφορά την γνώση των επιτοκίων. Προηγούμενη έρευνα της ίδιας συγγραφέως, δείχνει ότι το 1/2 του δείγματος που έχει συνάψει συμβάσεις σταθερού επιτοκίου, δεν γνωρίζει καν τι επιτόκιο πληρώνει (Berthoud & Kempson, 1992). Πιο σύγχρονη έρευνα πάντως (Kempson, 2002) δείχνει μια πραγματικότητα ακόμα χειρότερη. Το 63% των κατόχων δανείου του δείγματος αποκαλύπτει επίσης ότι δεν γνωρίζει τι επιτόκιο έχει χρεωθεί.

### Δάνεια - Σχήματα

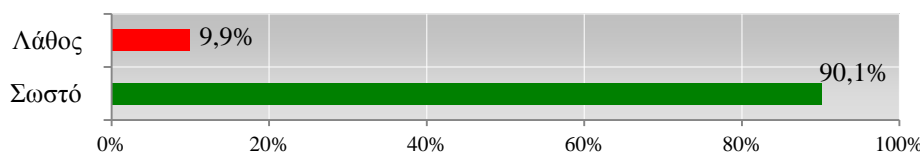
**Ερώτηση 3.4.1** - Το επιτόκιο επιβαρύνει το κεφάλαιο που μένει να αποπληρωθεί μετά από την καταβολή κάθε μηνιαίας δόσης και όχι το αρχικό ποσό που δανειστήκατε. Συνεπώς, το ύψος των υπολειπόμενων τόκων μειώνεται κάθε μήνα (Σχήμα 105)



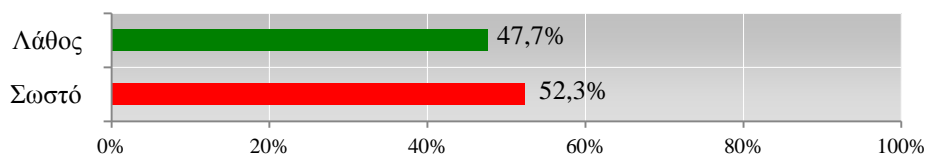
**Ερώτηση 3.4.2** - Αν το επιτόκιο σε ένα δάνειο κυμαινόμενου επιτοκίου ανέβει, η μηνιαία δόση που καταβάλετε θα αυξηθεί και αυτή (Σχήμα 106)



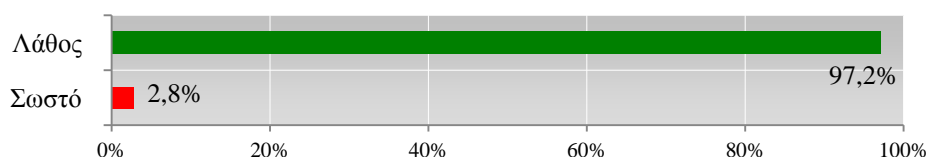
**Ερώτηση 3.4.3** - Η ποινή προεξόφλησης δανείου συνιστά ένα είδος αποζημίωσης προς την τράπεζα διότι δεν θα μπορέσει να επωφεληθεί των εσόδων από τους τόκους του κεφαλαίου όπως ανέμενε (Σχήμα 107)



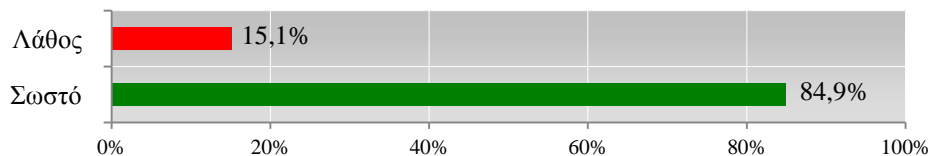
**Ερώτηση 3.4.4** - Η αγορά κάποιου ασφαλιστικού συμβολαίου μαζί με τη σύμβαση στεγαστικού ή καταναλωτικού δανείου είναι υποχρεωτική (Σχήμα 108)



**Ερώτηση 3.4.5** - Ο εγγυητής ενός δανείου αναλαμβάνει προς την τράπεζα μόνο ηθική δέσμευση (Σχήμα 109)



**Ερώτηση 3.4.6** - Αν αντιληφθείτε ότι δεν θα μπορέσετε να εκπληρώσετε τις οικονομικές σας υποχρεώσεις έναντι της τράπεζας έχετε το δικαίωμα να διαπραγματευτείτε μαζί τους ώστε να πετύχετε αναβολή των πληρωμών ή διακανονισμό των δόσεων (μικρότερα ποσά για μεγαλύτερο διάστημα), για να ανακόψετε την πορεία σας προς την υπερχρέωση (Σχήμα 110)



### 5.3.5 Γενική Χρηματοοικονομική Γνώση

Στον τομέα της γενικής χρηματοοικονομικής γνώσης, τα ποσοστά των ατόμων που συμπεριλαμβάνονται στη χαμηλή και την υψηλή κατηγορία είναι σχεδόν ισόποσα (9,1% και 9,4% αντίστοιχα). Όπως φαίνεται από τον Πίνακα 31, η μεσαία κατηγορία καταγράφει και σε αυτόν τον τομέα τα μεγαλύτερα ποσοστά (81,5%).

**Πίνακας 31.** Δείκτης Γενικής Χρηματοοικονομικής Γνώσης

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ΧΑΜΗΛΗ	32	9,1	9,1	9,1
ΜΕΣΑΙΑ	287	81,5	81,5	90,6
ΥΨΗΛΗ	33	9,4	9,4	100,0
Total	352	100,0	100,0	

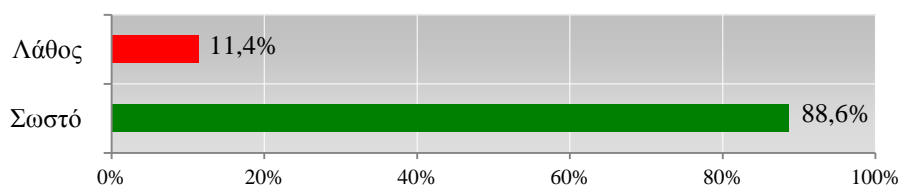
Οι περισσότεροι ερωτώμενοι γνωρίζουν ότι οι καθυστερημένες πληρωμές των λογαριασμών τους, μπορούν εκτός από άλλες πιθανές επιπτώσεις να δημιουργήσουν

δυσκολία στο να πάρουν κάποιο δάνειο (ερώτηση 3.5.1, ποσοστό σωστών απαντήσεων 88,6%). Επίσης γνωρίζουν στην συντριπτική τους πλειοψηφία το ρόλο της εταιρείας Τειρεσίας Α.Ε., και συνεπαγωγικά πως η άποψη ότι η Τειρεσίας Α.Ε. προστατεύει τους καταναλωτές επιδοτώντας τους σε τακτά χρονικά διαστήματα στις οικονομικές τους υποχρεώσεις είναι άκρως λανθασμένη (ερώτηση 3.5.2, ποσοστό σωστών απαντήσεων 94,9%). Σχεδόν παρόμοιο ποσοστό γνωρίζει επίσης ότι αν επιθυμεί να προβεί σε συναλλαγές σε ξένο νόμισμα, αυτές κατά κανόνα γίνονται βάσει των ισοτιμιών που ισχύουν τη μέρα που πραγματοποιούνται (ερώτηση 3.5.3, ποσοστό σωστών απαντήσεων 95,2%).

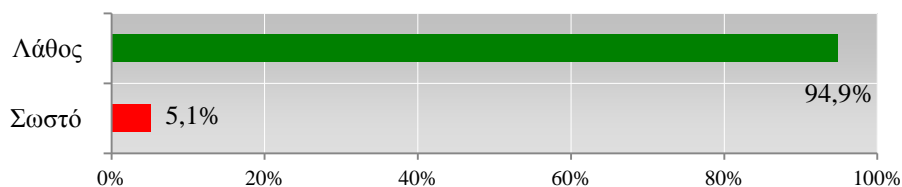
Αντιθέτως, πάνω από τα 2/3 του δείγματος θεωρούν λανθασμένα πως τα ετήσια ασφάλιστρα, ανεξαρτήτως του ποσού που καταβάλλεται, είτε για ασφάλεια ζωής είτε για ασφάλεια συνταξιοδοτική, αφαιρούνται από την ετήσια φορολογία τους (ερώτηση 3.5.4, ποσοστό σωστών απαντήσεων 32,7%). Θυμίζουμε πως με την μέχρι τώρα νομοθεσία υπάρχει πλαφόν στο ποσό που εκπίπτει από το εισόδημα του νοικοκυριού και άρα στη μέγιστη έκπτωση φόρου. Τέλος, σημαντικό ποσοστό των ερωτηθέντων, δεν γνωρίζει πως η ελληνική νομοθεσία προβλέπει ότι σε περίπτωση απώλειας πιστωτικής κάρτας και εφόσον δεν αποδειχθεί δόλος ή βαρεία αμέλεια, ο κάτοχος υποχρεούται να εξοφλήσει οφειλές που δημιουργήθηκαν μετά την απώλεια μέχρι το ποσό των 150 ευρώ, και όχι το σύνολο των οφειλών που δημιουργήθηκαν μετά την απώλεια της κάρτας (ερώτηση 3.5.5, ποσοστό σωστών απαντήσεων 40,1%).

### Γενική Χρηματοοικονομική Γνώση - Σχήματα

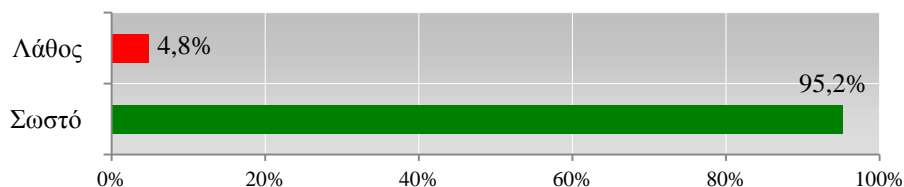
**Ερώτηση 3.5.1** - Οι καθυστερημένες πληρωμές των λογαριασμών σας μπορούν να δημιουργήσουν δυσκολία στο να πάρετε κάποιο δάνειο (Σχήμα 111)



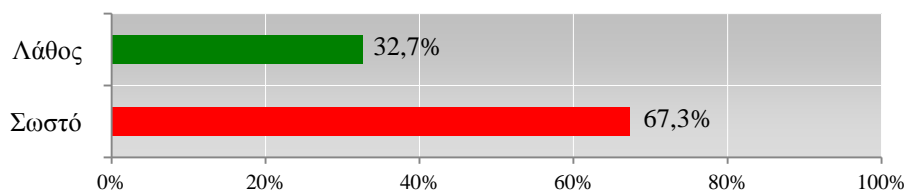
**Ερώτηση 3.5.2** - Η Τειρεσίας Α.Ε. προστατεύει τους καταναλωτές επιδοτώντας τους σε τακτά χρονικά διαστήματα στις οικονομικές τους υποχρεώσεις (Σχήμα 112)



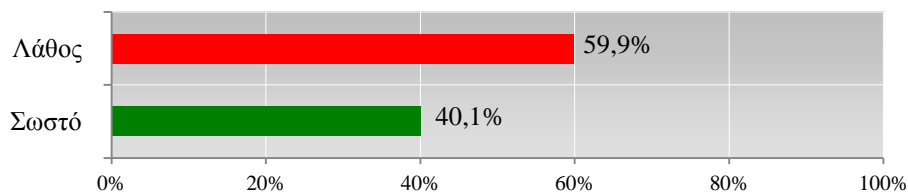
**Ερώτηση 3.5.3** - Κατά κανόνα, οι συναλλαγές σε ξένο νόμισμα, γίνονται βάσει των ισοτιμιών που ισχύουν τη μέρα που πραγματοποιούνται (Σχήμα 113)



**Ερώτηση 3.5.4** - Τα ετήσια ασφάλιστρα, ανεξαρτήτως ποσού, που καταβάλετε είτε για ασφάλεια ζωής είτε για ασφάλεια συνταξιοδοτική, αφαιρούνται από την ετήσια φορολογία σας (Σχήμα 114)



**Ερώτηση 3.5.5** - Η ελληνική νομοθεσία προβλέπει ότι σε περίπτωση απώλειας πιστωτικής κάρτας και εφόσον δεν αποδειχθεί δόλος ή βαρεία αμέλεια, ο κάτοχος υποχρεούται να εξοφλήσει οφειλές που δημιουργήθηκαν μετά την απώλεια μέχρι το ποσό των 150 ευρώ (Σχήμα 115)



### 5.3.6 Συνολική Χρηματοοικονομική Γνώση

Όσον αφορά την συνολική χρηματοοικονομική γνώση, το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτηθέντων κατατάσσεται στη μεσαία κατηγορία (46,3%), ενώ το ποσοστό της υψηλής κατηγορίας ανέρχεται στο 15,1%. Το σύνολο των ερωτηθέντων δηλαδή που ανήκει στη μεσαία και την υψηλή κατηγορία φτάνει το 61,4%. Το ποσοστό της χαμηλής κατηγορίας (38,6%) δεν θα μπορούσε σε καμία περίπτωση να χαρακτηριστεί

μικρό και για αυτό το λόγο θεωρούμε ότι είναι αναγκαίες μελλοντικές παραπλήσιες έρευνες οι οποίες θα παρακολουθούν την πορεία του.

**Πίνακας 32.** Συνολικός Δείκτης Χρηματοοικονομικής Γνώσης

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	136	38,6	38,6	38,6
	ΜΕΣΑΙΑ	163	46,3	46,3	84,9
	ΥΨΗΛΗ	53	15,1	15,1	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

Η απόδοση του πληθυσμού παρόμοιων ερευνών σε άλλα κράτη, δείχνει ότι άλλοι λαοί δεν απέχουν σε πολλούς τομείς από τα επίπεδα γνώσης του ελληνικού πληθυσμού ενώ σε συγκεκριμένες περιπτώσεις τα αποτελέσματα τους είναι εμφανώς πιο άσχημα. Έρευνα των Lusardi και Mitchell (2006), θέλησε να μετρήσει σε δείγμα του αμερικάνικου πληθυσμού ηλικίας από 50 ετών και άνω το επίπεδο επάρκειας βασικών χρηματοοικονομικών γνώσεων. Χρησιμοποίησε για αυτό το λόγο τρεις μόλις πολύ απλές ερωτήσεις. Μία που αφορούσε τη χρήση του επιτοκίου, μία που αφορούσε τον πληθωρισμό και μία που αφορούσε τη διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου.

Τα αποτελέσματα ήταν απογοητευτικά. Μόνο οι μισοί από τους ερωτώμενους καταφέρνουν να απαντήσουν και τις δύο ερωτήσεις, ενώ μόνο το 1/3 του δείγματος καταφέρνει να απαντήσει σωστά και τις τρεις ερωτήσεις.

Ένα περίπου χρόνο μετά, οι ίδιοι ερευνητές (Lusardi & Mitchell, 2007a) δημοσίευσαν τα αποτελέσματα έρευνας που εξέταζε την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων ενός νεότερου τμήματος πληθυσμού. Αυτού που κατά τη διάρκεια της χρονιάς 2004 ήταν μεταξύ 51 και 56 χρονών. Το συγκεκριμένο δείγμα επιλέχθηκε γιατί θεωρήθηκε ιδανικό για τη συγκεκριμένη έρευνα, αφού θεωρήθηκε πως σε αυτή την ηλικία οι ερωτώμενοι θα είχαν ήδη αναμιχθεί σε διάφορες επιλογές χρηματοοικονομικής φύσεως (δάνεια, πιστωτικές κάρτες, συνταξιοδοτικά προγράμματα κλπ). Και σε αυτή την περίπτωση, τρεις ερωτήσεις τέθηκαν στους ερωτώμενους. Περίπου το 1/2 του δείγματος καταφέρνει να απαντήσει την ερώτηση: «αν 5 άτομα είχαν όλοι στην κατοχή τους τον κερδοφόρο αριθμό του λόττο που μοίραζε χρήματα αξίας 2 εκατομμυρίων δολαρίων, πόσα χρήματα θα κέρδιζε ο καθένας;». Από αυτούς μάλιστα που απαντούν σωστά την πρώτη ή την δεύτερη ερώτηση, μόνο 18% καταφέρνει να απαντήσει σωστά την τρίτη ερώτηση που αφορά ανατοκισμό ποσού.

Οι συγγραφείς πάντως θέλησαν να επεκταθούν και να αναλύσουν πως ανταποκρίνονται οι αμερικανοί σε εξειδικευμένες ερωτήσεις (Lusardi & Mitchell, 2007c). Επέλεξαν δείγμα με μέσο όρο ηλικίας τα 53 έτη, ενώ οι περισσότεροι ερωτώμενοι ήταν μεταξύ 40 και 60 ετών, υψηλής μόρφωσης (περισσότεροι από τους μισούς είχαν στην κατοχή τους τουλάχιστον πτυχίο πανεπιστημίου) και υψηλού εισοδήματος (ποσοστό 30% κέρδιζε \$100.000 ή και περισσότερα). Οι ερωτήσεις τέθηκαν σε αυτή την περίπτωση μέσω του διαδικτύου. Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι περίπου τα 3/4 του δείγματος απαντούν στις περισσότερες ερωτήσεις σωστά, και άρα δείχνουν να έχουν επαρκή γνώση σχετικά με την αγορά μετοχών και την διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου. Όταν όμως οι ερωτήσεις σχετίζονταν με τα ομόλογα και τα επιτόκια, τα ποσοστά επιτυχίας πέφτουν στο 1/3 του δείγματος. Επίσης, αν και ένα υψηλό ποσοστό ερωτώμενων καταφέρνει να απαντήσει σωστά στις περισσότερες ερωτήσεις, μόνο το 1/5 έχει απόλυτη επιτυχία απαντώντας σωστά σε όλες.

## 5.4 Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά – Ειδικά Στοιχεία

### 5.4.1 Διαχείριση Ρευστότητας

Ο Πίνακας 33 αποκαλύπτει ότι οι ερωτώμενοι συμπεριφέρονται καλά, παρόλο που από ότι φάνηκε στην ανάλυση του ερωτηματολογίου γνώσεων, η γνώση τους σε θέματα ρευστότητας είναι περιορισμένη. Πιο συγκεκριμένα, σε σχέση με το δείκτη χρηματοοικονομικής γνώσης ρευστότητας, ο δείκτης χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς ρευστότητας παρουσιάζει χαμηλότερα ποσοστά τόσο όσον αφορά τη χαμηλή κατηγορία όσο και όσον αφορά τη μεσαία. Οι απώλειες που σημειώνονται στις δύο αυτές κατηγορίες είναι προς όφελος της υψηλής κατηγορίας που παρουσιάζει υψηλά ποσοστά.

**Πίνακας 33.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Ρευστότητας

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	37	10,5	10,5	10,5
	ΜΕΣΑΙΑ	200	56,8	56,8	67,3
	ΥΨΗΛΗ	115	32,7	32,7	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

Σχεδόν το 1/4 του δείγματος παραδέχεται ότι δεν καταφέρνει να εξοφλεί τους λογαριασμούς του στην ώρα του (ερώτηση 4.1.1, ποσοστό ερωτώμενων που δηλώνουν δυσκολία αποπληρωμής παγίων υποχρεώσεων 24,7%), ενώ ένα υψηλό ποσοστό αποκαλύπτει ότι ταξινομεί και αρχειοθετεί τα έγγραφα που αφορούν τις οικονομικές του συναλλαγές (ερώτηση 4.1.2, ποσοστό ερωτηθέντων που αποκαλύπτει πρόπουσα συμπεριφορά 86,1%). Αντιθέτως, προβληματισμό δημιουργεί το γεγονός ότι ένα πολύ μεγάλο ποσοστό του δείγματος αποκαλύπτει ότι δεν έχει κάποιο τρόπο συστηματικής παρακολούθησης των δαπανών του, πράγμα που πιθανό σημαίνει ότι είτε συντάσσει πρόχειρους νοητικούς προϋπολογισμούς των εξόδων του, είτε ότι δεν γνωρίζει τα έξοδα του καθόλου (ερώτηση 4.1.3, ποσοστό ερωτώμενων που δηλώνει ανυπαρξία συστηματικής παρακολούθησης των εξόδων του 42,3%).

Σχεδόν το 1/4 του δείγματος δηλώνει ότι χρησιμοποιεί άλλα μέσα εξασφάλισης πιστώσεων (π.χ. δανεικά από άλλους ή αγορές με πίστωση) για την κάλυψη τρεχουσών αναγκών του (τρόφιμα, ρούχα – ερώτηση 4.1.4, ποσοστό ερωτώμενων που απαντά θετικά στην ερώτηση 23,3%). Τέλος, η πλειοψηφία των ερωτώμενων απαντά ότι ελέγχει την αναλυτική κίνηση των λογαριασμών που τους στέλνει η τράπεζα τους (ερώτηση 4.1.5, ποσοστό ερωτώμενων που απαντά θετικά 88,1%).

Η έρευνα των Hilgert, Hogarth και Beverly (2003), θεωρεί ότι η πληρωμή των λογαριασμών στην ώρα τους αποτελεί την πιο βασική υπεύθυνη χρηματοοικονομική πρακτική. Αυτή τη πρακτική – σύμφωνα τουλάχιστον με τα αποτελέσματα της έρευνας – ακολουθεί περίπου το 88% των Αμερικάνικων νοικοκυριών. Βρέθηκε μάλιστα ότι όσοι λαμβάνουν χαμηλό σκορ στις ερωτήσεις που αφορούν τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά στις αποταμιεύσεις και τις τοποθετήσεις κεφαλαίων, έχουν λιγότερες πιθανότητες να πληρώνουν τους λογαριασμούς τους στην ώρα τους σε σχέση με όσους λαμβάνουν μεσαία ή υψηλή βαθμολογία. Οι χρηματοοικονομικοί αναλυτές μάλιστα ωθούν τους καταναλωτές να συντάσσουν γραπτούς προϋπολογισμούς αλλά και να συγκρίνουν συχνά τα πραγματικά με τα μελλοντικά τους έξοδα (O'Neill, 2002). Έρευνες δείχνουν ότι πολλά Αμερικάνικα νοικοκυριά αντί για γραπτούς προϋπολογισμούς χρησιμοποιούν νοητικούς προϋπολογισμούς και προϋπολογισμούς μικρής χρονικής διάρκειας (χρονικής περιόδου ενός μηνός ή και λιγότερου) (Davis & Carr, 1992; Muske & Winter, 1999; Muske & Winter, 2001). Επίσης δείχνουν ότι, νοικοκυριά όλων των εισοδηματικών κατηγοριών δυσκολεύονται να αντισταθούν στους

καταναλωτικούς πειρασμούς (Kennickell, Starr-McCluer, & Sunde'n, 1997; Moore, Beverly, Schreiner, Sherraden, Lombe, Cho, Johnson & Vonderlack, 2001)

Η ίδια έρευνα (Hilgert, κ.α., 2003) αποκαλύπτει ότι λιγότερο από το 46% του συνόλου των Αμερικάνικων νοικοκυριών χρησιμοποιεί προϋπολογισμούς εξόδων. Επίσης, δείχνει ότι λιγότερο από το 1/3 των νοικοκυριών που συμπεριλήφθηκε στη χαμηλή κατηγορία χρησιμοποιεί προϋπολογισμό εξόδων.

Η έρευνα του Financial Services Authority στο Ηνωμένο Βασίλειο (2006), αναφέρει ότι ποσοστό 65% καταφέρνει να αποπληρώνει τους λογαριασμούς του χωρίς δυσκολίες, ενώ ένα 26% δηλώνει ότι τα καταφέρνει μεν, αλλά με αρκετές δυσκολίες. Τέλος, ποσοστό 6% δηλώνει ότι αντιμετωπίζει μόνιμη δυσκολία στην αποπληρωμή των λογαριασμών του. Σημειώνονται μάλιστα σημαντικές διαφορές σχετικά με την οικογενειακή κατάσταση που αναφέρεται. Έτσι οι οικογένειες με παιδιά έχουν τις περισσότερες καταγεγραμμένες δυσκολίες στο να καταφέρνουν να αποπληρώνουν τους λογαριασμούς τους. Μόνο το 43% από τις οικογένειες που έχουν παιδιά δηλώνουν ότι δεν έχουν δυσκολίες σε αντίθεση με ποσοστό 70% των εργένηδων και ποσοστό 77% των οικογενειών χωρίς παιδιά. Επίσης, μόλις το 42% δηλώνει ότι ελέγχει και φυλάσσει την αναλυτική κίνηση των λογαριασμών που του στέλνει η τράπεζα του (σε σχέση με το 88,1% που απάντησε θετικά στη δική μας έρευνα).

Η ίδια έρευνα αναφέρει ότι το 10% δεν συντάσσει προϋπολογισμό εξόδων καθόλου, ενώ το 9% βασίζεται σε κάποιον άλλο προκειμένου να συντάξει τον προϋπολογισμό. Ποσοστό 40% δηλώνει ότι δεν θεωρεί πως είναι αναγκαίο να συντάσσει προϋπολογισμό αφού θα μπορούσε εύκολα να βρει τα χρήματα που χρειάζονται προκειμένου να πληρώσει τα έξοδα του όταν αυτά προκύπτουν, ενώ ποσοστό 37% βάζει χρήματα στην άκρη προκειμένου να αντιμετωπίσει τα έξοδα του όταν αυτά προκύπτουν. Τέλος ποσοστό 3% μειώνει τις καταναλωτικές του συνήθειες όταν πλησιάζει η ώρα της πληρωμής των λογαριασμών.

Από την άλλη μεριά, έρευνα που διεξάχθηκε από την Αυστραλέζικη κυβέρνηση (Financial Literacy Foundation, 2007), αποκαλύπτει ότι οι Αυστραλοί διακατέχονται από ιδιαίτερη αυτοπεποίθηση όσον αφορά την ικανότητα τους να προϋπολογίζουν (ποσοστό 90% δηλώνει ικανό), ενώ το 57% αναγνωρίζει την σημασία του να μάθει ακόμα περισσότερα σχετικά με την σύνταξη προϋπολογισμού. Ποσοστό 82% αναφέρει ότι καταφέρνει να αποπληρώνει τους καθημερινούς λογαριασμούς του στην ώρα του,

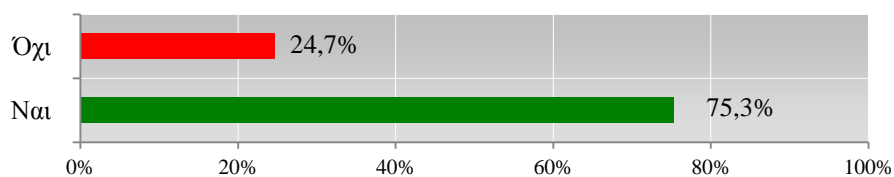


ενώ το 79% θα μπορούσε να αντέξει για άρκετο καιρό σε περίπτωση που μία επείγουσα οικονομική δαπάνη προέκυπτε. Τα ποσοστά των νοικοκυριών που καταλαβαίνουν την έννοια του προϋπολογισμού αυξάνονται, όσο αυξάνεται το εισόδημα και η ηλικία των ερωτώμενων. Ποσοστό 48% πάντως δηλώνει ότι συντάσσει προϋπολογισμό τακτικά, ενώ, αν και οι γυναίκες παρακολουθούν τα καθημερινά τους έξοδα περισσότερο από τους άντρες (53% σε σύγκριση με 44%), δηλώνουν λιγότερη αυτοπεποίθηση στο να ανταπεξέλθουν σε περίπτωση έκτακτου περιστατικού δαπάνης (77% σε σχέση με 82%).

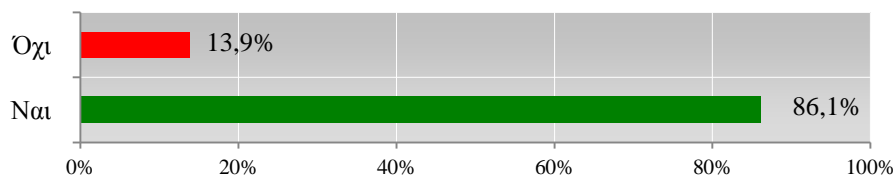
Η έρευνα του τραπεζικού ομίλου ANZ (Roy Morgan, 2003), καταγράφει επίσης ορισμένα ενδιαφέροντα συμπεράσματα όσον αφορά τη συμπεριφορά των Αυστραλών πάνω στον τομέα της ρευστότητας. Πιο συγκεκριμένα, το 59% των ερωτηθέντων αποκαλύπτει ότι συντάσσει προϋπολογισμό προκειμένου να ανταπεξέλθει σε τακτικές ή μη εκροές χρημάτων. Αυτοί που συνήθως δεν συντάσσουν προϋπολογισμό είναι: οι άγαμοι γονείς, όσοι έχουν εισόδημα νοικοκυριού κάτω από \$20.000, και όσοι είναι στην ηλικιακή ομάδα μεταξύ 18 και 24 ετών. Επίσης 76% δηλώνει ότι έχει κάποιο τρόπο συστηματικής παρακολούθησης των εξόδων του (σε σχέση με το 57,7% της δικής μας έρευνας). Οι ομάδες ανθρώπων που συνήθως δεν έχουν ένα τρόπο συστηματικής παρακολούθησης των δαπανών τους είναι: οι άντρες, οι εργένηδες που μοιράζονται την κατοικία τους, και όσοι έχουν περιστασιακή απασχόληση.

### Διαχείριση Ρευστότητας - Σχήματα

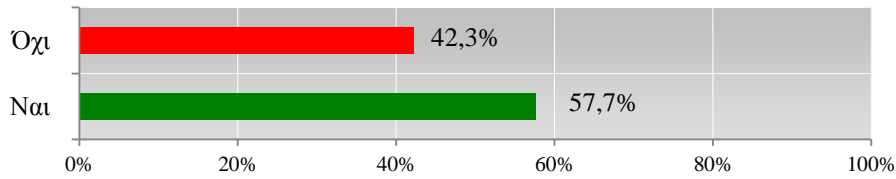
**Ερώτηση 4.1.1 - Πληρώνετε όλους τους λογαριασμούς σας στην ώρα τους; (Σχήμα 116)**



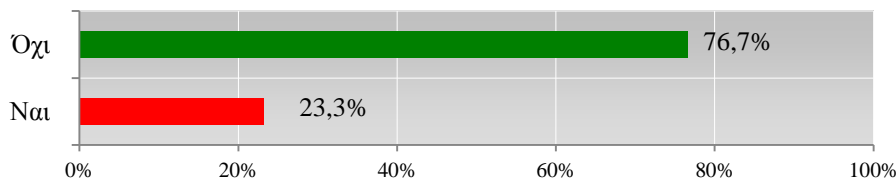
**Ερώτηση 4.1.2 - Ταξινομείτε και αρχειοθετείτε έγγραφα που αφορούν τις οικονομικές σας συναλλαγές (π.χ. λογαριασμούς, αποδείξεις πληρωμών κ.λ.π); (Σχήμα 117)**



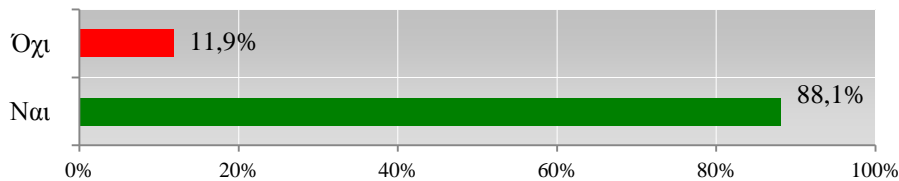
**Ερώτηση 4.1.3** - Έχετε κάποιο τρόπο συστηματικής παρακολούθησης των δαπανών σας; (Σχήμα 118)



**Ερώτηση 4.1.4** - Εκτός από τραπεζικό δανεισμό, χρησιμοποιείτε άλλα μέσα εξασφάλισης πιστώσεων (π.χ. δανεικά από άλλους ή αγορές με πίστωση) για την κάλυψη τρεχουσών αναγκών (τροφή, ρούχα); (Σχήμα 119)



**Ερώτηση 4.1.5** - Ελέγχετε την αναλυτική κίνηση των λογαριασμών σας που σας στέλνει η τράπεζα σας; (Σχήμα 120)



#### 5.4.2 Αποταμιεύσεις - Κοστολόγηση

Ο τομέας χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς αποταμιεύσεων – κοστολόγησης καταγράφει τα μεγαλύτερα ποσοστά νοικοκυριών που ανήκουν στη χαμηλή κατηγορία (34,4%). Επίσης, η μεσαία κατηγορία που συνήθως λάμβανε τα μεγαλύτερα ποσοστά με μεγάλη διαφορά από τις υπόλοιπες κατηγορίες, στην περίπτωση αυτή καταγράφει το χαμηλότερο ποσοστό της σε σχέση με τα ποσοστά που λαμβάνει σε όλους τους υπόλοιπους τομείς (49,1%). Αναλυτικά τα αποτελέσματα του συγκεκριμένου τομέα καταγράφονται στον Πίνακα 34.

**Πίνακας 34.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Αποταμιεύσεων - Κοστολόγησης

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	121	34,4	34,4	34,4
	ΜΕΣΑΙΑ	173	49,1	49,1	83,5
	ΥΨΗΛΗ	58	16,5	16,5	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

Ήδη από τις απαντήσεις που συνοδεύουν την πρώτη ερώτηση, διαφαίνεται η αδυναμία των ελληνικών νοικοκυριών να καταφέρουν να αποταμιεύσουν. Στην ερώτηση αν κερδίζουν περισσότερα χρήματα από ότι ξοδεύουν, μία πολύ μεγάλη μερίδα νοικοκυριών απαντά αρνητικά (ερώτηση 4.2.1, ποσοστό αρνητικών απαντήσεων 42%). Η εικόνα μεν βελτιώνεται στην επόμενη ερώτηση, όπου πάνω από τα 4/5 του δείγματος απαντούν πως προβαίνουν σε σύγκριση τιμών πριν την τελική επιλογή αγοράς τους (ερώτηση 4.2.2, ποσοστό ερωτώμενων που απαντά πως διενεργεί έρευνα αγοράς πριν την τελική απόφαση του 81,5%), αλλά χειροτερεύει ξανά στην τρίτη ερώτηση όπου και πάλι σημαντικό ποσοστό αποκαλύπτει την αδυναμία του να αποταμιεύσει κάποιο ποσό για περίπτωση ανάγκης (ερώτηση 4.2.3, ποσοστό ερωτώμενων που απαντά πως δεν έχει αποταμιεύσει κάποιο ποσό για περίπτωση ανάγκης 32,1%).

Πάνω από τους μισούς ερωτώμενους αποκαλύπτουν πως δεν αποταμιεύουν για μακροχρόνιους σκοπούς όπως εκπαίδευση, αυτοκίνητο κλπ (ερώτηση 4.2.4, ποσοστό αρνητικών απαντήσεων 51,4%), ενώ ακόμα μεγαλύτερο ποσοστό αποκαλύπτει πως σε περίπτωση άγχους ή εκνευρισμού δεν υπάρχει η απαραίτητη ψυχραιμία αντιμετώπισης τους, πράγμα που οδηγεί στην αύξηση της κατανάλωσης (ερώτηση 4.2.5, ποσοστό ερωτώμενων που απαντά πως σε περιόδους άγχους ή εκνευρισμού αυξάνονται οι δαπάνες τους 52,3%).

Οι Hilgert, Hogarth και Beverly (2003) αναφέρουν ότι η έρευνα του SCF (Survey of Consumer Finances), η οποία υπέβαλε τα Αμερικάνικα νοικοκυριά σε παρόμοια ερωτήματα, δείχνει ότι παρόλο που τα 4/5 του δείγματος έχουν στην κατοχή τους κάποιον αποταμιευτικό λογαριασμό, λιγότεροι από τους μισούς καταφέρνουν να αποταμιεύουν κάποιο ποσό από το μηνιαίο εισόδημα τους. Όσον αφορά την ύπαρξη ή όχι κάποιου ποσού που θα αποτελούσε ασπίδα σε περίπτωση ανάγκης, αναφέρουν πως υπάρχουν αρκετές μελέτες περιπτώσεων που αποδεικνύουν πως λιγότερα από τα μισά

Αμερικάνικα νοικοκυριά έχουν στην κατοχή τους κάποιο ποσό που θα μπορούσε να τους καλύψει τα έξοδα διαβίωσης τους για χρονικό διάστημα 2-6 μηνών.

Η έρευνα του τραπεζικού ομίλου ANZ (Roy Morgan, 2003), αναφέρει ότι ποσοστό 16% του ενήλικου ποσοστού των Αυστραλών, ξοδεύει όλο το διαθέσιμο εισόδημα του και δεν κάνει σχέδια για το μέλλον. Ταυτόχρονα, 26% του ενήλικου πληθυσμού δεν καταφέρνει να αποταμιεύσει χρήματα που θα το βοηθήσουν σε περίπτωση ανάγκης. Η έρευνα πάντως θεωρεί πως αυτά τα ποσοστά ίσως και να οφείλονται στις επιπτώσεις των χαμηλών εισοδημάτων των ερωτώμενων. Η ίδια έρευνα αναφέρει πάντως πως το 67% του δείγματος προσπαθεί να αποταμιεύει χρήματα σε τακτά χρονικά διαστήματα. Οι κατηγορίες ερωτώμενων που συνήθως αντιμετωπίζουν δυσκολίες στο να αποταμιεύουν χρήματα σε τακτή βάση είναι: οι άντρες, όσοι είναι άνω των 70 ετών, οι άγαμοι γονείς, οι εργένηδες που μοιράζονται τη στέγη τους, οι συνταξιούχοι, όσοι δεν έχουν μόνιμη απασχόληση, τα χαμηλά εισοδηματικά στρώματα και όσοι κατεγράφησαν να έχουν στη διάθεση τους αποταμιεύσεις κάτω των \$5.000.

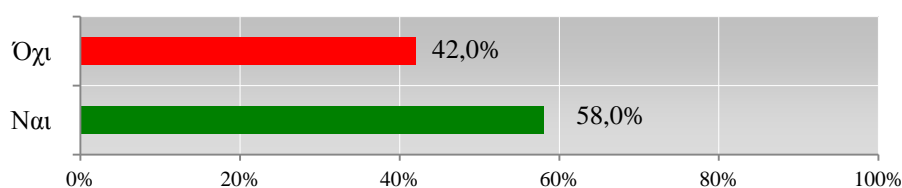
Στην ίδια χώρα, άλλη έρευνα (Financial Literacy Foundation, 2007) καταλήγει στο συμπέρασμα πως το 65% των Αυστραλών αναγνωρίζει τη σπουδαιότητα του να ενημερωθεί ακόμα περισσότερο σχετικά με την αποταμίευση. Το 72% αναφέρει πως έχει στη διάθεση του ένα λογαριασμό μόνο για τον σκοπό της αποταμίευσης, 62% αποταμιεύει σε τακτή βάση, ενώ 75% θεωρεί σαν το κλειδί της επιτυχούς αποταμίευσης την αποταμίευση μικρών ποσών σε τακτά διαστήματα από μικρή ηλικία. Η ίδια έρευνα πάντως, καταγράφει ότι το 22% των ενηλίκων δεν αποταμιεύει, 15% αποταμιεύει μόνο όταν αποφασίσει να αγοράσει κάτι σπουδαίο, ενώ 4% αναφέρει ότι δεν έχει καταφέρει να αποταμιεύσει καθόλου χρήματα τους τελευταίους 6 μήνες. Όσοι πάντως ανήκουν στην ηλικιακή ομάδα μεταξύ 30 και 64 ετών, αναγνωρίζουν περισσότερο την αξία της αποταμίευσης και είναι πιθανότερο να αποτελούν τακτικούς αποταμιευτές σε σχέση με τους νεότερους. Επίσης διαπιστώθηκε ότι η ικανότητα αποταμίευσης μεγαλώνει ανάλογα με την αύξηση του εισοδήματος των νοικοκυριών και αντιστρόφως ανάλογα με την ηλικία. Τέλος, και σε αυτή την έρευνα οι γυναίκες δηλώνουν ότι αποταμιεύουν πριν ξοδέψουν σε μεγαλύτερο ποσοστό από τους άντρες (52% σε σχέση με 48%).

Η έρευνα του Financial Services Authority στο Ηνωμένο Βασίλειο (2006) δείχνει ότι δεν υπάρχει ξεκάθαρη άποψη στο κατά πόσο οι Βρετανοί ταυτίζονται με την φράση «είμαι περισσότερο αποταμιευτικός τύπος παρά καταναλωτικός τύπος». Το 37% του

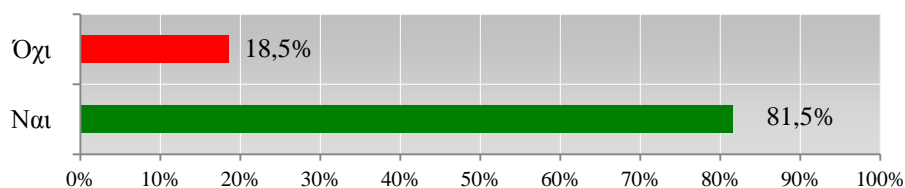
δείγματος μάλλον ταυτίζεται με τη φράση, ενώ 30% μάλλον όχι. Επίσης, ποσοστό γύρω στο 50% των ερωτηθέντων δηλώνει ότι διαφωνεί έντονα με την πρακτική του να μπει στη διαδικασία να αγοράσει κάτι όταν δεν μπορεί να το αποπληρώσει, ενώ ποσοστό 29% δηλώνει ότι απλά διαφωνεί. Από την άλλη μεριά, ποσοστό 21% παραδέχεται ότι συνηθίζει να μπαίνει στη διαδικασία αγοράς αγαθών, ακόμα και αν δεν έχει τη δυνατότητα να τα αποπληρώσει.

### Αποταμιεύσεις – Κοστολόγηση - Σχήματα

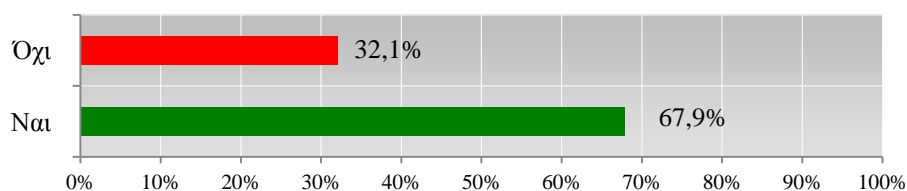
**Ερώτηση 4.2.1 - Κερδίζετε περισσότερα χρήματα από ότι ξοδεύετε; (Σχήμα 121)**



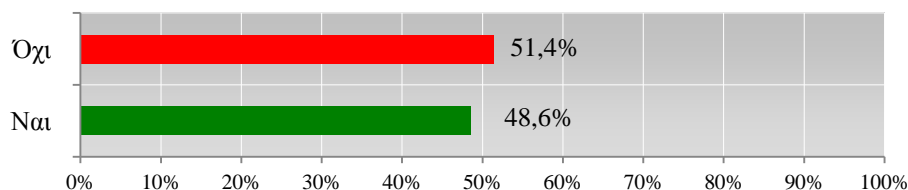
**Ερώτηση 4.2.2 - Συγκρίνετε τις τιμές πριν αγοράσετε οτιδήποτε; (Σχήμα 122)**



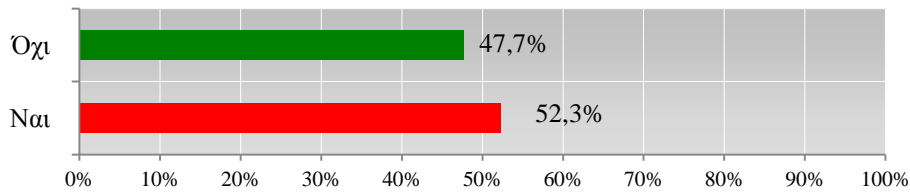
**Ερώτηση 4.2.3 - Έχετε αποταμιεύσει κάποιο χρηματικό ποσό για περίπτωση ανάγκης; (Σχήμα 123)**



**Ερώτηση 4.2.4 - Αποταμιεύετε ποσά για μακροχρόνιους σκοπούς, όπως εκπαίδευση, αυτοκίνητο, σπίτι; (Σχήμα 124)**



**Ερώτηση 4.2.5** - Έχετε διαπιστώσει ότι σε περιόδους που είστε αχωμένος ή εκνευρισμένος, αυτό σας ωθεί σε αύξηση των δαπανών σας; (Σχήμα 125)



### 5.4.3 Τοποθετήσεις Κεφαλαίων

Στον συγκεκριμένο τομέα ανάλυσης χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς δεν διαπιστώνεται κάποιο ιδιαίτερα ανησυχητικό στοιχείο όσον αφορά την απόδοση των ερωτώμενων. Αν υπάρχει κάτι το οποίο προκαλεί έκπληξη, αυτό είναι το πολύ μικρό ποσοστό του δείγματος που δηλώνει ότι έχει το απαραίτητο κεφάλαιο, το χρόνο και τα χρήματα να προβεί σε επενδύσεις (μόνο 38,6%). Από εκεί και πέρα η συμπεριφορά των ερωτώμενων όσον αφορά τις επενδύσεις χαρακτηρίζεται μεσαία προς υψηλή, αφού πάνω από το 1/4 του δείγματος καταφέρνει να ενταχθεί στην υψηλή κατηγορία, ενώ το ποσοστό που βρίσκεται στη χαμηλή είναι μικρό (μόλις 6,6%). Αναλυτικά τα αποτελέσματα του συγκεκριμένου τομέα αναφέρονται στον Πίνακα 35.

**Πίνακας 35.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Τοποθετήσεων Κεφαλαίων

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	9	2,6	6,6	6,6
	ΜΕΣΑΙΑ	90	25,6	66,2	72,8
	ΥΨΗΛΗ	37	10,5	27,2	100,0
	Total	136	38,6	100,0	
Missing	System	216	61,4		
	Total	352	100,0		

Οι Έλληνες αρχικά σε πολύ μεγάλο ποσοστό παρακολουθούν την αξία των επενδύσεων τους (ερώτηση 4.3.1, ποσοστό θετικών απαντήσεων 89%). Σε ακόμα μεγαλύτερο ποσοστό μάλιστα δηλώνουν ότι πριν προβούν σε κάποια επένδυση, εκτιμούν τους κινδύνους που μπορούν να τη συνοδεύουν (το ποσοστό των ερωτώμενων σε αυτή την ερώτηση που δηλώνουν ότι εκτιμούν τους κινδύνους της επενδυτικής τους απόφασης πριν τη λάβουν φτάνει το 96,3% – ερώτηση 4.3.2). Υψηλά ποσοστά καταγράφει και η επόμενη ερώτηση, όπου 86,8% των ερωτηθέντων απαντά πως θέτει στόχους για τις αποδόσεις που επιδιώκει στις εκάστοτε επενδύσεις του (ερώτηση 4.3.3).

Τα ποσοστά υπεύθυνης συμπεριφοράς πέφτουν στην επόμενη ερώτηση (όπως είχε ακριβώς συμβεί και στην αντίστοιχη ερώτηση για τις Μ.Μ.Ε.), όπου η δημιουργία κερδών και η ευφορία που αυτή δημιουργεί φαίνεται να παρασύρει πολλούς από τους επενδυτές, και σε ποσοστό που ξεπερνά το 1/4 του δείγματος δηλώνει πως δεν ρευστοποιεί τις επενδύσεις του όταν επιτυγχάνει κέρδη που «συμφωνούν» με τον επενδυτικό του στόχο αν υπάρχει περιθώριο επίτευξης μεγαλύτερων κερδών από τη συγκεκριμένη επενδυτική επιλογή (ερώτηση 4.3.4, ποσοστό ερωτώμενων που απαντά πως επιλέγει να ρευστοποιήσει τη θέση του, 74,3%).

Αν μία ερώτηση θα μπορούσε να προκαλέσει προβληματισμό, αυτή είναι η 4.3.5, στην οποία ποσοστό 43,4% δηλώνει πως ποτέ ή σπάνια διενεργεί έρευνα αγοράς πριν λάβει την τελική επενδυτική του απόφαση. Τα ποσοστά όμως που αποδεικνύουν υπεύθυνη χρηματοοικονομική συμπεριφορά ξανανεβαίνουν στην τελευταία ερώτηση, όπου σχεδόν τα 3/4 του εξεταζόμενου δείγματος δηλώνουν πως είτε συχνά είτε συνεχώς διαπραγματεύονται τους όρους που τους προτείνονται από διάφορα πιστωτικά ιδρύματα πριν πάρουν την τελική τους επενδυτική απόφαση (ερώτηση 4.3.6, ποσοστό ερωτώμενων που δείχνουν υπεύθυνη χρηματοοικονομική συμπεριφορά 72,8%).

Τα περισσότερα Αμερικάνικα ερωτηματολόγια έχουν μία διαφορετική βάση προσέγγισης όσον αφορά τη μέτρηση της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς στον τομέα των επενδύσεων. Πιο συγκεκριμένα, στην Αμερική η κατοχή ή όχι ενός χρηματοοικονομικού προϊόντος είναι ένδειξη συμπεριφοράς, και πολλές μελέτες εστιάζουν την προσοχή τους σε αυτό το τομέα. Έτσι, η έρευνα των Hilgert, Hogarth και Beverly (2003), μέτρησε πως το 52% του δείγματος έχει ένα επενδυτικό λογαριασμό, 46% έχει στην κατοχή του αμοιβαία κεφάλαια, 24% έχει μετοχές και 6% έχει ομόλογα. Επιπλέον, το 75% έχει στην κατοχή του τίτλους ιδιοκτησίας ακίνητης περιουσίας. Σχεδόν τα 3/4 των ερωτώμενων δήλωσαν επίσης ότι διαφοροποιούν το χαρτοφυλάκιο τους.

Στην Αυστραλία, η έρευνα που διεξήχθη το 2007 από την Αυστραλέζικη κυβέρνηση (Financial Literacy Foundation, 2007) δείχνει ότι σε αντίθεση με τον τομέα της αποταμίευσης, οι Αυστραλοί αισθάνονται λιγότερη αυτοπεποίθηση όταν καλούνται να επενδύσουν. Ποσοστό πάντως 70% αναγνωρίζει την αναγκαιότητα του να μάθει περισσότερα πράγματα σχετικά με τις επενδύσεις. Το 62% δηλώνει ότι έχει ήδη στην

κατοχή του σπίτι ή είναι στη διαδικασία αποπληρωμής των βαρών που το συνοδεύουν, ενώ 46% έχει στην κατοχή του άλλα επενδυτικά προϊόντα.

Η έλλειψη αυτοπεποίθησης των Αυστραλών δικαιολογείται από κάποια από τα ευρήματα που ακολουθούν. Για παράδειγμα, μόνο ένα ποσοστό 34% δηλώνει ότι λαμβάνει υπόψη του τόσο το ρίσκο όσο και την απόδοση που συνοδεύει κάποιο χρηματοοικονομικό προϊόν. Ακόμα χειρότερα, μόνο το 6% λαμβάνει υπόψη του τον παράγοντα της «φήμης» ή αλλιώς του καλού ονόματος που έχει η εταιρεία από την οποία αγοράζουν το χρηματοοικονομικό προϊόν της επιλογής τους. Γενικότερα, όσο αυξάνεται η ηλικία των ερωτώμενων και το εισόδημα των νοικοκυριών, τόσο αυξάνεται η πιθανότητα οι ερωτώμενοι να δηλώνουν ιδιοκτήτες του σπιτιού τους, και επενδυτές με διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο.

Η ικανότητα σωστής τοποθέτησης των κεφαλαίων αυξάνεται ανάλογα με την ηλικία και το εισόδημα και διαπιστώνεται ότι είναι μεγαλύτερη για τους άντρες από ότι για τις γυναίκες (75% σε αντίθεση με το 63% των γυναικών). Οι άντρες επίσης αναγνωρίζουν σε μεγαλύτερο βαθμό από ότι οι γυναίκες (71% σε αντίθεση με 68%) την αναγκαιότητα επιπλέον πληροφόρησης τους σχετικά με τις επενδύσεις. Οι γυναίκες από την άλλη μεριά, καταγράφουν μεγαλύτερα ποσοστά ιδιοκτησίας του δικού τους σπιτιού ή ένταξης τους στη διαδικασία αποπληρωμής των υποχρεώσεων απόκτησης δικής τους οικίας από ότι οι άντρες (64% σε σχέση με 60%). Τέλος οι γυναίκες παραδέχονται σε μεγαλύτερο βαθμό από ότι οι άντρες (67% σε σχέση με 63%) ότι οι κίνδυνοι και οι αποδόσεις που συνοδεύουν την εκάστοτε επένδυση είναι απρόβλεπτοι.

Η έρευνα του τραπεζικού ομίλου ANZ (Roy Morgan, 2003) στην ίδια ήπειρο, δίνει επίσης μερικά ενδιαφέροντα στοιχεία. Για παράδειγμα, ενώ η έννοια της διαφοροποίησης του χαρτοφυλακίου φάνηκε να είναι ευρέως κατανοητή (89% την όρισε σωστά) με το 91% των ερωτηθέντων να τη θεωρεί σημαντική, μόνο το 51% αποκάλυψε ότι θεωρεί πολύ σημαντική τη διαφοροποίηση του δικού του χαρτοφυλακίου τα τελευταία 5 χρόνια. Επίσης, μόνο το 60% δείχνει να κατανοεί τον ορισμό του προϊόντος εγγυημένου κεφαλαίου. Τέλος, μόνο το 27% δηλώνει ικανό να προσπαθήσει να προβλέψει τις μελλοντικές αποδόσεις ενός προϊόντος με βάση τις προηγούμενες καταγεγραμμένες αποδόσεις του.

Τέλος, η έρευνα του Financial Services Authority στο Ηνωμένο Βασίλειο (2006) δείχνει ότι ο τομέας των τοποθετήσεων κεφαλαίων, δεν είναι ο καλύτερος για τους

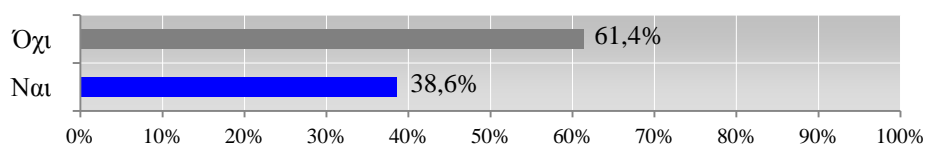


Βρετανούς. Η έρευνα αποκαλύπτει ότι οι επιλογές τους όσον αφορά την αγορά χρηματοοικονομικών προϊόντων είναι «φτωχές», ότι ανανεώνουν συμβόλαια χωρίς να εξετάζουν εναλλακτικές λύσεις και ότι δεν διενεργούν έρευνα αγοράς ακόμα και όταν πρόκειται να προβούν στην αγορά καινούργιου προϊόντος. Υπάρχουν ακόμα ενδείξεις ότι τα νοικοκυριά κάνουν άστοχες αγορές προϊόντων, αφού αγοράζουν προϊόντα τα οποία δεν χρειάζονται. Έτσι βρίσκονται για παράδειγμα άνθρωποι να πληρώνουν ασφάλεια εισοδήματος ενώ δεν έχουν εισόδημα, ή να κατέχουν επενδύσεις με ρίσκο πολύ μεγαλύτερο από αυτό που μπορούν να αντέξουν. Πάντως, ο πιο σημαντικός παράγοντας σύμφωνα με τους αναλυτές της συγκεκριμένης έρευνας όσον αφορά τον τομέα των τοποθετήσεων κεφαλαίων, είναι η προσωπική εμπειρία. Όσο περισσότερο έχει κάποιος εμπλακεί σε αγορές χρηματοοικονομικών προϊόντων τόσο καλύτερη βαθμολογία λαμβάνει στα σχετικά τεστ.

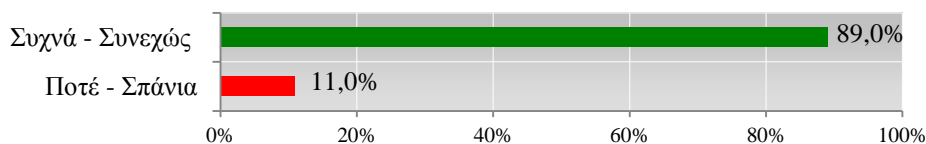
Επίσης, όσοι ερωτώμενοι ανήκουν στη μέση ηλικία, τα πάνε πολύ καλύτερα από όλους τους υπόλοιπους, όπως καλύτερη απόδοση δείχνουν να έχουν οι άντρες σε σχέση με τις γυναίκες. Τέλος, υπάρχει διαφοροποίηση όσον αφορά τον τόπο κατοικίας των ερωτώμενων. Όσοι κατοικούν στις λεγόμενες ακριβές περιοχές, λαμβάνουν πολύ καλύτερη βαθμολογία από όσους κατοικούν στις μη προνομιούχες ή στις υποβαθμισμένες περιοχές της Μεγάλης Βρετανίας.

### Τοποθετήσεις Κεφαλαίων – Σχήματα

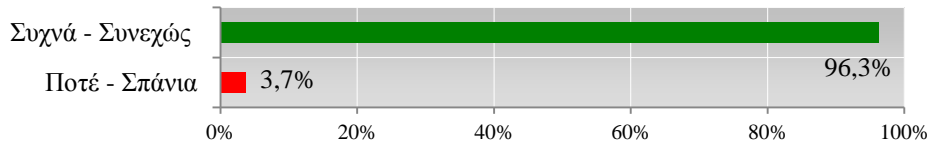
**Ερώτηση 4.3.0** - Τα κεφάλαια που πιθανώς αποταμιεύετε, τα αξιοποιείτε τοποθετώντας τα σε κάποιες μορφές επενδύσεων; (Σχήμα 126)



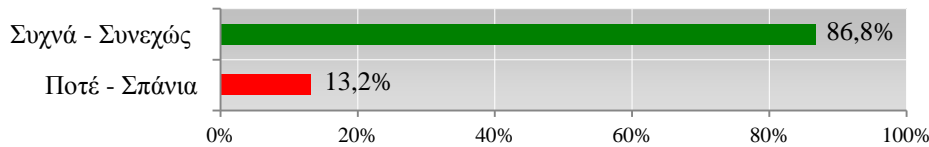
**Ερώτηση 4.3.1** - Παρακολουθείτε την πορεία της αξίας των επενδύσεων σας; (Σχήμα 127)



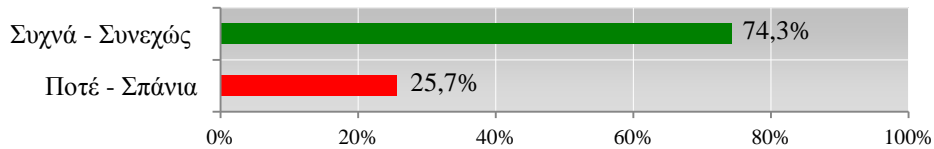
**Ερώτηση 4.3.2** - Πριν προβείτε σε κάποια επένδυση, εκτιμάτε τους κινδύνους που μπορούν να τη συνοδεύουν; (Σχήμα 128)



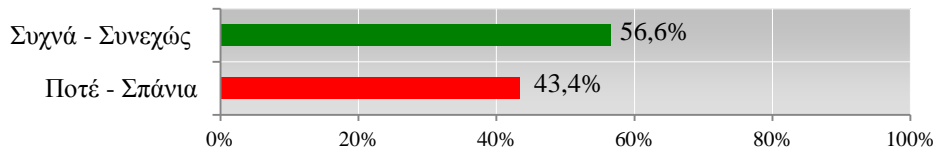
**Ερώτηση 4.3.3** - Θέτετε στόχους για τις αποδόσεις που επιδιώκετε στις εκάστοτε επενδύσεις σας; (Σχήμα 129)



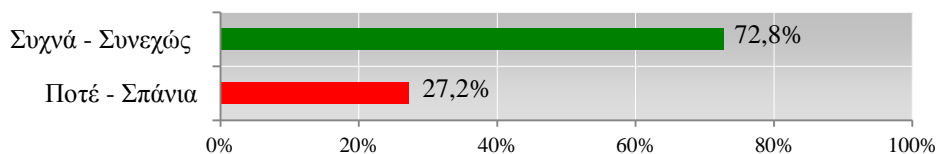
**Ερώτηση 4.3.4** - Ρευστοποιείτε τις επενδύσεις σας όταν επιτυγχάνετε κέρδη που «συμφωνούν» με τον επενδυτικό σας στόχο ακόμα και αν υπάρχει περιθώριο επίτευξης μεγαλύτερων κερδών από τη συγκεκριμένη επενδυτική επιλογή; (Σχήμα 130)



**Ερώτηση 4.3.5** - Συγκρίνετε εναλλακτικές επιλογές πριν πάρετε την τελική σας επενδυτική απόφαση; (Σχήμα 131)



**Ερώτηση 4.3.6** - Διαπραγματεύεστε τους όρους που σας προτείνονται από διάφορα πιστωτικά ιδρύματα πριν πάρετε την τελική σας επενδυτική απόφαση; (Σχήμα 132)



#### 5.4.4 Δάνεια

Η απόδοση των ερωτώμενων στον τομέα της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς δανείων είναι η καλύτερη που καταγράφεται, αφού εμφανίζει το δεύτερο μεγαλύτερο ποσοστό ατόμων στην υψηλή κατηγορία (31,4% με κυρίαρχη απόδοση αυτή που

καταγράφηκε στον τομέα της ρευστότητας με 32,7%) καθώς και το μικρότερο ποσοστό ατόμων στη χαμηλή (μόλις 2,9%). Τα ποσοστά που αφορούν τον συγκεκριμένο τομέα απεικονίζονται στον Πίνακα 36.

**Πίνακας 36.** Δείκτης Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Δανείων

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	6	1,7	2,9	2,9
	ΜΕΣΑΙΑ	134	38,1	65,7	68,6
	ΥΨΗΛΗ	64	18,2	31,4	100,0
	Total	204	58,0	100,0	
Missing	System	148	42,0		
	Total	352	100,0		

Δανειακές υποχρεώσεις δηλώνει πως έχει το 58% του συνολικού δείγματος. Αυτός είναι πιθανόν ο λόγος που ενώ ορισμένα μέσα μαζικής ενημέρωσης επισημαίνουν το επικίνδυνο φαινόμενο υπερχρέωσης των νοικοκυριών στη χώρα, άλλες μελέτες κάνουν λόγο για ποσοστό δανείων όσον αφορά τους καταναλωτές πολύ κάτω του Ευρωπαϊκού μέσου όρου. Από τα νοικοκυριά που έχουν δανειακές υποχρεώσεις, η συντριπτική πλειοψηφία δηλώνει πως εξοφλεί τις υποχρεώσεις της στην ώρα της (ερώτηση 4.4.1, ποσοστό 92,6% πληρώνει τις δόσεις των δανείων του χωρίς καθυστέρηση). Στον αντίποδα, ποσοστό που πλησιάζει το 1/3 του δείγματος δηλώνει πως το συνολικό ποσό που καταβάλει για την εξυπηρέτηση του (των) δανείου (δανείων) του ξεπερνά σε μηνιαία βάση το ένα τρίτο των εσόδων του (ερώτηση 4.4.2, ποσοστό 32,4%).

Άρθρο του διαδικτυακού τόπου Dolceta (χ.η.), αναφέρει μερικά ενδιαφέροντα στατιστικά στοιχεία σχετικά με το θέμα. Πιο συγκεκριμένα, «Ο δανεισμός των νοικοκυριών, αναπτύσσεται, στη χώρα μας, με ταχύτατους ρυθμούς, ως ένας πολύ κερδοφόρος τομέας, με αποτέλεσμα τον οξύτατο ανταγωνισμό, μεταξύ των τραπεζών, ώστε να διασφαλίσουν όσο το δυνατό, μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς. Όμως, ο ανταγωνισμός αυτός επικεντρώνεται, κυρίως, στον τομέα της διαφήμισης και της προώθησης των τραπεζικών προϊόντων και όχι στα επιτόκια, στις προμήθειες, στις διάφορες χρεώσεις ή στη μη χρήση καταχρηστικών όρων...για το 2008, ο συνολικός δανεισμός των ελληνικών νοικοκυριών, αυξήθηκε, στο 48,2% του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος (Α.Ε.Π.), από 26,30%, που ήταν το 2003, δηλαδή, σε 6 χρόνια, διπλασιάστηκε... Το 2004, χρωστούσαμε 52.560,80 εκατομμύρια ευρώ και τον Ιούλιο του 2009 χρωστούσαμε 117.683,30 εκατομμύρια ευρώ. Ο λόγος των δανείων σε

καθυστέρηση, προς το σύνολο των δανείων αυξήθηκε, σε 6%, στο τέλος του α' τριμήνου του 2009, από 4,5%, στο τέλος του 2007. Η εξέλιξη αυτή οφείλεται αποκλειστικά, στα δάνεια, προς τα νοικοκυριά, και αφορά τόσο τα στεγαστικά όσο και τα καταναλωτικά δάνεια.

Η Τράπεζα της Ελλάδος επισημαίνει ότι η πολιτική χρηματοδότησης των τραπεζών πρέπει να επανακαθοριστεί. Οι δυσμενείς διεθνείς εξελίξεις και η υπερχρέωση των καταναλωτών, απαιτούν πιο σχολαστικό έλεγχο, για τη χορήγηση δανείων.

Τα στοιχεία έρευνας της Τράπεζας Ελλάδος, για το δανεισμό των Ελληνικών νοικοκυριών, προκαλούν τρόμο:

- ▶ 51,4% των νοικοκυριών οφείλει κάποιο δάνειο στις τράπεζες. Το 2005, το ποσοστό ήταν 47,7%.
- ▶ Το 2002, το μέσο υπόλοιπο χρέους, από όλα τα δάνεια ενός νοικοκυριού, ήταν 15.000 ευρώ. Το 2007, εκτινάχτηκε στις 30.000 ευρώ. Διπλασιασμός, σε πέντε χρόνια.
- ▶ Ο μέσος όρος του χρέους, σε σχέση με το εισόδημα αυξήθηκε σε 50,5%, το 2007, από 22,8%, που ήταν το 2002. Υπερδιπλασιασμός, δηλαδή.
- ▶ Ο μέσος όρος του χρέους, σε σχέση με την περιουσία, αυξήθηκε, το 2007, σε 10,70%, από 5,10%, που ήταν το 2002, δηλαδή υπερδιπλασιασμός.
- ▶ Η δανειακή επιβάρυνση των νοικοκυριών, με ετήσιο καθαρό εισόδημα μέχρι 7.500 ευρώ, δηλαδή των εισοδημάτων «πείνας» τετραπλασιάστηκε, από το 2002, έως το 2007.
- ▶ Περίπου 16% των νοικοκυριών πληρώνουν, πάνω από 40% του εισοδήματός τους, σε δόσεις, για αποπληρωμή δανείων. Μάλιστα 3,2% των νοικοκυριών πληρώνουν δόσεις, που υπερβαίνουν το μηνιαίο εισόδημά τους.
- ▶ Αυτό το 16% των νοικοκυριών οφείλει στις τράπεζες το 36,6% του συνολικού χρέους των νοικοκυριών.
- ▶ 77,3% των νοικοκυριών δηλώνουν ότι αντιμετωπίζουν δυσκολίες, στην αποπληρωμή των υποχρεώσεών τους...

Οι αιτίες αυτού του φαινομένου πρέπει να αναζητηθούν, σε δυο κατευθύνσεις: Στους ίδιους τους Καταναλωτές, δηλαδή, στον τρόπο, με τον οποίο χειρίζονται τις οικονομικές τους ανάγκες και στα Χρηματοπιστωτικά Ιδρύματα, δηλαδή, στους τρόπους, με τους οποίους προωθούν και πωλούν τα διάφορα προϊόντα της λιανικής τραπεζικής.»

Τα ποσοστά πάντως υπεύθυνης συμπεριφοράς είναι υψηλά στις ακόλουθες δύο ερωτήσεις, όπου οι ερωτώμενοι απαντούν θετικά στην πλειοψηφία τους στις ερωτήσεις αν διεξάγουν έρευνα αγοράς σε άλλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα προκειμένου να συγκρίνουν τους διαφόρους όρους δανειοδότησης πριν δεσμευτούν (ερώτηση 4.4.3, απαντούν θετικά 84,8%) και αν ζητούν αντίγραφα όλων των εγγράφων που υπογράφουν (ερώτηση 4.4.4, απαντούν θετικά 90,2%). Στο συγκεκριμένο σημείο θα κάνουμε μία αναφορά στην έρευνα που διεξήγαγε το Εμπορικό Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών (ΕΒΕΑ, 2007). Η συγκεκριμένη έρευνα, αν και αναφέρεται στις ΜΜΕ και όχι στα νοικοκυριά (δείγμα 1.803 επιχειρήσεων, μέλη του ΕΒΕΑ), ρίχνει φώς σε κάποια ερωτήματα σχετικά με την έρευνα μας.

Πιο συγκεκριμένα αναφέρεται ότι «απόλυτα απλούς και διαφανείς, θεωρεί μόνο το 5,4% των ΜΜΕ τους όρους δανεισμού. Επίσης, πλήρη ενημέρωση, στις διαδικασίες και δικαιολογητικά που απαιτούνται πριν κάποιος υπογράψει, δηλώνει ότι παρέχεται από τους τραπεζικούς οργανισμούς το 74,4% των ερωτώμενων. Πρόβλημα φαίνεται να υπάρχει στην πληρότητα της πληροφόρησης σε ότι αφορά, τις τυχόν προβλεπόμενες διακυμάνσεις των επιτοκίων. Μόνο 28,8% των ερωτώμενων δηλώνει ότι του παρέχεται πλήρης ενημέρωση στα έξοδα δανείου, με ικανοποιημένο μόνο το 34,1% των ερωτώμενων με βαθμό ικανοποίησης της τάξης του 34%. Τέλος, για τη σύναψη των δανείων του, μόνο 20% των ερωτώμενων ΜΜΕ απευθύνθηκε αποκλειστικά στην τράπεζα με τη οποία συνεργάζεται. Το υπόλοιπο 80% διενήργησε έρευνα αγοράς. Ένα 40% όσων διενήργησαν έρευνα αγοράς, επισκέφθηκαν καταστήματα πολλών τραπεζών, ένα 20,1% απευθύνθηκε στις μεγαλύτερες τράπεζες, προκειμένου να διερευνήσει τους όρους δανεισμού, ένα 14,6% συμβουλευτήκε τον οικονομικό διευθυντή/ λογιστή της επιχείρησης, ένα 7,7% συμβουλευτήκε γνωστούς και φίλους, ενώ μόνο το 4,3% αυτών ενημερώθηκε μέσω των διαφημίσεων των τραπεζών!»

Επανερχόμενοι στη δική μας έρευνα, πάνω από τα 2/5 του δείγματος δηλώνουν πως δεν παρακολουθούν τις περιοδικές αναθεωρήσεις των επιτοκίων (ερώτηση 4.4.5, ποσοστό ατόμων που απαντούν πως δεν παρακολουθούν τις περιοδικές αναθεωρήσεις των επιτοκίων 40,7%). Στην επόμενη και τελευταία ερώτηση διερευνάται αν υπάρχουν ή υπήρξαν κατά το παρελθόν δυσμενή στοιχεία σε βάρος των ερωτώμενων. Στην ερώτηση αυτή, ένας στους δέκα ερωτώμενους απαντά θετικά (ερώτηση 4.4.6, ποσοστό ατόμων που απαντά θετικά, 10,3%).

Συνεχίζοντας τη μέθοδο της σύγκρισης με έρευνες σε χώρες του εξωτερικού, θα αναφερθούμε σε έρευνα που διεξάχθηκε στη Βρετανία σε δείγμα 1.647 νοικοκυριών σε όλη τη χώρα (Kempson, 2002).

Η έρευνα δείχνει ότι περίπου το 1/4 των νοικοκυριών του δείγματος έχει εκπρόθεσμες οφειλές σε τουλάχιστον μία από τις υποχρεώσεις του, ενώ δύο στα δέκα νοικοκυριά αποκαλύπτουν πως έχουν οικονομικές δυσκολίες. Ένα ποσοστό μάλιστα 3% δηλώνει ότι έχει καθυστερήσει τις πληρωμές του σε τρεις ή και περισσότερες υποχρεώσεις του. Οι χρηματοοικονομικές δυσκολίες είναι στενά συνδεδεμένες με τις οικογενειακές υποχρεώσεις. Η άφιξη ενός καινούργιου μέλους στα νοικοκυριά, αυξάνει τις πιθανότητες εμφάνισης χρηματοοικονομικών δυσκολιών. Σημαντικό ρόλο παίζουν επίσης τα χαμηλά και ασταθή εισοδήματα. Σχεδόν τα μισά νοικοκυριά που δηλώνουν πως αντιμετωπίζουν δυσκολίες, δηλώνουν ότι αυτές οφείλονται σε μείωση εισοδήματος ενώ ένα στα επτά νοικοκυριά δηλώνει πως οφείλονται στο γεγονός ότι η χαμηλή εισοδηματική τους κατάσταση δεν τους επιτρέπει να αντιμετωπίσουν τις ανάγκες τους. Ένας άλλος λόγος είναι οι υπερβολικές δεσμεύσεις που έχουν μερικά από τα Βρετανικά νοικοκυριά. Διαπιστώθηκε μάλιστα ότι, όσο περισσότερες δεσμεύσεις έχουν τα νοικοκυριά, τόσο μεγαλύτερο μέρος του εισοδήματος τους ξοδεύουν προκειμένου να αποπληρώσουν τα χρέη τους και τόσο σοβαρότερες είναι οι εκπρόθεσμες οφειλές τους.

Υπάρχουν αρκετές ενδείξεις ανεύθυνων πρακτικών και δανειακών συμπεριφορών. Οι πρακτικές αυτές είναι:

- Η εκ νέου δανειοδότηση προκειμένου να αντιμετωπιστούν παλιότερες οφειλές
- Η σύναψη νέων συμβολαίων παρόλη τη διαπιστωμένη δυσκολία τήρησης των όρων των παλαιότερων
- Η παρορμητική κατανάλωση αγαθών

Οι αναλυτές της συγκεκριμένης έρευνας μάλιστα, δείχνουν ιδιαίτερη ανησυχία στο γεγονός ότι στα νοικοκυριά υπάρχει μία τάση εκ νέου δανειοδότησης όταν αντιμετωπίζονται δυσκολίες. Αντιθέτως δεν καταγράφεται στα συγκεκριμένα νοικοκυριά τάση σύναψης συμβολαίων προστασίας εισοδήματος ή αναζήτησης συμβουλών από αρμόδιες υπηρεσίες. Καταλήγουν λοιπόν στο συμπέρασμα ότι, πρέπει να βρεθούν τρόποι να αλλάξουν οι δανειακές συνήθειες των βρετανών και να εκπαιδεύσουν τα νοικοκυριά σχετικά με τους κινδύνους της ανεύθυνης δανειοδότησης.

Τα αντανακλαστικά της Βρετανικής Κυβέρνησης ήταν άμεσα. Σε έρευνα του, το αντίστοιχο Υπουργείο Απασχόλησης (Department of Work and Pensions, 2004) πρότεινε μεταξύ άλλων τα παρακάτω για την επίτευξη της υπεύθυνης δανειακής συμπεριφοράς:

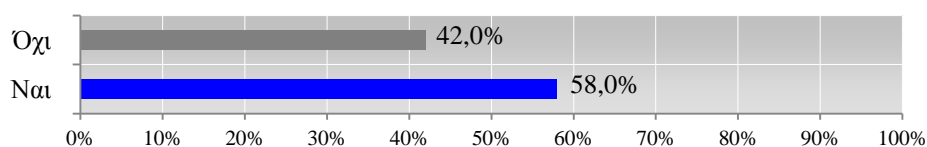
- Τη συγκέντρωση διαθέσιμων στοιχείων που έχουν να κάνουν με την δανειακή συμπεριφορά των βρετανών και την καθιέρωση ενός δείκτη χρέους
- Την αναμόρφωση του τραπεζικού κώδικα δανειοδότησης με σκοπό την μεγαλύτερη αποδοτικότητα του
- Τη συγγραφή εγχειριδίου που θα εμπεριέχει σωστές πρακτικές χρήσης πιστωτικών καρτών, μπλοκ επιταγών και λοιπών μέσων πληρωμών

Η έρευνα του Financial Services Authority στο Ηνωμένο Βασίλειο (2006), δείχνει ότι πάνω από το 1/4 του δείγματος (28% συγκεκριμένα) έχει ήδη μία δανειακή σύμβαση ενεργή. Το μέσο υπόλοιπο δανείων είναι περίπου £2.000 και ο μέσος όρος καταβολής δόσης για όλα τα δάνεια είναι περίπου £100 τον μήνα. Για τα βρετανικά νοικοκυριά, η σύναψη δανείου χαρακτηρίζεται ως μία πολύ δύσκολη διαδικασία. Το 67% του δείγματος αναφέρει μάλιστα ότι διαλέγει μόνο του τι είδους δάνειο θα επιλέξει. Ο πιο σημαντικός παράγοντας επιλογής του δανείου αναφέρεται πως είναι το επιτόκιο (ποσοστό 27%).

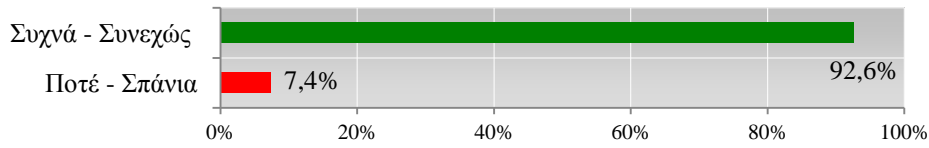
Στην Αυστραλία από την άλλη (Financial Literacy Foundation, 2007), ο αριθμός των δανείων αυξάνεται ανάλογα με την αύξηση του εισοδήματος των νοικοκυριών. Τα περισσότερα δάνεια πάντως, διαπιστώνεται ότι δίνονται στην ηλικιακή ομάδα 30 με 44 χρονών. Οι άντρες δηλώνουν ότι αισθάνονται πιο άνετα από ότι οι γυναίκες με τα χρέη τους (ποσοστό 81% σε σχέση με 77%). Όπως και στην έρευνα που διεξάγουμε, σχεδόν οι μισοί ερωτώμενοι απάντησαν πως έχουν από τουλάχιστον μία δανειακή υποχρέωση.

### Δάνεια - Σχήματα

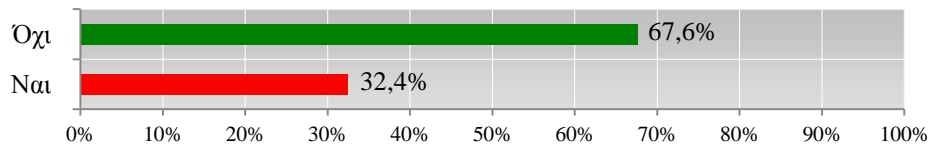
#### Ερώτηση 4.4.0 - Έχετε δανειακές υποχρεώσεις; (Σχήμα 133)



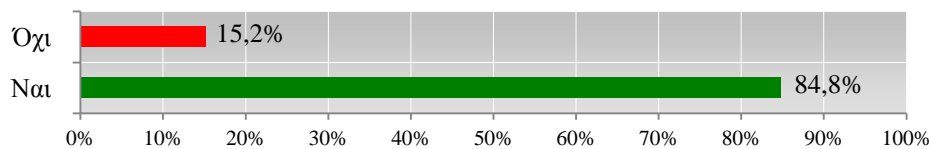
**Ερώτηση 4.4.1 - Πληρώνετε τις δόσεις του δανείου σας χωρίς καθυστέρηση; (Σχήμα 134)**



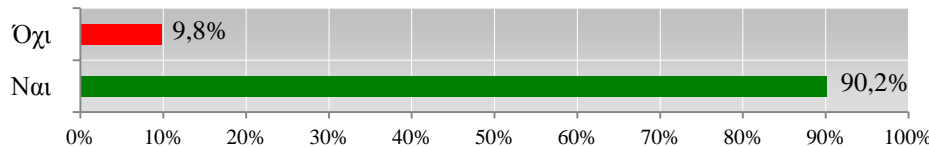
**Ερώτηση 4.4.2 - Το συνολικό ποσό που καταβάλετε για την εξυπηρέτηση του (των) δανείου (δανείων) σας ξεπερνά σε μηνιαία βάση το ένα τρίτο των εσόδων σας; (Σχήμα 135)**



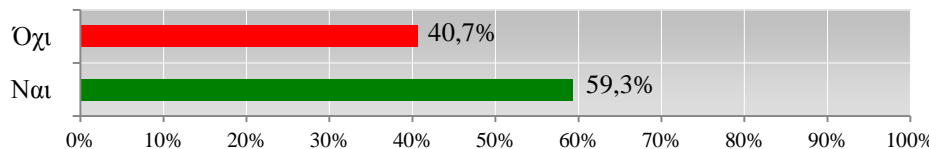
**Ερώτηση 4.4.3 - Πριν δεσμευτείτε με οποιοδήποτε τρόπο, απευθύνεστε και σε άλλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα προκειμένου να συγκρίνετε τους διαφόρους όρους δανειοδότησης; (Σχήμα 136)**



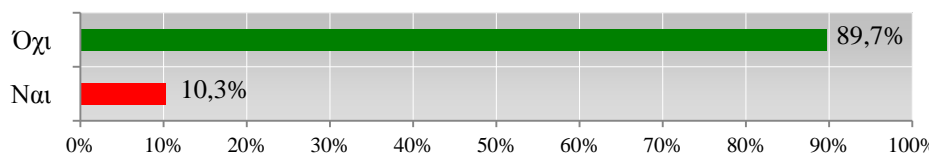
**Ερώτηση 4.4.4 - Ζητάτε αντίγραφο όλων των εγγράφων που υπογράφετε (π.χ. σύμβαση πίστωσης, ασφαλιστήριο συμβόλαιο); (Σχήμα 137)**



**Ερώτηση 4.4.5 - Παρακολουθείτε τις περιοδικές αναθεωρήσεις των επιτοκίων; (Σχήμα 138)**



**Ερώτηση 4.4.6 - Υπάρχουν ή υπήρξαν κατά το παρελθόν δυσμενή στοιχεία σε βάρος σας (π.χ. ακάλυπτες επιταγές κ.λ.π.); (Σχήμα 139)**





### 5.4.5 Γενική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

Στον τομέα γενικής χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς, σχεδόν το 1/4 του δείγματος κατατάσσεται στην χαμηλή κατηγορία, ενώ μόνο ένας στους έντεκα περίπου ερωτηθέντες κατατάσσεται στην υψηλή. Τα αποτελέσματα του εν λόγω τομέα απεικονίζονται στον ακόλουθο Πίνακα.

**Πίνακας 37.** Δείκτης Γενικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	81	23,0	23,0	23,0
	ΜΕΣΑΙΑ	231	65,6	65,6	88,6
	ΥΨΗΛΗ	40	11,4	11,4	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

Αρχικά, θετικό χαρακτηρίζεται το γεγονός ότι πάνω από τα 3/4 του συνολικού δείγματος δηλώνει πως θέτει στόχους για το χρηματοοικονομικό του μέλλον (ερώτηση 4.5.1, ποσοστό ερωτηθέντων που απαντούν πως θέτουν στόχους, 77,6%). Το ποσοστό αυτό όμως πέφτει, όταν οι ερωτώμενοι καλούνται να αποκαλύψουν αν οι χρηματοοικονομικές αποφάσεις που λαμβάνουν, στην ουσία προέρχονται από άλλα άτομα τα οποία μπορεί να θεωρηθούν «ειδικοί» στο χώρο. Στην ερώτηση 4.5.2, ποσοστό 30,7% αποκαλύπτει πως αφήνει την τύχη των χρηματοοικονομικών του αποφάσεων σε «ειδικούς».

Η επόμενη ερώτηση πάντως, αποδεικνύει πιο υπεύθυνη συμπεριφορά, αφού σχετικά μικρό ποσοστό του δείγματος δηλώνει πως αποφασίζει την αγορά ή όχι ενός προϊόντος βασιζόμενο μόνο στις φορολογικές ελαφρύνσεις που αυτό παρέχει, και μη συνυπολογίζοντας άλλους παράγοντες (ερώτηση 4.5.3, ποσοστό ατόμων που αγοράζει ένα προϊόν αποκλειστικά και μόνο λόγω των φορολογικών ελαφρύνσεων που παρέχει, 15,3%). Η απάντηση πάντως που προκαλεί προβληματισμό προέρχεται από την επόμενη ερώτηση, όπου ποσοστό σχεδόν 70% αποκαλύπτει πως δεν έχει εκπονήσει ακόμα κάποιο πλάνο συνταξιοδότησης (ερώτηση 4.5.4, ποσοστό αρνητικών απαντήσεων στην ερώτηση, 68,8%). Πριν μάλιστα σχολιάσουμε εκτενέστερα την απάντηση που δόθηκε στην συγκεκριμένη ερώτηση, πρέπει να αναφέρουμε ότι εξίσου ανησυχητική είναι και η απάντηση που λαμβάνουμε στην αμέσως επόμενη ερώτηση (ερώτηση 4.5.5), όπου ποσοστό, συγκεκριμένα 37,2%, δηλώνει πως θεωρεί τη τύχη σαν

σημαντικό παράγοντα στην διαχείριση των οικονομικών του, αφήνοντας πιθανόν εκτός άλλους παράγοντες όπως η σωστή εκπαίδευση.

Συνεχίζοντας τη μέθοδο της σύγκρισης των αποτελεσμάτων της έρευνας μας με ποικίλες έρευνες του εξωτερικού, θα αναφερθούμε πάλι στα ευρήματα έρευνας στην Αυστραλία (Financial Literacy Foundation, 2007). Η συγκεκριμένη έρευνα που διενεργήθηκε από το ίδιο το κράτος δείχνει ότι οι Αυστραλοί δηλώνουν σίγουροι για την ικανότητα τους να θέτουν χρηματοοικονομικούς στόχους (ποσοστό 81%). Όσον αφορά το συνταξιοδοτικό κομμάτι, μικρότερο ποσοστό αισθάνεται σιγουριά πως θα μπορέσει να εξοικονομήσει αρκετά χρήματα για τη σύνταξη του (63%), αλλά το δείγμα δηλώνει διαθέσιμο να μάθει περισσότερα για τους τρόπους με τους οποίους η τοποθέτηση των χρημάτων του θα του δώσει τις επιλογές και την ευελιξία που αναζητά (77%) αλλά και θα του εξοικονομήσει τα απαραίτητα ποσά για τη συνταξιοδότηση του (71%).

Η αναφορά μας στα ποσοστά της εν λόγω έρευνας συνεχίζεται, με το 73% να δηλώνει πως η σύνταξη που θα πάρει από την εργασία του δεν θα μπορέσει να του καλύψει τις ανάγκες, ενώ το 82% δηλώνει πως ο σχεδιασμός μελλοντικών στόχων δεν πρέπει να αποτελεί συνήθεια μόνο αυτών που θεωρούνται οικονομικά επιφανείς. Ταυτόχρονα, 64% θεωρεί πως η έννοια της σύνταξης δεν είναι πολύ μακριά για την λάβουν σοβαρά υπόψη, με το 47% να δηλώνει πως η καλύτερη χρονικά περίοδος για να ξεκινήσει κάποιος να σχεδιάζει το χρηματοοικονομικό του μέλλον είναι όταν ξεκινήσει να εργάζεται.

Οι πιο συνηθισμένοι λόγοι που ωθούν τους Αυστραλούς να σκεφτούν το χρηματοοικονομικό τους μέλλον, είναι η εξασφάλιση μιας ικανοποιητικής σύνταξης ή η δυνατότητα πρόωρης συνταξιοδότησης (ποσοστό 40%), ή ακόμα η εξοικονόμηση ενός ποσού ικανού να τους δώσει το δικαίωμα να λειτουργούν σύμφωνα με τη βούληση τους (20%). Πάντως, η ικανότητα μελλοντικού χρηματοοικονομικού σχεδιασμού και εξασφάλισης χρημάτων για συνταξιοδότηση αυξάνεται όπως είναι αναμενόμενο ανάλογα με το εισόδημα του νοικοκυριού και την ηλικία.

Γενικότερα, η υπεροχή των αντρών έναντι των γυναικών ερωτώμενων σε όλες της πτυχές του συγκεκριμένου τομέα είναι ξεκάθαρη. Οι άντρες δηλώνουν ότι έχουν την ικανότητα να σχεδιάζουν το χρηματοοικονομικό τους μέλλον σε ποσοστό 84% έναντι 77% σε σχέση με τις γυναίκες. Επίσης δηλώνουν σε ποσοστό 65% ότι θα έχουν αρκετά

χρήματα για τη συνταξιοδότηση τους σε αντίθεση με ποσοστό 60% των γυναικών, καθώς και ότι θα έχουν το κίνητρο να συνταξιοδοτηθούν πρόωρα σε ποσοστό 41% έναντι 38% των γυναικών. Αντιθέτως, οι γυναίκες δηλώνουν ότι ο καταλληλότερος χρόνος για να αρχίσει κάποιος να σχεδιάζει το χρηματοοικονομικό του μέλλον είναι η έναρξη της εργασιακής του ζωής σε ποσοστό 51% σε αντίθεση με ποσοστό 42% των αντρών.

Η έρευνα του τραπεζικού ομίλου ANZ (Roy Morgan, 2003) στην ίδια ήπειρο, αναφέρει ακόμα πως μόνο το 37% έχει πραγματικά υπολογίσει πόσα χρήματα θα χρειαστεί για τη σύνταξη του. Από αυτούς, μόνο ένα 40% άνω της ηλικίας των 35 ετών θεωρεί ότι θα έχει κατά τη διάρκεια της συνταξιοδότησης του ένα επίπεδο διαβίωσης τουλάχιστον εφάμιλλο με το σημερινό. Από την άλλη μεριά, η συγκεκριμένη έρευνα έδειξε ότι οι Αυστραλοί γνωρίζουν λίγα σχετικά με τις χρεώσεις και τους φόρους των συνταξιοδοτικών τους προγραμμάτων. Για παράδειγμα μόνο ένα ποσοστό της τάξεως του 34% γνωρίζει αν η εργοδοτική συνταξιοδοτική εισφορά είναι η σωστή. Επίσης, ποσοστό 30% δεν διαβάζει το ετήσιο ενημερωτικό συνταξιοδοτικό του εκκαθαριστικό ή εναλλακτικά το διαβάζει αλλά δεν το καταλαβαίνει.

Στην αντίστοιχη έρευνα του Finalist (2008) που διεξάχθηκε στη Ελλάδα, μόνο το 29% δηλώνει πως έχει πραγματικά υπολογίσει πόσα χρήματα θα χρειαστεί για τη σύνταξη του. Από αυτούς, οι περισσότεροι είναι λογικά οι μεγαλύτεροι σε ηλικία, και περιέργως όσοι έχουν πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση (όσοι έχουν τριτοβάθμια εκπαίδευση ακολουθούν με χαμηλότερα ποσοστά).

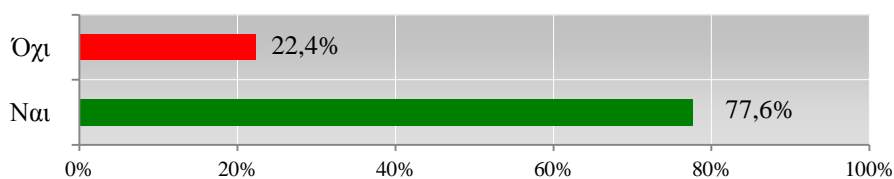
Στο Ηνωμένο Βασίλειο, το ποσοστό που δηλώνει πως η σύνταξη που θα πάρει από την εργασία του δεν θα μπορέσει να του καλύψει τις ανάγκες ανέρχεται στο 81%. Παρόλα αυτά, μόνο ένα ποσοστό 42% από τους εργασιακά ενεργούς ερωτώμενους έχει συνάψει κάποιο ιδιωτικό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα. Από αυτούς το 28% δηλώνει αδυναμία λόγω ανεπαρκούς εισοδήματος. Μία πολύ μικρή μειονότητα μάλιστα δηλώνει ότι συνεχίζει να εργάζεται ακόμα και αν έχει ήδη έλθει η ηλικία συνταξιοδότησης. Από αυτούς οι μισοί δηλώνουν ότι συνεχίζουν να εργάζονται επειδή τους αρέσει το αντικείμενο της εργασίας τους, και οι μισοί επειδή θα ήθελαν να συνταξιοδοτηθούν αργότερα μιας και διαφορετικά το εισόδημα τους θα είναι πολύ χαμηλό (τα ακριβή ποσοστά δεν αναφέρονται στη έρευνα). Αντιθέτως, 13% των ερωτηθέντων συνταξιοδοτήθηκε πρόωρα (8% από προσωπική επιλογή και 5% για άλλους λόγους).

Όσον αφορά τις ερωτήσεις 4.5.2 (Επιτρέπετε σε άλλους να πάρουν για εσάς χρηματοοικονομικές αποφάσεις αν είναι ειδικοί;) και 4.5.5 (Αισθάνεστε ότι η «τύχη» είναι σημαντικός παράγοντας στη διαχείριση των οικονομικών σας;), η έρευνα και πάλι της τράπεζας ANZ (Roy Morgan, 2003) στην Αυστραλία, συμπεριλάμβανε τομέα προς ανάλυση που ονομαζόταν «Χρηματοοικονομική Υπευθυνότητα», και ανέλυε τους παράγοντες που επηρέαζαν τις προσωπικές χρηματοοικονομικές αποφάσεις των ερωτώμενων. Από το συνολικό δείγμα, αυτοί που βαθμολογήθηκαν χαμηλότερα του μέσου όρου σε μία ποικιλία παραγόντων που σχετίζονταν με τη λήψη προσωπικών χρηματοοικονομικών αποφάσεων ήταν όσοι είχαν χαμηλό εισόδημα, η ηλικιακή ομάδα μεταξύ 18-24 ετών, όσοι είχαν χαμηλό εκπαιδευτικό υπόβαθρο, και οι μαθητές.

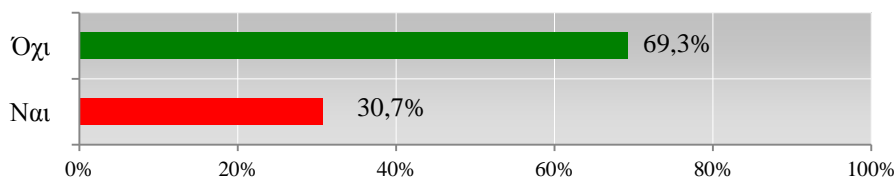
Οι περισσότεροι μάλιστα από τους ερωτώμενους, αναγνώρισαν την αδυναμία τους στη διαχείριση των οικονομικών τους και παραδέχτηκαν πως χρειάζονται βοήθεια. Μόνο ένα ποσοστό 5% συνολικά θεωρεί πως δεν έχει πρόβλημα με τη διαχείριση των οικονομικών του. Η πιο διαδεδομένη μάλιστα αδυναμία που δηλώθηκε ήταν ο έλεγχος της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς (δηλώθηκε από το 21% του δείγματος). Τέλος, η ηλικιακή ομάδα που φάνηκε να χρειάζεται την περισσότερη βοήθεια είναι όπως αναμενόταν οι ηλικιωμένοι.

### Γενική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά - Σχήματα

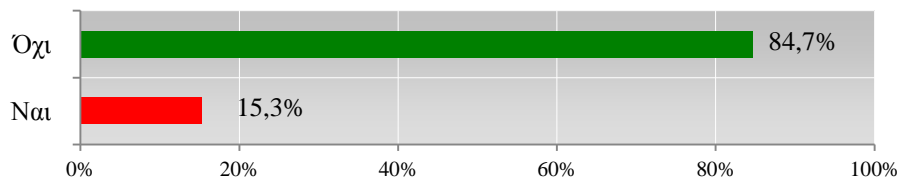
**Ερώτηση 4.5.1 - Σχεδιάζετε ή θέτετε στόχους για το χρηματοοικονομικό σας μέλλον;** (Σχήμα 140)



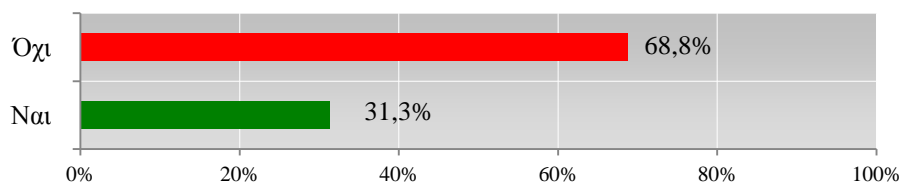
**Ερώτηση 4.5.2 - Επιτρέπετε σε άλλους να πάρουν για εσάς χρηματοοικονομικές αποφάσεις αν είναι ειδικοί;** (Σχήμα 141)



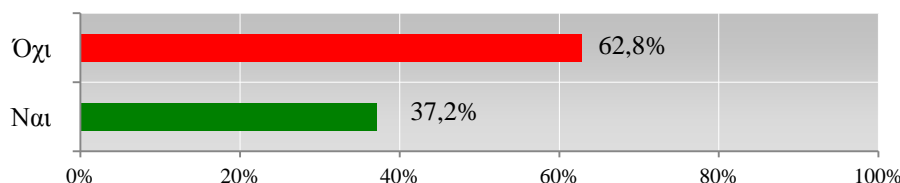
**Ερώτηση 4.5.3** - Αγοράζετε ένα προϊόν αποκλειστικά και μόνο λόγω των φορολογικών ελαφρύνσεων που παρέχει; (Σχήμα 142)



**Ερώτηση 4.5.4** - Έχετε εκπονήσει ένα πλάνο συνταξιοδότησης; (Σχήμα 143)



**Ερώτηση 4.5.5** - Αισθάνεστε ότι η «τύχη» είναι σημαντικός παράγοντας στη διαχείριση των οικονομικών σας; (Σχήμα 144)



#### 5.4.6 Συνολική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

Εξετάζοντας τώρα τους δείκτες συνολικής χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς, βλέπουμε ότι στις περισσότερες περιπτώσεις τα νοικοκυριά είναι πολύ πιο πειθαρχημένα από τις επιχειρήσεις. Για παράδειγμα, στην κατηγορία των νοικοκυριών που έχουν τόσο δανειακές υποχρεώσεις όσο και επενδυτικό χαρτοφυλάκιο, το ποσοστό των νοικοκυριών που καταφέρνει να ενταχθεί είτε στη μεσαία είτε στην υψηλή κατηγορία είναι σε σύνολο 64% (πιο συγκεκριμένα, 29,3% στη μεσαία κατηγορία και 34,7% στην υψηλή). Το ποσοστό μάλιστα των ερωτηθέντων που καταγράφει η υψηλή κατηγορία (34,7%) είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικό. Από την άλλη μεριά βέβαια, σε απόσταση αναπνοής με μόλις 1,3% διαφορά από την υψηλή κατηγορία ακολουθεί και το ποσοστό των νοικοκυριών που κατατάσσεται στη χαμηλή κατηγορία, πράγμα που δεν μας δίνει το δικαίωμα να εφησυχάζουμε (Πίνακας 38).

**Πίνακας 38.** Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς*(Δανείων και Τοποθετήσεων Κεφαλαίων συμπεριλαμβανομένων)*

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	27	36	36	36
	ΜΕΣΑΙΑ	22	29,3	29,3	65,3
	ΥΨΗΛΗ	26	34,7	34,7	100,0
	Total	75	100,0	100,0	

Τα νοικοκυριά τα καταφέρνουν καλύτερα από τις επιχειρήσεις και στη σύγκριση του αντίστοιχου δείγματος που δεν έχει δανειακές υποχρεώσεις αλλά έχει επενδυτικό χαρτοφυλάκιο. Στη συγκεκριμένη περίπτωση, σχεδόν το μισό ποσοστό του δείγματος κατατάσσεται στη μεσαία κατηγορία. Το υπόλοιπο ποσοστό μοιράζεται μεταξύ της υψηλής και της χαμηλής κατηγορίας με μία διαφορά σχεδόν 5 μονάδων υπέρ της χαμηλής (Πίνακας 39).

**Πίνακας 39.** Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς*(Δανείων εξαιρουμένων)*

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	18	29,5	29,5	29,5
	ΜΕΣΑΙΑ	28	45,9	45,9	75,4
	ΥΨΗΛΗ	15	24,6	24,6	100,0
	Total	61	100,0	100,0	

Όπως στις Μ.Μ.Ε. έτσι και στα νοικοκυριά, η απουσία ενασχόλησης με τις επενδύσεις φαίνεται να παίζει καταλυτικό ρόλο στη συμπεριφορά του δείγματος. Όπως βλέπουμε και από τη σύγκριση των πινάκων μεταξύ τους, η απουσία επενδυτικού χαρτοφυλακίου μειώνει πολύ την απόδοση των συγκεκριμένων δειγμάτων (πολύ περισσότερο από την απόδοση του δείγματος όπου υπήρχε απουσία δανειακών υποχρεώσεων). Μία πιθανή εξήγηση ίσως να είναι η πολυπλοκότητα των επενδυτικών προϊόντων που «αναγκάζει» τις επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά που θα ασχοληθούν με αυτά να είναι πολύ πιο ενημερωμένα και πιο σωστά στη συμπεριφορά τους. Ίσως το φαινόμενο να οφείλεται στην ανάγκη συνεχούς παρακολούθησης των επενδύσεων, πράγμα που με τη σειρά του μάλλον «αναγκάζει» τους εμπλεκόμενους να είναι σε μεγαλύτερη χρηματοοικονομική εγρήγορση και πιο χρηματοοικονομικά ενεργοί. Έτσι, στην περίπτωση αυτή η χαμηλή κατηγορία φτάνει στο ποσοστό του 66,7%, ενώ στην

υψηλή καταφέρνει να πλασαριστεί μόλις το 1/10 του συγκεκριμένου δείγματος (Πίνακας 40).

**Πίνακας 40.** Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς

*(Τοποθετήσεων Κεφαλαίων εξαιρουμένων)*

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	86	66,7	66,7	66,7
	ΜΕΣΑΙΑ	30	23,3	23,3	90
	ΥΨΗΛΗ	13	10	10	100,0
	Total	129	100,0	100,0	

Και στην περίπτωση πάντως του δείγματος στο οποίο δεν υπάρχουν δανειακές υποχρεώσεις αλλά ούτε επενδυτικό χαρτοφυλάκιο, τα ποσοστά είναι προβληματικά. Το ποσοστό των νοικοκυριών που ανήκει στη χαμηλή κατηγορία αγγίζει το 50% του συγκεκριμένου δείγματος, ενώ το ποσοστό των νοικοκυριών που εντάσσεται στην υψηλή κατηγορία σε αυτή την περίπτωση δεν φτάνει καν το 1/10 του συγκεκριμένου δείγματος (Πίνακας 41).

**Πίνακας 41.** Δείκτης Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς

*(Τοποθετήσεων Κεφαλαίων και Δανείων εξαιρουμένων)*

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΧΑΜΗΛΗ	43	49,4	49,4	49,4
	ΜΕΣΑΙΑ	36	41,4	41,4	90,8
	ΥΨΗΛΗ	8	9,2	9,2	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

## 5.5 Συμπεράσματα

### Γενικά Στοιχεία

- Με διαφορά εννέα (9) ποσοστιαίων μονάδων, ο ανδρικός πληθυσμός υπερισχύει του γυναικείου όσον αφορά την εκδήλωση ενδιαφέροντος σχετικά με τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου.
- Όσον αφορά την ηλικιακή ομάδα των ερωτηθέντων, η κατηγορία μεταξύ 18-29 ετών καταγράφει ένα σημαντικό ποσοστό της τάξεως του 19,6%, ενώ το ποσοστό των ατόμων που συμμετέχουν στην έρευνα κορυφώνεται στην ηλικιακή ομάδα

μεταξύ 30 και 39 ετών φτάνοντας στο 37,5%. Στη συνέχεια, όσο αυξάνονται οι ηλικίες τόσο μειώνονται τα ποσοστά συμμετοχής στην έρευνα.

- Όπως και στην έρευνα των Μ.Μ.Ε., το δείγμα μας είναι πανελλαδικό, αφού απασχολεί ερωτώμενους από όλα τα γεωγραφικά διαμερίσματα της χώρας. Το μισό ποσοστό των ερωτηθέντων έχει σαν μόνιμο τόπο διαμονής την περιοχή της Αττικής (50%), ενώ το 15,3% αναφέρει τη Μακεδονία σαν μόνιμο τόπο διαμονής. Τα μικρότερα ποσοστά συμμετοχής προέρχονται από την Ήπειρο (2,3%) και τα νησιά του Ιονίου (1,1%).
- Πάνω από το 1/2 του δείγματος (52,3%) δηλώνει προσωπικό φορολογητέο εισόδημα μεταξύ 12.001 και 30.000 ευρώ. Μία πολύ μικρή απόκλιση της τάξεως του 0,6% χωρίζει αυτούς που δηλώνουν προσωπικό φορολογητέο εισόδημα κάτω από 12.001 ευρώ (19%) και αυτούς που δηλώνουν μεταξύ 30.001 και 75.000 ευρώ (19,6%). Το ποσοστό των ατόμων που δηλώνουν εισόδημα άνω των 75.000 ευρώ πέφτει δραματικά (2,8%).
- Η συντριπτική πλειοψηφία του προς ανάλυση δείγματος διατηρεί εργασιακή σχέση πλήρους απασχόλησης (82,7%). Η αμέσως επόμενη κατηγορία αφορά εργαζόμενους με εργασιακή σχέση μερικής απασχόλησης (6,3%), και φοιτητές (3,7%). Το δείγμα πάντως συμπεριλαμβάνει έστω και σε μικρότερα ποσοστά συνταξιούχους, ανέργους και ανθρώπους που ασχολούνται με τα οικιακά.
- Τέλος, από τους ερωτώμενους που κατέχουν τουλάχιστον μία εργασιακή σχέση πλήρους ή μερικής απασχόλησης, το 1/4 αυτών είναι υπάλληλοι γραφείου (ποσοστό 25%), ενώ ένα σημαντικό ποσοστό προτιμά να μην αναφέρει την επαγγελματική του ιδιότητα (ποσοστό 19%).

### **Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων**

- Η πλειοψηφία των ατόμων που απάντησαν το ερωτηματολόγιο κατέχει τριτοβάθμια εκπαίδευση (79,8%), ενώ ένα σημαντικό ποσοστό (17,6%) κατέχει δευτεροβάθμια εκπαίδευση. Στο δείγμα συμμετέχουν και άτομα είτε με πρωτοβάθμια εκπαίδευση είτε χωρίς καθόλου εκπαίδευση.
- Πάνω από το μισό ποσοστό των ατόμων που συμμετέχουν στην έρευνα (55,7%) θεωρεί πως καταφέρνει να αντιμετωπίζει τα καθημερινά χρηματοοικονομικά



ζητήματα που του προκύπτουν πολύ καλά. Ένα σημαντικό ποσοστό (12,2%) θεωρεί πως τα καταφέρνει άριστα, ενώ ένα ποσοστό της τάξεως του 27% τηρεί μία πιο μετριοπαθή στάση δηλώνοντας πως τα καταφέρνει μέτρια. Αντιθέτως, τα άτομα που θεωρούν πως είτε τα καταφέρνουν λίγο είτε καθόλου, μόλις που ξεπερνούν συνολικά το 5% (5,1% πιο συγκεκριμένα).

- Η λήψη επαγγελματικής συμβουλής φαίνεται να είναι φαινόμενο ξένο όσον αφορά τις συνήθειες των ελλήνων. Η αυξανόμενη ροπή προς την απουσία επαγγελματικής συμβουλής ίσως και να οφείλεται στην αίσθηση των ελλήνων ότι οι πηγές πληροφόρησης όσον αφορά τα οικονομικά δεν είναι αξιόπιστες.
- Οι Έλληνες πάντως που θα αποφασίσουν να αποτανθούν σε εξωτερικό σύμβουλο, θα προτιμήσουν από ότι φαίνεται αρχικά το στενό τους περιβάλλον απευθυνόμενοι σε φίλους, στον οικογενειακό κύκλο ή σε συναδέλφους (ποσοστό 38,1%). Από εκεί και πέρα ο λογιστής με ποσοστό 25%, και στελέχη τραπεζών ή τραπεζικοί σύμβουλοι με ποσοστό 20,2% ακολουθούν σε σειρά προτίμησης.
- Το διαδίκτυο χρησιμοποιεί η συντριπτική πλειοψηφία των ερωτώμενων του δείγματος για την οικονομική της ενημέρωση. Αμέσως επόμενη πηγή ενημέρωσης είναι οι εφημερίδες. Ακολουθούν με μικρή διαφορά μεταξύ τους τα ραδιοτηλεοπτικά μέσα και η χρήση φίλων/οικογένειας/συναδέλφων.
- Όπως και στο ερωτηματολόγιο που αφορούσε τις Μ.Μ.Ε. έτσι και σε αυτό των νοικοκυριών, φαίνεται ότι η διαχείριση ρευστότητας αποτελεί το αδύνατο σημείο των ερωτώμενων, αφού σε αυτόν τον τομέα συγκεντρώνονται τα μεγαλύτερα ποσοστά ατόμων που ανήκουν στη χαμηλή κατηγορία (σχεδόν το 1/4 του δείγματος).
- Η απόδοση των ερωτώμενων στον τομέα των αποταμιεύσεων - κοστολόγησης θεωρείται ικανοποιητική αφού σχεδόν το 1/4 του συνολικού δείγματος συμπεριλαμβάνεται στην υψηλή κατηγορία, ενώ περίπου το 1/10 του δείγματος συμπεριλαμβάνεται στη χαμηλή κατηγορία.
- Στον τομέα των τοποθετήσεων κεφαλαίων παρατηρούμε αφενός το μικρό ποσοστό των ατόμων που καταχωρούνται στη χαμηλή κατηγορία (μόνο 4,3%), αφετέρου τη συσσώρευση του μεγαλύτερου ποσοστού του δείγματος στη μεσαία κατηγορία (81,3%). Παρόμοια έρευνα με τη δική μας που διεξάχθηκε στην Πορτογαλία δείχνει

ότι οι πορτογάλοι επενδυτές έχουν σημαντική ανεπάρκεια γνώσεων όσον αφορά την αγορά και τα χρηματοοικονομικά προϊόντα.

- Ο τομέας των δανείων φαίνεται να είναι αυτός που οι ερωτώμενοι έχουν την βέλτιστη απόδοση από πλευράς χρηματοοικονομικών γνώσεων.
- Στον τομέα της γενικής χρηματοοικονομικής γνώσης, τα ποσοστά των ατόμων που συμπεριλαμβάνονται στη χαμηλή και την υψηλή κατηγορία είναι σχεδόν ισόποσα (9,1% και 9,4% αντίστοιχα). Η μεσαία κατηγορία καταγράφει και σε αυτόν τον τομέα τα μεγαλύτερα ποσοστά (81,5%).
- Όσον αφορά το συνολικό δείκτη χρηματοοικονομικής γνώσης, οι ενδείξεις είναι συγκρατημένα αισιόδοξες. Το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτηθέντων κατατάσσεται στη μεσαία κατηγορία (46,3%), ενώ το ποσοστό της υψηλής κατηγορίας ανέρχεται στο 15,1%. Το σύνολο των ερωτηθέντων δηλαδή που ανήκει στη μεσαία και την υψηλή κατηγορία φτάνει το 61,4%. Το ποσοστό της χαμηλής κατηγορίας (38,6%) δεν θα μπορούσε σε καμία περίπτωση να χαρακτηριστεί μικρό και για αυτό το λόγο θεωρούμε ότι είναι αναγκαίες μελλοντικές παραπλήσιες έρευνες οι οποίες θα παρακολουθούν την πορεία του.
- Η απόδοση πάντως του πληθυσμού παρόμοιων ερευνών σε άλλα κράτη, δείχνει ότι άλλοι λαοί δεν απέχουν σε πολλούς τομείς από τα επίπεδα γνώσης του ελληνικού πληθυσμού ενώ σε συγκεκριμένες περιπτώσεις τα αποτελέσματά τους είναι εμφανώς πιο άσχημα.

### **Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά**

- Ο δείκτης χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς ρευστότητας δείχνει ότι οι ερωτώμενοι συμπεριφέρονται καλά, παρόλο που από ότι φάνηκε στην ανάλυση του ερωτηματολογίου γνώσεων, η γνώση τους σε θέματα ρευστότητας είναι περιορισμένη. Πιο συγκεκριμένα, σε σχέση με το δείκτη χρηματοοικονομικής γνώσης ρευστότητας, ο δείκτης χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς ρευστότητας παρουσιάζει χαμηλότερα ποσοστά τόσο όσον αφορά τη χαμηλή κατηγορία όσο και όσον αφορά τη μεσαία. Οι απώλειες που σημειώνονται στις δύο αυτές κατηγορίες είναι προς όφελος της υψηλής που παρουσιάζει ανεβασμένα ποσοστά.

- Τα αποτελέσματα του τομέα χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς αποταμιεύσεων – κοστολόγησης δεν θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν καθυστερημένα. Ο συγκεκριμένος τομέας καταγράφει τα μεγαλύτερα ποσοστά νοικοκυριών που ανήκουν στη χαμηλή κατηγορία (34,4%). Επίσης, η μεσαία κατηγορία που συνήθως λάμβανε τα μεγαλύτερα ποσοστά με μεγάλη διαφορά από τις υπόλοιπες κατηγορίες, στην περίπτωση αυτή καταγράφει το χαμηλότερο ποσοστό της σε σχέση με τα ποσοστά που λαμβάνει σε όλους τους υπόλοιπους τομείς (49,1%).
- Η αδυναμία των ελληνικών νοικοκυριών να καταφέρουν να αποταμιεύσουν είναι έκδηλη, αφού στην ερώτηση αν κερδίζουν περισσότερα χρήματα από ότι ξοδεύουν, μία πολύ μεγάλη μερίδα νοικοκυριών απαντά αρνητικά (ποσοστό αρνητικών απαντήσεων 42%).
- Αν υπάρχει κάτι το οποίο προκαλεί έκπληξη στον τομέα των τοποθετήσεων κεφαλαίων, αυτό είναι το πολύ μικρό ποσοστό του δείγματος που δηλώνει ότι έχει το απαραίτητο κεφάλαιο, το χρόνο και τα χρήματα να προβεί σε επενδύσεις (μόνο 38,6%). Η συμπεριφορά των ερωτώμενων όσον αφορά τις επενδύσεις χαρακτηρίζεται ικανοποιητική, αφού πάνω από το 1/4 του δείγματος καταφέρνει να ενταχθεί στην υψηλή κατηγορία, ενώ το ποσοστό που βρίσκεται στη χαμηλή είναι μικρό (μόλις 6%).
- Η απόδοση των ερωτώμενων στον τομέα της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς δανείων είναι η καλύτερη που καταγράφεται, αφού εμφανίζει το δεύτερο μεγαλύτερο ποσοστό ατόμων στην υψηλή κατηγορία (με κυρίαρχη απόδοση αυτή που καταγράφηκε στον τομέα της ρευστότητας) καθώς και το μικρότερο ποσοστό ατόμων στη χαμηλή.
- Στον τομέα γενικής χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς, σχεδόν το 1/4 του δείγματος κατατάσσεται στην χαμηλή κατηγορία, ενώ μόνο ένας στους έντεκα περίπου ερωτηθέντες κατατάσσεται στην υψηλή.
- Εξετάζοντας τους δείκτες συνολικής χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς, βλέπουμε ότι στις περισσότερες περιπτώσεις τα νοικοκυριά είναι πολύ πιο πειθαρχημένα από τις επιχειρήσεις. Για παράδειγμα, στην κατηγορία των νοικοκυριών που έχουν τόσο δανειακές υποχρεώσεις όσο και επενδυτικό χαρτοφυλάκιο, το ποσοστό των νοικοκυριών που καταφέρνει να ενταχθεί είτε στη μεσαία είτε στην υψηλή κατηγορία είναι σε σύνολο 64% (πιο συγκεκριμένα, 29,3% στη μεσαία κατηγορία

και 34,7% στην υψηλή). Το ποσοστό μάλιστα των ερωτηθέντων που καταγράφει η υψηλή κατηγορία (34,7%) είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικό. Από την άλλη μεριά βέβαια, σε απόσταση αναπνοής με μόλις 1,3% διαφορά από την υψηλή κατηγορία ακολουθεί και το ποσοστό των νοικοκυριών που κατατάσσεται στη χαμηλή κατηγορία, γεγονός που δεν μας δίνει το δικαίωμα να εφησυχάζουμε.

- Τα νοικοκυριά τα καταφέρνουν καλύτερα από τις επιχειρήσεις και στη σύγκριση του αντίστοιχου δείγματος που δεν έχει δανειακές υποχρεώσεις αλλά έχει επενδυτικό χαρτοφυλάκιο. Στη συγκεκριμένη περίπτωση, σχεδόν το μισό ποσοστό του δείγματος κατατάσσεται στη μεσαία κατηγορία. Το υπόλοιπο ποσοστό μοιράζεται μεταξύ της υψηλής και της χαμηλής κατηγορίας με μία διαφορά σχεδόν 5 μονάδων υπέρ της χαμηλής.
- Όπως στις Μ.Μ.Ε. έτσι και στα νοικοκυριά, η απουσία ενασχόλησης με τις επενδύσεις φαίνεται να παίζει καταλυτικό ρόλο στη συμπεριφορά του δείγματος. Η απουσία επενδυτικού χαρτοφυλακίου κατεβάζει πολύ την απόδοση των συγκεκριμένων δειγμάτων (πολύ περισσότερο από την απόδοση του δείγματος όπου υπήρχε απουσία δανειακών υποχρεώσεων). Μία πιθανή εξήγηση ίσως να είναι η πολυπλοκότητα των επενδυτικών προϊόντων που «αναγκάζει» τις επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά που θα ασχοληθούν με αυτά να είναι πολύ πιο ενημερωμένα και πιο σωστά στη συμπεριφορά τους. Ίσως το φαινόμενο να οφείλεται στην ανάγκη συνεχούς παρακολούθησης των επενδύσεων, πράγμα που με τη σειρά του μάλλον «αναγκάζει» τους εμπλεκόμενους να είναι σε μεγαλύτερη χρηματοοικονομική εγρήγορση και πιο χρηματοοικονομικά ενεργοί. Έτσι, στην περίπτωση αυτή η χαμηλή κατηγορία φτάνει στο ποσοστό του 66,7%, ενώ στην υψηλή καταφέρνει να ενταχθεί μόλις το 1/10 του συγκεκριμένου δείγματος.
- Και στην περίπτωση πάντως του δείγματος στο οποίο δεν υπάρχουν δανειακές υποχρεώσεις αλλά ούτε επενδυτικό χαρτοφυλάκιο, τα ποσοστά είναι προβληματικά. Το ποσοστό των νοικοκυριών που ανήκει στη χαμηλή κατηγορία αγγίζει το 50% του συγκεκριμένου δείγματος, ενώ το ποσοστό των νοικοκυριών που εντάσσεται στην υψηλή κατηγορία σε αυτή την περίπτωση δεν φτάνει καν το 1/10 του συγκεκριμένου δείγματος.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6<sup>ο</sup>

# Ανάλυση Δημογραφικών Μεταβλητών

### 6.1 Ανάλυση Δημογραφικών Μεταβλητών Μ.Μ.Ε.

#### Φύλο

*Χρηματοοικονομική Γνώση:* Στην έρευνά μας, οι άντρες αποτελούν την πλειοψηφία του δείγματος, καλύπτοντας το 74% έναντι 26% των γυναικών. Όσον αφορά τους τομείς της χρηματοοικονομικής γνώσης, οι άντρες παρουσιάζουν καλύτερα αποτελέσματα σε σχέση με τις γυναίκες. Σύμφωνα με τον Πίνακα 42 (Παράρτημα Β), εμφανίζουν μεγαλύτερα ποσοστά στην υψηλή κατηγορία σε όλους τους υπό εξέταση τομείς, με μοναδική εξαίρεση τον τομέα της γενικής χρηματοοικονομικής γνώσης όπου δεν εμφανίζονται μεγάλες διαφορές ανάμεσα στα δύο φύλα.

*Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά:* Όσον αφορά τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά (Πίνακας 43 – Παράρτημα Β) φαίνεται ότι οι άντρες επιχειρηματίες εμφανίζουν καλύτερα αποτελέσματα με τις διαφορές όμως να είναι αμβλυμμένες σε σχέση με τον

τομέα της γνώσης. Οι άντρες εμφανίζουν καλύτερη συμπεριφορά στους τομείς της ρευστότητας, των αποταμιεύσεων – κοστολόγησης και των δανείων, ενώ οι γυναίκες πλεονεκτούν στους τομείς των τοποθετήσεων κεφαλαίων και της γενικής χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς. Επίσης οι γυναίκες φαίνεται να εμφανίζουν καλύτερη συνολική χρηματοοικονομική συμπεριφορά σαν επιχειρηματίες στις επιχειρήσεις που δεν έχουν δάνεια αλλά έχουν επενδύσεις, όπως και στις επιχειρήσεις που δεν έχουν ούτε δάνεια ούτε επενδύσεις.

### **Ηλικία**

*Χρηματοοικονομική Γνώση:* Ξεκινώντας από τη συνολική χρηματοοικονομική γνώση βλέπουμε ότι οι ηλικιακές ομάδες 18-29 και 50-59, εμφανίζουν τα λιγότερο ικανοποιητικά αποτελέσματα, αφού έχουν τα μεγαλύτερα ποσοστά ατόμων στην χαμηλή κατηγορία και αντίστοιχα τα μικρότερα ποσοστά στην υψηλή κατηγορία (Πίνακας 44 – Παράρτημα Β). Ενδιαφέρον είναι το γεγονός ότι η καλύτερη απόδοση, όσον αφορά τη συνολική χρηματοοικονομική γνώση, προέρχεται από την ηλικιακή ομάδα 60-69 ετών (παρόλο που στην συγκεκριμένη ομάδα το πλήθος των παρατηρήσεων είναι μικρό) καθώς και από την ηλικιακή ομάδα 40-49 ετών. Αν εξετάσουμε μάλιστα προσεκτικότερα την ηλικιακή ομάδα μεταξύ 18-29 ετών, θα δούμε ότι στους επιμέρους δείκτες (πλην τομέα δανείων) εμφανίζει το μεγαλύτερο ποσοστό ατόμων στη χαμηλή κατηγορία και σχετικά μειωμένο ποσοστό στη μεσαία κατηγορία σε σχέση με τις υπόλοιπες ομάδες.

*Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά:* Στη χρηματοοικονομική συμπεριφορά (Πίνακας 45 – Παράρτημα Β), αξιοσημείωτα είναι τα ιδιαίτερα μεγάλα ποσοστά χαμηλής απόδοσης που εμφανίζουν σχεδόν όλες οι ηλικιακές ομάδες στη συνολική τους χρηματοοικονομική συμπεριφορά ανεξαρτήτως αν έχουν δάνεια ή όχι και αν επιδίδονται σε επενδύσεις ή όχι.

### **Θέση στην εταιρεία**

*Χρηματοοικονομική Γνώση:* Οι αποκλειστικοί ιδιοκτήτες των εταιρειών δείχνουν να είναι πιο αδύναμοι σε σχέση τόσο με τους συνεταιίρους και τους μετόχους αλλά και σε σχέση με τους υπαλλήλους τους, εμφανίζοντας στους επιμέρους τομείς συνήθως τα

μεγαλύτερα ποσοστά στη χαμηλή κατηγορία και αντίστοιχα τα μικρότερα ποσοστά στην υψηλή κατηγορία (Πίνακας 46 – Παράρτημα Β). Αντίθετα, οι συνεταίροι – μέτοχοι εμφανίζουν τα μεγαλύτερα ποσοστά υψηλής χρηματοοικονομικής γνώσης στους περισσότερους τομείς.

*Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά:* Η χαμηλή απόδοση των αποκλειστικών ιδιοκτητών στον τομέα της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων, συνοδεύεται από μη ικανοποιητική συμπεριφορά, αφού αν εξαιρέσουμε το δείγμα των επιχειρήσεων που επιδίδεται σε επενδύσεις αλλά δεν έχει δάνεια, σε όλα τα υπόλοιπα δείγματα, οι αποκλειστικοί ιδιοκτήτες παρουσιάζουν τα μεγαλύτερα ποσοστά ατόμων που ανήκουν στη χαμηλή κατηγορία και τα μικρότερα ποσοστά ατόμων που ανήκουν στην υψηλή κατηγορία όσον αφορά τη συνολική χρηματοοικονομική συμπεριφορά τους (Πίνακας 47 – Παράρτημα Β). Στους επιμέρους τομείς, οι αποκλειστικοί ιδιοκτήτες εμφανίζουν την χαμηλότερη απόδοση από όλους, στους τομείς της ρευστότητας και της γενικής χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς. Όσον αφορά τις επιλογές συνέταιρος – μέτοχος και υπάλληλος, και οι δύο πλεονεκτούν σε διαφορετικούς τομείς, με την τελευταία να παρουσιάζει μεγαλύτερα ποσοστά υψηλής χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς στους συνολικούς δείκτες.

#### **Απασχολούμενοι στην εταιρεία**

*Χρηματοοικονομική Γνώση:* Από τον Πίνακα 48 (Παράρτημα Β) συμπεραίνουμε ότι στους περισσότερους τομείς, όσο μεγαλύτερη είναι η εταιρεία από πλευράς ανθρώπινου δυναμικού, τόσο καλύτερα αποτελέσματα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων δείχνει. Η ανάλυση μας δεν συμπεριλαμβάνει τις τιμές που καταγράφονται στις επιχειρήσεις 101-249 ατόμων λόγω μικρού μεγέθους παρατηρήσεων στη συγκεκριμένη ομάδα.

*Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά:* Οι αυτοαπασχολούμενοι παρουσιάζουν τα λιγότερο ικανοποιητικά αποτελέσματα, αφού στους περισσότερους τομείς χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς έχουν τα μεγαλύτερα ποσοστά ατόμων στην χαμηλή κατηγορία και αντίστοιχα τα μικρότερα ποσοστά στην υψηλή κατηγορία. Παρόλα αυτά

παρατηρούνται υψηλά ποσοστά χαμηλής απόδοσης σχεδόν σε όλες τις ομάδες απασχολουμένων (Πίνακας 49 – Παράρτημα Β).

### **Νομική μορφή εταιρείας**

*Χρηματοοικονομική Γνώση:* Οι ανώνυμες εταιρείες φαίνεται να εμφανίζουν την πιο σταθερή απόδοση όσον αφορά την επάρκεια των χρηματοοικονομικών τους γνώσεων, ακολουθούμενες από τις ομόρρυθμες, τις ετερόρρυθμες, τις εταιρείες περιορισμένης ευθύνης και τις ατομικές επιχειρήσεις (Πίνακας 50 – Παράρτημα Β). Οι θυγατρικές εταιρείες και οι συνεταιρισμοί δεν επιδέχονται σχολιασμού λόγω του μικρού αριθμού παρατηρήσεων τους.

*Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά:* Αντίστοιχα και στη συμπεριφορά, η νομική μορφή εταιρείας που ξεχωρίζει είναι κυρίως οι ανώνυμες εταιρείες, ακολουθούμενες από τις ομόρρυθμες και τις ετερόρρυθμες εταιρείες (Πίνακας 51 – Παράρτημα Β). Την πιο χαμηλή απόδοση εμφανίζουν οι ατομικές επιχειρήσεις καθώς και οι εταιρείες περιορισμένης ευθύνης.

### **Γεωγραφικό διαμέρισμα**

*Χρηματοοικονομική Γνώση:* Η Ήπειρος, τα Νησιά του Ιονίου, τα Νησιά του Αιγαίου και η Θεσσαλία εξαιρέθηκαν από το σχολιασμό μας λόγω του μικρού αριθμού παρατηρήσεων που κατεγράφησαν. Από τα υπόλοιπα γεωγραφικά διαμερίσματα τα μεγαλύτερα ποσοστά ατόμων στη χαμηλή κατηγορία επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων καταγράφουν η Μακεδονία, η Στερεά Ελλάδα (πλην Αττικής) και η Θράκη, ενώ τα μεγαλύτερα ποσοστά στην υψηλή κατηγορία παρουσιάζουν η Αττική και η Κρήτη (Πίνακας 52 – Παράρτημα Β).

*Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά:* Αξιοσημείωτα είναι τα πολύ υψηλά ποσοστά χαμηλής απόδοσης της Θράκης και της Μακεδονίας όσον αφορά τη συνολική χρηματοοικονομική συμπεριφορά του δείγματος που έχει δάνεια αλλά δεν έχει επενδύσεις, αλλά και του δείγματος που δεν έχει ούτε δάνεια ούτε επενδύσεις (Πίνακας 53 – Παράρτημα Β). Γενικά, στα περισσότερα γεωγραφικά διαμερίσματα παρατηρούνται σημαντικά χαμηλά ποσοστά πρέπουσας χρηματοοικονομικής



συμπεριφοράς. Οι επιχειρηματίες πάντως, που δηλώνουν ως έδρα της επιχείρησής τους την Αττική παρουσιάζουν κατά κύριο λόγο πιο υπεύθυνη χρηματοοικονομική συμπεριφορά.

### **Επίπεδο σπουδών**

*Χρηματοοικονομική Γνώση:* Όσο καλύτερη η εκπαίδευση που έχουν οι ερωτώμενοι, τόσο πιο βελτιωμένη εμφανίζεται η γνώση τους στα οικονομικά σε όλους τους επιμέρους τομείς και στη συνολική χρηματοοικονομική γνώση (Πίνακας 54 – Παράρτημα Β).

*Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά:* Παρατηρούμε στον Πίνακα 55 (Παράρτημα Β) ότι οι ερωτώμενοι στις Μ.Μ.Ε. που έχουν τριτοβάθμια εκπαίδευση εμφανίζουν καλύτερα αποτελέσματα τόσο στους επιμέρους τομείς, όσο και στους συνολικούς σε σχέση με τους ερωτώμενους στις Μ.Μ.Ε. που έχουν δευτεροβάθμια εκπαίδευση. Ενδιαφέρον παραμένει το γεγονός ότι οι ερωτώμενοι του δείγματος που έχουν πρωτοβάθμια εκπαίδευση (αν και το δείγμα είναι μικρό) παρουσιάζουν καλύτερα αποτελέσματα σε επιμέρους τομείς σε σχέση με τους ερωτώμενους που έχουν δευτεροβάθμια εκπαίδευση.

## **6.2 Ανάλυση Δημογραφικών Μεταβλητών Νοικοκυριών**

### **Φύλο**

*Χρηματοοικονομική Γνώση:* Όπως και στην περίπτωση των Μ.Μ.Ε. έτσι και στα νοικοκυριά, οι άντρες έχουν καλύτερη απόδοση σε όλους τους δείκτες χρηματοοικονομικής γνώσης, με εξαίρεση τον δείκτη γενικής χρηματοοικονομικής γνώσης όπου δεν παρατηρούνται αξιοσημείωτες διαφορές ανάμεσα στα δύο φύλα (Πίνακας 56 – Παράρτημα Γ). Φανερή είναι επίσης η αδυναμία και των δύο φύλων στον τομέα της ρευστότητας, ο οποίος καταγράφει τα μεγαλύτερα ποσοστά ατόμων στη χαμηλή κατηγορία.

*Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά:* Οι γυναίκες δείχνουν να συμπεριφέρονται καλύτερα από τους άντρες στους τομείς των δανείων και των επενδύσεων (Πίνακας 57 - Παράρτημα Γ). Σε όλους τους υπόλοιπους τομείς, αλλά και στους συνολικούς δείκτες συμπεριφοράς υπερτερεί το αντρικό φύλο. Ο τομέας των αποταμιεύσεων – κοστολόγησης εμφανίζει τα μεγαλύτερα ποσοστά χαμηλής απόδοσης και για τα δύο φύλα, ενώ το ποσοστό χαμηλής απόδοσης στις γυναίκες είναι αρκετά υψηλότερο σε σχέση με τους άντρες.

### **Ηλικία**

*Χρηματοοικονομική Γνώση:* Οι ηλικιακές ομάδες 60-69 και 70+ δεν μας παρέχουν τον απαραίτητο αριθμό παρατηρήσεων ώστε να εξάγουμε ασφαλή συμπεράσματα. Σε σχέση με τις υπόλοιπες ομάδες, η ηλικιακή ομάδα 18-29 ετών, παρουσιάζει στους περισσότερους δείκτες τα υψηλότερα ποσοστά απόδοσης στη χαμηλή κατηγορία και τα χαμηλότερα ποσοστά απόδοσης στην υψηλή κατηγορία, ενώ η ηλικιακή ομάδα 30-39 ετών παρουσιάζει τα υψηλότερα ποσοστά απόδοσης στους τομείς αποταμιεύσεων – κοστολόγησης και δανείων, η ηλικιακή ομάδα 40-49 ετών στον τομέα της ρευστότητας και η ηλικιακή ομάδα 50-59 ετών στον τομέα της γενικής χρηματοοικονομικής γνώσης (Πίνακας 58 - Παράρτημα Γ).

*Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά:* Τα ανησυχητικά αποτελέσματα των νέων (18-29 ετών) όσον αφορά τη χρηματοοικονομική γνώση, συνοδεύονται από εξίσου ανησυχητικά αποτελέσματα στον τομέα της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς (Πίνακας 59 - Παράρτημα Γ). Στους περισσότερους επιμέρους δείκτες, αλλά και στους συνολικούς δείκτες συμπεριφοράς, η συγκεκριμένη ηλικιακή ομάδα παρουσιάζει τα υψηλότερα ποσοστά απόδοσης στη χαμηλή κατηγορία και τα χαμηλότερα ποσοστά απόδοσης στην υψηλή κατηγορία. Από τις υπόλοιπες ηλικιακές ομάδες φαίνεται ότι οι ομάδες 40-49 και 50-59 ετών καταγράφουν τα υψηλότερα ποσοστά απόδοσης στην υψηλή κατηγορία σε σχέση με την ηλικιακή ομάδα 30-39 ετών.

### **Τόπος Μόνιμης Διαμονής**

*Χρηματοοικονομική Γνώση:* Η Ήπειρος, τα Νησιά του Ιονίου και τα Νησιά του Αιγαίου εξαιρέθηκαν από το σχολιασμό μας λόγω του μικρού αριθμού παρατηρήσεων που κατεγράφησαν. Όσον αφορά τα γεωγραφικά διαμερίσματα Αττικής και Μακεδονίας, όπου παρατηρούνται και τα μεγαλύτερα ποσοστά διαμονής, η Αττική παρουσιάζει καλύτερα ποσοστά επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων. Αντίστοιχα, στα υπόλοιπα γεωγραφικά διαμερίσματα, υψηλότερα ποσοστά επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων παρουσιάζει η Στερεά Ελλάδα (πλην Αττικής) και η Πελοπόννησος (Πίνακας 60 - Παράρτημα Γ).

*Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά:* Ενδιαφέρον είναι το γεγονός ότι η Μακεδονία παρουσιάζει υψηλότερα ποσοστά απόδοσης στην υψηλή κατηγορία τόσο στους περισσότερους επιμέρους δείκτες, όσο και στους συνολικούς, σε σχέση με την Αττική. (Πίνακας 61 - Παράρτημα Γ).

### **Φορολογητέο εισόδημα**

*Χρηματοοικονομική Γνώση:* Στον συγκεκριμένο τομέα θα ήταν ασφαλές να συμπεράνουμε ότι όσο μεγαλώνει το φορολογητέο εισόδημα, τόσο μεγαλύτερη είναι η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων (Πίνακας 62 – Παράρτημα Γ).

*Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά:* Τα αποτελέσματα δεν διαφέρουν ιδιαίτερα σε σχέση με τον τομέα της χρηματοοικονομικής γνώσης. Σίγουρα πάντως, τα υψηλά φορολογικά στρώματα (από 30.000 ευρώ και πάνω), συμπεριφέρονται καλύτερα από τα υπόλοιπα (Πίνακας 63 - Παράρτημα Γ).

### **Επίπεδο Σπουδών**

*Χρηματοοικονομική Γνώση:* Όσον αφορά το επίπεδο σπουδών, φαίνεται ξεκάθαρα ότι όσο μεγαλύτερο το εκπαιδευτικό υπόβαθρο, τόσο μεγαλύτερη η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων σχεδόν απόλυτα σε όλους τους τομείς. (Πίνακας 64 - Παράρτημα Γ).

*Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά:* Από την ανάλυση των επιμέρους δεικτών, φαίνεται ότι όσοι κατέχουν τριτοβάθμια εκπαίδευση, έχουν πιο σταθερή και πιο υπεύθυνη χρηματοοικονομική συμπεριφορά (Πίνακας 65 - Παράρτημα Γ).

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup>

## Στατιστικές Μέθοδοι Ανάλυσης

### 7.1 Έλεγχος Εγκυρότητας Ερωτηματολογίων

Ο έλεγχος της εγκυρότητας των ερωτηματολογίων περιλαμβάνει τον έλεγχο των ερωτήσεων / περιεχομένου και της δομής των ερωτηματολογίων.

Ο έλεγχος της εγκυρότητας συμπεριλάμβανε αξιολόγηση (σχόλια/παρατηρήσεις) των ερωτήσεων από ακαδημαϊκούς που ασχολούνται με το αντικείμενο, καθώς και συμπλήρωση των ερωτηματολογίων από επιλεγμένη ομάδα ατόμων/νοικοκυριών και στελέχη Μ.Μ.Ε (πilotική έρευνα). Η παραπάνω διαδικασία επέτρεψε τη διόρθωση τυχόν προβλημάτων στις ερωτήσεις και τη διατύπωση αυτών με μεγαλύτερη ακρίβεια και σαφήνεια.

Προκειμένου να ελεγχθεί η εγκυρότητα της δομής των ερωτηματολογίων χρησιμοποιήθηκε η ανάλυση αξιοπιστίας, με βάση το στατιστικό μέτρο Cronbach's Alpha.

Η αξιοπιστία (reliability) είναι από τα σημαντικότερα κριτήρια για την αξιολόγηση των ερευνητικών μεθόδων και αναφέρεται στην εσωτερική συνοχή των μεταβλητών (Chu & Murrmann, 2006). Ένας τρόπος για να συλλάβουμε την έννοια της αξιοπιστίας

είναι ο εξής: υποθέτουμε ότι τηρουμένων των αναλογιών, τα ερωτηματολόγια μας είναι αξιόπιστα εργαλεία ανάλυσης, όταν μία M.M.E. ή ένα νοικοκυριό λάβει την ίδια βαθμολογία αν συμπληρώσει το ίδιο ερωτηματολόγιο σε δύο διαφορετικές χρονικές στιγμές. Εναλλακτικά θα μπορούσαμε να υποθέσουμε ότι, δύο ταυτόσημα νοικοκυριά ή M.M.E., συμπληρώνοντας το ίδιο ερωτηματολόγιο θα πρέπει να λάβουν την ίδια βαθμολογία.

Όταν γίνεται χρήση ερωτηματολογίου για την συλλογή και την ανάλυση των ευρημάτων οποιασδήποτε έρευνας, είναι επιτακτική ανάγκη ο υπολογισμός του συντελεστή Cronbach's Alpha ώστε να έχουμε γνώση της εσωτερικής συνοχής των μεταβλητών που χρησιμοποιούνται. Ο συντελεστής αξιοπιστίας Cronbach's Alpha, κυμαίνεται μεταξύ 0-1. Όσο περισσότερο πλησιάζει ο συντελεστής στη μονάδα, τόσο μεγαλύτερη είναι η εσωτερική συνοχή των μεταβλητών. Οι George & Mallery (2003), θεωρούν ότι οι κανόνες που απεικονίζονται στον Πίνακα 66 μας δίνουν μία αίσθηση της αξιοπιστίας των ερωτηματολογίων που παρέχεται με τη χρήση του συντελεστή Cronbach's Alpha:

**Πίνακας 66.** Εύρος του Συντελεστή Αξιοπιστίας Cronbach's Alpha και Συνοχή μεταξύ των Μεταβλητών

Εύρος Συντελεστή Αξιοπιστίας	Συνοχή μεταξύ των Μεταβλητών
Από 0,9 και άνω	Άριστη
Από 0,8 και άνω	Καλή
Από 0,7 και άνω	Αποδεκτή
Από 0,6 και άνω	Αμφισβητήσιμη
Από 0,5 και άνω	Φτωχή
Από 0,5 και κάτω	Μη αποδεκτή

Άλλοι συγγραφείς (Salvucci, Walter, Conley, Fink, & Saba, 1997) δίνουν μία πιο συγκεντρωτική κλίμακα. Πιο συγκεκριμένα:

- ❖ Για τιμές κάτω από 0,50, η αξιοπιστία είναι χαμηλή
- ❖ Για τιμές μεταξύ 0,50 και 0,80 η αξιοπιστία είναι μέτρια
- ❖ Για τιμές μεγαλύτερες του 0,80 η αξιοπιστία είναι υψηλή

Συμπληρωματικά με την παραπάνω θεωρία, βλέπουμε σε συναφή βιβλιογραφία (Kline, 1999), ότι παρόλο που ένας συντελεστής Cronbach's Alpha, περίπου 0,8 θεωρείται καλός για μετρήσεις που έχουν να κάνουν με την επάρκεια

χρηματοοικονομικών γνώσεων για παράδειγμα, για μετρήσεις που έχουν να κάνουν με τη συμπεριφορά η οποία επηρεάζεται από διάφορους ψυχολογικούς παράγοντες, ένας συντελεστής της τάξεως του 0,7 θα ήταν επίσης καλός. Υπάρχει βέβαια και η παραδοχή ότι όταν εξετάζονται συμπεριφοριστικές μεταβλητές όπως στην περίπτωση μας, τιμές και κάτω του 0,7 θα πρέπει να αναμένονται. Όπως αναφέρεται πάντως σε γενικότερο πλαίσιο (Cortina, 1993), όλοι αυτοί οι γενικοί κανόνες πρέπει να αντιμετωπίζονται με σχετική προσοχή, αφού η τιμή που θα λάβει ο συντελεστής αξιοπιστίας Cronbach's Alpha εξαρτάται και από τον αριθμό των μεταβλητών που εξετάζονται.

Στην έρευνα μας, εξετάστηκαν ως προς την αξιοπιστία τους, οι ερωτήσεις που βαθμολογούνται στα ερωτηματολόγια. Όλες οι λοιπές δημογραφικές ή/και επεξηγηματικές ερωτήσεις (ερωτήσεις φίλτρου) εξαιρέθηκαν από την συγκεκριμένη ανάλυση. Επίσης, για τα επιμέρους δείγματα, εξαιρέθηκαν οι ερωτήσεις οι οποίες δεν αφορούσαν τους συνεντευξιαζόμενους και άρα δεν απαντήθηκαν (π.χ. εξαιρέθηκαν οι ερωτήσεις που μετρούσαν τη συμπεριφορά στις τοποθετήσεις κεφαλαίων από το επιμέρους δείγμα που δεν είχε επενδύσεις, όπως και οι ερωτήσεις που μετρούσαν τη συμπεριφορά των δανείων από το επιμέρους δείγμα που δεν είχε δανειακές υποχρεώσεις).

Από την ανάλυση μας φαίνεται ότι καμία από τις μετρήσεις δεν μπορεί να χαρακτηριστεί ως μη αποδεκτή. Αντιθέτως οι περισσότερες πλησιάζουν το όριο του 0,7 με μία από τις μετρήσεις να το προσπερνά. Οι μετρήσεις του συντελεστή αξιοπιστίας Cronbach's Alpha και για τα δύο δείγματα απεικονίζονται παρακάτω:

**Πίνακας 67.** Συντελεστής Αξιοπιστίας Cronbach's Alpha Δείγματος Μ.Μ.Ε.

	N	Reliability Statistics		
		Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
Με Τοποθετήσεις Κεφαλαίων & Δάνεια	62	0,696	0,706	54
Με Δάνεια, χωρίς Τοποθετήσεις Κεφαλαίων	174	0,704	0,704	48
Με Τοποθετήσεις Κεφαλαίων, χωρίς Δάνεια	40	0,67	0,724	48
Χωρίς Τοποθετήσεις Κεφαλαίων, χωρίς Δάνεια	76	0,602	0,615	42

**Πίνακας 68.** Συντελεστής Αξιοπιστίας Cronbach's Alpha Δείγματος Νοικοκυριών

	N	Reliability Statistics		
		Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
Με Τοποθετήσεις Κεφαλαίων & Δάνεια	75	0,657	-	54
Με Δάνεια, χωρίς Τοποθετήσεις Κεφαλαίων	129	0,606	0,63	48
Με Τοποθετήσεις Κεφαλαίων, χωρίς Δάνεια	61	0,504	0,55	48
Χωρίς Τοποθετήσεις Κεφαλαίων, χωρίς Δάνεια	87	0,523	0,546	42

## 7.2 Διασπορά Επάρκειας Χρηματοοικονομικών Γνώσεων και Συμπεριφοράς

Η ερευνητική διαδικασία στο θέμα που πραγματεύεται η διατριβή είναι συνεχής και πέρα από τα αποτελέσματα που θα παράξει η εν λόγω έρευνα, συμπληρωματικές παρόμοιες ερευνητικές απόπειρες διενεργούνται. Παράλληλα, οι περιορισμοί που υπάρχουν σε αναλύσεις, οι οποίες εξετάζουν θέματα συμπεριφοράς και γνώσης, συνοδεύουν και τη δική μας έρευνα.

Προκειμένου να εξετάσουμε την βασική μας υπόθεση (*H<sub>0</sub>: Η Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων είναι άμεσα συνδεδεμένη με την Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά*) χρησιμοποιούμε μήτρα διάστασης 3x3.

Σύμφωνα με τον Πίνακα 69, ο οποίος απεικονίζει τη διασπορά γνώσης και συμπεριφοράς για το συνολικό δείγμα των Μ.Μ.Ε., μπορούμε να συμπεράνουμε τα ακόλουθα:

1. Η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων για τις Μ.Μ.Ε. χαρακτηρίζεται χαμηλή, αφού 44% αυτών συμπεριλαμβάνεται στη χαμηλή κατηγορία, 38% στη μεσαία και μόνο 18% στην υψηλή.
2. Παρόμοια, στη χρηματοοικονομική συμπεριφορά, το 64% των Μ.Μ.Ε. έδειξε χαμηλή ή αλλιώς μη υπεύθυνη χρηματοοικονομική συμπεριφορά. Τα ποσοστά που δείχνουν μεσαία και υψηλή χρηματοοικονομική συμπεριφορά είναι 18% και στις δύο κατηγορίες.



3. Προκειμένου να ισχύει η βασική μας υπόθεση ( $H_0$ : Η Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων είναι άμεσα συνδεδεμένη με την Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά), πρέπει το σύνολο των επιχειρήσεων ή τουλάχιστον η συντριπτική πλειοψηφία τους να είναι τοποθετημένη στη βασική διαγώνιο. Παρόλα αυτά, μόνο 40% των επιχειρήσεων είναι συμβατό με την παραπάνω υπόθεση, ενώ το υπολειπόμενο 60% δεν είναι συμβατό. Έτσι, ενώ οι επιχειρήσεις με χαμηλή χρηματοοικονομική γνώση (103 επιχειρήσεις ή 66% της κατηγορίας) συμπεριλαμβάνονται στο κελί με χαμηλή χρηματοοικονομική συμπεριφορά, οι επιχειρήσεις με μεσαία ή υψηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής γνώσης συνοδεύονται από σημαντικά χαμηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς.
4. Η διασπορά των επιχειρήσεων που αναλύονται δείχνει ότι ενώ η χαμηλή επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων στις περισσότερες περιπτώσεις συνοδεύεται από μη υπεύθυνη χρηματοοικονομική συμπεριφορά, αντίστοιχα τα υψηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής γνώσης δεν φαίνεται να συνοδεύονται από υπεύθυνες χρηματοοικονομικές συμπεριφορές. Το φαινόμενο αυτό πιθανώς να οφείλεται στο γεγονός ότι παρόλο που η γνώση είναι σημαντικός παράγοντας, από μόνη της δεν επαρκεί προκειμένου να αναβαθμίσει τα επίπεδα συμπεριφοράς μιας επιχείρησης. Επίσης θα μπορούσε να θεωρηθεί ότι, η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων αποτελεί αναγκαίο αλλά όχι επαρκή παράγοντα υπεύθυνης χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς.

**Πίνακας 69.** Διασπορά Επάρκειας Χρηματοοικονομικών Γνώσεων και Συμπεριφοράς  
M.M.E.

<b>ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ</b>	<b>Υψηλή</b>	22 14%	26 19%	17 27%	65 18%
	<b>Μεσαία</b>	31 20%	19 14%	13 21%	63 18%
	<b>Χαμηλή</b>	103 66%	89 66%	32 52%	224 64%
	<b>Σύνολο</b>	156 44%	134 38%	62 18%	352 100%
		<b>Χαμηλή</b>	<b>Μεσαία</b>	<b>Υψηλή</b>	<b>Σύνολο</b>
		<b>ΓΝΩΣΗ</b>			

**Πίνακας 70.** Διασπορά Επάρκειας Χρηματοοικονομικών Γνώσεων και Συμπεριφοράς Νοικοκυριών

<b>ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ</b>	<b>Υψηλή</b>	<b>19</b> 14%	<b>32</b> 20%	<b>11</b> 21%	<b>62</b> 18%
	<b>Μεσαία</b>	<b>37</b> 27%	<b>55</b> 34%	<b>24</b> 45%	<b>116</b> 33%
	<b>Χαμηλή</b>	<b>80</b> 59%	<b>76</b> 47%	<b>18</b> 34%	<b>174</b> 49%
	<b>Σύνολο</b>	<b>136</b> 39%	<b>163</b> 46%	<b>53</b> 15%	<b>352</b> 100%
		<b>Χαμηλή</b>	<b>Μεσαία</b>	<b>Υψηλή</b>	<b>Σύνολο</b>
		<b>ΓΝΩΣΗ</b>			

Αντίστοιχα, ο Πίνακας 70, ο οποίος απεικονίζει τη διασπορά γνώσης και συμπεριφοράς για το συνολικό δείγμα των νοικοκυριών, μας οδηγεί στα ακόλουθα συμπεράσματα:

1. Η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων χαρακτηρίζεται επίσης χαμηλή, αφού 39% αυτών συμπεριλαμβάνεται στη χαμηλή κατηγορία, 46% στη μεσαία και μόνο 15% στην υψηλή.
2. Παρόμοια, στη χρηματοοικονομική συμπεριφορά, το 49% των νοικοκυριών έδειξε χαμηλή ή αλλιώς μη υπεύθυνη χρηματοοικονομική συμπεριφορά, ποσοστό σημαντικά χαμηλότερο από το αντίστοιχο 64% των Μ.Μ.Ε. Το ποσοστό που δείχνει μεσαία χρηματοοικονομική συμπεριφορά είναι 33% (σημαντικά διευρυμένο σε σχέση με το 18% των Μ.Μ.Ε.), ενώ το ποσοστό που δείχνει υψηλή συμπεριφορά είναι ίδιο και για τα δύο δείγματα, 18% και για τα νοικοκυριά και για τις Μ.Μ.Ε.
3. Μόνο 41% των νοικοκυριών είναι συμβατό με την υπόθεση ότι η Επάρκεια Χρηματοοικονομικών Γνώσεων είναι άμεσα συνδεδεμένη με την Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά, ενώ το υπολειπόμενο 59% δεν είναι συμβατό. Πιο συγκεκριμένα, ενώ τα νοικοκυριά με χαμηλή χρηματοοικονομική γνώση (80 νοικοκυριά ή 59% της κατηγορίας) συμπεριλαμβάνονται στο κελί με χαμηλή χρηματοοικονομική συμπεριφορά, τα νοικοκυριά με μεσαία ή υψηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής γνώσης παρουσιάζουν σημαντικά χαμηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς.

4. Η διασπορά των νοικοκυριών που αναλύονται δείχνει ότι ενώ η χαμηλή επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων στις περισσότερες περιπτώσεις συνοδεύεται από μη υπεύθυνη χρηματοοικονομική συμπεριφορά, αντίστοιχα τα υψηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής γνώσης δεν φαίνεται να συνοδεύονται από υπεύθυνες χρηματοοικονομικές συμπεριφορές.

### 7.3 Ανάλυση Συσχέτισης M.M.E.

«Ο σκοπός των αναλύσεων συσχέτισης είναι η εξερεύνηση της σχέσης μεταξύ δύο (ή περισσότερων) μεταβλητών. Το αποτέλεσμα της ανάλυσης συσχέτισης δίνει πληροφορίες στον ερευνητή για την κατεύθυνση και την ένταση της σχέσης μεταξύ των μεταβλητών. Ο συντελεστής συσχέτισης λαμβάνει τιμή μεταξύ του -1 και του +1. Εάν η τιμή του συντελεστή βρίσκεται μεταξύ του -1 και του 0, τότε υπάρχει αρνητική συσχέτιση μεταξύ 2 μεταβλητών. Αντίθετα, αν ο συντελεστής συσχέτισης λαμβάνει τιμή μεταξύ του 0 και του +1, τότε συμπεραίνεται ότι υπάρχει θετική συσχέτιση. Στην περίπτωση που ο συντελεστής συσχέτισης ισούται με το μηδέν, ο ερευνητής καταλήγει στο συμπέρασμα ότι δεν υπάρχει γραμμική συσχέτιση μεταξύ των δύο μεταβλητών. Ο Πίνακας 71 συνοψίζει το εύρος του συντελεστή συσχέτισης που μπορεί να υπάρχει μεταξύ δύο μεταβλητών και τα σχετικά συμπεράσματα που προκύπτουν σχετικά με την ένταση και την κατεύθυνση της συσχέτισης. Η ανάλυση συσχέτισης αντικατοπτρίζει την ένταση της σχέσης μεταξύ των μεταβλητών, δεν εξηγεί τη σχέση αιτίας - αιτιατού» (Σιώμκος & Βασιλικοπούλου, 2005).

**Πίνακας 71.** Εύρος του Συντελεστή Συσχέτισης και Τύπος Σχέσης μεταξύ των Μεταβλητών

Εύρος Συντελεστή Συσχέτισης	Τύπος Σχέσης μεταξύ των Μεταβλητών
Από -1,0 έως -0,7	Ισχυρή αρνητική σχέση
Από -0,7 έως -0,3	Ασθενής αρνητική σχέση
Από -0,3 έως +0,3	Ελάχιστη ή καμία σχέση
Από +0,3 έως +0,7	Ασθενής θετική σχέση
Από +0,7 έως +1,0	Ισχυρή θετική σχέση

Για τη μεγαλύτερη ευκολία του αναγνώστη, οι συσχετίσεις που εμφανίζουν ελάχιστη ή καμία σχέση θα απεικονίζονται με κόκκινο χρώμα, οι συσχετίσεις που εμφανίζουν ασθενή σχέση με πορτοκαλί και οι συσχετίσεις που εμφανίζουν ισχυρή σχέση με πράσινο.

Από τους διαθέσιμους στατιστικούς ελέγχους ανάλυσης συσχέτισης, στη δική μας περίπτωση αυτοί που ταιριάζουν περισσότερο είναι η ανάλυση Gamma, η οποία χρησιμοποιείται όταν οι μεταβλητές μας είναι τύπου «ordinal» και η ανάλυση Chi Square  $X^2$  η οποία χρησιμοποιείται όταν οι μεταβλητές μας είναι τύπου «nominal».

Συγκρίνοντας τους δείκτες χρηματοοικονομικής γνώσης για τις Μ.Μ.Ε., βρέθηκαν έξι (6) στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις, με μόνο μία όμως να υποδηλώνει τουλάχιστον ασθενή θετική σχέση (Πίνακας 72).

**Πίνακας 72.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης Μ.Μ.Ε.  
Gamma test

<i>a/a</i>	Δείκτης	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΧΓΤΚ	ΧΓΡ	0,263	0,031
2	ΓΧΓ	ΧΓΡ	0,327	0
3	ΧΓΔ	ΧΓΑΚ	0,255	0,016
4	ΧΓΔ	ΧΓΤΚ	0,27	0,047
5	ΓΧΓ	ΧΓΤΚ	0,299	0,015
6	ΓΧΓ	ΧΓΔ	0,255	0,015

Το αποτέλεσμα αυτό δείχνει ότι το συγκεκριμένο δείγμα δεν εμφανίζει μία στέρεα και ολοκληρωτική γνώση των υπό εξέταση τομέων. Δείχνει να γνωρίζει αποκλειστικά και μόνο θέματα που το αφορούν, και η γνώση του είναι αποσπασματική.

Τα αποτελέσματα αποδεικνύονται ελάχιστα βελτιωμένα όσον αφορά την ανάλυση των δεικτών της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς των Μ.Μ.Ε. όπου βρέθηκαν επτά (7) στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις, με τις έξι (6) από αυτές να υποδηλώνουν ασθενή θετική σχέση (Πίνακας 73).

**Πίνακας 73.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς M.M.E. -

Gamma test				
a/a	Δείκτης	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΧΣΑΚ	ΧΣΡ	0,552	0
2	ΧΣΔ	ΧΣΡ	0,525	0
3	ΓΧΣ	ΧΣΡ	0,246	0,002
4	ΧΣΔ	ΧΣΑΚ	0,469	0
5	ΓΧΣ	ΧΣΑΚ	0,551	0
6	ΓΧΣ	ΧΣΤΚ	0,367	0,013
7	ΓΧΣ	ΧΣΔ	0,366	0,001

Όσον αφορά τέλος την ανάλυση συσχετίσεων μεταξύ των δεικτών χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς, βρέθηκαν δύο (2) μόνο στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις με ασθενή θετική σχέση (Πίνακας 74).

**Πίνακας 74.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς M.M.E. - Gamma test

a/a	Δείκτης	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΧΣΤΚ	ΧΓΤΚ	0,495	0,015
2	ΧΣΔ	ΓΧΓ	0,327	0,01

Οδηγούμαστε στο συμπέρασμα ότι συγκεκριμένοι δείκτες χρηματοοικονομικής γνώσης, βρέθηκαν να είναι στατιστικά συνδεδεμένοι με συγκεκριμένους δείκτες χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς. Το εύρημα αυτό όμως δεν μπορεί να γενικευτεί. Είναι σαφές ότι για το συγκεκριμένο δείγμα η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι στατιστικά συνδεδεμένη με τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά. Με άλλα λόγια, οι ελληνικές M.M.E. δεν καταφέρνουν να μετατρέψουν ενδεχόμενη γνώση τους σε πρόπουσα χρηματοοικονομική συμπεριφορά.

Το αμέσως επόμενο βήμα, είναι να εξετάσουμε αν υπάρχουν στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις, μεταξύ των δεικτών χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς και τις δημογραφικές μεταβλητές. Για τη διευκόλυνση του αναγνώστη, αναφερόμαστε και απεικονίζουμε πάντα τις συσχετίσεις που βρέθηκαν να είναι στατιστικά σημαντικές.

Προκειμένου να ελέγξουμε τις συσχετίσεις μεταξύ των δεικτών χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς με τη δημογραφική μεταβλητή «φύλο», θα χρησιμοποιήσουμε το τεστ Chi-Square  $X^2$ . Το συγκεκριμένο τεστ χρησιμοποιείται συνήθως στην έρευνα αγοράς προκειμένου να διαπιστωθεί η συσχέτιση μεταξύ δύο διχοτομικών μεταβλητών (στην παρούσα περίπτωση η μεταβλητή «φύλο» αποτελεί διχοτομική μεταβλητή). Από την στατιστική ανάλυση, αποδείχτηκε ότι η μεταβλητή «φύλο» δεν διατηρεί στατιστικά σημαντική σχέση με κανένα από τους δείκτες γνώσης και συμπεριφοράς που αναλύθηκαν. Στο ίδιο συμπέρασμα οδηγούμαστε και στο τεστ που αφορά τους υπό εξέταση δείκτες με τη μεταβλητή «ηλικία».

Στη συνέχεια ελέγχουμε τους δείκτες σε σχέση με τη μεταβλητή «Θέση στην Εταιρεία» (Πίνακας 75). Το τεστ Chi Square μας πληροφορεί ότι υπάρχουν οι ακόλουθες στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις:

**Πίνακας 75.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς M.M.E με τη Μεταβλητή «Θέση στην Εταιρεία» - Chi Square Test

a/a	Δείκτης	Pearson Chi Square Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
1	ΧΓΤΚ	14,042(a1)	6	0,029
2	ΧΣΡ	15,947(a2)	6	0,014
3	ΧΣΑΚ	18,401(a3)	6	0,005
4	ΓΧΣ	27,313(a4)	6	0
5	ΣΧΣ(Δ-T)	20,934(a5)	6	0,002
6	ΣΧΣ(-Δ-T)	11,754(a6)	4	0,019

Το συγκεκριμένο τεστ προϋποθέτει ότι αποδεκτό ποσοστό κελιών που έχουν συχνότητες μικρότερες του 5 είναι το 20%. Στην περίπτωση μας και στις 6 συσχετίσεις το όριο αυτό έχει υπερβεί. Για αυτό το λόγο, θεωρούμε ότι τα αποτελέσματα του Chi Square ελέγχου είναι αμφισβητήσιμα και συνεπώς το Monte Carlo Test θεωρείται, σύμφωνα και με τη βιβλιογραφία, καταλληλότερο (Πίνακας 76), ειδικά στις περιπτώσεις πινάκων με περισσότερες από δύο γραμμές ή/και στήλες.

**Πίνακας 76.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς  
M.M.E με τη Μεταβλητή «Θέση στην Εταιρεία» – Monte Carlo

a/a	Δείκτης	Value	Assymp. Std. Error	Approx. T	Approx. Sig.	Monte Carlo Sig.		
						Sig.	99% Confidence Interval	
							Lower Bound	Upper Bound
1	ΣΧΓ	0,189	0,073	2,543	0,011	,012(c)	0,09	0,15
2	ΧΣΡ	0,245	0,079	3,043	0,002	,002(c)	0,001	0,003
3	ΓΧΣ	0,291	0,074	3,815	0	,000(c)	0	0,001
4	ΣΧΣ (Δ-ΤΚ)	0,45	0,104	3,882	0	,001(c)	0	0,001
5	ΣΧΣ(-Δ-ΤΚ)	0,583	0,147	3,012	0,003	,004(c)	0,003	0,006

Αρκετές στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις φαίνεται να πηγάζουν από τους ελέγχους που εξετάζουν τη σχέση μεταξύ των δεικτών και τις μεταβλητές «Αριθμός Απασχολούμενων» & «Επίπεδο Σπουδών» (Πίνακες 77 και 78). Πιο συγκεκριμένα:

**Πίνακας 77.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς  
M.M.E με τη Μεταβλητή «Αριθμός Απασχολούμενων» - Gamma test

a/a	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΧΓΡ	0,155	0,043
2	ΧΓΔ	0,275	0,001
3	ΓΧΓ	0,165	0,029
4	ΣΧΓ	0,224	0,001
5	ΧΣΡ	0,206	0,004
6	ΧΣΔ	0,289	0,003
7	ΓΧΣ	0,384	0
8	ΣΧΣ(Δ+ΤΚ)	0,415	0,005
9	ΣΧΣ(Δ-ΤΚ)	0,373	0,001

Η μεταβλητή «Αριθμός Απασχολούμενων» φαίνεται να συνδέεται στατιστικά σε μεγαλύτερο βαθμό με τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά, αφού επηρεάζει τόσο τη γενική χρηματοοικονομική συμπεριφορά των ερωτώμενων, όσο και τη συνολική χρηματοοικονομική συμπεριφορά του δείγματος που έχει δανειακές υποχρεώσεις και

επιδίδεται σε επενδύσεις όσο και του δείγματος που έχει μεν δανειακές υποχρεώσεις αλλά δεν επιδίδεται σε επενδύσεις.

**Πίνακας 78.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς M.M.E με τη Μεταβλητή «Επίπεδο Σπουδών» - Gamma test

a/a	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΧΓΑΚ	0,312	0,005
2	ΧΓΤΚ	0,502	0
3	ΧΓΔ	0,414	0
4	ΓΧΓ	0,256	0,015
5	ΣΧΓ	0,416	0
6	ΓΧΣ	0,192	0,041
7	ΣΧΣ(Δ-ΤΚ)	0,327	0,039

Το «επίπεδο σπουδών» των ερωτώμενων δείχνει από την ανάλυση μας να συνδέεται κυρίως με τους δείκτες που σχετίζονται με τη γνώση και όχι τόσο τους δείκτες της συμπεριφοράς. Λαμβάνοντας υπόψη μάλιστα ότι οι συσχετίσεις είναι θετικές, αυτό σημαίνει όσο αυξάνεται το επίπεδο σπουδών, τόσο αυξάνεται η γνώση των ερωτώμενων στους υπό εξέταση τομείς. Αντιθέτως, το αυξανόμενο επίπεδο σπουδών, φαίνεται να παίζει ουδέτερο ρόλο όσον αφορά τη συμπεριφορά.

Η συχνότητα με την οποία οι ιδιοκτήτες, οι εργαζόμενοι, οι μέτοχοι και οι σύμβουλοι των M.M.E. αναζητούν και λαμβάνουν «συμβουλές από εξωτερικό σύμβουλο», φαίνεται επίσης να μην είναι ιδιαίτερα σημαντική στη διαμόρφωση των δεικτών γνώσης και συμπεριφοράς, με εξαίρεση τη συμπεριφορά του δείγματος που δεν έχει ούτε δανειακές υποχρεώσεις ούτε επιδίδεται σε επενδύσεις (Πίνακας 79).

**Πίνακας 79.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς M.M.E με τη Μεταβλητή «Συμβουλή από Εξωτερικό Σύμβουλο» - Gamma test

a/a	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΧΓΤΚ	0,192	0,05
2	ΧΓΔ	0,172	0,04
3	ΓΧΣ	0,246	0
4	ΣΧΣ(-Δ-ΤΚ)	0,482	0,001



Αναλύοντας τις διαθέσιμες «εναλλακτικές» πάντως για το ποσοστό των Μ.Μ.Ε. που λαμβάνουν «συμβουλές από εξωτερικό σύμβουλο», βρέθηκαν αρκετές στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις. Πρωταγωνιστικό ρόλο έχουν σύμφωνα με τα αποτελέσματα, οι επιλογές: Στέλεχος ή Σύμβουλος Τραπεζής, Φοροτέχνης και Φίλοι/Οικογένεια/Συνάδελφοι (Πίνακας 80).

**Πίνακας 80.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Μ.Μ.Ε με τις Εναλλακτικές της Μεταβλητής «Συμβουλή από Εξωτερικό Σύμβουλο» - Chi Square test

α/α	Μεταβλητή	Δείκτης	Pearson Chi Square Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
1	ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	ΓΧΣ	18,240(a1)	2	0
2	ΣΤΕΛΕΧΟΣ Η' ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ	ΧΓΑΚ	6,267(a2)	2	0,044
3	ΣΤΕΛΕΧΟΣ Η' ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ	ΧΓΔ	15,499(a3)	2	0
4	ΣΤΕΛΕΧΟΣ Η' ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ	ΔΣΧΓ	7,637(a4)	2	0,022
5	ΣΤΕΛΕΧΟΣ Η' ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	ΣΧΣ(Δ-ΤΚ)	6,202(a5)	2	0,045
6	ΦΟΡΟΤΕΧΝΗΣ	ΣΧΓ	9,863(a6)	2	0,007
7	ΦΟΡΟΤΕΧΝΗΣ	ΧΣΤΚ	6,204(a7)	2	0,045
8	ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΣ	ΧΣΔ	7,088(a8)	2	0,029
9	ΦΙΛΟΥΣ / ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ / ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΥΣ	ΣΧΓ	6,064(a9)	2	0,048
10	ΦΙΛΟΥΣ / ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ / ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΥΣ	ΧΣΑΚ	11,659(a10)	2	0,003

Από το συγκεκριμένο έλεγχο, εξαιρούμε τις μεταβλητές Στέλεχος ή Σύμβουλος Ασφαλιστικής Εταιρείας και Χρηματιστής (α/α 5 και 8) οι οποίες έχουν υπερβεί το απαιτούμενο ποσοστό του 20% των αναμενόμενων συχνοτήτων να είναι μικρότερες από 5 και αυτό θέτει τα συγκεκριμένα αποτελέσματα (α/α 5 και 8) υπό αμφισβήτηση.

Ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο έχουν οι «εναλλακτικές των πηγών χρηματοοικονομικής ενημέρωσης». Ο Πίνακας 81 αποκαλύπτει ότι κυρίως μεταβλητές όπως, ο Ειδικός Τύπος, το Διαδίκτυο, αλλά και οι Φίλοι/Οικογένεια/Συναδέλφοι, σχετίζονται σημαντικά με δείκτες τόσο γνώσης όσο και συμπεριφοράς για τις ελληνικές Μ.Μ.Ε.

**Πίνακας 81.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Μ.Μ.Ε με τις Εναλλακτικές της Μεταβλητής «Πηγές Οικονομικής Ενημέρωσης» - Chi Square test

a/a	Μεταβλητή	Δείκτης	Pearson Chi Square Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
1	ΕΙΔΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ	ΧΓΑΚ	7,966(a1)	2	0,019
2	ΕΙΔΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ	ΣΧΓ	8,617(a2)	2	0,013
3	ΕΙΔΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ	ΧΣΡ	14,581(a3)	2	0,001
4	ΕΙΔΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ	ΧΣΑΚ	14,600(a4)	2	0,001
5	ΕΙΔΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ	ΓΧΣ	18,091(a5)	2	0
6	ΕΙΔΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ	ΣΧΣ(Δ-ΤΚ)	7,151(a6)	2	0,028
7	ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ	ΧΓΡ	8,562(a7)	2	0,014
8	ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ	ΧΓΔ	9,823(a8)	2	0,007
9	ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ	ΓΧΓ	10,048(a9)	2	0,007
10	ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ	ΣΧΓ	13,800(a10)	2	0,001
11	ΡΑΔΙΟΤΗΛΕΟΠΤΙΚΑ ΜΕΣΑ	ΧΣΑΚ	9,755(a11)	2	0,008
12	ΡΑΔΙΟΤΗΛΕΟΠΤΙΚΑ ΜΕΣΑ	ΣΧΣ(Δ-ΤΚ)	9,450(a12)	2	0,009
13	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥΣ ΚΑΙ ΣΥΝΔΙΚΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΦΟΡΕΙΣ	ΧΓΑΚ	7,772(a13)	2	0,021
14	ΦΙΛΟΥΣ / ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ / ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΥΣ	ΧΓΡ	8,773(a14)	2	0,012
15	ΦΙΛΟΥΣ / ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ / ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΥΣ	ΧΣΑΚ	11,477(a15)	2	0,003
16	ΦΙΛΟΥΣ / ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ / ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΥΣ	ΓΧΣ	6,756(a16)	2	0,034

Τέλος από την ανάλυση των στοιχείων που αφορούν τις Μ.Μ.Ε., δεν φαίνεται να υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ των προς ανάλυση δεικτών και της μεταβλητής «γεωγραφικό διαμέρισμα». Με άλλα λόγια, το γεωγραφικό διαμέρισμα που

έχει την έδρα της η εκάστοτε εταιρεία δεν φαίνεται να έχει ουσιαστικό ρόλο στη διαμόρφωση της γνώσης ή της συμπεριφοράς των εμπλεκομένων σε αυτή.

#### 7.4 Ανάλυση Συσχέτισης Νοικοκυριών

Οι συσχετίσεις που αφορούν τα νοικοκυριά σε σχέση με τις Μ.Μ.Ε. εμφανίζουν γενικότερα πιο βελτιωμένη εικόνα.

Συγκρίνοντας τους δείκτες χρηματοοικονομικής γνώσης για τα νοικοκυριά, βρέθηκαν οκτώ (8) στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις, εκ των οποίων δύο (2) εμφανίζουν ισχυρή θετική σχέση. Σύμφωνα με τον Πίνακα 82, οι δείκτες χρηματοοικονομικής γνώσης ρευστότητας και γενικής χρηματοοικονομικής γνώσης είναι ισχυρά θετικά σχετιζόμενοι με το συνολικό δείκτη χρηματοοικονομικής γνώσης.

**Πίνακας 82.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης Νοικοκυριών - Gamma test

a/a	Δείκτης	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΧΓΡ	ΣΧΓ	0,823	0
2	ΧΓΑΚ	ΧΓΤΚ	0,338	0,008
3	ΧΓΑΚ	ΧΓΔ	0,445	0
4	ΧΓΑΚ	ΣΧΓ	0,619	0
5	ΧΓΤΚ	ΧΓΔ	0,37	0,013
6	ΧΓΤΚ	ΣΧΓ	0,535	0
7	ΧΓΔ	ΣΧΓ	0,47	0
8	ΓΧΓ	ΣΧΓ	0,708	0

Ταυτόχρονα, οι συσχετίσεις των δεικτών χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς των νοικοκυριών φτάνουν τις δεκαεννέα (19), με επτά (7) από αυτές να παρουσιάζουν ισχυρή θετική σχέση και μόνο δύο (2) να υποδηλώνουν ελάχιστη ή καμία σχέση (Πίνακας 83). Τα αποτελέσματα αυτά δείχνουν ότι, σε σχέση με τις Μ.Μ.Ε., τα νοικοκυριά έχουν πιο στέρεα και συμπαγή γνώση και συμπεριφορά, όσον αφορά τα χρηματοοικονομικά τους θέματα.

**Πίνακας 83.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς Νοικοκυριών  
- Gamma test

a/a	Δείκτης	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΧΣΡ	ΧΣΑΚ	0,528	0
2	ΧΣΡ	ΧΣΔ	0,555	0
3	ΧΣΡ	ΓΧΣ	0,2	0,035
4	ΧΣΡ	ΣΧΣ(Δ+ΤΚ)	0,479	0,004
5	ΧΣΡ	ΣΧΣ(Δ-ΤΚ)	0,75	0
6	ΧΣΡ	ΣΧΣ(-Δ-ΤΚ)	0,352	0,047
7	ΧΣΑΚ	ΧΣΔ	0,295	0,001
8	ΧΣΑΚ	ΣΧΣ(ΤΚ-Δ)	0,621	0,001
9	ΧΣΑΚ	ΣΧΣ(Δ-ΤΚ)	1	0
10	ΧΣΑΚ	ΣΧΣ(-Δ-ΤΚ)	0,93	0
11	ΧΣΤΚ	ΓΧΣ	0,392	0,015
12	ΧΣΤΚ	ΣΧΣ(Δ+ΤΚ)	0,453	0,008
13	ΧΣΤΚ	ΣΧΣ(ΤΚ-Δ)	0,738	0,002
14	ΧΣΔ	ΣΧΣ(Δ+ΤΚ)	0,497	0,002
15	ΧΣΔ	ΣΧΣ(Δ-ΤΚ)	0,503	0,009
16	ΓΧΣ	ΣΧΣ(Δ+ΤΚ)	0,804	0
17	ΓΧΣ	ΣΧΣ(Δ-ΤΚ)	0,968	0
18	ΓΧΣ	ΣΧΣ(ΤΚ-Δ)	0,599	0
19	ΓΧΣ	ΣΧΣ(-Δ-ΤΚ)	1	0

Βελτιωμένες εμφανίζονται και οι συσχετίσεις που αφορούν τους δείκτες χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς των νοικοκυριών (Πίνακας 84). Από την ανάλυση μας φτάνουν τις δέκα (10) στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις (σε αντίθεση με μόλις 2 που ανακαλύψαμε στον αντίστοιχο Πίνακα 74 για τις Μ.Μ.Ε.), με τις μισές από αυτές να εμφανίζουν ασθενή θετική συσχέτιση. Και σε αυτή τη περίπτωση, η ένταση των σχέσεων δεν μας επιτρέπει να θεωρήσουμε ότι υπάρχει πραγματικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ γνώσης και συμπεριφοράς για το εν λόγω δείγμα.

**Πίνακας 84.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς  
Νοικοκυριών - Gamma test

a/a	Δείκτης	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΧΓΑΚ	ΧΣΡ	0,215	0,018
2	ΧΓΑΚ	ΧΣΑΚ	0,381	0
3	ΧΓΑΚ	ΓΧΣ	0,341	0
4	ΧΓΑΚ	ΣΧΣ(ΤΚ-Δ)	0,439	0,022
5	ΧΓΑΚ	ΣΧΣ(Δ-ΤΚ)	0,526	0
6	ΧΓΔ	ΧΣΑΚ	0,259	0,012
7	ΧΓΔ	ΓΧΣ	0,288	0,015
8	ΣΧΓ	ΧΣΑΚ	0,195	0,014
9	ΣΧΓ	ΓΧΣ	0,204	0,018
10	ΣΧΓ	ΣΧΣ(Δ-ΤΚ)	0,313	0,027

Το αμέσως επόμενο βήμα και στην περίπτωση των νοικοκυριών, είναι να εξετάσουμε αν υπάρχουν στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις μεταξύ των δεικτών χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς και τις δημογραφικές μεταβλητές.

Αρχικά ελέγχουμε τις συσχετίσεις μεταξύ των δεικτών χρηματοοικονομικής γνώσης και τη δημογραφική μεταβλητή «φύλο». Σε αντίθεση με την περίπτωση των Μ.Μ.Ε. όπου η συγκεκριμένη μεταβλητή δεν έδειξε να διατηρεί στατιστικά σημαντική σχέση με καμία από τις μεταβλητές γνώσης και συμπεριφοράς που αναλύθηκαν, στην περίπτωση των νοικοκυριών, η μεταβλητή «φύλο» βρέθηκε να είναι στατιστικά σημαντική με τέσσερις (4) διαφορετικούς δείκτες (Πίνακας 85).

**Πίνακας 85.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς  
Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Φύλο» - Chi Square

a/a	Δείκτης	Pearson Chi Square Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
1	ΧΣΑΚ	8,260(a1)	2	0,016
2	ΧΓΑΚ	13,272(a2)	2	0,001
3	ΧΓΤΚ	10,256(a3)	2	0,006
4	ΣΧΓ	7,909(a4)	2	0,019

Αντιθέτως, ενώ η μεταβλητή «ηλικία» βρίσκεται επίσης να είναι στατιστικά σημαντική με τέσσερις (4) διαφορετικούς δείκτες, η ένταση της σχέσης είναι ελάχιστη και άρα δεν λαμβάνεται υπόψη (Πίνακας 86).

**Πίνακας 86.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Ηλικία» - Gamma test

a/a	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΧΣΡ	0,149	0,045
2	ΧΣΤΚ	0,237	0,038
3	ΓΧΣ	0,283	0
4	ΧΓΤΚ	0,24	0,016

Στο ίδιο συμπέρασμα καταλήγουμε και στον έλεγχο των δεικτών μας σε σχέση με τη μεταβλητή «Τόπος Μόνιμης Διαμονής». Το τεστ Chi Square μας πληροφορεί ότι υπάρχει η ακόλουθη στατιστικά σημαντική συσχέτιση (Πίνακας 87).

**Πίνακας 87.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Τόπος Μόνιμης Διαμονής» - Chi Square

a/a	Δείκτης	Pearson Chi Square Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
1	ΧΓΔ	31,117(a)	18	0,028

Στο συγκεκριμένο τεστ όμως, το αποτέλεσμα είναι αμφισβητούμενο λόγω του ότι έχει υπερβεί το απαιτούμενο ποσοστό του 20% των αναμενόμενων συχνοτήτων < 5.

Ούτε η μεταβλητή «Φορολογητέο Εισόδημα» δείχνει κάποια στατιστικά σημαντική αξιόλογη σχέση (Πίνακας 88), ενώ όσον αφορά το επίπεδο σπουδών, τα αποτελέσματα δείχνουν λιγότερες συσχετίσεις από αυτές των Μ.Μ.Ε. (Πίνακας 89).

**Πίνακας 88.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Φορολογητέο Εισόδημα» - Gamma Test

a/a	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΧΣΑΚ	0,145	0,046
2	ΓΧΣ	0,176	0,028
3	ΧΓΑΚ	0,2	0,019
4	ΧΓΤΚ	0,348	0

**Πίνακας 89.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Επίπεδο Σπουδών» - Gamma test

a/a	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΧΣΑΚ	0,285	0,009
2	ΧΓΑΚ	0,317	0,011
3	ΧΓΤΚ	0,342	0,028
4	ΧΓΔ	0,315	0,031

Αντιθέτως, η δυνατότητα «αντιμετώπισης των καθημερινών χρηματοοικονομικών ζητημάτων» που προκύπτουν στα νοικοκυριά, δείχνει αρκετές συσχετίσεις κυρίως όσον αφορά τους δείκτες της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς. Από τις δώδεκα (12) καταγραφείσες συσχετίσεις, μόνο δύο (2) θεωρούνται ελάχιστης έντασης (Πίνακας 90).

**Πίνακας 90.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Αντιμετώπιση Χρηματοοικονομικών Ζητημάτων» - Gamma test

a/a	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΧΣΡ	0,37	0
2	ΧΣΑΚ	0,464	0
3	ΧΣΔ	0,327	0,005
4	ΓΧΣ	0,359	0
5	ΣΧΣ(Δ+ΤΚ)	0,334	0,025
6	ΣΧΣ(ΤΚ-Δ)	0,389	0,04
7	ΣΧΣ(Δ-ΤΚ)	0,406	0,003
8	ΣΧΣ(-Δ-ΤΚ)	0,413	0,023
9	ΧΓΑΚ	0,267	0,002
10	ΧΓΤΚ	0,379	0,001
11	ΧΓΔ	0,414	0
12	ΣΧΓ	0,158	0,043

Η ανάλυση συσχέτισης της συχνότητας «συμβουλής από εξωτερικό σύμβουλο» με τους υπό εξέταση δείκτες, επιβεβαιώνει μερικώς τα ευρήματα του αντίστοιχου ελέγχου που διενεργήθηκε στις Μ.Μ.Ε. Η συγκεκριμένη μεταβλητή σχετίζεται κυρίως με το

δείκτη συνολικής χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς του δείγματος που δεν έχει δανειακές υποχρεώσεις ούτε και επενδύσεις. Το οξύμωρο βέβαια στην συγκεκριμένη περίπτωση είναι ότι η σχέση είναι ασθενώς αρνητική. Με άλλα λόγια, όσο συχνότερα λαμβάνουν συμβουλές τα νοικοκυριά που απαρτίζουν το συγκεκριμένο δείγμα, τόσο περισσότερο «χειροτερεύει» η συμπεριφορά τους (Πίνακας 91).

**Πίνακας 91.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τη Μεταβλητή «Συμβουλή από Εξωτερικό Σύμβουλο» - Gamma test

<i>a/a</i>	Δείκτης	Value	Approx. Sig.
1	ΣΧΣ(-Δ-ΤΚ)	-0,365	0,012
2	ΓΧΓ	0,233	0,009

Αρκετές συσχετίσεις βρέθηκαν μεταξύ των διαθέσιμων «εναλλακτικών» της μεταβλητής «Συμβουλή από Εξωτερικό Σύμβουλο» και των υπό εξέταση δεικτών. Και στην περίπτωση των νοικοκυριών οι εναλλακτικές Στέλεχος ή Σύμβουλος Τραπέζης, και Φίλοι/Οικογένεια/Συνάδελφοι έχουν σημαντικό ρόλο όπως είχε διαπιστωθεί και στην αντίστοιχη μέτρηση που αφορούσε τις Μ.Μ.Ε (Πίνακας 92).



**Πίνακας 92.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τις Εναλλακτικές της Μεταβλητής «Συμβουλή από Εξωτερικό Σύμβουλο» - Chi Square test

<i>a/a</i>	Μεταβλητή	Δείκτης	Pearson Chi Square Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
1	ΣΤΕΛΕΧΟΣ Η' ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ	ΧΣΑΚ	11,025(a1)	2	0,004
2	ΣΤΕΛΕΧΟΣ Η' ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ	ΧΓΑΚ	7,350(a2)	2	0,025
3	ΣΤΕΛΕΧΟΣ Η' ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	ΣΧΣ(Δ+TK)	7,252(a3)	2	0,027
4	ΣΤΕΛΕΧΟΣ Η' ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	ΓΧΓ	9,065(a4)	2	0,011
5	ΛΟΓΙΣΤΗΣ	ΧΓΤΚ	8,786(a5)	2	0,012
6	ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΣ	ΧΣΑΚ	6,059(a6)	2	0,048
7	ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ	ΓΧΣ	12,347(a7)	2	0,002
8	ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ	ΣΧΣ(Δ+TK)	7,484(a8)	2	0,024
9	ΦΙΛΟΥΣ / ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ / ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΥΣ	ΧΣΡ	7,716(a9)	2	0,021
10	ΦΙΛΟΥΣ / ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ / ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΥΣ	ΣΧΓ	11,965(a10)	2	0,003

Στον παραπάνω έλεγχο, οι μεταβλητές με *a/a* 3,4,6,7 και 8 έχουν υπερβεί το απαιτούμενο ποσοστό του 20% των αναμενόμενων συχνοτήτων να είναι μικρότερες από 5 και αυτό θέτει τα συγκεκριμένα αποτελέσματα (*a/a* 3,4,6,7 και 8) υπό αμφισβήτηση.

Τέλος, από τις διαθέσιμες επιλογές της μεταβλητής «Πηγές Οικονομικής Ενημέρωσης», οι εναλλακτικές εφημερίδες και διαδικτυο εμφανίζουν τις περισσότερες στατιστικά σημαντικές συσχετίσεις (Πίνακας 93).

**Πίνακας 93.** Ανάλυση Συσχέτισης Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών με τις Εναλλακτικές της Μεταβλητής «Πηγές Οικονομικής Ενημέρωσης» - Chi Square test

a/a	Μεταβλητή	Δείκτης	Pearson Chi Square Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
1	ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ	ΧΓΑΚ	8,545(a1)	2	0,014
2	ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ	ΧΓΤΚ	7,493(a2)	2	0,024
3	ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ	ΧΓΔ	10,501(a3)	2	0,005
4	ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ	ΣΧΓ	24,875(a4)	2	0
5	ΕΙΔΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ	ΧΓΔ	6,131(a5)	2	0,047
6	ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ	ΧΣΤΚ	6,946(a6)	2	0,031
7	ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ	ΓΧΣ	7,618(a7)	2	0,022
8	ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ	ΣΧΣ(-Δ-ΤΚ)	9,175(a8)	2	0,01
9	ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ	ΧΓΤΚ	7,923(a9)	2	0,019
10	ΡΑΔΙΟΤΗΛΕΟΠΤΙΚΑ ΜΕΣΑ	ΧΣΡ	6,923(a10)	2	0,031
11	ΡΑΔΙΟΤΗΛΕΟΠΤΙΚΑ ΜΕΣΑ	ΣΧΣ(-Δ-ΤΚ)	6,157(a11)	2	0,046

Στο παραπάνω τεστ, οι μεταβλητές με a/a 3,8 και 11 έχουν υπερβεί το απαιτούμενο ποσοστό του 20% των αναμενόμενων συχνοτήτων να είναι μικρότερες από 5 και αυτό θέτει τα συγκεκριμένα αποτελέσματα (a/a 3,8 και 11) υπό αμφισβήτηση.

## 7.5 Συντελεστής Συσχέτισης Spearman

«Ο συντελεστής συσχέτισης του Spearman ελέγχει την ύπαρξη συσχέτισης μεταξύ δύο ζευγαρωτών μεταβλητών, όπου οι παρατηρήσεις των μεταβλητών αυτών παρουσιάζονται σε ζεύγη (X1, Y1), (X2, Y2) κ.ο.κ. Η τιμή του συντελεστή συσχέτισης του Spearman (Spearman's  $\rho$ ) κυμαίνεται από -1 έως +1. Αν οι μεγαλύτερες (ή μικρότερες) τιμές της μεταβλητής X τείνουν να αντιστοιχούν στις μεγαλύτερες (ή μικρότερες) τιμές της μεταβλητής Y, τότε ο συντελεστής συσχέτισης του Spearman θα προσεγγίζει το +1 (θετική συσχέτιση). Αντίθετα, αν οι μεγαλύτερες τιμές της X

αντιστοιχούν στις μικρότερες τιμές της  $Y$  (ή και αντιστρόφως), τότε ο συντελεστής συσχέτισης του Spearman θα προσεγγίζει το  $-1$  (αρνητική συσχέτιση)» (Σιώμκος & Βασιλικοπούλου, 2005).

Σύμφωνα λοιπόν με το εν λόγω τεστ, αποδεικνύεται για τις Μ.Μ.Ε. ότι όσον αφορά τη γνώση, όλοι οι επιμέρους τομείς συνδέονται με το συνολικό δείκτη χρηματοοικονομικής γνώσης και μάλιστα σε επίπεδο σημαντικότητας 1%. Όσον αφορά τη συμπεριφορά των Μ.Μ.Ε., παρατηρούμε ότι οι περισσότεροι επιμέρους δείκτες (ρευστότητας, αποταμιεύσεων – κοστολόγησης, τοποθετήσεων κεφαλαίου, δανείων και γενικής χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς), σχετίζονται στατιστικά με τους συνολικούς δείκτες είτε έχουν δανειακές υποχρεώσεις ή επενδύσεις, είτε συνδυασμό αυτών, και μάλιστα σε συγκεκριμένες περιπτώσεις η συσχέτιση είναι ισχυρή. Η ανυπαρξία πάντως συσχέτισης μεταξύ των μεταβλητών γνώσης και συμπεριφοράς, επιβεβαιώνει το συμπέρασμα στο οποίο καταλήξαμε και στους ελέγχους ανάλυσης συσχέτισης, ότι δηλαδή δεν υπάρχει ισχυρή στατιστικά σημαντική σχέση μεταξύ χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς στις Μ.Μ.Ε. (Πίνακας 94).

Στα ίδια ακριβώς συμπεράσματα με τις Μ.Μ.Ε., καταλήγουμε και στον τομέα που αφορά τα νοικοκυριά. Όσον αφορά τη γνώση, όλοι οι επιμέρους τομείς συνδέονται με το συνολικό δείκτη χρηματοοικονομικής γνώσης και μάλιστα σε επίπεδο σημαντικότητας 1%.

Όσον αφορά τη συμπεριφορά των νοικοκυριών, παρατηρούμε και εδώ ότι οι περισσότεροι επιμέρους δείκτες (ρευστότητας, αποταμιεύσεων – κοστολόγησης, τοποθετήσεων κεφαλαίου, δανείων και γενικής χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς), σχετίζονται στατιστικά με τους συνολικούς δείκτες των δειγμάτων είτε έχουν δανειακές υποχρεώσεις ή επενδύσεις, είτε συνδυασμό αυτών, και μάλιστα σε συγκεκριμένες περιπτώσεις η συσχέτιση είναι ισχυρή. Παρατηρούμε πάντως, ότι σε σχέση με τις Μ.Μ.Ε., οι συσχετίσεις των νοικοκυριών μεταξύ των μεταβλητών γνώσης και συμπεριφοράς είναι περισσότερες στον αριθμό, και πιο μεγάλης έντασης (Πίνακας 95).



Πίνακας 95. Spearman Test Δεικτών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς Νοικοκυριών

Μετρώμενη Μεταβλητή	ΣΥΓ	ΣΥΓΑ	ΣΥΓΒ	ΣΥΓΓ	ΣΥΓΔ	ΣΥΓΕ	ΣΥΓΣΤ	ΣΥΓΣΤΑ	ΣΥΓΣΤΒ	ΣΥΓΣΤΓ	ΣΥΓΣΤΔ	ΣΥΓΣΤΕ	ΣΥΓΣΤΣΤ
ΣΥΓ	1,000	0,077	0,023	0,065	0,086	0,082	0,000	-0,002	-0,026	0,082	0,122	-0,014	0,002
ΣΥΓΑ	-	0,222	0,026	0,106	0,080	0,046	1,000	0,762	0,707	0,122	0,094	0,012	0,069
ΣΥΓΒ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ
ΣΥΓΓ	0,057	1,000	0,166	0,064	0,064	0,000	0,000	0,089	0,089	0,166	0,166	0,166	0,166
ΣΥΓΔ	0,222	0,057	0,006	0,222	0,222	0,222	0,222	0,222	0,222	0,222	0,222	0,222	0,222
ΣΥΓΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ	ΣΕ
ΣΥΓΣΤ	0,023	0,023	1,000	0,061	0,061	0,026	0,026	0,023	0,129	0,092	0,122	0,162	-0,062
ΣΥΓΣΤΑ	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023
ΣΥΓΣΤΒ	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023
ΣΥΓΣΤΓ	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023
ΣΥΓΣΤΔ	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023
ΣΥΓΣΤΕ	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023
ΣΥΓΣΤΣΤ	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023

\* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).  
 \*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## 7.6 T- TEST

Το συγκεκριμένο τεστ χρησιμοποιείται προκειμένου να ελεγχθεί η διαφορά των μέσων μεταξύ των δύο δειγμάτων (Μ.Μ.Ε. και Νοικοκυριά). Αν και μπορεί να υπάρχει διαφορά στους μέσους των δύο δειγμάτων, το t-test είναι εκείνο που θα διαπιστώσει αν η διαφορά είναι στατιστικά σημαντική. Προϋπόθεση πάντως για την πραγματοποίηση του συγκεκριμένου τεστ είναι η κανονική κατανομή. Η μηδενική υπόθεση στο t-test για τα δύο δικά μας ανεξάρτητα δείγματα εκφράζεται ως εξής:

*H<sub>0</sub>: δεν υπάρχει διαφορά στην γνώση και τη συμπεριφορά μεταξύ των δύο δειγμάτων.*  
 Αν η μηδενική υπόθεση απορριφθεί από το t-test, τότε συμπεραίνεται ότι ισχύει η υπόθεση H<sub>1</sub> (H<sub>1</sub>: υπάρχει διαφορά στους μέσους μεταξύ των δύο ομάδων).

Από την ανάλυση που διεξήγαμε, διαπιστώσαμε ότι οι τιμές των ρ για το Kolmogorov-Smirnov test και για το Shapiro-Wilk test είναι μικρότερες του 0,05. Συμπεραίνεται λοιπόν ότι δεν είναι αποδεκτό να υποθεθεί ότι η κατανομή μας είναι κανονική. Για το λόγο αυτό, προκειμένου να ελέγξουμε τις διαφορές μεταξύ των δύο δειγμάτων θα βασιστούμε σε ένα μη παραμετρικό test στη συνέχεια της ανάλυσης μας το Mann - Whitney.

## 7.7 Mann – Whitney Test

«Το Mann-Whitney test (η U test) είναι το πιο γνωστό, εύχρηστο και εύληπτο τεστ σημαντικότητας για τη σύγκριση δύο ανεξάρτητων δειγμάτων με μεταβλητές ordinal. Το Mann-Whitney U test εξετάζει αν υπάρχει τυχαία μείξη ταξινόμησης μεταξύ των δύο δειγμάτων αποτελώντας εναλλακτική του τυπικού t-test για τη διαφορά μεταξύ των δύο μέσων. Το Mann-Whitney U test, όπως και άλλα μη παραμετρικά τεστ, εφαρμόζονται κάτω από πολύ γενικές συνθήκες με ενδεχόμενη προϋπόθεση ότι οι πληθυσμοί των δειγμάτων είναι συνεχείς» (Σιώμκος & Βασιλικοπούλου, 2005). Προκειμένου μάλιστα να έχουμε μεγαλύτερη ποικιλία στους στατιστικούς μας ελέγχους, αλλά και να χρησιμοποιήσουμε μεταβλητές που επιδεικνύουν μεγαλύτερη συνέχεια, δεν θα χρησιμοποιήσουμε αυτή τη φορά τους δείκτες συμπεριφοράς και γνώσης αλλά θα μετακινήσουμε την ανάλυση μας ένα βήμα πίσω, εξετάζοντας το άθροισμα των σωστών απαντήσεων μέσα από το οποίο προήλθαν οι δείκτες.

Ο Πίνακας 96 παρουσιάζει τις ταξινομήσεις (Mean Rank και Sum Rank) των μεταβλητών, ενώ ο Πίνακας 97 (για την καλύτερη αποτύπωση των αποτελεσμάτων, ο Πίνακας έχει χωριστεί σε δύο τμήματα) εμφανίζει το Mann – Whitney U test καθώς και το επίπεδο στατιστικής σημαντικότητας. Σε επίπεδο στατιστικής σημαντικότητας, η διαφορά μεταξύ Μ.Μ.Ε. και νοικοκυριών ως προς τους τομείς: Γνώσης Τοποθετήσεων Κεφαλαίων, Γνώσης Δανείων, Γενικής Χρηματοοικονομικής Γνώσης, Συμπεριφοράς Ρευστότητας, Συμπεριφοράς Αποταμιεύσεων-Κοστολόγησης, Συμπεριφοράς Δανείων, Γενικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς και Συνολικής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς για τις Μ.Μ.Ε. και τα νοικοκυριά που δεν έχουν ούτε δάνεια ούτε επενδύσεις, είναι στατιστικά σημαντική. Συμπεραίνουμε από τους μέσους όρους λοιπόν ότι, σε όλους τους προαναφερόμενους τομείς, η απόδοση των νοικοκυριών υπερτερεί αυτής των Μ.Μ.Ε. με εξαίρεση τους τομείς της Γενικής Χρηματοοικονομικής Γνώσης και της Συμπεριφοράς Αποταμιεύσεων – Κοστολόγησης.

**Πίνακας 96. Mann Whitney U test – Ranks**

	<b>Τ.Δ</b>	<b>N</b>	<b>Mean Rank</b>	<b>Sum of Ranks</b>
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΓΝΩΣΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	MME	352	340,88	119991,50
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	352	364,12	128168,50
	Total	704		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΓΝΩΣΗΣ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	MME	352	343,38	120868,00
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	352	361,63	127292,00
	Total	704		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΓΝΩΣΗΣ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	MME	352	316,51	111410,00
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	352	388,49	136750,00
	Total	704		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΓΝΩΣΗΣ ΔΑΝΕΙΩΝ	MME	352	324,49	114220,00
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	352	380,51	133940,00
	Total	704		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	MME	352	437,85	154123,50
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	352	267,15	94036,50
	Total	704		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	MME	352	346,57	121991,00
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	352	358,43	126169,00
	Total	704		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	MME	352	272,43	95895,00
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	352	432,57	152265,00
	Total	704		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	MME	352	417,00	146784,50
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	352	288,00	101375,50
	Total	704		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	MME	102	125,44	12795,00
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	136	115,04	15646,00
	Total	238		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΔΑΝΕΙΩΝ	MME	236	199,91	47179,50
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	204	244,32	49840,50
	Total	440		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ	MME	352	328,66	115688,00
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	352	376,34	132472,00
	Total	704		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ (ΔΑΝΕΙΑ + ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	MME	62	63,48	3936,00
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	75	73,56	5517,00
	Total	137		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ (ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - ΔΑΝΕΙΑ)	MME	40	49,56	1982,50
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	61	51,94	3168,50
	Total	101		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ (ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	MME	174	152,36	26510,50
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	129	151,52	19545,50
	Total	303		
ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ (- ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	MME	76	71,07	5401,50
	ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΑ	87	91,55	7964,50
	Total	163		



Πίνακας 97. Mann Whitney U test – Test Statistics

**Test Statistics(a)**

	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΓΝΩΣΗΣ ΑΠΟΤΑΜΕΥΣΕΩΝ ΠΕΥΛΙΟΤΗΤΑΣ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΓΝΩΣΗΣ ΑΠΟΤΑΜΕΥΣΕΩΝ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΓΝΩΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΑΝΕΙΩΝ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΓΥΝΑΙΚΗΣ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ
Mann-Whitney U	57.863,500	58.740,000	52.092,000	31.908,500	59.863,000	33.767,000	39.247,500			
Wilcoxon W	119.991,500	120.868,000	114.220,000	94.036,500	121.991,000	95.895,000	101.375,500			
Z	-1,573	-1,257	-3,820	-11,722	-0,779	-10,733	-8,668			
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,116	0,209	0,000	0,000	0,436	0,000	0,000			

a. Grouping Variable: Τ Δ

**Test Statistics(a)**

	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΑΝΕΙΩΝ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ	ΑΓΡΟΙΣΜΑ ΕΡΓΤΗΕΩΝ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ
Mann-Whitney U	6.330,000	19.213,500	53.560,000	1.983,000	1.162,500	11.160,500	2.475,500
Wilcoxon W	15.646,000	47.179,500	115.688,000	3.996,000	1.982,500	19.546,500	5.401,500
Z	-1,213	-3,795	-3,192	-1,487	-0,402	-0,083	-2,784
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,225	0,000	0,001	0,137	0,688	0,934	0,005

a. Grouping Variable: Τ Δ



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8<sup>ο</sup>

### Συμπεράσματα - Προτάσεις

Η χρηματοοικονομική κρίση που βιώνουμε σήμερα, καθώς και οι «δυσβάσταχτες» επιπτώσεις της στις μικρές – μεσαίες επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά, έχει φέρει στο προσκήνιο το θέμα της επάρκειας των χρηματοοικονομικών γνώσεων σε άμεση σχέση με το θέμα της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς. Σειρά ερευνών έχει διεξαχθεί κυρίως στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής αλλά και σε πολλές ανεπτυγμένες χώρες, με σκοπό να εξερευνήσουν πως άτομα και επιχειρήσεις μπορούν να βελτιώσουν τις χρηματοοικονομικές τους γνώσεις και επιδεξιότητες, αλλά και να ενισχύσουν τις χρηματοοικονομικές τους πρακτικές και αποφάσεις.

Παρόλο το έντονο ενδιαφέρον που υπάρχει όσον αφορά το συγκεκριμένο θέμα, λίγες από τις πραγματοποιηθείσες έρευνες κατέληξαν σε κάποιο ολιστικό συμπέρασμα σχετικά με τους παράγοντες της χρηματοοικονομικής γνώσης που επηρεάζουν την χρηματοοικονομική συμπεριφορά τόσο των μικρών – μεσαίων επιχειρήσεων όσο και των νοικοκυριών. Οι λόγοι είναι αφενός, η πολυπλοκότητα των σύγχρονων χρηματοοικονομικών αγορών που καθιστά δύσκολες τις επιλογές των επιχειρήσεων και των νοικοκυριών, αφετέρου το γεγονός ότι η έρευνα σχετικά με την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων και τη συμπεριφορά είναι ιδιαίτερα δυναμική τα τελευταία χρόνια και τα αποτελέσματα είναι ακόμα ατελή και συγκεχυμένα.

Η βελτίωση του επιπέδου της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και συμπεριφοράς είναι ένα σημαντικό βήμα στην αυξανόμενη πολυπλοκότητα που χαρακτηρίζει την εποχή μας. Δίνοντας την πολυτέλεια στα νοικοκυριά και τις επιχειρήσεις να εκμεταλλευτούν τον ανταγωνισμό και τις πολλαπλές επιλογές που διαθέτουν, όσον αφορά τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και τα προϊόντα, η αυξημένη χρηματοοικονομική γνώση καθώς και η υπεύθυνη χρηματοοικονομική συμπεριφορά μπορεί να επιφέρει θετικά, χειροπιαστά και διαρκή αποτελέσματα.

Καθώς οι εποχές αλλάζουν, οι επιλογές για τα νοικοκυριά και τις Μ.Μ.Ε. γίνονται πιο περίπλοκες. Η γήρανση του πληθυσμού παγκοσμίως αναγκάζει τα μεν νοικοκυριά να προσανατολίζονται στη λήψη πρόσθετων ιδιωτικών τραπεζοασφαλιστικών - συνταξιοδοτικών προϊόντων, ενώ όλο και περισσότερες Μ.Μ.Ε. προσανατολίζονται στην παροχή αυτών των προϊόντων στους υπαλλήλους τους. Καθώς αυτές οι αλλαγές φέρνουν μεγαλύτερη πολυτέλεια εναλλακτικών και ευελιξία, φέρνουν επίσης και μεγαλύτερη υπευθυνότητα στο να κατανοήσουμε και να προστατεύσουμε τα θέματα που άπτονται των χρημάτων και των περιουσιακών μας στοιχείων.

Η παρούσα μελέτη αποτελεί μία ακόμα συνεισφορά στο παγκόσμιο χάρτη της έρευνας που σχετίζεται με την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων και τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά. Στοχεύει να αποτελέσει μία αντικειμενική μέτρηση των γνώσεων των νοικοκυριών και των Μ.Μ.Ε. σε διάφορους χρηματοοικονομικούς τομείς, να εξερευνήσει αν και κατά πόσο η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων αποτελεί κομβικό παράγοντα στη διαμόρφωση της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς τους, καθώς επίσης και να παρέχει τη δυνατότητα κατανόησης των χρηματοοικονομικών συνηθειών τους. Για τους σκοπούς αυτούς αναλύσαμε δείγμα αποτελούμενο από 352 μικρές – μεσαίες επιχειρήσεις και ισόποσα νοικοκυριά.

Θεωρούμε ότι η συνεισφορά της παρούσας διατριβής στο ακαδημαϊκό πεδίο είναι σημαντική, δεδομένου του γεγονότος ότι από όσον τουλάχιστον γνωρίζουμε, δεν έχει διεξαχθεί μέχρι σήμερα παρόμοια έρευνα στην Ελλάδα, ενώ σε παγκόσμιο επίπεδο περιορισμένες είναι οι προσπάθειες που κατεβλήθησαν προκειμένου να επεξηγήσουν τη σχέση μεταξύ χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς.

Προκειμένου να επιτύχουμε τον στόχο μας, προσπαθήσαμε από την εισαγωγή να αναλύσουμε τόσο την έννοια της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων όσο και τη έννοια της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς των νοικοκυριών αλλά και των Μ.Μ.Ε.

μέσα από στοιχεία δημοσιευμένων ερευνών, ενώ επίσης αναφερθήκαμε και στον κομβικό ρόλο που επιτελεί η χρηματοοικονομική εκπαίδευση.

Στο δεύτερο κεφάλαιο της διατριβής, παρουσιάσαμε συναφή βιβλιογραφία σχετικά με τους τομείς της χρηματοοικονομικής γνώσης, χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς, και χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης είτε πραγματοποιείται στο χώρο εργασίας, είτε όχι. Ξεκινήσαμε με τις έρευνες που διεξάχθηκαν στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής και συνεχίσαμε με αναφορές σε παρόμοιες έρευνες που διεξάχθηκαν κατά καιρούς σε υπόλοιπα ανεπτυγμένα κράτη.

Στο επόμενο κεφάλαιο αναλύσαμε τη μεθοδολογία που χρησιμοποιήσαμε για την μέτρηση επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς. Παρουσιάσαμε τη στρατηγική ανάπτυξης των ερωτηματολογίων, μέσα από επισκόπηση συναφών ερωτηματολογίων, διεξαγωγή πιλοτικής έρευνας και κατασκευή ειδικής ιστοσελίδας. Περιγράψαμε τη δομή των δύο ερωτηματολογίων που συντάξαμε (ένα για τις M.M.E. και ένα για τα νοικοκυριά), τα οποία αποτέλεσαν τα βασικά εργαλεία της διατριβής. Εξηγήσαμε ότι η ανάλυση μας όσον αφορά τόσο τη επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων, όσο και τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά των M.M.E. και των νοικοκυριών δεν επικεντρώνεται σε μία απλή εξέταση χρηματοοικονομικών παραγόντων γενικώς, αλλά στην εις βάθος εξέταση 5 συγκεκριμένων τομέων: της ρευστότητας, των αποταμιεύσεων – κοστολόγησης, των τοποθετήσεων κεφαλαίων, των δανείων και της γενικής χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς. Περιγράψαμε τη μέθοδο αξιολόγησης που ακολουθήσαμε για τη μέτρηση της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς και την κατηγοριοποίηση αυτών σε «χαμηλή», «μεσαία», «υψηλή» αντίστοιχα.

Εξηγήσαμε επίσης, τους λόγους για τους οποίους επιλέξαμε να ακολουθήσουμε σαν μέθοδο αξιολόγησης της απόδοσης των M.M.E. και των νοικοκυριών, την μέθοδο που προσομοιάζει με αυτήν που ακολουθούν χρόνια τώρα τα ελληνικά ακαδημαϊκά ιδρύματα για να αξιολογήσουν τους φοιτητές τους, και όχι άλλες μεθόδους που βρήκαμε σε συναφή βιβλιογραφία. Αναφερθήκαμε ακόμα σε παρόμοια ερωτηματολόγια που είναι διαθέσιμα στη διεθνή βιβλιογραφία, τα οποία συμβουλευτήκαμε προκειμένου να συντάξουμε τα δικά μας ερωτηματολόγια. Τέλος, σαν επιπλέον κομμάτι της μεθοδολογίας μας, περιγράψαμε στα παραρτήματα τις

σωστές απαντήσεις των ερωτήσεων που θέσαμε στα ερωτηματολόγια, βασιζόμενοι σε αρθρογραφία ελληνικού και διεθνούς τύπου και κυρίως σε ηλεκτρονικές αναφορές.

Ακολούθησε η περιγραφική στατιστική ανάλυση των απαντήσεων των ερωτηματολογίων, όπου κάθε απάντηση συνοδεύεται από γραφική απεικόνιση των ποσοστών που κατεγράφησαν, καθώς και τα συμπεράσματα που έχουν εξαχθεί (Κεφάλαια 4 & 5). Το αμέσως επόμενο βήμα ήταν να περιγράψουμε την απόδοση επιλεγμένων δημογραφικών μεταβλητών για τις Μ.Μ.Ε. και τα νοικοκυριά σε σχέση με τους δείκτες χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς που είχαμε στοιχειοθετήσει. Επίσης, με τη μέθοδο του cross-tabulation κατασκευάσαμε πίνακες οι οποίοι απεικονίζουν ταυτόχρονα τις διακυμάνσεις επιλεγμένων μεταβλητών με τους δείκτες χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς (Κεφάλαιο 6).

Το τελευταίο μέρος της διατριβής, περιελάμβανε την περιγραφή των αποτελεσμάτων των στατιστικών μεθόδων που υιοθετήθηκαν. Προβήκαμε σε έλεγχο αξιοπιστίας των δύο ερωτηματολογίων που χρησιμοποιήθηκαν με τον υπολογισμό του συντελεστή Cronbach's Alpha. Εξερευνήσαμε τη διασπορά των επιχειρήσεων και των νοικοκυριών στις κατηγορίες «χαμηλή», «μεσαία» και «υψηλή» όσον αφορά την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων και τη συμπεριφορά τους, κάνοντας χρήση πινάκων της μορφής 3x3, με σκοπό να έχουμε μία αρχική αίσθηση ισχύος της βασικής υπόθεσης μας. Επόμενο βήμα ήταν η ανάλυση συσχέτισης των υπό εξέταση μεταβλητών. Για το σκοπό αυτό χρησιμοποιήθηκαν τα τεστ Gamma, Chi Square, καθώς και μία παραλλαγή του Chi Square test, το Monte Carlo.

Στο πλαίσιο της στατιστικής μας ανάλυσης, προβήκαμε επίσης στη διεξαγωγή μη παραμετρικών στατιστικών τεστ, όπως το Spearman το οποίο ελέγχει την ύπαρξη συσχέτισης μεταξύ δύο ζευγαρωτών μεταβλητών, όπου οι παρατηρήσεις των μεταβλητών αυτών παρουσιάζονται σε ζεύγη. Επίσης, χρησιμοποιήσαμε το Mann-Whitney test (η U test), το οποίο είναι το πιο γνωστό, εύχρηστο και εύληπτο τεστ σημαντικότητας για τη σύγκριση δύο ανεξάρτητων δειγμάτων. Μπορέσαμε έτσι να έχουμε μία συνολική εικόνα των τομέων γνώσης και συμπεριφοράς στους οποίους υπερίσχυαν τα νοικοκυριά και των τομέων στους οποίους υπερίσχυαν οι Μ.Μ.Ε.

Οι μετρήσεις μέχρι στιγμής έδειξαν ότι υπάρχει θετική συσχέτιση μεταξύ ορισμένων μεταβλητών της χρηματοοικονομικής γνώσης και της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς. Έδειξαν επίσης ότι, παρόλο που τόσο οι Μ.Μ.Ε. όπως και τα

νοικοκυριά είχαν αξιόλογη απόδοση σε συγκεκριμένους τομείς της χρηματοοικονομικής γνώσης, δεν καταφέρνουν να επωφεληθούν της γνώσης αυτής επιδεικνύοντας αντίστοιχα υπεύθυνη συνολική χρηματοοικονομική συμπεριφορά. Τα αποτελέσματα αυτά, αναδεικνύουν την πολυπλοκότητα της σχέσης μεταξύ γνώσης και συμπεριφοράς. Δείχνουν όμως επίσης ότι περαιτέρω έρευνα στο συγκεκριμένο πεδίο είναι απαραίτητη.

Αρχικά, θα ήταν ενδιαφέρουσα η διεξαγωγή παρόμοιας έρευνας η οποία όμως θα απευθύνεται σε δείγμα πολύ μεγαλύτερο των 704 παρατηρήσεων στο σύνολο της. Επίσης, θα ήταν ενδιαφέρουσα η υποβολή των ερωτήσεων στους συνεντευξιαζόμενους μέσω προσωπικών συνεντεύξεων και όχι μέσω υποβολής διαδικτυακών ερωτηματολογίων που δίνουν την πολυτέλεια χρόνου στους ερωτώμενους να απαντήσουν στις ερωτήσεις. Οι στάσεις και οι αντιλήψεις μάλιστα των ερωτώμενων πριν και μετά την κρίση, με τη διεξαγωγή παρόμοιων ερευνών σε τακτά χρονικά διαστήματα θα ήταν άλλη μία προσέγγιση που θα εξασφάλιζε ενδιαφέροντα συμπεράσματα.

Η έρευνα μας αποκάλυψε ότι ακόμα και στις ημέρες μας, η παρουσία επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων δεν πρέπει να θεωρείται δεδομένη. Η δημιουργία στοχευμένων εκπαιδευτικών προγραμμάτων φαντάζει επιτακτική. Όπως στο παρελθόν ήταν σχεδόν αδύνατον να λειτουργήσει κάποιος ικανοποιητικά χωρίς να γνωρίζει πώς να γράφει και να διαβάζει, έτσι και σήμερα είναι αδύνατο να λειτουργήσει κάποιος ικανοποιητικά χωρίς να είναι οικονομικά ενημερωμένος. Δεδομένης μάλιστα της πολυπλοκότητας των σύγχρονων χρηματοοικονομικών αγορών, οι Μ.Μ.Ε. και τα νοικοκυριά πρέπει να είναι χρηματοοικονομικά επαρκείς από πλευράς γνώσεων και αυτή η επάρκεια να τους οδηγεί στις σωστές αποφάσεις.

Οι διεθνείς έρευνες μάλιστα θεωρούν ότι η εκπαίδευση που πρέπει αρχικά να παρέχεται δεν πρέπει να είναι ιδιαίτερα εξειδικευμένη. Αντιθέτως θεωρείται ότι πρέπει να ξεκινήσουμε από τα βασικά. Με τον τρόπο αυτό, σίγουρα δεν θα μπορέσουμε να μετατρέψουμε τους χρηματοοικονομικά ανεπαρκείς γνωσιακά πολίτες και τις αδύναμες επιχειρήσεις σε εξελιγμένους επενδυτές και πολυεθνικούς κολοσσούς αντίστοιχα, θα μπορέσουμε όμως να διδάξουμε τις βασικές αρχές σε καίριους τομείς όπως η ρευστότητα, οι αποταμιεύσεις, οι τοποθετήσεις κεφαλαίων και τα δάνεια. Σύμφωνα με αμερικάνικες πηγές, η εκπαίδευση αυτή θα δημιουργήσει χρηματοοικονομικά ασφαλείς

επιχειρήσεις και χρηματοοικονομικά ασφαλή νοικοκυριά. Η ασφάλεια αυτή, εκτός από μία ευρύτερα παραγωγική αγορά θα επιφέρει τη σταθερότητα στη κοινωνία.

Επιπλέον, στη διεθνή βιβλιογραφία η ανεπάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων είναι συνδεδεμένη με μη πρόεπουσα χρηματοοικονομική συμπεριφορά. Υπάρχουν έρευνες οι οποίες θεωρούν την ανεπάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων, σαν προσδιοριστικό παράγοντα υπέρμετρου δανεισμού (Lusardi, 2008). Η ανεπάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων μάλιστα φαίνεται τόσο απειλητική, που αρκετές εταιρείες πιστωτικών καρτών ήδη προσφέρουν μαθήματα χρηματοοικονομικής γνώσης σε νέους κατόχους καρτών καθώς και κατόχους που κάνουν ανορθολογική χρήση (Brown & Gartner, 2007).

Τίθεται λοιπόν το ερώτημα σε πολλές έρευνες, αν οι επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά κάνουν λανθασμένες χρηματοοικονομικές κινήσεις, ποιοι θα πληρώσουν για αυτά τα λάθη; Οι ίδιοι ή η κοινωνία σαν σύνολο; Και ποιο είναι το βασικό συστατικό το οποίο δύναται να περιορίσει την προσήλωση τους σε γενικόλογες συμβουλές από αμφιλεγόμενου επιπέδου πηγές; Η απάντηση σύμφωνα με τη βιβλιογραφία είναι η εκπαίδευση, και μάλιστα η εκπαίδευση αρχικά μέσω βασικών χρηματοοικονομικών κανόνων (Alesina & Lusardi, 2006). Όπως ακριβώς ζητείται από τους νέους οδηγούς να είναι κάτοχοι διπλώματος οδήγησης πριν βγουν στους δρόμους, έτσι μία χρηματοοικονομική άδεια θα πρέπει να ζητείται από τα νοικοκυριά και τις επιχειρήσεις που εμπλέκονται σε χρηματοοικονομικές συναλλαγές.

Η άποψη αυτή θα πρέπει να συνεπικουρείται από διαρκή έρευνα, παρακολούθηση και περαιτέρω αξιολόγηση της γνώσης και κυρίως της συμπεριφοράς.



## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

## Ξενόγλωσση

- Abreu, M. & Mendes, V. (2005). Financial Literacy and Portfolio Diversification. Διαθέσιμο: [https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db\\_name=pej2007&paper\\_id=41](https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=pej2007&paper_id=41)
- Aizcorbe, A.M., Kennickell, A.B. & Moore, K.B. (2003). Recent changes in U.S. family finances: Evidence from the 2001 Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, 89(1).
- Alesina, A. & Lusardi, A. (2006). Driving Your Financial Investment? Perhaps a License is Needed. Dartmouth College. Διαθέσιμο: <http://www.dartmouth.edu/~vox/0607/0724/lusardi.html>
- American Banker (2003). Financial literacy education becomes child's play, 168, 4.
- Andrews, S. & Feinberg, S. (1999). Developing and implementing effective Web-based surveys. *STC's 46th Annual Conference Proceedings*, 1999, Cincinnati, Ohio. Διαθέσιμο: <http://www.stc.org/confproceed/1999/pdfs/046.pdf>
- Bankrate.com (2003). Americans on the Brink of Financial Illiteracy. Διαθέσιμο: <http://www.bankrate.com/brm/news/financial-literacy/grade-home.asp>
- Barrese, J., Gardner, L., & Thrower, E. (1998). Changing attitudes about insurance through education. *CPCU Journal*, 51, 3: 144-159.
- Bayer, P. J., Bernheim, B. D., & Scholz, J. K. (1996). The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Employers. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Beal, D. (2000a). Saving in Australia: How do Savers decide on the amount. *Economic Papers*, 19(1), 33 – 43.
- Beal, D. (2000b). Internal motives for saving in Australia. *Economic Papers*, 19(4), 1 – 13.
- Beal, D.J. & Delpachitra, S.B. (2003). Financial literacy among Australian university students. *Economic Papers*, 22, 65-78.

- Bernheim, B. D. (1994). *Personal Saving, Information, and Economic Literacy: New Directions for Public Policy. Tax Policy for Economic Growth in the 1990s.* Washington, DC: American Council for Capital Formation
- Bernheim, B.D. (1998). Financial illiteracy, education, and retirement saving. In O. S. Mitchell and S. Schieber (eds.), *Living with Defined Contribution Pensions*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia, 38-68.
- Bernheim, B.D., Garrett, D.M. & Maki, D.M. (2001). Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of Public Economics*, 80, 435- 465.
- Berthoud, R. & Kempson, E. (1992). Credit and debt: the PSI report. Policy Studies Institute
- Beutler, I. F. & Mason, J. W. (1987). Family cash flow budgeting. *Home Economics Research Journal*, 16, 3-12.
- Beverly, S. G., Romich, J. L. & Tescher J. (2003). Linking tax refunds and low-cost bank accounts: A social development strategy for low-income families? *Social Development Issues* 25(1/2), 235-246.
- Bowker, D. (1999). Constructing the client-computer interface: Guidelines for design and implementation of web-based surveys. *Summary report 99-15*, Pullman, WA: Social and Economic Sciences Research Center, Washington State University.
- Boyce, L. & Danes, S.M. (1998). *Evaluation of the NEFE high school financial planning program*. Denver, CO: National Endowment for Financial Education. Διαθέσιμο: <http://hsfpp.nefe.org/loadFile.cfm?contentid=646>
- Braunstein, S. & Welch, C. (2002). Financial literacy: an overview of practice, research and policy. *Federal Reserve Bulletin*, November. Διαθέσιμο: [www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2002/1102lead.pdf](http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2002/1102lead.pdf)
- Brennan, M., Rae, N. & Parackal, M. (1999). Survey-based experimental research via the Web: Some observations. *Marketing Bulletin*, 10, 83. Διαθέσιμο: [http://marketing-bulletin.massey.ac.nz/V10/MB\\_V10\\_N5\\_Brennan.pdf](http://marketing-bulletin.massey.ac.nz/V10/MB_V10_N5_Brennan.pdf)
- Brown, A. & Gartner, K. (2007). *Early Intervention and Credit Cardholders: Results of Efforts to Provide Online Financial Education to New-to-Credit and At-Risk Consumers*. Center for Financial Services Innovation, Chicago, IL.
- Burgess, K. (2003). FSA to tackle financial literacy. *FT Money*, August 30, 26.

- Canadian Bankers Association (2005). *Building a better understanding*. Διαθέσιμο: [http://www.cba.ca/en/ViewDocument.asp?fl\\_1&sl\\_61&tl\\_&docid\\_295](http://www.cba.ca/en/ViewDocument.asp?fl_1&sl_61&tl_&docid_295).
- Capuano, A. & Ramsay, I. (2011). *What Causes Suboptimal Financial Behaviour? An Exploration of Financial Literacy, Social Influences and Behavioural Economics*. Melbourne Law School, University of Melbourne Research Report. Διαθέσιμο: [http://cclsr.law.unimelb.edu.au/files/FINANCIAL\\_LITERACY\\_PROJECT\\_RESEARCH\\_REPORT\\_MARCH\\_20112.pdf](http://cclsr.law.unimelb.edu.au/files/FINANCIAL_LITERACY_PROJECT_RESEARCH_REPORT_MARCH_20112.pdf)
- Carson, D. & Gilmore, A. (2000). SME marketing management competencies. *International Business Review*, 9 (3), 363-382.
- Chang, Y.R., Hanna, S. & Fan, J.X. (1997). Emergency fund levels: Is household behaviour rational? *Financial Counseling and Planning*, 8(1), 47-55.
- Chatzky, J. (2002). Teach our children well. *Money*, 31, 128.
- Chen, H. & Volpe, R.P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7, 107-128.
- Chevreau, J. (2002). Investors Know Less than They Think: Two Thirds of 4,000 Canadians Flunk Financial Literacy Test. *National Post*, September 19, p. IN1.
- Chu, K.H.L. & Murrmann, S.K., (2006). Development and validation of the hospitality emotional labor scale. *Tourism Management*, 27 (6), 1181-1191.
- Clark, R. & Schreiber, S. J. (1998). Factors affecting participation rates and contribution levels in 401 (k) plans. In *Living with defined contribution pensions*, O. S. Mitchell & S. J. Schieber, eds. (pp. 69-97). Philadelphia: University of Pennsylvania.
- Comley, P. (1998). *Guide to Web Site Evaluation*. MRS Research. Διαθέσιμο: <http://www.virtualsurveys.com/papers/webeval.html>
- Community Banker (2003). *Banks stepping up financial literacy efforts*, 12, 71-72.
- Connelly, C. & Hajaj, K. (2001). *Financial Services and Social Exclusion*. Chifley Research Centre.
- Consumer and Financial Literacy Taskforce (2004). *Australian consumers and money*, December, Διαθέσιμο: <http://www.cfltaskforce.treasury.gov.au/content/discussion.asp?NavID=4>
- Consumer Bankers Association (2004). *Surveys on bank-sponsored financial literacy programs*, June. Διαθέσιμο:

<http://www.cbanet.org/files/OtherNoSearch/WEB%2520FINAL%25202004%2520Finacial%2520Literacy%2520Survey%2520Report.pdf>

- Cortina, J. M. (1993). What is coefficient alpha? An examination of theory and applications. *Journal of Applied Psychology*, 78, 98-104.
- Couper, M.P. (2000). Web surveys: A review of issues and approaches. *Public Opinion Quarterly*, 64, 464-494.
- Cutler, N.E. & S. Devlin. (1996). Financial Literacy 2000. *Journal of the American Society of CLU and ChFC*.
- Danes, S. M., Huddleston-Casas, C. & Boyce, L. (1999). Financial planning curriculum for teens: Impact evaluation. *Financial Counseling and Planning*, 10 (1), 25-37.
- Davis, E.P. & Carr, R.A. (1992). Budgeting practices over the life cycle. *Journal of Consumer Education*, 10, 27-31.
- Deakins, D. & Freel, M. (2006). *Entrepreneurship and Small Firms*. Open University Press, UK Limited.
- Department of Work and Pensions, (2004). Tackling over-indebtedness, Action Plan 2004. London, Department for Work and Pensions.
- DeVaney, S. A., Gorham, L., Bechman, J. C. & Haldeman, V. (1995). Saving and investing for retirement: The effect of a financial education program. *Family Economics and Resource Management Biennial*, 21, 71-80.
- DeVaney, S. A., Gorham, L., Bechman, J. C. & Haldeman, V. (1996). Cash flow management and credit use: effect of a financial information program. *Financial Counseling and Planning*, 7, 71-80.
- De Vaus, D.A. (1993). *Surveys in Social Research (3rd edn.)*, London: UCL Press.
- Dillman, D.A., Tortora, R.D. & Bowker, D. (1998a). Influence of plain vs. fancy design on response rates for Web surveys. *Proceedings of Survey Methods Section, 1998 Annual Meetings of the American Statistical Association, Dallas, Texas*. Διαθέσιμο: <http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman/papers/asa98ppr.pdf>
- DiSpalatro, M. (2000). Promoting Financial Literacy. *Benefits Canada*, 24, no. 6.
- Dohrenwend, B.S. (1965). Some effects of open and closed questions on respondents' awareness. *Human Organization*, 24, 175-184.

- Dolliver, M. (2001). Just blame it on ignorance, if not on improvidence. *Adweek*, 42(11), 45.
- Drente, P. (2000). Age, Debt, and Anxiety. *Journal of Health and Social Behavior*, 41(4), 437 – 450.
- EBRI (Employee Benefit Research Institute) (2001). *The 2001 retirement confidence survey: Summary of findings*. Διαθέσιμο: <http://www.ebri.org/pdf/surveys/rcs/2001/01rcses.pdf>
- Edminston D. K. & Gillet-Fisher C. M. (2006). Financial Education at the Workplace. Evidence from a Survey of Federal Reserve Bank Employees. Community Affairs Working Paper 06-02.
- Elliehausen, G., Lundquist E. C. & Staten M. E. (2003). *The Impact of Credit Counseling on Subsequent Borrower Credit Usage and Payment Behavior*. Monograph 36, Georgetown University Credit Research Center.
- Enterprise New Zealand Trust (2005). *What Enterprise New Zealand Trust does*, June. Διαθέσιμο: [http://www.enzt.co.nz/\\_enztWeb/enzt.asp](http://www.enzt.co.nz/_enztWeb/enzt.asp)
- Eurostat (2006). *European business. Facts and figures. Data 1995-2004*. Διαθέσιμο: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european\\_business/publications/facts\\_figures](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/publications/facts_figures)
- Finalist (2008). *Financial Literacy Training Needs Surveys, National Survey Report, Greece*, Πανεπιστήμιο Πειραιά. Διαθέσιμο: <http://www.finalist-project.eu/Library/ProjectDeliverables/tabid/63/language/el-GR/Default.aspx>
- Financial Literacy and Education Commission (2006). *Taking ownership of the future: The national strategy for financial literacy*. Διαθέσιμο: <http://www.mymoney.gov/sites/default/files/downloads/ownership.pdf>
- Financial Literacy Foundation (2007). *Financial Literacy, Australians understanding money*. Australian Government.
- Financial Services Authority (2006). *Levels of Financial Capability in the UK*. Prepared for the Financial Services Authority by Personal Finance Research Centre, University of Bristol, March. Διαθέσιμο: <http://www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr47.pdf>
- Fletcher, C. N., Beebout, G. & Mendenhall, S. (1997). *Developing and evaluating personal finance education at the worksites: A case study*. In Garman E. T., Grable J. E., & Joo S. (Eds.), *Personal Finances and Worker Productivity*, Proceedings of the

- Personal Finance Employee Education Best Practices and Collaborations Conference, Roanoke, VA, 1(1), 54-59.
- Foddy, W. (1993). *Constructing Questions for Interviews and Questionnaires: Theory and Practice in Social Research*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Galloway, L., Brown, W. & Arenius, P. (2004). Gender-based Differences in Entrepreneurial Behaviour: A Comparative Examination of Scotland and Finland. *International Journal of Enterprise and Innovation Management*, Vol. 3, no. 2, 109–19.
- Garman, E. T. (1999). Employer-sponsored education programs and incentives to improve employees' financial lifestyles. *Employee Relations Today*, Winter, 63-72.
- Garman, E.T., Kim, J. Kratzer, C.Y., Brunson, B.H. & Joo, S.H. (1999). Workplace financial education improves personal financial wellness. *Financial Counseling and Planning Journal*, 10, 79-99.
- George, D., & Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference*. 11.0 update (4th ed.). Boston: Allyn & Bacon.
- Givonsky, J. (2003). Financial literacy: the case for banker involvement. *ABA Bankers News*, 11, 1-2.
- Grace, H.S. & Hauptert, J.E. (2003). Financial literacy. *The CPA Journal*, June, 8.
- Gräf, L. (2002). Assessing Internet questionnaires: The online pretest lab. In: B. Batinic, U.-D. Reips, M. Bosnjak, and A. Werner (Eds.): *Online Social Sciences*. Hogrefe & Huber, Seattle, 73-93.
- Gramlich, E. (2004). *Workplace Financial Education*. Remarks made at the second meeting of the Financial Literacy and Education Commission, Washington, D.C.  
 Διαθέσιμο:  
[www.federalreserve.gov/BoardDocs/Speeches/2004/20040520/default.htm](http://www.federalreserve.gov/BoardDocs/Speeches/2004/20040520/default.htm)
- Greenspan, A. (2002). Financial Literacy: A Tool for Economic Progress. *The Futurist* 36, no. 4, 37-41.
- Harris, M., Loundes, J. & Webster, E. (2002). Determinants of household saving in Australia. *Economic Record*, 78, 207 – 223.
- Haveman, R. & Wolff E. N. (2000). Who are the Asset Poor? Levels, Trends and Composition, 1983-1998. *Center for Social Development Discussion Paper 1227-01*. St. Louis, MO: Washington University.

- Hilgert, M.A., Hogarth, J.M. & Beverly, S.G. (2003). Household financial management: the connection between knowledge and behaviour. *Federal Reserve Bulletin*, July, 309-322.
- Hira, T. K. (1987). Money management practices influencing household asset ownership. *Journal of Home Economics*, 79 (2), 19-22
- Hirad, A. & Zorn, P. M. (2001). *A little knowledge is a good thing: Empirical evidence of the effectiveness of pre-purchase homeownership counseling*. Διαθέσιμο: [http://www.freddiemac.com/corporate/reports/pdf/homebuyers\\_study.pdf](http://www.freddiemac.com/corporate/reports/pdf/homebuyers_study.pdf)
- Hogarth, J.M. (2002). Financial literacy and family and consumer sciences. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 94, 15-28.
- Hogarth J.M. & Anguelov, C.E. (2002). Can the poor save? *Proceedings of the Association for Financial Counseling and Planning Education*, 42-50.
- Hogarth, J.M., Beverly, S.G. & Hilgert, M.A. (2003). Patterns of Financial Behaviours: Implications for Community Educators and Policy Makers. *Federal Reserve System Community Affairs Research Conference, February 200*.
- Hogarth, J. M. & Hilgert, M. A. (2002). Financial knowledge, experience, and learning preferences: Preliminary results from a new survey on financial literacy. *Consumer Interests Annual*, 48.
- Hogarth, J. M. & Swanson, J. (1995). Using adult education principles in financial education for low income audience. *Family Economics and Resources Management Biennial*, 139-146.
- Honig, B (2001). Learning strategies and resources for entrepreneurs and intrapreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26 (1), 21-35.
- Huddleston, C.A. & Danes, S.M. (1999). Impact evaluation of a financial literacy program: evidence for needed educational policy changes. *Consumer Interests Annual*, 45, 109-115.
- Internet Rogator (1998). Internet Rogator help with surveying.
- Jackson, B. (2003). ABA immigrant-market tips, *American Banker*, 168, 1-2.
- Jacob, K., Hudson, S. & Bush, M. (2000). *Tools for survival: An analysis of financial literacy programs for lower-income families*. Chicago: Woodstock Institute. Διαθέσιμο: <http://www.woodstockinst.org/document/toolsforsurvival.pdf>

- Jacobs-Lawson, J.M. & Hershey, D.A. (2005). Influence of future time perspective, financial knowledge, and financial risk tolerance on retirement saving behaviors. *Financial Services Review*, 14, 331-344.
- JumpStart Coalition for Personal Financial Literacy (2005). *2004 Personal financial survey of high school seniors*, June.
- Kempson E. (2002). *Over-indebtedness in Britain. A report to the Department of Trade and Industry*. Personal Finance Research Centre
- Kennickell, A. B., Starr-McCluer, M. & Sundén, A. E. (1997). Saving and Financial Planning: Some Findings From a Focus Group. *Financial Counseling and Planning*, vol. 8, no. 1, 1-8;
- Kim, J. (2001). Financial Knowledge and Subjective and Objective Financial Well-Being. *ConsumerInterest Annual* 47.
- Kim, J. (2003). Home-schooling helps students manage their money in college. *The Wall Street Journal*, August 20, 1.
- Kim, J., Bagwell, D. C. & Garman, E. T. (1998). Evaluation of workplace personal financial education. In E. T. Garman, S. Joo, I. E. Leech & D. C. Bagwell (Eds.), *Personal Finances and Worker Productivity, Proceedings of the Personal Finance Employee Education Best Practices and Collaborations Conference*, Roanoke, VA, 2(1), 187-192.
- Kim, J. & Garman E. T. (2004). Financial Stress, Pay Satisfaction and Workplace Performance. *Compensation and Benefits Review*, 36(1), 69 – 76.
- Kim, J., Kratzer, C.Y. & Leech, I.E. (2001). Impacts of workplace financial education on retirement plans. *Proceedings of Association for Financial Counseling and Planning Education*, 28.
- Kline, P. (1999). *The handbook of psychological testing (2nd ed)*. London: Routledge.
- Kotlikoff, L. & Bernheim, B. (2001). Household financial planning and financial literacy. In *Essays on saving, bequests, altruism, and lifecycle planning*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Lamb, E.C. (2002). The financial literacy boom, *Community Banker*, 11, 26-31.
- Lazarsfeld, P.F. (1944). The controversy over detailed interviews - an offer for negotiation. *Public Opinion Quarterly*, 8, 38-60.



- Lin, Q. & Lee, J. (2004). Consumer information search when making investment decisions. *Financial Services Review*, 13, 319-332.
- Loibl, C. & Hira, K. T. (2005). Impact of self-directed financial learning on financial and career satisfaction of white-collar employees. *Financial Counseling and Planning*, 16(1), 11-21.
- Lozar Manfreda, K., Batagelj, Z. & Vehovar, V. (2002). Design of Web survey questionnaires: Three basic experiments. *Journal of Computer Mediated Communication*, 7. Διαθέσιμο: <http://jcmc.indiana.edu/vol7/issue3/vehovar.htm>
- Lusardi, A. (2008). *Financial Literacy: an essential tool for informed consumer choice?*, Dartmouth College, Harvard Business School, and NBER. Διαθέσιμο: [http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/Lusardi\\_Informed\\_Consumer.pdf](http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/Lusardi_Informed_Consumer.pdf)
- Lusardi, A. & Mitchell O. S. (2006). Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing. Working Paper, Pension Research Council, Wharton School, University of Pennsylvania.
- Lusardi, A. & Mitchell O. S. (2007a). Baby Boomer Retirement Security: The Role of Planning, Financial Literacy and Housing Wealth. *Journal of Monetary Economics*, 54, 205–224.
- Lusardi, A. & Mitchell O. S. (2007c). Financial Literacy and Retirement Planning: New Evidence from the Rand American Life Panel. MRRC Working Paper n. 2007-157.
- Luther, R. K., Garman, E. T., Leech, I. E., Griffit, L. & Gilroy, T. (1997). *Scope and Impact of Personal Financial Management Difficulties of Service Members on the Department of the Navy*. Military Family Institute, Marywood University, Scranton, PA.
- Luther, R. K., Leech, I. E. & Garman, E. T. (1998). The employer's cost for the personal financial management difficulties of workers: Evidence from the U.S. Navy, in *Personal Finances and Worker Productivity* (Eds.)
- Mandell, L. (1998). *Our vulnerable youth: the financial literacy of American 12th graders*, Washington: Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy.
- Mandell, L. (2004). *Personal financial survey of high school seniors*, Washington: Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy.
- Marlowe, J., Godwin, D. D. & Maddux, E. (1995). Financial knowledge and behavior of welfare recipients, *Consumer Interest Annual*, 41, 77-82.

- Matthew Greenwald & Associates, Inc. (1999). *Youth and Money*. Washington, D.C.: American Savings Education Council.
- Mills, R. J., Grasmick, H. G., Morgan, C. S. & Wenk, D. (1992). The Effects of Gender, Family Satisfaction, and Economic Strain on Psychological Well-Being. *Family Relations*, 41(4), 440 – 445.
- Montalto, C.P. (2002). *Wealth-poor households in the U.S.* (Report to the Consumer Federation of America and National Credit Union Foundation). Columbus, OH: The Ohio State University, College of Human Ecology.
- Moore, A., Beverly, S., Schreiner, M., Sherraden, M., Lombe, M., Cho, E.Y.N., Johnson, L. & Vonderlack, R. (2001). *Saving, IDA programs, and effects of IDAs: A survey of participants*. St. Louis, MO: Washington University in St. Louis, Center for Social Development.
- Mucchielli (1968). *Le questionnaire dans l'enquete psycho-sociale*, Paris, Librairies Techniques, ed. Sociales Francaises.
- Muske, G. & Winter, M. (1999). Cash Flow Management: A Framework of Daily Family Activities. *Financial Counseling and Planning*, 10(1), 1–12
- Muske, G. & Winter, M. (2001). An In-Depth Look at Family Cash-Flow Management Practices. *Journal of Family and Economic Issues*, 22 (Winter), 353–72
- NATSEM (National Centre for Social and Economic Modelling) (2003). *Household Savings Ratio – Statistical Research Report*
- NCEE (National Council on Economic Education) (2002). *Report from the National Summit on Economic and Financial Literacy*, May, Washington.
- Nichols, E. & Sedivi, B. (1998). Economic data collection via the Web: A census bureau case study. *Proceedings of the Section on Survey Research Methods*. American Statistical Association, Alexandria, 366-371. Διαθέσιμο: <http://www.isurveys.com.au/resources/census.pdf>
- Observatory of European SMEs (2003). *SMEs in Europe 2003*, No. 7
- OECD (2003). *Asset Building and the Escape from Poverty: A new welfare policy debate*.
- OECD (2005). *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*. Διαθέσιμο: [www.oecd.org/document/28/0,2340,en\\_2649\\_33761\\_35802524\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/28/0,2340,en_2649_33761_35802524_1_1_1_1,00.html)

- OECD (2009). *The Case for Financial Literacy in Developing Countries: Promoting Access to Finance by Empowering Consumers*. Διαθέσιμο: <http://www.financial-education.org/dataoecd/35/32/43245359.pdf>
- O'Neill, B. (2002). Twelve key components of financial wellness. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 94(4), 53-58.
- O'Neill, B., Xiao, J., Bristow, B., Brennan, P. & Kerbel, C. (2000). Successful financial goal attainment: Perceived resources and obstacles. *Financial Counseling and Planning*, 11(1), 1-12.
- Parrish, L. & Servon, L. (2006). *Policy options to improve financial education: equipping families for their financial futures*. Διαθέσιμο: [http://www.newamerica.net/files/Doc\\_File\\_3135\\_1.pdf](http://www.newamerica.net/files/Doc_File_3135_1.pdf)
- Personal Finance Education Group (2005). *About pfeg – Introduction*, June. Διαθέσιμο: <http://www.pfeg.org/>
- Peterson, N.A. (1992). The high school economic course and its impact on economic knowledge. *Journal of Economic Education*, 23 (1), 5-16.
- Principal (2004). *The Principal Global Financial Well-Being Study, Executive Summary*. Διαθέσιμο: <http://www.principal.com/about/news/docs/2004gwbi.pdf>
- Rhine, S. L. W. & Toussaint-Commeau, M. (2002). Consumer preferences in the delivery of financial information: A summary. *Consumer Interest Annual*, 48.
- Roshco, B. (1999). Investor Illiteracy. *American Prospect* 43 (March-April), 69-73.
- Roy Morgan Research (2003a). *ANZ Survey of Adult Financial Literacy in Australia: Final Report*, Melbourne: ANZ Bank.
- Roy Morgan Research (2003b). *ANZ Survey of Adult Financial Literacy in Australia: Stage 2: Telephone Survey Report*, Melbourne: ANZ Bank.
- Roy Morgan Research (2003c). *ANZ Survey of Adult Financial Literacy in Australia: Stage 3: In-Depth Interview Survey Report*, Melbourne: ANZ Bank.
- Russell, L. R. (1997). Solving the money mystery: A description and evaluation of a worksite education program. In E. T. Garman, J. E. Grable & S. Joo (Eds.), *Personal Finances and Worker Productivity, Proceedings of the Personal Finance Employee Education Best Practices and Collaborations Conference*, Roanoke, VA, 1(1), 71-75.

- Salvucci, S., Walter, E., Conley, V., Fink, S. & Saba, M. (1997). *Measurement error studies at the National Center for Education Statistics (NCES)*. Washington D. C.: U. S. Department of Education.
- SBS (2003). *Women's Enterprise Strategic Framework: Consultative Document*. Ethnic Minority and Women's Enterprise Unit, SBS, London.
- Schagen, S. & Lines, A. (1996). *Financial literacy in adult life: a report to the Natwest Group Charitable Trust*. Slough, Berkshire: National Foundation for Educational Research.
- Schreiner, M., Clancy, M. & Sherraden, M. (2002). *Saving Performance in the American Dream Demonstration*. Washington University in St. Louis: Center for Social Development.
- Schuman, H. & Presser, S. (1979). The open and closed question. *American Sociological Review*, 44, 692-712.
- Schuman, H. & Scott, J. (1987). Problems in the use of survey questions to measure public opinion. *Science*, 236, 957-959.
- Schuman, H., Ludwig, J. & Krosnick, J.A. (1986). The perceived threat of nuclear war, salience, and open questions. *Public Opinion Quarterly*, 50, 519- 536.
- Shelton, G. G. & Hill, O. L. (1995). First-time home buyers programs as an impetus for change in budget behavior. *Financial Counseling and Planning*, 6, 83-91.
- Sherraden, M., Schreiner M., & Beverly S. (2002). *Income, Institutions, and Saving Performance in Individual Development Accounts*. St. Louis: Center for Social Development at Washington University
- Staten, M.E., Elliehausen, G. & Lundquist, E.C. (2002). *The impact of credit counseling on subsequent borrower credit usage and payment behavior*. Credit Research Center Monograph #36, Georgetown University. Διαθέσιμο: <http://www.personalfinancefoundation.org/research/cch/Impact-of-Credit-Counseling-Credit-Usage.pdf>
- Stewart Ivory Foundation (2005). *About the foundation*, June. Διαθέσιμο: <http://www.scottishcf.org/resources/funds/view/55/stewart-ivory-fund/?from=S/1>
- Stow, N. (2002). Remarks to the Ontario Securities Commission, Toronto, April.
- Sudman, S. & Bradburn, N. (1974). *Response Effects in Surveys: A Review and Synthesis*. Chichago: Aldine.

- Tashakkori, A. & Teddlie, C. (1998). *Mixed Methodology: Combining Qualitative & Quantitative Approaches*, Sage
- Taylor-Carter, M. A., Cook, K. & Weinberg, C. (1997). Planning and expectations of the retirement experience. *Educational Gerontology*, 23, 273-288.
- Thaler, R.H. & Benartzi, S. (2001). *Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee savings*. University of Chicago Graduate School of Business, Working paper.
- Tiras, S. (1997). Cover the basics in financial education. *HR Magazine*, November, 119-124.
- Titus, P. M., Fanslow, A. M. & Hira, T. K. (1989). Effect of financial management knowledge of household money managers on behaviors and outputs. *Journal of Vocational Home Economics Education*, 7 (1), 58-70.
- Toussaint-Comeau, M. & Rhine, S.L.W. (2000). *Delivery of financial literacy programs*. Federal Reserve Bank of Chicago Policy Studies #2000-7/ Διαθέσιμο: <http://www.fluetschfinancialservices.com/Chicago%20Federal%20Reserve.pdf>
- Varcoe, K. P. & Wright, J. (1991). Financial education can change behavior. *Advancing the Consumer Interest*, 3, 14-19.
- Volpe, R.P. Chen, H. & Pavlicko, J.J. (1996). Personal investment literacy among college students: a survey. *Financial Practice and Education*, 6 , 86-94.
- Wiklund, J. & Shepherd, D. (2003). Knowledge-based resources, entrepreneurial orientation, and the performance of small and medium-sized businesses. *Strategic Management Journal* 24, 1307- 1314.
- Williams-Harold, B. & Smith, E.L. (1999). Saving is fundamental, *Black Enterprise*, 29, 30
- Wolff, E.H. (2000). *Recent trends in wealth ownership, 1983-1998*. Working paper No. 300, New York: Jerome Levy Economics Institute, Διαθέσιμο: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp/300.pdf>
- Worthington, A.C. (2006). Predicting financial literacy in Australia. *Financial Services Review*, 15 (1), 57-79.
- Yli-Renko, H., Erkkö, A. & Sapienza, H. (2001). Social capital, knowledge acquisition, and knowledge exploitation in young technology-based firms. *Strategic Management Journal*, 22, 587-613.

## Ελληνική

- Bell, J. (1997). *Μεθοδολογικός σχεδιασμός παιδαγωγικής και κοινωνικής έρευνας*, Αθήνα: Gutenberg
- E. C. BIC of Attika (2000). Έρευνα – Μελέτη για τη Γυναικεία Επιχειρηματικότητα, Υπ. Εργασίας.
- Dolceta (χ.η.). *Καταναλωτές και Τράπεζες*. Διαθέσιμο: <http://www.dolceta.eu/greece/Mod4/spip.php?article123>
- ΕΒΕΑ (2007). Η σχέση των ΜΜΕ με το Τραπεζικό Σύστημα, Ιούνιος.
- ΕΟΜΜΕΧ & Εθνικό Παρατηρητήριο (2008). *Ετήσια Έκθεση 2008: Η Κατάσταση και οι Προοπτικές των Ελληνικών Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων*. Διαθέσιμο: [http://observatory.eommex.gr/eommex/summary\\_annual\\_report\\_2008\\_gr.pdf](http://observatory.eommex.gr/eommex/summary_annual_report_2008_gr.pdf)
- ΕΟΜΜΕΧ & Εθνικό Παρατηρητήριο (2007). *Ετήσια Έκθεση 2007: Η Κατάσταση και οι Προοπτικές των Ελληνικών Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων*. Διαθέσιμο: [http://observatory.eommex.gr/eommex/Ekthesi\\_2007\\_Synopsis\\_eommex\\_gr\\_final.pdf](http://observatory.eommex.gr/eommex/Ekthesi_2007_Synopsis_eommex_gr_final.pdf)
- ΕΟΜΜΕΧ & Εθνικό Παρατηρητήριο (2006). *Ετήσια Έκθεση 2006: Η Κατάσταση και οι Προοπτικές των Ελληνικών Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων*. Διαθέσιμο: [http://observatory.eommex.gr/eommex/Ekthesi\\_2007\\_Synopsis\\_eommex\\_gr\\_final.pdf](http://observatory.eommex.gr/eommex/Ekthesi_2007_Synopsis_eommex_gr_final.pdf)
- Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων COM(2007) 584 τελικό. *Εξάλειψη του στίγματος της επιχειρηματικής αποτυχίας – για μια πολιτική παροχής δεύτερης ευκαιρίας. Εφαρμογή της σύμπραξης της Λισαβόνας για την ανάπτυξη και την απασχόληση*. Διαθέσιμο: [http://ec.europa.eu/youreurope/business/managing-business/handling-financial-difficulties/index\\_el.htm](http://ec.europa.eu/youreurope/business/managing-business/handling-financial-difficulties/index_el.htm)
- Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2010). *Εξαγορά*. Ιούλιος. Διαθέσιμο: [http://ec.europa.eu/youreurope/business/starting-business/taking-over/index\\_el.htm](http://ec.europa.eu/youreurope/business/starting-business/taking-over/index_el.htm)
- Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2008). *Think Small First: Προτεραιότητα στις ΜΜΕ - Μία "Small Business Act" για την Ευρώπη*. Βρυξέλλες, Ιούνιος. Διαθέσιμο: [http://europa.eu/legislation\\_summaries/enterprise/business\\_environment/et0001\\_el.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/et0001_el.htm)
- GPO AE (2005). *Έρευνα: Ανταγωνιστικότητα και Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις*. Δεκέμβριος. Διαθέσιμο: [http://www.ypan.gr/docs/\(161205\)ParousiasiEreynasMME.pdf](http://www.ypan.gr/docs/(161205)ParousiasiEreynasMME.pdf)

- Θεοχαρίδης, Α. (2007). *Νεανική Επιχειρηματικότητα και Ελληνική Πραγματικότητα*. Τεύχος 2. Διαθέσιμο: [http://www.intellectum.org/articles/issues/intellectum2/ITL02p099104\\_theoxaridis.pdf](http://www.intellectum.org/articles/issues/intellectum2/ITL02p099104_theoxaridis.pdf)
- ICAP (2005). *Μελέτη για την Εξέλιξη της Πιστοληπτικής Ικανότητας των Μικρομεσαίων Ελληνικών Επιχειρήσεων για τα Έτη 2005 – 2004*. Αθήνα.
- Javeau, C. (2000). *Η έρευνα με ερωτηματολόγιο. Το εγχειρίδιο του καλού ερευνητή*. Εκδόσεις Τυπωθήτω, Αθήνα.
- Κάπα Research (2009). *Οικονομική Κρίση Επιχειρήσεις και Τραπεζικός Δανεισμός, Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών - ΕΒΕΑ*
- Κασκάλης, Θ., Μαλέτσκος, Α., Ευαγγελίδης, Κ. (2004). *Χρήση και αξιοποίηση ηλεκτρονικών ερωτηματολογίων σε ένα εκπαιδευτικό δικτυακό τόπο*. Διαθέσιμο: <http://www.etpe.gr/files/proceedings/filessyn/A455-464.pdf>
- Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Ιονίων Νήσων (2005). *Οδηγός Χρηματοδοτικών Εργαλείων για Επιχειρήσεις*, Ιανουάριος
- Κέντρο Επιχειρηματικής Τεχνολογικής Ανάπτυξης Αττικής (χ.η.). Έρευνα Benchmarking σε 10 κλάδους επιχειρηματικής δραστηριότητας της περιφέρειας Αττικής
- Οικονομικό Επιμελητήριο της Ελλάδας (2009). *Εισήγηση του Προέδρου του Οικονομικού Επιμελητηρίου της Ελλάδας για το Δείκτη Εμπιστοσύνης Καταναλωτή*. Απρίλιος. Διαθέσιμο: <http://www.oe-e.gr/publ/dke/Apr09/eisigisi.pdf>
- Παζαρζή, Ν. Ε. & Γιαννακούρου, Μ. (χ.η.). *Γυναικεία Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα*, Ενότητα Νο 9. Διαθέσιμο: [http://isotita.unipi.gr/assets/erevna\\_6.pdf](http://isotita.unipi.gr/assets/erevna_6.pdf)
- Προβόπουλος, Γ. & Καπόπουλος, Π. (2001). *Η Δυναμική του Χρηματοοικονομικού Συστήματος*. Εκδόσεις Κριτική.
- Ρήγας, Κ. & Στεργίου Λ. (2003). *Οι Επιχειρήσεις στην Ελλάδα 2000 – 2002: Η σημασία των μικρών και μεσαίων κεφαλαιουχικών επιχειρήσεων στην ελληνική οικονομία*, Αθήνα, Δεκέμβριος.
- Σιώμκος, Ι. Γ., Βασιλικοπούλου, Ι. Α. (2005). *Εφαρμογή Μεθόδων Ανάλυσης στην Έρευνα Αγοράς*. Εκδόσεις Σταμούλη Α.Ε.
- Χασσίδ, Ι. (2006). *Μικρές Επιχειρήσεις και Τράπεζες, Σχέσεις εξάρτησης και συνεργασίας*. Διαθέσιμο: <http://www.unipi.gr/faculty/jhassid/TASEIS2006.pdf>

Χυτήρης, Α. (2007). Ευρωπαϊκή Ένωση και Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις. Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Ιονίων Νήσων, Οκτώβριος

Wikipedia (χ.η.). *Διεύθυνση IP*. Διαθέσιμο: [http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%94%CE%B9%CE%B5%CF%8D%CE%B8%CF%85%CE%BD%CF%83%CE%B7\\_IP](http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%94%CE%B9%CE%B5%CF%8D%CE%B8%CF%85%CE%BD%CF%83%CE%B7_IP)

Women@business (2010). Δελτίο Τύπου: Ενισχύοντας τη Γυναικεία Επιχειρηματικότητα, Φεβρουάριος. Διαθέσιμο: [http://www.womenatbusiness.eu/Files/files/w@b\\_PR1\\_EL.pdf](http://www.womenatbusiness.eu/Files/files/w@b_PR1_EL.pdf)



**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ**  
**ΔΙΑΤΡΙΒΗΣ**



## **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α – Απαντήσεις Ερωτηματολογίων Μ.Μ.Ε. & Νοικοκυριών**

Στο Παράρτημα Α παρουσιάζουμε τις σωστές απαντήσεις των ερωτήσεων επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και συμπεριφοράς και των δύο ερωτηματολογίων.

Στόχος μας είναι οι απαντήσεις μας να είναι πλήρης και ακριβείς. Παρόλα αυτά πρέπει να γίνει σαφές ότι οι συγκεκριμένες απαντήσεις είναι γενικού χαρακτήρα, οι οποίες δεν αντιπροσωπεύουν εξειδικευμένες περιπτώσεις φυσικών ή νομικών προσώπων. Για την καταγραφή των απαντήσεων συμβουλευτήκαμε εκπαιδευτικά υλικά ιδιωτικών φορέων, ιστοσελίδες δικτυακής επιμόρφωσης, όπως το Dolceta<sup>11</sup>, καθώς και ελληνική αρθρογραφία ηλεκτρονικών αναφορών. Επίσης, αν υπάρξει αλλαγή στο θεσμικό ή νομικό πλαίσιο στο χρόνο μεταξύ της υποβολής των ερωτηματολογίων και της συγγραφής των απαντήσεων, ενδέχεται να μην είναι ενημερωμένες. Η ευθύνη για το περιεχόμενο των απαντήσεων ανήκει αποκλειστικά στον γράφοντα, ενώ σε περίπτωση επισήμανσης οποιουδήποτε σφάλματος, θα καταβληθεί προσπάθεια για τη διόρθωση του.

*Προς διευκόλυνση, η σειρά των ερωτήσεων διατηρήθηκε ίδια με την σειρά των ερωτηματολογίων που αναρτήθηκαν στο διαδικτυακό τόπο προς συμπλήρωση, καθώς και αυτών που υπάρχουν στα Παραρτήματα. Οι ερωτήσεις εμφανίζονται με πλάγιους (italics) χαρακτήρες.*

### **Επάρκεια Χρηματοοικονομικής Γνώσης – Γενικά Στοιχεία**

Οι ερωτήσεις επάρκειας χρηματοοικονομικής γνώσης της πρώτης υποκατηγορίας (γενικά στοιχεία) δεν βαθμολογούνται. Σκοπός τους είναι να μας δώσουν πληροφορίες σχετικά με γενικά στοιχεία των χρηματοοικονομικών γνώσεων και συνηθειών των ερωτώμενων. Η συγκεκριμένη ενότητα με ελάχιστες φραστικές διαφοροποιήσεις είναι κοινή και στα δύο ερωτηματολόγια.

---

<sup>11</sup> <http://www.dolceta.eu/greece/>

### Κοινές Απαντήσεις Μ.Μ.Ε. και νοικοκυριών

*Ποιο είναι το επίπεδο σπουδών σας; (Να αναφερθεί ο ανώτερος τίτλος σπουδών που κατέχετε).*

- Τριτοβάθμια εκπαίδευση (ανώτερη ή ανώτατη)
- Δευτεροβάθμια εκπαίδευση
- Πρωτοβάθμια εκπαίδευση
- Κανένα από τα παραπάνω

Μέσα στους στόχους μας είναι να εξετάσουμε αν ενδεχόμενα υψηλά επίπεδα γνώσης ή υπεύθυνες χρηματοοικονομικές πρακτικές είναι συνδεδεμένες με υψηλά επίπεδα εκπαίδευσης. Οι Edmiston και Gillett–Fisher (2006) κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι συνεντευξιαζόμενοι με υψηλότερα επίπεδα εκπαίδευσης είχαν στο σύνολο τους λιγότερες πιθανότητες να επιδείξουν χαμηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής γνώσης. Πιο συγκεκριμένα, άτομα που είχαν στην κατοχή τους δίπλωμα, πτυχίο ή επαγγελματικό τίτλο σπουδών είχαν αντίστοιχα 8,8%, 11,5%, και 18,4% λιγότερες πιθανότητες να κατηγοριοποιηθούν στο χαμηλό επίπεδο επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων σε σχέση με άτομα που είχαν στην κατοχή τους μόνο απολυτήριο λυκείου. Έχουμε άραγε και στην Ελλάδα παρόμοια αποτελέσματα;

*Από τις μέχρι τώρα σπουδές σας, πόσο καλά θεωρείτε ότι καταφέρνετε να αντιμετωπίσετε τα καθημερινά χρηματοοικονομικά ζητήματα που προκύπτουν στην επιχείρηση (κατανόηση προβλημάτων, λήψη αποφάσεων και εφαρμογή);<sup>12</sup>*

- Άριστα
- Πολύ καλά
- Μέτρια
- Λίγο
- Καθόλου

Σκοπός μας είναι να δούμε ποια είναι η αίσθηση των ερωτώμενων σχετικά με την επάρκεια των γνώσεων τους όσον αφορά την αντιμετώπιση των καθημερινών χρηματοοικονομικών ζητημάτων που προκύπτουν. Σε έρευνα που διοργανώθηκε στο

<sup>12</sup>Στο ερωτηματολόγιο των νοικοκυριών η ερώτηση είναι διατυπωμένη ως: «Από τις μέχρι τώρα σπουδές σας, πόσο καλά θεωρείτε ότι καταφέρνετε να αντιμετωπίσετε τα καθημερινά χρηματοοικονομικά ζητήματα που σας προκύπτουν (κατανόηση προβλημάτων, λήψη αποφάσεων και εφαρμογή);»

πλαίσιο του προγράμματος Finalist<sup>13</sup> μεταξύ 367 ενηλίκων, σε παρόμοια ερώτηση, το 40% του δείγματος απάντησε ότι δεν υπάρχουν ακριβείς ευκολονόητες πληροφορίες σχετικά με τα χρηματοοικονομικά προϊόντα που διατίθενται, ενώ 21% απάντησε ότι δεν αναζητά ενεργά χρηματοοικονομικές πληροφορίες λόγω της αίσθησης ότι τα χρηματοοικονομικά αποτελούν ένα περίπλοκο ζήτημα. Θα θέλαμε να δούμε αν οι απόψεις του δικού μας δείγματος ταυτίζονται, καθώς επίσης και να έχουμε μία ένδειξη του τι πιστεύουν οι επιχειρηματίες και τα νοικοκυριά.

*Κατά τη διάρκεια των τελευταίων πέντε ετών, έχετε συμβουλευτεί κάποιον εξειδικευμένο εξωτερικό σύμβουλο για τα οικονομικά της επιχείρησής<sup>14</sup>;*

- Πολύ συχνά     Συχνά     Αραιά     Σπάνια     Ποτέ

*Από ποιόν λάβατε συμβουλή; (Σημειώστε όσες επιλογές θέλετε)*

- Ανεξάρτητο χρηματοοικονομικό σύμβουλο
- Στέλεχος ή σύμβουλο τραπεζής
- Στέλεχος ή σύμβουλο ασφαλιστικής εταιρείας
- Λογιστή
- Φοροτέχνη
- Χρηματιστή
- Εξειδικευμένα σεμινάρια
- Φίλους / Οικογένεια / Συναδέλφους
- Κανένα από τα παραπάνω

Οι συγκεκριμένες ερωτήσεις συναντώνται συχνά σε ερωτηματολόγια με συναφές αντικείμενο. Έχουν σαν στόχο να μετρήσουν αν εταιρείες και νοικοκυριά νιώθουν την ανάγκη να αναζητήσουν τη συμβουλή κάποιου εξειδικευμένου συμβούλου και αν ναι

<sup>13</sup> Υλοποιείται από διεθνή ομάδα εταίρων, με επικεφαλής το Πανεπιστήμιο Πειραιώς στο οποίο συμμετέχουν 9 ακόμα οργανισμοί και εκπαιδευτικά ιδρύματα από 5 διαφορετικά κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ελλάδα, Βουλγαρία, Γερμανία, Γαλλία και Κύπρος). Οι φορείς υλοποίησης του προγράμματος είναι σταθερά προσηλωμένοι στη επίδιωξη τόνωσης του ΟΧΑ και της ανάπτυξης ενημερωμένων και υπεύθυνων πολιτών και καταναλωτών χρηματοοικονομικών προϊόντων.

<sup>14</sup> Στο ερωτηματολόγιο των νοικοκυριών η ερώτηση είναι διατυπωμένη ως «Κατά τη διάρκεια των τελευταίων πέντε ετών, έχετε λάβει κάποια επαγγελματική συμβουλή για το σχεδιασμό των οικονομικών σας;»

να εστιάσουν στο ποια είναι η πηγή της συγκεκριμένης πληροφόρησης. Σε πιλοτική έρευνα του παρόντος ερωτηματολογίου που διεξήχθη σε επίπεδο Μ.Μ.Ε. (δείγμα 51 επιχειρήσεων), το 31% δήλωνε ότι δεν αισθανόταν την ανάγκη ή εναλλακτικά δεν είχε τους αναγκαίους πόρους προκειμένου να αναζητήσει κάποια εξειδικευμένη συμβουλή. Από τις επιχειρήσεις που αναζητούσαν συμβουλή, πάνω από τους μισούς εμπιστεύονταν τον λογιστή τους, πράγμα μάλλον φυσικό αφού οι Ελληνικές Μ.Μ.Ε. εστιάζουν κυρίως στην επίλυση των καθημερινών τους προβλημάτων. Θα ισχύσουν τα ίδια ποσοστά και σε ολόκληρο το δείγμα των Μ.Μ.Ε.; Ακολουθούν τα νοικοκυριά τις ίδιες πρακτικές;

*Ποια από τις παρακάτω πηγές χρησιμοποιείτε συχνότερα για την οικονομική σας ενημέρωση; (Σημειώστε όσες επιλογές θέλετε)*

- Εφημερίδες*
- Ειδικό Τύπο (περιοδικά, έντυπα χρηματιστηρίου ή χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, ενημερωτικά φυλλάδια)*
- Διαδίκτυο*
- Ραδιοτηλεοπτικά μέσα*
- Επαγγελματικούς και Συνδικαλιστικούς φορείς*
- Φίλους / Οικογένεια / Συναδέλφους*
- Κανένα από τα παραπάνω*

Η τελευταία ερώτηση επίσης προσφέρεται για συγκρίσεις τόσο με παρόμοιες έρευνες εντός του Ελλαδικού χώρου όσο και με έρευνες παγκοσμίως. Η έρευνα του Finalist μας έδειξε ότι οι περισσότεροι έλληνες προτιμούν εύκολους και γρήγορους τρόπους για την οικονομική τους ενημέρωση (20% τηλεόραση, εφημερίδες και περιοδικά και 17% συζητήσεις με φίλους και οικογένεια). Τις ίδιες συνήθειες όμως παρουσίασαν και τα αποτελέσματα έρευνας των Hilgert, Hogarth και Beverly (2003) στην έρευνα τους με τίτλο «Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior» σε δείγμα 1.004 νοικοκυριών στην Αμερική.

## Επάρκεια Χρηματοοικονομικής Γνώσης Μ.Μ.Ε – Ειδικά Στοιχεία

### Διαχείριση Ρευστότητας

*“Ρευστότητα είναι η δυνατότητα της επιχείρησης να ανταποκριθεί στις μακροχρόνιες υποχρεώσεις της.”*

Σωστό       Λάθος

Ένας γενικός ορισμός της ρευστότητας είναι ότι «Ρευστότητα είναι η ικανότητα της επιχείρησης να ανταποκρίνεται στις πληρωμές της». Ο όρος ρευστότητα πάντως είναι άρρηκτα συνδεδεμένος με τις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις των επιχειρήσεων αφού:

1. «Οι δείκτες ρευστότητας αναφέρονται στο ύψος και τις σχέσεις των βραχυπροθέσμων υποχρεώσεων που επίκειται η λήξη τους, και στα κυκλοφοριακά στοιχεία του ενεργητικού, τα οποία υποτίθεται ότι αποτελούν την πηγή από την οποία θα ικανοποιηθούν οι υποχρεώσεις.
2. Ο προσδιορισμός της ρευστότητας συνδέεται με την μελέτη του καθαρού κεφαλαίου κίνησης, δημιουργώντας ερωτήματα όπως: Θα πληρωθούν έγκαιρα τα τρέχοντα χρέη;»<sup>15</sup>.

*“Η πραγματική εικόνα ρευστότητας της επιχείρησης σας δίνεται όταν ταξινομείται η περιουσία της με βάση τη ρευστότητα και οι υποχρεώσεις της με βάση τη λήξη τους.”*

Σωστό       Λάθος

«Η ρευστότητα διακρίνεται σε Στατική και Δυναμική:

- Στατική: δείχνει την στιγμή της σύνταξης του Ισολογισμού την ικανότητα των πληρωμών. Χρησιμοποιείται από Εξωτερικούς Αναλυτές.
- Δυναμική: Χρησιμοποιείται για τις ανάγκες της Επιχείρησης και εξάγεται από Εσωλογιστικά δεδομένα .

Για να έχουμε μια πραγματική ρευστότητα πρέπει να γίνει ταξινόμηση της περιουσίας, κατά βαθμό ρευστότητας και των υποχρεώσεων της κατά βαθμό ληκτότητας.»<sup>16</sup>

<sup>15</sup> Γενική Ρευστότητα, Δείκτης & Αξιολόγηση (χ.η.). Ρευστότητα Επιχειρήσεων. Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_refstotita\\_epix.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_refstotita_epix.pdf)

*“Αν η ανεπαρκής ρευστότητα συνεπάγεται ταμειακή στενότητα, αντίστοιχα η υπερβολική ρευστότητα βλάπτει την αποδοτικότητα.”*

√ Σωστό      □ Λάθος

«Η ρευστότητα αποτελεί σημαντικό παράγοντα σταθερότητας και προόδου για κάθε επιχείρηση αφού η υπερβολική ρευστότητα βλάπτει την αποδοτικότητα ενώ η ανεπαρκής ρευστότητα επιφέρει ταμειακή στενότητα ικανή να οδηγήσει σε αποσύνθεση.»<sup>17</sup>

*“Με την κατάσταση ταμειακών ροών εξάγονται συμπεράσματα ως προς τη ρευστότητα μιας επιχείρησης, ως προς την ποιότητα των κερδών της και ως προς τη δυνατότητα της να κάνει ορθολογική χρήση των διαθεσίμων της.”*

√ Σωστό      □ Λάθος

«Η ταμειακή ροή περιλαμβάνει την πραγματική εισροή μετρητών στο ταμείο της επιχείρησης, καθώς επίσης και την πραγματική εκροή μετρητών από το ταμείο της επιχείρησης. Οι ταμειακές ροές προέρχονται: από την λειτουργία της επιχείρησης που δείχνει την ικανότητα της να διανέμει μερίσματα στους μετόχους της, γεγονός το οποίο είναι σημαντικό για τους επενδυτές και τους μετόχους της και από άλλες δραστηριότητες όπως επενδυτικές και χρηματοοικονομικές. Ο προσδιορισμός της ταμειακής ροής από επενδυτικές και χρηματοοικονομικές δραστηριότητες της επιχείρησης ρίχνει φως μεταξύ αυτής και αυτών που την χρηματοδοτούν.»<sup>18</sup>

*“Εάν για δύο επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου ο δείκτης γενικής ρευστότητας είναι ίσος, η επιχείρηση εκείνη που διαθέτει μεγάλη αναλογία του κυκλοφορούντος ενεργητικού σε μετρητά έχει μικρότερη ρευστότητα από εκείνη που διαθέτει μεγαλύτερη αναλογία σε αποθέματα.”*

<sup>16</sup> Γενική Ρευστότητα, Δείκτης & Αξιολόγηση (χ.η.). Ρευστότητα Επιχειρήσεων. Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_refstotita\\_epix.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_refstotita_epix.pdf)

<sup>17</sup> Γενική Ρευστότητα, Δείκτης & Αξιολόγηση (χ.η.). Ρευστότητα Επιχειρήσεων. Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_refstotita\\_epix.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_refstotita_epix.pdf)

<sup>18</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Χρηματοοικονομική Ανάλυση & Αξιολόγηση Ισολογισμών Επιχειρήσεων. Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_xrimatooikonomiki\\_analysi.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_xrimatooikonomiki_analysi.pdf)



Σωστό      ✓ Λάθος

«Εάν δύο Επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου, έχουν τον ίδιο Δείκτη Γενικής Ρευστότητας, έχει μεγαλύτερη ρευστότητα η Επιχείρηση εκείνη που διαθέτει μεγάλη αναλογία του Κυκλοφορούντος Ενεργητικού σε μετρητά, από μία άλλη που διαθέτει μεγαλύτερη αναλογία σε αποθέματα.»<sup>19</sup>

### Αποταμιεύσεις - Κοστολόγηση

*“Σε περιπτώσεις αυξανόμενου πληθωρισμού, η πραγματική αξία των αποταμιεύσεων της επιχείρησης μειώνεται.”*

✓ Σωστό       Λάθος

«Πληθωρισμός είναι η γενική αύξηση του επιπέδου των τιμών μιας οικονομίας, μέσα σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Πληθωρισμός είναι η “κίνηση των τιμών”. Δεν υφίσταται, όταν οι τιμές σταθεροποιηθούν, ανεξαρτήτως, αν είναι υψηλές ή όχι.

Το χρήμα χάνει την αξία του, όταν υπάρχει πληθωρισμός...

Όταν υπάρχει υψηλός πληθωρισμός, είναι δυσκολότερο οι παραγωγοί να σχεδιάσουν τις επενδύσεις τους, να διαμορφώσουν τις τιμές των προϊόντων, να υπολογίσουν τα κέρδη τους. Ο πληθωρισμός μειώνει το κέρδος.»<sup>20</sup>

*“Δεν υπάρχει διαφορά μεταξύ κόστους και εξόδου.”*

Σωστό      ✓ Λάθος

«Εξοδα είναι ότι δαπανάται μέσα σε μία διαχειριστική περίοδο στην προσπάθεια αποκτήσεως εσόδων.

- Το κόστος παρέχει συνεχείς υπηρεσίες για μακρύτερο χρονικό διάστημα, ενώ το έξοδο είναι χρονικά περιορισμένο
- Το κόστος σαν επένδυση που δημιουργείται είτε μέσα σε μία ή περισσότερες χρήσεις έως ότου τελειώσει, αλλάζει μορφές π.χ.

<sup>19</sup> Γενική Ρευστότητα, Δείκτης & Αξιολόγηση (χ.η.). Ρευστότητα Επιχειρήσεων. Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_refstotita\\_epix.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_refstotita_epix.pdf)

<sup>20</sup> Πληθωρισμός (χ.η.). Χρηματοοικονομικά Προϊόντα. Ανάκτηση 6/6/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod7/spip.php?rubrique14>

- α. Το κόστος ενός μηχανήματος πολλών χρήσεων με την διενέργεια αποσβέσεων  
 β. Το κόστος αγοράς υλικών μετατρέπεται σε κόστος παραγωγής έπειτα από την επεξεργασία τους.
- Το έξοδο αποτελεί αυτοτελές μέγεθος που συσχετίζεται με το έσοδο για τον προσδιορισμό του αποτελέσματος.»<sup>21</sup>

*“Οι επιβαρύνσεις των ασφαλιστικών οργανισμών, οι φόροι, τα χαρτόσημα κλπ. δεν ενσωματώνονται στο κόστος του ημερομισθίου.”*

Σωστό       Λάθος

Κάθε επιχείρηση πρέπει να γνωρίζει το «πρότυπο ημερομίσθιο κάθε τμήματος ή όλων των τμημάτων (Μέσο ωρομίσθιο ή Μέσο ημερομίσθιο ). Για τον υπολογισμό του λαμβάνονται υπ’ όψιν: Συλλογικές συμβάσεις, Αμοιβές νυχτερινής εργασίας, εορτών, Bonus κλπ. , Προβλέψεις για μεταβολές τιμαρίθμου.

Οι επιβαρύνσεις των ασφαλιστικών οργανισμών, οι φόροι, χαρτόσημα κλπ. ενσωματώνονται στο κόστος του ημερομισθίου.»<sup>22</sup>

*“Στα γενικά έξοδα περιλαμβάνονται όλα τα άλλα έξοδα (εκτός των εξόδων προμήθειας των υλικών και των άμεσων εργατικών εξόδων), που δημιουργούνται τόσο από την ύπαρξη μιας οικονομικής μονάδας, όσο και από την λειτουργία της και την παραγωγή προϊόντος ή έργου.”*

Σωστό       Λάθος

«Με τον όρο Γενικά Έξοδα εννοούμε όλες τις δαπάνες, (εκτός των Υλικών και Άμεσης Εργασίας), οι οποίες δεν μπορούν να αποδοθούν κατ’ ευθείαν στην παραγωγή συγκεκριμένου προϊόντος ή προϊόντων... Στα Γενικά Έξοδα περιλαμβάνονται όλα τα άλλα έξοδα (εκτός των Υλικών και Άμεσης Εργασίας ), που δημιουργούνται τόσο από την ύπαρξη μιας Οικονομικής Μονάδας, όσο και από την λειτουργία της και την Παραγωγή Προϊόντος ή Έργου. Για καλύτερο κοστολογικό Έλεγχο διαχωρίζω από τα

<sup>21</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Κόστος. Κύριο μέσο άσκησης αποτελεσματικής διοίκησης. Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_kostos.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_kostos.pdf)

<sup>22</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Κόστος. Κύριο μέσο άσκησης αποτελεσματικής διοίκησης. Ανάκτηση 6/6/2010, [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_kostos.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_kostos.pdf)

Γενικά Έξοδα την Έμμεση Εργασία. Στην Έμμεση Εργασία περιλαμβάνονται οι δαπάνες μισθοδοσίας του προσωπικού που απασχολείται σε όλους τους άλλους Τομείς και Τμήματα της Επιχείρησης εκτός της παραγωγικής διαδικασίας.»<sup>23</sup>

*“Τα έξοδα της εκάστοτε επιχείρησης διαχωρίζονται σε σταθερά που προέρχονται από τη λειτουργία της επιχείρησης και μεταβλητά που προέρχονται από την ύπαρξη της επιχείρησης.”*

Σωστό                     Λάθος

«Από πλευράς κοστολόγησης είναι απαραίτητο να προσδιοριστεί:

- Ποιες δαπάνες Γενικών Εξόδων είναι Σταθερές
- Ποιες δαπάνες Γενικών Εξόδων είναι Μεταβλητές και πως διαμορφώνονται στους διάφορους βαθμούς απασχόλησης

Σε δεδομένο βαθμό απασχόλησης τα Γενικά Έξοδα περιέχουν :

- Σταθερό ποσό δαπανών που προκαλείται από την ύπαρξη της Επιχείρησης
- Μεταβλητό ποσό δαπανών που προκαλείται από την λειτουργία της Επιχείρησης»<sup>24</sup>

### **Τοποθετήσεις Κεφαλαίων**

*“Οι προθεσμιακές καταθέσεις, δίνουν τη δυνατότητα σε μία επιχείρηση να επιτύχει καλύτερο επιτόκιο, δεσμεύοντας τα διαθέσιμά της για κάποιο χρονικό διάστημα.”*

Σωστό                     Λάθος

«Οι λογαριασμοί προθεσμιακών καταθέσεων είναι μία μορφή επένδυσης για μικρά και μεσαία συνήθως χρηματικά ποσά. Οι προθεσμιακές καταθέσεις συνεπάγονται την κατάθεση συγκεκριμένου ποσού χρημάτων σε ειδικό λογαριασμό, για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα, και με προσυμφωνημένο επιτόκιο...

Τα βασικά πλεονεκτήματα που προσφέρουν οι προθεσμιακοί λογαριασμοί καταθέσεων συνοψίζονται στα εξής:

<sup>23</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Κόστος. Κύριο μέσο άσκησης αποτελεσματικής διοίκησης. Ανάκτηση 6/6/2010, [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_kostos.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_kostos.pdf)

<sup>24</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Κόστος. Κύριο μέσο άσκησης αποτελεσματικής διοίκησης. Ανάκτηση 6/6/2010, [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_kostos.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_kostos.pdf)

- Ασφαλή φύλαξη των αποταμιεύσεών σας
- Επιτόκιο υψηλότερο από αυτό που προσφέρουν οι κοινοί λογαριασμοί καταθέσεων
- Αποτελούν μία μορφή επένδυσης με μηδενικό επενδυτικό ρίσκο
- “Επιβράβευση” των καταθετών με μεγάλα ποσά, καθώς το επιτόκιο συνήθως αυξάνεται όσο αυξάνεται το δεσμευόμενο ποσό
- “Επιβράβευση” των μακροχρόνιων επενδύσεων, καθώς το επιτόκιο αυξάνεται όσο αυξάνεται το χρονικό διάστημα δέσμευσης των χρημάτων»<sup>25</sup>

*“Όσο πιο διαφοροποιημένο είναι το χαρτοφυλάκιο μίας επιχείρησης, τόσο περισσότερο αυξάνεται το ρίσκο που το συνοδεύει.”*

□ Σωστό                      √ Λάθος

Ισχύει ακριβώς το αντίθετο. «Η θεωρία του χαρτοφυλακίου είναι μια επενδυτική προσέγγιση που αναπτύχθηκε από τον οικονομολόγο του Πανεπιστημίου του Σικάγο Harry Markowitz, ο οποίος το 1990 τιμήθηκε με το Βραβείο Νόμπελ στα οικονομικά.

Η θεωρία του χαρτοφυλακίου επιτρέπει στους επενδυτές να εκτιμήσουν τόσο τους αναμενόμενους κινδύνους, όσο και τις αναμενόμενες αποδόσεις, όπως μετρούνται στατιστικά, για τα επενδυτικά τους χαρτοφυλάκια.

Ο Markowitz περιέγραψε τον τρόπο με τον οποίο τα στοιχεία συνδυάζονται σε αποδοτικά διαφοροποιημένα χαρτοφυλάκια. Η άποψή του ήταν ότι ο κίνδυνος ενός χαρτοφυλακίου θα μπορούσε να περιοριστεί και ο αναμενόμενος ρυθμός απόδοσης θα μπορούσε να βελτιωθεί, εάν συνδυάζονταν επενδύσεις με ανόμοιες διακυμάνσεις τιμών. Με άλλα λόγια, ο Markowitz εξήγησε το βέλτιστο τρόπο διαμόρφωσης ενός διαφοροποιημένου χαρτοφυλακίου και απέδειξε ότι ένα τέτοιο χαρτοφυλάκιο μάλλον θα είχε ικανοποιητική απόδοση.»<sup>26</sup>

*“Τα αμοιβαία κεφάλαια έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις διασφαλίζουν τις μελλοντικές.”*

<sup>25</sup> Προθεσμιακές Καταθέσεις - Οδηγός Επιβίωσης (χ.η.). Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.moneyexpert.gr/default.aspx?pid=81&la=1>

<sup>26</sup> Διαχείριση Χαρτοφυλακίου (χ.η.). Ανάκτηση 16/5/2010 από [http://www.greekshares.com/gr/portfolio\\_gr.php](http://www.greekshares.com/gr/portfolio_gr.php)

Σωστό       Λάθος

«Κάθε Αμοιβαίο Κεφάλαιο, ανάλογα με το χαρακτήρα του, αποδίδει ωφέλεια στον επενδυτή, αλλά δεν αποκλείεται να υπάρξει και ζημιά. Ο νόμος επιβάλλει στις Εταιρίες να προειδοποιούν τους επενδυτές με τα πάσης φύσης έντυπα, τις ανακοινώσεις, και τις διαφημίσεις τους ότι “οι επενδύσεις στα Αμοιβαία Κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένες αποδόσεις και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν εγγυώνται τις μελλοντικές”.

Πάντως ο γενικός κανόνας είναι ότι κάθε Αμοιβαίο Κεφάλαιο ταιριάζει σε ορισμένες κατηγορίες επενδυτών και ότι κάθε επενδυτής λαμβάνει ωφέλεια ή απόδοση ανάλογα με τον κίνδυνο που επιθυμεί να αναλάβει.

Κανόνας είναι επίσης ότι κάθε κατηγορία Αμοιβαίων Κεφαλαίων είναι χρήσιμη όταν συνδυάζεται και με τον επενδυτικό ορίζοντα του κάθε επενδυτή.»<sup>27</sup>

*“Όλες οι κατηγορίες ομολόγων φέρουν τον πιστωτικό κίνδυνο του εκδότη τους. Αυτό σημαίνει ότι κατά τη λήξη τους, και εφόσον οι εκδότες είναι υψηλής πιστοληπτικής ικανότητας, καταβάλλεται πλήρης η ονομαστική τους αξία.”*

Σωστό       Λάθος

«Ένα ομόλογο είναι ένα χρεόγραφο, στο οποίο ο εκδότης έχει την υποχρέωση να καταβάλει, στην λήξη της σύμβασης, την ονομαστική αξία αυτής και σε τακτά προκαθορισμένα διαστήματα ποσό χρημάτων (το κουπόνι)... Τα ομόλογα εκδίδονται γενικά για ένα καθορισμένης διάρκειας χρονικό διάστημα (η ωριμότητα) μεγαλύτερο ενός έτους.

Ένα ομόλογο είναι απλώς ένα δάνειο, αλλά υπό μορφή ασφάλειας, αν και η ορολογία που χρησιμοποιείται είναι μάλλον διαφορετική. Ο εκδότης είναι ο οφειλέτης, ο κάτοχος ομολόγων ο δανειστής και το κουπόνι είναι ο τόκος. Τα ομόλογα επιτρέπουν στον εκδότη να χρηματοδοτήσει μακροπρόθεσμες επενδύσεις με εξωτερικά κεφάλαια. Μπορεί κανείς λοιπόν να διακρίνει ότι τα στοιχεία που προσδίδουν σε ένα ομόλογο την

<sup>27</sup> Επενδύσεις σε Αμοιβαία Κεφάλαια (χ.η.). Οδηγίες & Συμβουλές από την Ένωση Θεσμικών Επενδυτών. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.agii.gr/repository/upload/B6A57724787F421E9E87592B5A8303C3.pdf>

ταυτότητά του είναι πρώτον ο εκδότης, δεύτερον το κουπόνι με βάση το οποίο θα γίνονται οι τακτικές πληρωμές και τρίτον η χρονική διάρκεια της σύμβασης.»<sup>28</sup>

*“Τα προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου είναι ένα είδος προθεσμιακής κατάθεσης όπου η εκδότρια τράπεζα εγγυάται στον επενδυτή τμήμα του κεφαλαίου στη λήξη και μια απόδοση που υπολογίζεται με κάποιο μαθηματικό τύπο.”*

Σωστό       Λάθος

«Πρόκειται για ένα προϊόν που συνδυάζει την κατάθεση του πελάτη με τη χρήση σύνθετων (ενίοτε “παραγώγων”) χρηματοοικονομικών προϊόντων εκ μέρους του dealing room της τράπεζας.

Σκοπός είναι, να εξασφαλιστεί για τον πελάτη είτε η εγγύηση του κεφαλαίου του είτε και μια σχετικά μικρή απόδοση και ταυτόχρονα να του δοθεί η δυνατότητα “συμμετοχής στα κέρδη”, εφόσον βέβαια υπάρξουν κέρδη, από τη μεταβολή τιμών είτε σε ένα καλάθι αξιών (ένα δείκτη, κάποιες μετοχές Blue Chips κ.λ.π.) είτε από τη μεταβολή ισοτιμιών μεταξύ νομισμάτων, είτε από την άνοδο τιμής κάποιου εμπορεύματος όπως το πετρέλαιο.

Στην ουσία με τον τρόπο αυτό ο κάτοχος του προϊόντος “τζογάρει” στις αγορές χωρίς να κινδυνεύει από τη διακύμανση των τιμών προς τα κάτω, να χάσει κάτι από το κεφάλαιο του. Γι αυτό και δεν συμμετέχει πλήρως στην άνοδο των συνδεδεμένων αξιών ή εμπορευμάτων παρά μόνο κατά ένα ποσοστό (το υπόλοιπο είναι κατά ένα τρόπο το ασφάλιστρο που πληρώνει για την “εγγύηση” του κεφαλαίου του).»<sup>29</sup>

*“Η διανομή μερίσματος μετοχών σήμερα, φορολογείται στην πηγή δηλαδή στην ίδια την εταιρεία, με αποτέλεσμα ο κάθε μέτοχος να λαμβάνει καθαρό μέρισμα.”*

Σωστό       Λάθος

<sup>28</sup> Ομόλογο (χ.η.) Στην Εγκυκλοπαίδεια Βικιπαίδεια online. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://el.wikipedia.org>

<sup>29</sup> Προϊόντα Εγγυημένου Κεφαλαίου (2002). [Euro2day online]. Ανάκτηση 14/6/2010, <http://www.euro2day.gr/SubArticleSpecialFolders.aspx?amid=19382&parent=19379>

«Τα μερίσματα διανέμονται από τα ήδη φορολογηθέντα στο νομικό πρόσωπο κέρδη και επομένως ο μέτοχος δεν έχει καμία φορολογική υποχρέωση επί του ποσού των μερισμάτων που εισπράττει.»<sup>30</sup>

### Δάνεια

*“Αν μία τράπεζα δεν δέχεται να χρηματοδοτήσει μία επιχείρηση, η επιχείρηση μπορεί εναλλακτικά να χρηματοδοτηθεί από το ΤΕΜΠΜΕ (Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων).”*

Σωστό       Λάθος

«Το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε), είναι μια ανώνυμη εταιρεία...

Βασικός σκοπός του είναι η διευκόλυνση της πρόσβασης των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων στην χρηματοπιστωτική και χρηματοδοτική αγορά, λειτουργώντας ως ένας κρίκος μεταξύ της μικρής επιχείρησης και της τράπεζας. Έτσι, διευκολύνει και τις δύο πλευρές αναλαμβάνοντας ένα μεγάλο μέρος από τον επιχειρηματικό κίνδυνο και από το δάνειο. Από τη μία προσφέρει στον επιχειρηματία εγγυητική κάλυψη (ώστε να εγκριθεί π.χ. το δάνειό του) και από την άλλη παρέχει στην τράπεζα ασφάλεια, ακόμη και σε δάνεια υψηλού κινδύνου.»<sup>31</sup>

*“Το επιτόκιο των μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων κεφαλαίου κίνησης λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του.”*

Σωστό       Λάθος

«Ο Τραπεζικός Δανεισμός είναι σήμερα ο πιο συνηθισμένος τρόπος στον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις για να βρουν χρηματοδότηση. Οι τράπεζες προσφέρουν

<sup>30</sup> Φορολογία μερισμάτων και μετοχών γενικά. (χ.η.). Ανάκτηση 14/6/2010 από <http://www.ase.gr/content/gr/helpdesk/question.asp?562>

<sup>31</sup> Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (χ.η.). Ανάκτηση 14/6/2010 από <http://www.tempme.gr/>

δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς τις επιχειρήσεις: Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης και τα Μακροπρόθεσμα δάνεια.

Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας.

Αντίθετα τα Μακροπρόθεσμα δάνεια είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού.

Το επιτόκιο των Μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης λόγω ακριβώς της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του.»<sup>32</sup>

*“Τα έξοδα που χρεώνουν οι τράπεζες για το άνοιγμα του φακέλου, την έγκριση του δανείου, την ανανέωση του ορίου, τον εκτοκισμό, κλπ. είναι ίδια για όλους τους πελάτες (π.χ. πελάτης που έχει μακροχρόνια σχέση με μία τράπεζα δεν απολαμβάνει καλύτερης τιμολόγησης στο θέμα των εξόδων, από ότι ένας νέος πελάτης).”*

□ Σωστό                    √ Λάθος

«Στην κατηγορία των εξόδων περιλαμβάνονται τα πάση φύσεως έξοδα, δαπάνες, προμήθειες κλπ. που ενδεχομένως να χρεώσουν οι τράπεζες για το άνοιγμα του φακέλου, την έγκριση του δανείου, την ανανέωση του ορίου, τον εκτοκισμό, τον νομικό και τεχνικό έλεγχο (σε περίπτωση εμπράγματων ασφαλειών) κλπ. Τα έξοδα αυτά καθορίζονται από την εκάστοτε πολιτική της κάθε τράπεζας και διαφοροποιούνται τόσο ανά τράπεζα όσο και ανά πελάτη (πχ πελάτης που έχει μακροχρόνια σχέση με μία τράπεζα ενδεχομένως να απολάβει καλύτερης τιμολόγησης στο θέμα των εξόδων, από ότι ένας νέος πελάτης).»<sup>33</sup>

*“Οι τράπεζες είναι υποχρεωμένες να «βαθμολογούν» τις ΜΜΕ – πελάτες τους με βάση αξιολογική κλίμακα που στηρίζεται στη μέτρηση των κινδύνων. Από την κατάταξη των ΜΜΕ σε αυτές τις κλίμακες εξαρτάται και η τιμολόγηση τους από την τράπεζα, δηλαδή με*

<sup>32</sup> Τρόποι Χρηματοδότησης (χ.η.). Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://ikaros.teipir.gr/ske/tropoi\\_xrimatodotisis.htm](http://ikaros.teipir.gr/ske/tropoi_xrimatodotisis.htm)

<sup>33</sup> Μπρης, Ν. (χ.η.). Επιχειρησιακός Οδηγός. Χρηματοοικονομικά. Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κεντρικής Μακεδονίας.



τον τρόπο αυτό διαμορφώνεται το κόστος δανεισμού το οποίο αναλαμβάνουν για το δάνειο το οποίο λαμβάνουν.”

√ Σωστό      □ Λάθος

«Η τράπεζα πριν αποφασίσει οποιαδήποτε χορήγηση, κάνει την εκτίμηση της πιστοληπτικής ικανότητας του πελάτη, που σημαίνει εκτίμηση ως προς το αν πρέπει να τον δανειοδοτήσει και σε ποιο ύψος, η οποία γίνεται με βάση εάν αυτός παρέχει τα εχέγγυα προκειμένου να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις που αναλαμβάνει σύμφωνα με τους όρους του τραπεζικού δανείου.

Για την εκτίμηση της πιστοληπτικής ικανότητας του πελάτη τα στοιχεία που λαμβάνει υπόψη η τράπεζα είναι :

- Περιουσιακή Κατάσταση της επιχείρησης όπως φαίνεται από πρόσφατους ισολογισμούς και ισοζύγια.
- Η προσωπικότητα και η επιχειρησιακή συμπεριφορά του επιχειρηματία
- Το παρελθόν της επιχείρησης στις συναλλαγές της (συνέπεια – ρευστότητα για την αντιμετώπιση των υποχρεώσεων της) και κυρίως ελέγχεται μήπως η επιχείρηση στο παρελθόν είχε περιληφθεί σε “μαύρη λίστα” σφραγισμένων επιταγών ή διαμαρτυρημένων συναλλαγματικών.
- Η Προοπτική της επιχείρησης στο μέλλον»<sup>34</sup>

“Οι τράπεζες αναζητούν πληροφορίες μόνο κατά το αρχικό στάδιο αξιολόγησης του αιτήματος για δανεισμό από τις ΜΜΕ, και δεν ζητούν περιοδική επικαιροποίηση πληροφοριών.”

□ Σωστό      √ Λάθος

«Οι ΜΜΕ αντιμετωπίζουν ήδη στο σύγχρονο κόσμο των επιχειρήσεων ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο τεχνολογικό περιβάλλον, με την αύξηση (έμμεση ή και άμεση) του εργατικού κόστους, τη μείωση της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων τους καθώς και των περιθωρίων κερδοφορίας, την αντιμετώπιση προβλημάτων ρευστότητας.

<sup>34</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Πως και τι αξιολογούν, οι τράπεζες, τις επιχειρήσεις για βραχυπρόθεσμο δανεισμό. Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_ajiologisi\\_epix\\_daneio.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_ajiologisi_epix_daneio.pdf)

Παράλληλα σε αυτό το περιβάλλον είναι αναμενόμενο να αντιμετωπίσουν αρκετές δυσκολίες στην προσαρμογή τους με βάση την νέα πρακτική των Τραπεζών για την αξιολόγησή τους.

Οι ΜΜΕ επομένως πρέπει να έχουν την ικανότητα, αλλά και την ταχύτητα να ανταποκριθούν στα αιτήματα των Τραπεζών για την παροχή οικονομικής πληροφόρησης, έγκαιρα και αποτελεσματικά, δεδομένου ότι βαθμολογούνται όχι μόνο για την ακρίβεια αλλά και για την ταχύτητα παροχής των οικονομικών στοιχείων που ζητούνται. Πρέπει επομένως να διαθέτουν την εσωτερική δομή και οργάνωση, ώστε να αναζητούν, να εντοπίζουν, να επεξεργάζονται οικονομικά δεδομένα και λογιστικά γεγονότα και τελικά να συνθέτουν οικονομικές αναφορές προς τις Τράπεζες που τις ζητούν.

Είναι σημαντικό να επισημανθεί ότι οι Τράπεζες δεν περιορίζονται πλέον στην αναζήτηση πληροφοριών μόνο κατά το αρχικό στάδιο αξιολόγησης τους αιτήματος για δανεισμό από τις ΜΜΕ, αλλά ζητούν και επικαιροποίηση όλης της διαθέσιμης οικονομικής πληροφόρησης περιοδικά αλλά και όποτε το κρίνουν σκόπιμο.»<sup>35</sup>

*“Η βέλτιστη πρακτική είναι η χρηματοδότηση των παγίων της επιχείρησης να γίνεται μέσα από βραχυπρόθεσμο δανεισμό (π.χ. από δάνεια κεφαλαίου κίνησης).”*

□ Σωστό                      √ Λάθος

«Για την εκτίμηση της πιστοληπτικής ικανότητας του πελάτη τα στοιχεία που λαμβάνει υπόψη η τράπεζα ενδεικτικά είναι:

- Περιουσιακή Κατάσταση της επιχείρησης όπως φαίνεται από πρόσφατους ισολογισμούς και ισοζύγια.
- Η προσωπικότητα και η επιχειρησιακή συμπεριφορά του επιχειρηματία
- Το παρελθόν της επιχείρησης στις συναλλαγές της (συνέπεια – ρευστότητα για την αντιμετώπιση των υποχρεώσεων της) και κυρίως ελέγχεται μήπως η επιχείρηση στο παρελθόν είχε περιληφθεί σε “μαύρη λίστα” σφραγισμένων επιταγών ή διαμαρτυρημένων συναλλαγματικών.

<sup>35</sup> Τακόπουλος, Α. & Μαρκάκης, Ε. (χ.η.). Άρθρο: Χρηματοδότηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜΜΕ): Επιπτώσεις από την εφαρμογή από τις Τράπεζες, της συνθήκης της Βασιλείας ΙΙ. Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro\\_MME\\_VASILIA%20II.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro_MME_VASILIA%20II.pdf)

- Η Προοπτική της επιχείρησης στο μέλλον και
- Οι χρηματοδοτήσεις Παγίων οι οποίες οπωσδήποτε θα πρέπει να γίνονται με μακροπρόθεσμα δάνεια, για να μην δημιουργούνται προβλήματα ρευστότητας στη εταιρεία.»<sup>36</sup>

### Γενική Χρηματοοικονομική Γνώση

*“Η σύναψη εκτέλεσης πάγιας εντολής προς τράπεζα (αυτόματη πληρωμή μέσω χρέωσης ενός καταθετικού λογαριασμού περιοδικών δαπανών ή εξόδων που οφείλει να εξοφλήσει η εταιρεία και αφορούν λογαριασμούς όπως ΟΤΕ, ΔΕΗ, ΦΠΑ, ΤΕΒΕ) αυξάνει το λειτουργικό κόστος της επιχείρησης.”*

Σωστό                       Λάθος

Μία ακόμα τραπεζική λειτουργία, που επιτρέπει να πληρώνετε τις περιοδικές οφειλές σταθερού ποσού (π.χ. ενοίκιο, ασφάλιστρα, δίδακτρα, κ.α.) είναι μέσω σύναψης πάγιας εντολής. Ενεργοποιώντας την πάγια εντολή χρέωσης πιστωτικής κάρτας ή λογαριασμού, οι πληρωμές εξοφλούνται αυτόματα χωρίς να υπάρχει η ανησυχία μετατροπής της οφειλής σε εκπρόθεσμη, εξοικονομώντας έτσι χρόνο και κόστος, σε σύγκριση με την εναλλακτική να αποπληρώνονται οι οφειλές μέσω παρουσίας υπαλλήλου της επιχείρησης στον φορέα που αξιώνει την εκάστοτε πληρωμή.

*“Το «Νεκρό σημείο» μίας επιχείρησης είναι το ύψος των πωλήσεων (τζίρου) με το οποίο η επιχείρηση καλύπτει όλα της τα έξοδα, δηλαδή δεν πραγματοποιεί ούτε κέρδος ούτε ζημία.”*

Σωστό                       Λάθος

«Νεκρό Σημείο μίας Επιχείρησης, είναι το αναγκαίο ύψος των Πωλήσεων (Τζίρου), το οποίο εάν πραγματοποιήσει η Επιχείρηση, καλύπτει όλα της τα έξοδα, δηλαδή δεν πραγματοποιεί ούτε κέρδος ούτε ζημία. Κέρδος πραγματοποιεί μετά από το σημείο αυτό.

<sup>36</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Πως και τι αξιολογούν, οι τράπεζες, τις επιχειρήσεις για βραχυπρόθεσμο δανεισμό. Ανάκτηση 8/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_ajiologisi\\_epix\\_daneio.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_ajiologisi_epix_daneio.pdf)

Εκφράζεται κατά διαφόρους τρόπους:

- Ως αξία πωλήσεων: Σε τι ύψος πωλήσεων (τζίρου) η επιχείρηση δεν πραγματοποιεί ούτε κέρδος ούτε ζημία
- Ως ποσοστό % των Πωλήσεων: Σε ποιο ποσοστό επί των προβλεπομένων πωλήσεων, η επιχείρηση δεν πραγματοποιεί ούτε κέρδος ούτε ζημία
- Ως ποσότητα Πωλήσεων: Πόσα τεμάχια (ή άλλη μονάδα μέτρησης) πρέπει να πωλήσει η επιχείρηση για να μην πραγματοποιήσει ούτε κέρδος ούτε ζημία
- Ως χρόνος: Σε ένα ετήσιο χρονικό ορίζοντα, πόσους μήνες θα χρειασθεί η επιχείρηση για να πραγματοποιήσει εκείνες τις πωλήσεις που θα την φέρουν σε σημείο να μην πραγματοποιήσει ούτε κέρδος ούτε ζημία

Είναι προφανές ότι όσο πιο χαμηλό είναι το νεκρό σημείο, τόσο το καλύτερο για την επιχείρηση. Με χαμηλό Νεκρό σημείο η επιχείρηση είναι πιο ευσταθής. Και αυτό γιατί με λιγότερες πωλήσεις καλύπτει όλα της τα έξοδα και από το σημείο εκείνο και πέρα πραγματοποιεί κέρδος.»<sup>37</sup>

*“Η νομική μορφή και το είδος της δραστηριότητας μίας επιχείρησης καθορίζει τον τύπο θεωρημένων βιβλίων και στοιχείων που πρέπει να τηρεί.”*

√ Σωστό      ☐ Λάθος

«Κάθε φυσικό και νομικό πρόσωπο που δραστηριοποιείται επιχειρηματικά στην Ελλάδα υποχρεούται στην τήρηση βιβλίων, σύμφωνα με τα άρθρα του Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων. Η ένταξη των επιτηδευματιών σε κατηγορία τήρησης βιβλίων γίνεται ανάλογα με το αντικείμενο εργασιών, τη νομική μορφή και τα ακαθάριστα έσοδα της προηγούμενης διαχειριστικής περιόδου.

Τα βιβλία τηρούνται κατά τη διπλογραφική μέθοδο, με οποιοδήποτε λογιστικό σύστημα, σύμφωνα με τις γενικά παραδεκτές αρχές της λογιστικής.

Υπάρχουν δύο διαφορετικά είδη βιβλίων:

- κατηγορία Β´: αφορά τις περισσότερες μικρομεσαίες επιχειρήσεις·

<sup>37</sup> Το Νεκρό Σημείο της Επιχείρησης & Η χρησιμότητά του (χ.η.). Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro\\_BEP.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro_BEP.pdf)

- κατηγορία Γ': αφορά τις ανώνυμες, τις ομόρρυθμες, τις ετερόρρυθμες και τις περιορισμένης ευθύνης εταιρείες.»<sup>38</sup>

*“Ο επιχειρηματίας που επινοεί ένα εμπορικό σήμα, μπορεί αυτόματα να το χρησιμοποιεί.”*

Σωστό       Λάθος

«Σήμα μπορεί να θεωρηθεί κάθε σημείο επιδεικτικό γραφικής παραστάσεως, ικανό να διακρίνει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες μιας επιχειρήσεως από εκείνα των άλλων επιχειρήσεων. Μπορούν να αποτελέσουν σήμα ιδίως οι λέξεις, τα ονόματα φυσικών ή νομικών προσώπων, τα ψευδώνυμα, οι απεικονίσεις, τα σχέδια, τα γράμματα, οι αριθμοί, οι ήχοι, συμπεριλαμβανομένων των μουσικών φράσεων, το σχήμα του προϊόντος ή της συσκευασίας του. Φυσικά, ως σήμα μπορεί να θεωρηθεί και ο τίτλος μιας εφημερίδας ή ενός περιοδικού.

Το δικαίωμα για αποκλειστική χρήση του σήματος αποκτάται μόνο με την κατοχύρωση αυτού σύμφωνα με τις κείμενες διατάξεις.

Προκειμένου οι επιχειρήσεις να κατοχυρώσουν το εμπορικό τους σήμα, απευθύνονται στη Διεύθυνση Εμπορικής και Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας της Γενικής Διεύθυνσης Εσωτερικού Εμπορίου (Γενική Γραμματεία Εμπορίου του Υπουργείου Ανάπτυξης).

Θα πρέπει να τονιστεί επίσης ότι όποιος επιχειρηματίας χρησιμοποιεί, παραποιεί, απομιμείται σήμα που ανήκει σε άλλον μπορεί να διωχθεί ποινικά.»<sup>39</sup>

*“Η συστηματική διαμόρφωση Επιχειρηματικού Πλάνου (Business Plan) είναι απαραίτητη μόνο στις νεοϊδρύμενες επιχειρήσεις.”*

Σωστό       Λάθος

<sup>38</sup> Τήρηση λογαριασμών – Ελλάδα (χ.η.). Ευρωπαϊκή επιτροπή. [Europa online]. Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://ec.europa.eu/youreurope/business/managing-business/keeping-accounts/greece/index\\_el.htm](http://ec.europa.eu/youreurope/business/managing-business/keeping-accounts/greece/index_el.htm)

<sup>39</sup> Εμπορικά Σήματα (χ.η.). Επιμελητήριο Αρκαδίας. Ανάκτηση 6.6.2010 από <http://www.arcadianet.gr/Σααενδιαφέρει/tabid/62/language/en-US/Default.aspx>

«Βασικός σκοπός ενός επιχειρηματικού σχεδίου (BUSINESS PLAN) είναι να καθοριστούν οι επιχειρηματικές κατευθύνσεις και οι στρατηγικοί άξονες λειτουργίας επί των οποίων θα κινηθεί στο άμεσο μέλλον η επιχείρηση.

Με το σχέδιο αυτό, επιδιώκεται η ανάλυση και αξιολόγηση του υφιστάμενου εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης (οικονομικά αποτελέσματα, οργανωτική δομή, προσφερόμενα προϊόντα και υπηρεσίες, χρηματοοικονομική διαχείριση κ.λ.π.), καθώς και του εξωτερικού περιβάλλοντος (υφιστάμενη κατάσταση της αγοράς, θέση της επιχείρησης στην αγορά, ανταγωνισμός, εξελίξεις και προοπτικές της εγχώριας και διεθνούς αγοράς).

Με βάση τα δεδομένα που θα προκύψουν από την παραπάνω ανάλυση, θα καθορισθούν οι τελικές προτάσεις, η εφαρμογή των οποίων θα συμβάλει στην βελτίωση των εσωτερικών λειτουργιών της επιχείρησης και την ανάπτυξη και επέκταση των δραστηριοτήτων της στην εγχώρια και διεθνή αγορά.»<sup>40</sup>

«Κάθε επιχείρηση, μικρή ή μεγάλη, καινούργια ή υφιστάμενη, πρέπει να μελετά τα στοιχεία του οικονομικού και κοινωνικού περιβάλλοντός της, να φαντάζεται τις εξελίξεις, να παράγει ιδέες για νέες αγορές και προϊόντα, να χαράζει στρατηγική και φυσικά να μπορεί να μετουσιώνει τα ποιοτικά στοιχεία σε μετρήσιμα οικονομικά μεγέθη.»<sup>41</sup>

## **Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά Μ.Μ.Ε – Ειδικά Στοιχεία**

### **Διαχείριση Ρευστότητας**

*Κατά την τελευταία τριετία αντιμετωπίσατε κάποια δυσκολία αποπληρωμής των υποχρεώσεων στην εταιρεία όπως π.χ. λογαριασμοί ΔΕΗ, ΟΤΕ, Δόση Δανείου κλπ;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Οι καθυστερήσεις πληρωμών αποτελούν μια ευρέως διαδεδομένη πρακτική σήμερα και η ΕΕ δεν αποτελεί εξαίρεση. Ευθύνεται για σημαντική αφαίμαξη της ευρωπαϊκής οικονομίας και για μια στις 4 πτωχεύσεις, προκαλώντας, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις,

<sup>40</sup> Οδηγός δημιουργίας επιχειρησιακού σχεδίου. Business Plan (χ.η.). Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro\\_odhgos\\_Business\\_Plan.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro_odhgos_Business_Plan.pdf)

<sup>41</sup> Ο Επιχειρησιακός Σχεδιασμός ως εργαλείο λήψης αποφάσεων (χ.η.). Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro\\_Business\\_Plan.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro_Business_Plan.pdf)

την απώλεια 450.000 θέσεων απασχόλησης κάθε χρόνο. Οι μικρές επιχειρήσεις είναι οι πλέον ευάλωτες επειδή η έγκαιρη εισροή εσόδων είναι σημαντική για τη διατήρηση της ταμειακής τους ροής, ιδίως τώρα που οι τράπεζες διστάζουν να χορηγήσουν δάνεια.

Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα στον τομέα των επιχειρήσεων, οι δημόσιες αρχές στην Ευρώπη χρειάστηκαν 65 ημέρες κατά μέσον όρο για να πληρώσουν τις οφειλές τους το 2008, δηλαδή 10 ημέρες περισσότερες από τους οφειλέτες του ιδιωτικού τομέα. Οι εθνικοί μέσοι όροι, ωστόσο, διαφέρουν σημαντικά με ορισμένες χώρες να καθυστερούν περισσότερο από τρεις μήνες.»<sup>42</sup>

Θεωρούμε ότι η Μικρή – Μεσαία επιχείρηση η οποία δεν αντιμετωπίζει δυσκολία στην αποπληρωμή των υποχρεώσεων της, συμβάλει στην υγιή διακίνηση κεφαλαίων και στο σύστημα των συναλλαγών, με αποτέλεσμα να μην επηρεάζονται άμεσα οι εμπορευόμενοι με καθυστερήσεις και ταλαιπωρία στην έγκαιρη εξασφάλιση των χρημάτων τους και να μειώνεται δραματικά η ρευστότητα των επιχειρήσεων.

*Ικανοποιούνται πάντα οι βραχυχρόνιες απαιτήσεις των πιστωτών σας όταν γίνονται απαιτητές;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Όπως αναφέραμε και στο αντίστοιχο τμήμα χρηματοοικονομικής γνώσης, η τρέχουσα χρηματοοικονομική θέση της επιχείρησης είναι ισχυρή όταν είναι σε θέση να:

- Ικανοποιεί τις βραχυχρόνιες απαιτήσεις των πιστωτών της όταν γίνονται απαιτητές.
- Διατηρεί επαρκές Κεφάλαιο Κίνησης.
- Καταβάλλει τους τρέχοντες Τόκους και τα Μερίσματα.
- Διατηρεί ευνοϊκή πιστοληπτική διαβάθμιση από τρίτους»<sup>43</sup>

*Ποιος από τους παρακάτω προσδιορισμούς χαρακτηρίζει το κεφάλαιο κίνησης της εταιρείας σας;*

*Υπερεπαρκές*     *Επαρκές*                       *Ανεπαρκές*

<sup>42</sup> Τέρμα στις καθυστερήσεις πληρωμών (2009). Ευρωπαϊκή επιτροπή. [Europa online]. Ανάκτηση 7/6/2010 από [http://ec.europa.eu/news/business/090409\\_1\\_el.htm](http://ec.europa.eu/news/business/090409_1_el.htm)

<sup>43</sup> Γενική Ρευστότητα, Δείκτης & Αξιολόγηση (χ.η.). Ρευστότητα Επιχειρήσεων. Ανάκτηση 7/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_refstotita\\_epix.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_refstotita_epix.pdf)

«Το Κεφάλαιο κίνησης είναι ένα σημαντικό μέγεθος για να ανιχνεύσουμε την χρηματοοικονομική ισορροπία του ισολογισμού, όπως και για να μελετήσουμε την ρευστότητα. Το μέγεθος αυτό πρέπει να αναλύεται λεπτομερώς στα συστατικά του στοιχεία και να αξιολογείται κατάλληλα.

Εάν είναι πολύ μικρό εγκυμονεί κινδύνους παύσης πληρωμών ή μεγάλου χρηματοοικονομικού κόστους, ενώ εάν είναι περισσότερο από όσο χρειάζεται δείχνει μια κακή χρήση κεφαλαίων που σημαίνει μικρή αποδοτικότητα για αυτά.»<sup>44</sup>

*Ακολουθεί η εταιρεία κάποια συγκεκριμένη μέθοδο αποτίμησης των περιουσιακών της στοιχείων;*

Ναι                       Όχι

«Ένα πολύ σημαντικό κεφάλαιο της λογιστικής, αλλά και των επιχειρηματικών οντοτήτων, γενικότερα, είναι αυτό των ενσώματων πάγιων περιουσιακών στοιχείων. Ο χαρακτήρας, η μορφή, η εξέλιξη και, βεβαίως, τα αποτελέσματα μιας επιχείρησης είναι άρρηκτα συνδεδεμένα με τις επιλογές που κάνει η τελευταία σχετικά με τα στοιχεία αυτά. Δεν είναι τυχαίο, άλλωστε, το γεγονός ότι οι αποφάσεις μιας επιχείρησης για την επιλογή του «πακέτου» των πάγιων στοιχείων που θα έχει στην κατοχή της συγκαταλέγονται, χρονικά, στις πρωταρχικές της αποφάσεις, καθώς η ταυτότητα και το αντικείμενο δράσης της, τα οποία υπαγορεύουν τις παραπάνω επιλογές, είναι ουσιώδες να καθορίζονται από την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Οι λογιστικοί χειρισμοί των ενσώματων πάγιων έχουν να κάνουν, κυρίως, με τον τρόπο που αυτά αποτυπώνονται στα βιβλία της επιχείρησης μέσω των λογιστικών εγγραφών και της κίνησης των λογαριασμών.

Υπάρχει, επομένως, η ανάγκη της αποτίμησης των ενσώματων πάγιων περιουσιακών στοιχείων σε μια εύλογη αξία που προσεγγίζει την τρέχουσα αγοραστική αξία και αντικατοπτρίζει τις μελλοντικές οικονομικές χρηματοροές των συγκεκριμένων στοιχείων, καθώς κάτι τέτοιο το επιτάσσει η υποχρέωση για παροχή χρήσιμων,

---

<sup>44</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Χρηματοοικονομική Ανάλυση & Αξιολόγηση Ισολογισμών Επιχειρήσεων. Ανάκτηση 7/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_xrimatooikonomiki\\_analysi.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_xrimatooikonomiki_analysi.pdf)



πραγματικών και αξιοποιήσιμων πληροφοριών σχετικά με την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης στις δημοσιευμένες εκθέσεις της.»<sup>45</sup>

*Οι απαιτήσεις της εταιρείας σας εισπράττονται εύκολα;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Το μεγαλύτερο ίσως πρόβλημα στις εμπορικές σχέσεις είναι η έλλειψη ρευστότητας. Για τον λόγο αυτό και ο μεγαλύτερος όγκος των συναλλαγών που αφορούν προμήθεια αγαθών ή παροχή υπηρεσιών γίνεται, αναγκαστικά, με πίστωση του τιμήματος. Η πρακτική αυτή ωστόσο, έχει συχνά ως αποτέλεσμα, οι περισσότερες επιχειρήσεις να αποστερούνται τα κεφάλαια που αντιστοιχούν στην εμπορική τους δραστηριότητα, με περαιτέρω συνέπεια τη διατάραξη του οικονομικού τους προγραμματισμού. Παράλληλα δε, υποχρεώνονται εκ των πραγμάτων να τεθούν στη διαδικασία της είσπραξης των απαιτήσεών τους από, συχνά αφερέγγυους, πελάτες. Η παθογένεια αυτή, πέρα από την επιγενόμενη ανασφάλεια των συναλλαγών, αποτελεί τροχοπέδη για τους επιχειρηματίες, προκειμένου να διευρύνουν τις εργασίες τους και να λειτουργήσουν ανταγωνιστικά, τόσο εντός όσο και εκτός συνόρων.»<sup>46</sup>

Η μέγιστη δυνατή εξασφάλιση των απαιτήσεων της επιχείρησης, στον ταχύτερο δυνατό χρόνο, ελαχιστοποιεί τις δυσμενείς επιπτώσεις που κάτι τέτοιο μπορεί να έχει στη φήμη και στην εικόνα της.

### **Αποταμιεύσεις - Κοστολόγηση**

*Η εταιρεία έχει προβλέψει να διαθέτει το απαραίτητο «αποταμιευτικό κεφάλαιο ανάγκης» ώστε να αντιμετωπίσει μείωση εσόδων για μία περίοδο κάποιων μηνών (π.χ. 2-5);*

*Ναι*                       *Όχι*

<sup>45</sup> Αεράκης, Κ. (2007). Λογιστική των ενσωμάτων παγίων περιουσιακών στοιχείων και αναπροσαρμογές (Διπλωματική εργασία). Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη. Ανάκτηση 7/6/2010 από <http://dspace.lib.uom.gr/handle/2159/3595>

<sup>46</sup> Factoring: Ένας σύγχρονος τρόπος είσπραξης απαιτήσεων (2007). [Capital online]. Ανάκτηση 7/6/2010 από <http://www.capital.gr/law/articles.asp?id=389010&pg=6>

«Κάθε επιχείρηση, οφείλει να πάρει θέση, και να χαράξει τη στρατηγική της. Είναι μοιραία αναγκασμένη να κάνει τις εκτιμήσεις της για το που θα πάει η οικονομία και ο κλάδος στον οποίο ανήκει και να πάρει δύσκολες αποφάσεις στρατηγικής. Όταν όμως κυριαρχεί αβεβαιότητα, οι κίνδυνοι από εσφαλμένες εκτιμήσεις γίνονται μεγαλύτεροι και πολύ συχνά αβάστακτοι. Σε τέτοιες συνθήκες, όποια και να είναι η στρατηγική και οι στόχοι, ένα πράγμα γίνεται το επίκεντρο της διοίκησης, και αυτό είναι: η διαχείριση των κινδύνων, με την ευρεία έννοια. Η επιχείρηση πρέπει ενσυνείδητα να γνωρίζει ποια στοιχεία εμπεριέχει η στρατηγική της, τι μπορεί να πάει στραβά, ποιες οι επιπτώσεις και το κόστος, πως να παρακολουθεί αυτά και πώς να τα αντισταθμίζει.»<sup>47</sup>

Στο πλαίσιο της οικονομικής κρίσης που βιώνουμε και δεν έχουμε ακόμα καταφέρει σαν οικονομία να ανταπεξέλθουμε, οι Μ.Μ.Ε. έρχονται αντιμέτωπες με δύσκολες χρηματοοικονομικές επιπτώσεις όπως: «περιορισμένη πρόσβαση σε χρηματοδότηση, σημαντικά μεγαλύτερο κόστος κεφαλαίου, ασθενείς χρηματαγορές, περισσότερες κυβερνητικές παρεμβάσεις, αλλαγές στη καταναλωτική συμπεριφορά.»<sup>48</sup>

Στα διαθέσιμα μέτρα που δύνανται οι επιχειρήσεις να λάβουν είναι και η ανάπτυξη ενός σεναρίου αυξημένου κινδύνου, όπου θα απαντούσε για παράδειγμα στο ερώτημα «Πώς θα επηρέαζε μια ύφεση την επιχείρησή σας; Θα σας κινητοποιούσε να πάρετε το χειρότερο δυνατό σενάριο και να ορίσετε μέτρα αντιστάθμισης, καθώς και να ορίσετε σημάδια έγκαιρης προειδοποίησης κινδύνου σε περίπτωση που η κατάσταση εκτροχιάζεται;»<sup>49</sup>

Έτσι, θεωρείται επιβεβλημένο η επιχείρηση να έχει προβλέψει να διαθέτει το απαραίτητο “αποταμιευτικό κεφάλαιο ανάγκης” ώστε να αντιμετωπίσει μείωση εσόδων για μία περίοδο κάποιων μηνών, αφού «οι προσομοιώσεις έχουν αποδείξει πως ακόμα και πολύ υγιείς εταιρείες μπορεί να οδηγηθούν σε κρίση αν οι πωλήσεις τους μειωθούν σε ποσοστό της τάξεως του 20%.»<sup>50</sup>

<sup>47</sup> Τακόπουλος, Α. (χ.η.). Ανάλυση Κινδύνων Επιχειρήσεων (Risk Analysis). Ανάκτηση 7/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro\\_kindinoi\\_Epiphiriseon.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro_kindinoi_Epiphiriseon.pdf)

<sup>48</sup> Τακόπουλος, Α. (χ.η.). Οικονομική Κρίση: 16 Μεθοδικά Βήματα Χρηματοοικονομικής Προστασίας. Ανάκτηση 14/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_krisi.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_krisi.pdf)

<sup>49</sup> Τακόπουλος, Α. (χ.η.). Οικονομική Κρίση: 16 Μεθοδικά Βήματα Χρηματοοικονομικής Προστασίας. Ανάκτηση 14/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_krisi.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_krisi.pdf)

<sup>50</sup> Τακόπουλος, Α. (χ.η.). Οικονομική Κρίση: 16 Μεθοδικά Βήματα Χρηματοοικονομικής Προστασίας. Ανάκτηση 14/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_krisi.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_krisi.pdf)

*Γνωρίζετε ποιες από τις δαπάνες της εταιρείας είναι σταθερές και ποιες μεταβλητές;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Από πλευράς κοστολόγησης είναι απαραίτητο να προσδιοριστεί :

- Ποιες δαπάνες Γενικών Εξόδων είναι Σταθερές
- Ποιες δαπάνες Γενικών Εξόδων είναι Μεταβλητές και πως διαμορφώνονται στους διάφορους βαθμούς απασχόλησης

Σε δεδομένο βαθμό απασχόλησης τα Γενικά Έξοδα περιέχουν :

- Σταθερό ποσό δαπανών που προκαλείται από την ύπαρξη της Επιχείρησης
- Μεταβλητό ποσό δαπανών που προκαλείται από την λειτουργία της Επιχείρησης.»<sup>51</sup>

Σαν κύρια στοιχεία χρησιμεύουν τα στοιχεία του παρελθόντος τα οποία έχουν υποστεί κριτική ανάλυση και ερευνούνται προσεκτικά έτσι ώστε να απαλλαγούν από οποιοδήποτε ανώμαλο ή τυχαίο στοιχείο. Εξετάζονται προσεκτικά οι συνθήκες λειτουργίας των διαφόρων τμημάτων και καταβάλλεται προσπάθεια για τον ακριβή προσδιορισμό των μεταβολών που πρόκειται να γίνουν κατά την μελετώμενη προϋπολογιστική περίοδο.

*Γνωρίζετε το μέσο ημερομίσθιο στην εταιρεία έχοντας ενσωματώσει στο κόστος του επιβαρύνσεις ασφαλιστικών οργανισμών, φόρους, χαρτόσημα κλπ;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Κάθε σύγχρονη εταιρεία πρέπει να γνωρίζει το λεγόμενο πρότυπο ημερομίσθιο κάθε τμήματος ή όλων των τμημάτων ( Μέσο ωρομίσθιο ή Μέσο ημερομίσθιο ). Για τον υπολογισμό του, λαμβάνονται υπ' όψιν: Συλλογικές συμβάσεις, Αμοιβές νυχτερινής εργασίας, εορτών, Bonus κλπ., Προβλέψεις για μεταβολές τιμαρίθμου

Οι επιβαρύνσεις των ασφαλιστικών οργανισμών, οι φόροι, χαρτόσημα κλπ. ενσωματώνονται στο κόστος του ημερομισθίου.»<sup>52</sup>

<sup>51</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Κόστος. Κύριο μέσο άσκησης αποτελεσματικής διοίκησης. Ανάκτηση 7/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_kostos.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_kostos.pdf)

<sup>52</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Κόστος. Κύριο μέσο άσκησης αποτελεσματικής διοίκησης. Ανάκτηση 7/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_kostos.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_kostos.pdf)

*Γνωρίζετε το κόστος λειτουργίας της επιχείρησης έχοντας κάνει υπολογισμούς που στηρίζονται σε στοιχεία του παρελθόντος και του παρόντος;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Το κόστος, είναι το κύριο μέσο αποτελεσματικής διοίκησης. Οι σκοποί που επιβάλλουν όχι μόνο τον ακριβή προσδιορισμό του ύψους αλλά κυρίως την σύνθεσή του είναι: η ορθή άσκηση τιμολογιακής πολιτικής, η άσκηση ελέγχου με βάση τις πρότυπες δαπάνες στην αποτελεσματικότητα των μέσων παραγωγής, η ανάλυση των ποσοτικών δεδομένων και η κατάλληλη σύνθεσή τους, για εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων όσον αφορά στην λήψη αποφάσεων, στον καθορισμό του άριστου βαθμού απασχόλησης και στον περιοδικό σχεδιασμό.»<sup>53</sup>

*Διενεργείτε κοστολογικό έλεγχο με σκοπό τον προσδιορισμό των αποκλίσεων, την ανάλυσή τους και τη λήψη μέτρων για την εξουδετέρωση των αιτιών που ενδεχομένως προκαλούν αρνητικές αποκλίσεις;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Πρότυπο Κόστος είναι το κόστος Παραγωγής και λειτουργίας μίας επιχείρησης το οποίο έχει προκαθορισθεί πολύ προσεκτικά με βάση υπολογισμούς και τιμές που στηρίζονται σε στοιχεία του παρελθόντος και του παρόντος καθώς και προβλέψεις του μέλλοντος. Βασίζεται σε επιστημονικά καθορισμένα όρια με βάση τις τεχνικές προδιαγραφές και τις αναμενόμενες οικονομικές συνθήκες. Είναι το κόστος που “θα πρέπει” να επιτευχθεί κάτω από συνθήκες αποτελεσματικής λειτουργίας της παραγωγικής διαδικασίας και προκαθορισμένου Όγκου Πωλήσεων - Παραγωγής. Το Πρότυπο Κόστος αποτελεί “μέτρο”.

Το Πρότυπο Κόστος είναι για την διοίκηση κάθε οικονομικής μονάδας ένα αποτελεσματικό μέσο “Ελέγχου” του κόστους των διαφόρων λειτουργιών της καθώς και των ενδιάμεσων και τελικών φορέων κόστους. Ο έλεγχος γίνεται με την σύγκριση του πραγματικού με το πρότυπο κόστος, τον προσδιορισμό των αποκλίσεων, την

---

<sup>53</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Κόστος. Κύριο μέσο άσκησης αποτελεσματικής διοίκησης. Ανάκτηση 7/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_kostos.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_kostos.pdf)

ανάλυσή τους και τη λήψη μέτρων για την εξουδετέρωση των αιτιών που προκαλούν τις αρνητικές αποκλίσεις.

Το Πρότυπο Κόστος είναι επομένως ένα όργανο της λειτουργίας του ελέγχου, η οποία περιλαμβάνει την μέτρηση, εκτίμηση και σύγκριση και η οποία διαπιστώνει εάν η δράση της Επιχείρησης κατευθύνεται για την επίτευξη των σκοπών και των στόχων της. Το Πρότυπο Κόστος ως κόστος ρεαλιστικά πραγματοποιήσιμο και όχι ιδεατό αποτελεί το κυριότερο σταθερό στοιχείο για τον έλεγχο της κοστολογικής διαχείρισης.

Η λειτουργία του “Ελέγχου” είναι αλληλένδετη με την λειτουργία του “Σχεδιασμού” όπως επίσης και με τις λειτουργίες της Οργάνωσης, της εναρμόνισης της διεύθυνσης με τους "αντικειμενικούς σκοπούς", την υποκίνηση για αύξηση παραγωγικότητας και με τις άλλες λειτουργίες της Επιχείρησης, αλλά και την συμπίεση του πραγματικού Κόστους.»<sup>54</sup>

### **Τοποθετήσεις Κεφαλαίων**

*Διενεργεί η επιχείρηση τοποθετήσεις κεφαλαίων;*

- Ναι*                       *Όχι*

Εάν «Ναι», τότε απαντήστε τις επόμενες έξι ερωτήσεις.

*Παρακολουθείτε την πορεία της αξίας των επενδύσεων της επιχείρησης;*

- Ποτέ*                       *Σπάνια*                       *Συχνά*                       *Συνεχώς*

«Η αβεβαιότητα είναι ένα μόνιμο χαρακτηριστικό του επενδυτικού τοπίου. Η προσπάθεια να διακρίνετε τον ιδανικό χρόνο επένδυσης ή την ιδανική μετοχή αποδεικνύεται σχεδόν μάταιος κόπος... Η στρατηγική και οι προσδοκίες της κάθε επένδυσής σας θα πρέπει να βασίζονται αποκλειστικά στην έρευνα, στους προσωπικούς σας στόχους, στο χρονικό ορίζοντα, στην ανοχή ρίσκου και στην οικονομική σας κατάσταση... Αυτό απαιτεί να συνεχίζετε να μαθαίνετε και να δίνετε βάση στα

<sup>54</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Κόστος. Κύριο μέσο άσκησης αποτελεσματικής διοίκησης. Ανάκτηση 7/6/2010, [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_kostos.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_kostos.pdf)

γεγονότα που μπορεί να σας επηρεάσουν, να παρακολουθείτε και να αξιολογείτε συνεχώς την πορεία της αξίας των επενδύσεων σας...»<sup>55</sup>

«Η συστηματική και μεθοδική ενασχόληση με το χαρτοφυλάκιό σας μειώνει τις πιθανότητες δυσάρεστων εκπλήξεων.»<sup>56</sup>

*Πριν προβεί η επιχείρηση σε κάποια επένδυση, πόσο συχνά εκτιμά τους κινδύνους (συστηματικός, τυχαίος, χρονικός) που μπορούν να τη συνοδεύουν;*

Ποτέ                       Σπάνια                      √ Συχνά                      √ Συνεχώς

«Έχοντας χαράζει την στρατηγική, η διαφαινόμενη αβεβαιότητα κάνει πιο έντονη την ανάγκη εντοπισμού των κινδύνων που διατρέχει μια επιχείρηση. Υπάρχουν μερικές αυτονόητες κατηγορίες κινδύνων όπως:

- αυτός της Αγοράς (η οικονομία, ο κλάδος, οι ανταγωνιστές),
- λειτουργικοί κίνδυνοι (όπως η συνέχεια της παραγωγικής διαδικασίας, οι εγκαταστάσεις, το ανθρώπινο δυναμικό, εξάρτηση σε λίγους μεγάλους πελάτες ή προμηθευτές, ασφαλιστικές καλύψεις, ασφάλεια των μηχανογραφικών συστημάτων κ.λπ.),
- χρηματοοικονομικοί κίνδυνοι (το ύψος του δανεισμού και η εξυπηρέτησή του σε περίπτωση μη επίτευξης του στόχου των πωλήσεων, διακυμάνσεις στα επιτόκια, διακυμάνσεις στο συνάλλαγμα που διαμορφώνουν το κόστος εισαγωγών ή την ελκυστικότητα των εξαγωγών μας στο εξωτερικό ευνοώντας κάποιους ανταγωνιστές στην ντόπια ή διεθνή αγορά),
- θεσμικό ή νομοθετικό πλαίσιο ως πηγή κινδύνου, καθώς ο νομοθέτης στην Ελλάδα είναι υπερδραστήριος κατά παράδοση. Η συνεχής παραγωγή και υιοθέτηση Κοινοτικών νόμων και ρυθμίσεων, μέχρι και περιβαλλοντικές υποχρεώσεις βιομηχανικών μονάδων, χρήζει μόνιμης παρακολούθησης.

Εναπόκειται στην κάθε επιχείρηση, με τη βοήθεια των συμβούλων της, να εντοπίσει, μετρήσει, ιεραρχήσει και όπου είναι εφικτό να αντισταθμίσει, τους κινδύνους που αντιμετωπίζει κατά την επιδίωξη των δικών της επενδυτικών και λοιπών στόχων.»<sup>57</sup>

<sup>55</sup> Έρευνα, Έρευνα, Έρευνα!. (χ.η.). Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.greekshares.com/gr/ipo12.php>

<sup>56</sup> Η Νοοτροπία της Αγέλης. (χ.η.). Ανάκτηση 16/6/2010 από [http://www.greekshares.com/gr/herd\\_mentality\\_gr.php](http://www.greekshares.com/gr/herd_mentality_gr.php)

<sup>57</sup> Τακόπουλος, Α. (χ.η.). Ανάλυση Κινδύνων Επιχειρήσεων (Risk Analysis). Ανάκτηση 8/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro\\_kindinoi\\_Epiphiriseon.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro_kindinoi_Epiphiriseon.pdf)

*Πόσο συχνά τίθενται στόχοι για τις αποδόσεις που επιδιώκετε στις επενδύσεις της επιχείρησής;*

Ποτέ                       Σπάνια                      √ Συχνά                      √ Συνεχώς

«Όταν ξεκινήσετε το δικό σας επενδυτικό πλάνο και έχετε το δικό σας χαρτοφυλάκιο, βεβαιωθείτε ότι εξακολουθεί να αντιπροσωπεύει τους στόχους σας και να σας αποδίδει το μέγιστό του. Εξετάζετε σε τακτική βάση το χαρτοφυλάκιο σας για να δείτε αν η αξία των επενδύσεών σας αυξάνει.

Συγκρίνετε τις αποδόσεις σας με παρόμοιες επενδύσεις και ερευνήστε όλα τα γεγονότα... Μετατοπίστε χρήματα μεταξύ των επενδύσεών σας, για να ανταποκριθούν στις πιθανές αλλαγές στην επενδυτική σας προσέγγιση.»<sup>58</sup>

*Ρευστοποιείται η θέση της επιχείρησής όταν επιτυγχάνει κέρδη που «συμφωνούν» με τον επενδυτικό της στόχο ακόμα και αν υπάρχει περιθώριο επίτευξης μεγαλύτερων κερδών από τη συγκεκριμένη επενδυτική επιλογή;*

Ποτέ                       Σπάνια                      √ Συχνά                      √ Συνεχώς

«Υπάρχουν πολλοί ειδικοί που λένε ότι ποτέ δε θα γίνετε φτωχοί εξαργυρώνοντας κέρδη...

Αλλά ούτε και θα γίνετε ποτέ πλούσιοι λαμβάνοντας ένα κέρδος 2% σε μια αγορά που σημειώνει άνοδο!

Από τη στιγμή που μια από τις επενδύσεις σας ανεβαίνει, είναι σωστό να εξαργυρώσετε τουλάχιστον κάποιο τμήμα των κερδών σας! Αυτό δεν είναι τίποτα περισσότερο από απλή κοινή λογική. Πρέπει να είστε αρκετά πειθαρχημένοι, ώστε να εξαργυρώσετε τουλάχιστον τμήμα των κερδών σας σε αυτό το σημείο αντίστασης.»<sup>59</sup>

*Πόσο συχνά συγκρίνετε τις εναλλακτικές προτάσεις διαφόρων πιστωτικών ιδρυμάτων πριν πάρετε την τελική σας επενδυτική απόφαση για λογαριασμό της επιχείρησής;*

<sup>58</sup> Αναπτύξτε το Δικό Σας Επενδυτικό Πλάνο (χ.η.). Ανάκτηση 14/6/2010 από [http://www.greekshares.com/gr/develop\\_gr.php](http://www.greekshares.com/gr/develop_gr.php)

<sup>59</sup> Πάντοτε να Εξαργυρώνετε Τμήμα των Κερδών Σας. (χ.η.). Ανάκτηση 14/6/2010 από [http://www.greekshares.com/gr/always\\_gr.php](http://www.greekshares.com/gr/always_gr.php)

Ποτέ                       Σπάνια                       Συχνά                       Συνεχώς

«Τα τελευταία χρόνια παρατηρήθηκε μια ευρύτατη εξάπλωση οικονομικών προϊόντων και προμηθευτών: Χιλιάδες τράπεζες, ασφαλιστές, επενδυτές, εταιρείες πιστωτικών καρτών, αμοιβαία κεφάλαια, χρηματομεσίτες, εκδότες ενημερωτικών δελτίων και ο καθένας υποστηρίζει ότι έχει τη λύση για τις οικονομικές σας ανάγκες... Ακόμη και καλοπροαίρετες να είναι οι γνώμες και οι συμβουλές, μπορεί να μην είναι ακριβείς ή να αξίζουν τον κόπο. Όλες οι πληροφορίες και οι συμβουλές που λαμβάνεται δεν τυγχάνουν της ίδιας αξιοπιστίας ή χρησιμότητας.

Εν γένει, όταν αποφασίζετε σε τι πληροφορίες και γνώμες (μερικές φορές μια αμυδρή γραμμή διαχωρίζει τα δύο) θέλετε να βασιστείτε, ακούστε όλα όσα έχουν να πουν όλοι, τι συστήνουν και γιατί. Κρατήστε στο μυαλό σας τη σύσταση και μετά ελέγξτε τι έχουν καταφέρει. Μελετήστε πιο βαθιά ένα πρόσωπο ή μια εταιρεία κάνοντας μια έρευνα. Δεν απαλλάσσετε από ευθύνες αν επιτρέπετε σε άλλους να πάρουν για εσάς αποφάσεις. Η γνώση είναι η καλύτερή σας άμυνα! Πάρτε μια δεύτερη γνώμη, μια τρίτη, μια τέταρτη. Αυτή η επιμονή είναι αναγκαία γιατί οι επενδύσεις εμπεριέχουν ρίσκο!»<sup>60</sup>

*Πόσο συχνά διαπραγματεύεστε τους όρους που σας προτείνονται από διάφορα πιστωτικά ιδρύματα πριν πάρετε την τελική σας επενδυτική απόφαση για λογαριασμό της επιχείρησής;*

Ποτέ                       Σπάνια                       Συχνά                       Συνεχώς

«Μια σύμβαση έχει λόγο ύπαρξης όταν δυο μέρη αποφασίσουν να κάνουν μια συμφωνία. Έτσι, έχει ζωτική σημασία να συζητηθούν όλα τα βασικά ζητήματα πριν αποφασίσετε να επενδύσετε. Τα μόνα που χρειάζονται είναι σωστή προετοιμασία, καθαροί στόχοι και επίγνωση των συνηθισμένων παγίδων. Τα στοιχεία αυτά εξαλείφουν την ανάγκη για έμπνευση ή για τεχνική εντυπωσιασμού και παρέχουν τη βάση για σκόπιμη, επιτυχή διαπραγμάτευση. Έτσι για παράδειγμα:

- Υπολογίστε πόσα χρήματα μπορεί να σας εξοικονομήσει το προϊόν ή η υπηρεσία μακροπρόθεσμα.
- Προσδιορίστε ποιες θα θεωρούσατε ιδανικές, αναμενόμενες και εξωφρενικές τιμές

<sup>60</sup> Ανάκτηση 8/6/2010 από <http://www.greekshares.com/gr/index-81.php>



- Αποφασίστε αν είναι πιο σημαντικό για εσάς να κατεβάσετε την τιμή ή να κερδίσετε επιπρόσθετα πλεονεκτήματα για την ίδια τιμή.

- Μάθετε ποιοι χρονικοί περιορισμοί σας επηρεάζουν.

Το να κάνετε παραχωρήσεις για να επιτύχετε αυτό που θέλετε είναι ένα σημαντικό μέρος της διαπραγμάτευσης. Ωστόσο, είναι εξίσου σημαντικό να είστε έτοιμος να εγκαταλείψετε τη διαπραγμάτευση μιας ασύμφωνης συμφωνίας.»<sup>61</sup>

### **Δάνεια**

*Έχει δανειακές υποχρεώσεις η εταιρεία;*

*Ναι*                       *Όχι*

Εάν «Ναι», τότε απαντήστε τις επόμενες έξι ερωτήσεις.

*Παρουσιάζει καθυστερήσεις η εταιρεία στις πληρωμές των δόσεων με τις συνεργαζόμενες τράπεζες;*

*Ποτέ*                       *Σπάνια*                       *Συχνά*                       *Συνεχώς*

«Η τράπεζα πριν αποφασίσει οποιαδήποτε χορήγηση, κάνει την εκτίμηση της πιστοληπτικής ικανότητας του πελάτη, που σημαίνει εκτίμηση ως προς το αν πρέπει να τον δανειοδοτήσει και σε ποιο ύψος, η οποία γίνεται με βάση εάν αυτός παρέχει τα εχέγγυα προκειμένου να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις που αναλαμβάνει σύμφωνα με τους όρους του τραπεζικού δανείου.

Για την εκτίμηση της πιστοληπτικής ικανότητας του πελάτη τα στοιχεία που λαμβάνει υπόψη η τράπεζα είναι: Εάν εμφανίζει καθυστερήσεις στις συνεργαζόμενες τράπεζες.»<sup>62</sup>

*Υπάρχουν δυσμενή στοιχεία σε βάρος της εταιρείας ή των μετόχων της;*

<sup>61</sup> Επιχειρηματικός Σχεδιασμός (χ.η.). Τράπεζα Πειραιώς [online]. Ανάκτηση 8/6/2010 από <http://businesscenter.piraeusbank.gr/ecPortal.asp?id=219355&nt=73>

<sup>62</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Πώς και τι αξιολογούν, οι τράπεζες, τις επιχειρήσεις για βραχυπρόθεσμο δανεισμό. Ανάκτηση 8/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_ajiologisi\\_epix\\_daneio.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_ajiologisi_epix_daneio.pdf)

*Ναι*                       *Όχι*

«Να μην έχει δυσμενή στοιχεία η επιχείρηση»<sup>63</sup>

*Η σχέση ξένων προς ίδια κεφάλαια της εταιρείας είναι μεγαλύτερη του 3 προς 1;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Η σχέση ξένων προς ίδια κεφάλαια να μην είναι μεγαλύτερη του 3:1.»<sup>64</sup>

*Έχει ληφθεί μέριμνα για ύπαρξη διάδοχης κατάστασης στην εταιρεία;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Η Προοπτική της επιχείρησης στο μέλλον η εμπειρία των φορέων και τυχόν ύπαρξη διάδοχης κατάστασης, αφού περίπου 700.000 πολύ μικρές επιχειρήσεις- εκείνες με λιγότερους από δέκα εργαζομένους - στην Ευρωπαϊκή Ένωση, θα αντιμετωπίσουν προβλήματα διαγενεακής μεταβίβασης, ή πώλησης τα επόμενα δέκα χρόνια. Η επιτυχής διαγενεακή και ιδιοκτησιακή μεταφορά αποτελεί ένα κρίσιμο πολιτικό, οικονομικό και βιομηχανικό θέμα εφόσον διακυβεύονται η συνέχιση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και η διατήρηση των θέσεων εργασίας για τα επόμενα έτη. Ένας λόγος παραπάνω για τις μικρές επιχειρήσεις αφού, ιδιαίτερα αυτές, έχουν περιορισμούς στην προετοιμασία της μεταβίβασης/μεταφοράς λόγω της ελλείψεως χρόνου, χρήματος και γνώσης.»<sup>65</sup>

*Η μέση περίοδος είσπραξης των απαιτήσεων της εταιρείας υπερβαίνει τις 150 ημέρες;*

*Ναι*                       *Όχι*

---

<sup>63</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Πως και τι αξιολογούν, οι τράπεζες, τις επιχειρήσεις για βραχυπρόθεσμο δανεισμό. Ανάκτηση 8/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_ajiologisi\\_epix\\_daneio.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_ajiologisi_epix_daneio.pdf)

<sup>64</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Πως και τι αξιολογούν, οι τράπεζες, τις επιχειρήσεις για βραχυπρόθεσμο δανεισμό. Ανάκτηση 8/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_ajiologisi\\_epix\\_daneio.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_ajiologisi_epix_daneio.pdf)

<sup>65</sup> Παροχή υπηρεσιών για τη μεταφορά των επιχειρήσεων προς επιχειρηματίες (2007). Ανάκτηση 8/6/2010 από <http://www.reinoproject.eu/Reino.aspx?page=47&cat=43>

«Η μέση περίοδος είσπραξης των απαιτήσεων να μην υπερβαίνει τις 150\_ημέρες, διότι όσες περισσότερες είναι οι ημέρες πίστωσης τόσο αρνητικά επιβαρύνεται η ρευστότητα της εταιρείας. Σ' αυτή την περίπτωση εξετάζεται και η ποιότητα των απαιτήσεων δηλαδή να μην υπάρχουν επισφαλείς πελάτες.»<sup>66</sup>

*Το σύνολο των υποχρεώσεων της εταιρείας υπερβαίνει το σύνολο των πωλήσεων;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Το σύνολο των υποχρεώσεων να μην υπερβαίνει τις πωλήσεις.»<sup>67</sup>

### **Γενική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά**

*Συντάσσεται κάθε χρόνο προγραμματισμός και προϋπολογισμός δράσης της επιχείρησης όπου οριστικοποιούνται τα μέσα, οι διαδικασίες, οι τρόποι και οι αξίες που πρέπει να εφαρμοσθούν για την επίτευξη των στόχων της προγραμματιζόμενης χρονικής περιόδου;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Ο Προϋπολογισμός αποτελεί την “πυξίδα” για την δράση μια Επιχείρησης.

Προϋπολογισμός σημαίνει : καθορισμός στόχων και αντικειμενικών σκοπών που όχι μόνο προσφέρουν ένα μέσο μέτρησης της πραγματικής απόδοσης της επιχείρησης, αλλά που είναι συγχρόνως ο μόνος τρόπος βελτίωσης από το στάδιο που βρίσκεται η επιχείρηση χωρίς προϋπολογισμό.

Η χρησιμότητα σύνταξης Προϋπολογισμού έχει μικρή σημασία και βοηθά ελάχιστα εάν δεν συνοδεύεται από εργαλεία Ελέγχου επίτευξης του προκαθορισμένου στόχου.

Ο σωστός προϋπολογιστικός έλεγχος είναι μέσο αποφυγής περιπετειών και επιτρέπει την ανάληψη διορθωτικών ενεργειών, αμέσως μόλις εντοπισθούν αποκλίσεις.»<sup>68</sup>

<sup>66</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Πως και τι αξιολογούν, οι τράπεζες, τις επιχειρήσεις για βραχυπρόθεσμο δανεισμό. Ανάκτηση 8/6/2010 από

[http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_ajiologisi\\_epix\\_daneio.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_ajiologisi_epix_daneio.pdf)

<sup>67</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Πως και τι αξιολογούν, οι τράπεζες, τις επιχειρήσεις για βραχυπρόθεσμο δανεισμό. Ανάκτηση 8/6/2010 από

[http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_ajiologisi\\_epix\\_daneio.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_ajiologisi_epix_daneio.pdf)

<sup>68</sup> Μανουσόπουλος, Γ. (χ.η.). Προϋπολογισμός. Η Πυξίδα της Επιχείρησης. Ανάκτηση 8/6/2010 από

[http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro\\_budget.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/arthro_budget.pdf)

*Χρησιμοποιεί η εταιρεία κάποιο λογισμικό για την χρηματοοικονομική ανάλυση ή/και την σύνταξη και αξιολόγηση των οικονομικών της στοιχείων;*

*Ναι*                       *Όχι*

Οι σύγχρονες Μ.Μ.Ε. πρέπει πλέον να επωφελούνται από την χρήση λογισμικού για την χρηματοοικονομική τους ανάλυση, το οποίο προσφέρει ευχρηστία στην οικονομική παρακολούθηση και οργάνωση των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων. Απλά και εύχρηστα προγράμματα, εργαλεία και βοηθήματα για την οργάνωση, την λειτουργία και την οικονομική διαχείριση της Μικρομεσαίας Επιχείρησης.

*Ενημερώνεται η εταιρεία σε τακτά χρονικά διαστήματα με δική της πρωτοβουλία για νέες εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης Μικρών - Μεσαίων Επιχειρήσεων όπως π.χ. Ταμείο Εγγυοδοτήσεων ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital), Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing);*

*Ναι*                       *Όχι*

«Οι δυνατότητες χρηματοδότησης των Ελληνικών επιχειρήσεων έχουν αυξηθεί λόγω της ανάπτυξης του Ελληνικού χρηματοπιστωτικού συστήματος και της θέσπισης πληθώρας προγραμμάτων επιδότησης της επιχειρηματικής ανάπτυξης από την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Μιλώντας για χρηματοδοτικά εργαλεία αναφερόμαστε σε μία σειρά από χρηματοοικονομικά προϊόντα, τα οποία υποβοηθούν την πρόσβαση των επιχειρήσεων στις αγορές χρήματος και κεφαλαίου. Τα εργαλεία αυτά πολλαπλασιάζουν τις επιλογές του επιχειρηματία ως προς τους συνδυασμούς χρόνου και ανάληψης κινδύνου, που είναι δύο βασικοί παράμετροι των επενδυτικών σχεδιασμών.»<sup>69</sup>

*Συγκρίνετε τα χρηματοοικονομικά στοιχεία της εταιρείας σας με αυτά των ανταγωνιστών και του κλάδου που δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας;*

*Ναι*                       *Όχι*

<sup>69</sup> Οδηγός Χρηματοδοτικών Εργαλείων για Επιχειρήσεις (2005). Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Ιόνιων Νήσων. Ανάκτηση 8/6/2010 από [http://www.keta-ionion.gr/Files/KETA\\_IONIWN\\_NHSWN\\_ODHGOS\\_XRHM\\_ERGALEIWN.pdf](http://www.keta-ionion.gr/Files/KETA_IONIWN_NHSWN_ODHGOS_XRHM_ERGALEIWN.pdf)

«Η εις βάθος έρευνα και η ανάλυση του ανταγωνισμού σας αποτελεί ένα από τα πιο σημαντικά συστατικά στοιχεία μιας περιεκτικής ανάλυσης της αγοράς. Η ανάλυση του ανταγωνισμού σας επιτρέπει να αποκτήσετε πρόσβαση στα δυνατά και τα αδύνατα σημεία των ανταγωνιστών σας και να εφαρμόσετε αποτελεσματικές στρατηγικές βελτίωσης του ανταγωνιστικού σας πλεονεκτήματος... Για να επιτύχετε και να διατηρήσετε ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην προσέγγιση της πώλησης των προϊόντων ή των υπηρεσιών σας στην αγορά-στόχο πρέπει να έχετε καλή γνώση του ανταγωνισμού σας. Η εις βάθος ανάλυσή του θα σας εφοδιάσει με τα ακόλουθα:

- Κατανόηση του τρόπου που αξιολογούν οι υπάρχοντες και οι υποψήφιοι πελάτες σας τον ανταγωνισμό
- Εντοπισμό των δυνατών και αδύνατων σημείων των ανταγωνιστών σας
- Ένα μηχανισμό για την ανάπτυξη αποτελεσματικών ανταγωνιστικών στρατηγικών στην αγορά-στόχο σας.»<sup>70</sup>

*Έχει σχεδιάσει η εταιρεία κάποιο μελλοντικό Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan) λειτουργίας;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Βασικός σκοπός ενός επιχειρηματικού σχεδίου (BUSINESS PLAN) είναι να καθοριστούν οι επιχειρηματικές κατευθύνσεις και οι στρατηγικοί άξονες λειτουργίας επί των οποίων θα κινηθεί στο άμεσο μέλλον η επιχείρηση.

Με το σχέδιο αυτό, επιδιώκεται η ανάλυση και αξιολόγηση του υφιστάμενου εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης (οικονομικά αποτελέσματα, οργανωτική δομή, προσφερόμενα προϊόντα και υπηρεσίες, χρηματοοικονομική διαχείριση κ.λ.π.), καθώς και του εξωτερικού περιβάλλοντος (υφιστάμενη κατάσταση της αγοράς, θέση της επιχείρησης στην αγορά, ανταγωνισμός, εξελίξεις και προοπτικές της εγχώριας και διεθνούς αγοράς).

Με βάση τα δεδομένα που θα προκύψουν από την παραπάνω ανάλυση, θα καθορισθούν οι τελικές προτάσεις, η εφαρμογή των οποίων θα συμβάλει στην βελτίωση των

<sup>70</sup> Επιχειρηματικός Σχεδιασμός. (χ.η.). Τράπεζα Πειραιώς [online]. Ανάκτηση 8/6/2010 από <http://businesscenter.piraeusbank.gr/ecPortal.asp?id=223192&nt=73>

εσωτερικών λειτουργιών της επιχείρησης και την ανάπτυξη και επέκταση των δραστηριοτήτων της στην εγχώρια και διεθνή αγορά.»<sup>71</sup>

«Η επιστήμη της διοίκησης των επιχειρήσεων, συστήνει τον επιχειρησιακό προγραμματισμό (Business Plan) ως ένα από τα απαραίτητα στοιχεία που πρέπει να έχει μια σύγχρονη επιχείρηση, τόσο για βραχυχρόνιο όσο και για μακροχρόνιο προγραμματισμό.»<sup>72</sup>

---

<sup>71</sup> Οδηγός δημιουργίας επιχειρησιακού σχεδίου. Business Plan (χ.η.). Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro\\_odhgos\\_Business\\_Plan.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro_odhgos_Business_Plan.pdf)

<sup>72</sup> Ο Επιχειρησιακός Σχεδιασμός ως εργαλείο λήψης αποφάσεων (χ.η.). Ανάκτηση 6/6/2010 από [http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro\\_Business\\_Plan.pdf](http://www.specisoft.gr/news/docs/Arthro_Business_Plan.pdf)

## Επάρκεια Χρηματοοικονομικής Γνώσης Νοικοκυριών – Ειδικά Στοιχεία

### Διαχείριση Ρευστότητας

*“Η ανάληψη μετρητών από τα Αυτόματα Ταμειολογιστικά Μηχανήματα (ΑΤΜ) δεν συνοδεύεται ποτέ από χρέωση προμήθειας.”*

Σωστό       Λάθος

«ΑΤΜ είναι οι γνωστές ταμειακές μηχανές που είναι τοποθετημένες έξω από τα υποκαταστήματα των τραπεζών ή σε άλλα σημεία (εμπορικά κέντρα, επιχειρήσεις κλπ). Κάθε ΑΤΜ είναι συνδεδεμένο με μία τράπεζα και ο εκάστοτε κάτοχος της χρεωστικής κάρτας του λογαριασμού του μπορεί να κάνει ανάληψη και άλλες εργασίες όπως ενημέρωση, κατάθεση, μεταφορές κλπ.

Το ΔΙΑΣ (Διατραπεζικό σύστημα το οποίο συνδέει τα ΑΤΜ όλων των ελληνικών τραπεζών) επιτρέπει στους καταθέτες να πραγματοποιούν αναλήψεις με την κάρτα αναλήψεών τους από ΑΤΜ οποιασδήποτε ελληνικής τράπεζας, και όχι μόνο της τράπεζας που έχει εκδώσει την κάρτα. Ωστόσο, οι καταθέτες θα πρέπει να γνωρίζουν ότι οι αναλήψεις από ΑΤΜ άλλων τραπεζών υπόκειται σε χρέωση προμήθειας.»<sup>73</sup>

«Η Τράπεζα της Ελλάδος, βάσει των αρμοδιοτήτων της για τη διαφάνεια των τραπεζικών συναλλαγών, έχει θεσπίσει με την ΠΔ/ΤΕ 2501/2002 κανόνες πληροφόρησης των συναλλασσομένων με τα πιστωτικά ιδρύματα για τους βασικούς όρους που διέπουν τις τραπεζικές συναλλαγές.»<sup>74</sup>

*“Εάν η δυνατότητα υπερανάληψης μετρητών έχει εγκριθεί εκ των προτέρων δεν συνοδεύεται με επιπλέον έξοδα.”*

Σωστό       Λάθος

Υπό κανονικές συνθήκες, ο τρεχούμενος λογαριασμός πρέπει να διαθέτει είτε πιστωτικό είτε μηδενικό υπόλοιπο.

<sup>73</sup> Λογαριασμοί Καταθέσεων – Λεξικό (χ.η.). Ανάκτηση 15/6/2010 από <http://www.moneyexpert.gr/default.aspx?pid=80&la=1>

<sup>74</sup> Επιτόκια/Προμήθειες Τραπεζών (χ.η.). Ανάκτηση 15/6/2010 από <http://www.bankofgreece.gr/Pages/el/transactionsinfo/rates.aspx>

«Υπερανάληση έχουμε όταν ο λογαριασμός λειτουργεί με χρεωστικό (αρνητικό) υπόλοιπο. Στην περίπτωση αυτή, ενδέχεται η τράπεζα να σας επιτρέψει να διατηρήσετε αυτόν τον ελλειμματικό λογαριασμό για συγκεκριμένο ποσό και χρονικό διάστημα.

Στην ουσία, η τράπεζα δεν τροφοδοτεί τον λογαριασμό σας, αλλά σας προκαταβάλλει τα χρήματα που απαιτούνται για την κάλυψη των χρεωστικών κινήσεων του.»<sup>75</sup>

«Εστω, ότι διαθέτετε έναν τρεχούμενο λογαριασμό με x πιστωτικό υπόλοιπο και αναμένετε σημαντικά έξοδα, άνω του ποσού που απομένει στον λογαριασμό σας, ή γνωρίζετε ότι στο τέλος του μήνα τα οικονομικά σας είναι πάντα σε κακή κατάσταση. Μπορείτε, λοιπόν, να υπογράψετε μία “σύμβαση υπερανάλησης” με την τράπεζά σας.

Χάρη στη σύμβαση αυτή, η τράπεζα σας επιτρέπει να πραγματοποιείτε πληρωμές μέσω του λογαριασμού σας, ακόμη και αν αυτός δεν έχει τροφοδοτηθεί επαρκώς, για δεδομένο ποσό και για χρονικό διάστημα και κόστος που προκαθορίζονται. Συνήθως οι συμβάσεις υπερανάλησης σας επιβαρύνουν με κάποιο κόστος το οποίο σας χρεώνεται κάθε εξάμηνο.

Έχετε, επίσης, υπόψη σας ότι ορισμένες τράπεζες σας προσφέρουν αυτόματα το δικαίωμα της υπερανάλησης, τη στιγμή που ανοίγετε τρεχούμενο λογαριασμό σε κάποιο υποκατάστημά τους, χωρίς να απαιτείται η σύναψη ειδικής σύμβασης για τον σκοπό αυτό.

Αν θέλετε να μάθετε το ποσό και τη διάρκεια της επιτρεπόμενης υπερανάλησης, μπορείτε να ανατρέξετε στη σύμβαση που συνάψατε με την τράπεζα κατά το άνοιγμα του λογαριασμού, ή στους γενικούς όρους της τράπεζας.

Ενδέχεται, επίσης, να προβλέπεται αυτόματα δικαίωμα υπερανάλησης σε πακέτα τραπεζικών υπηρεσιών.

Προσοχή! Αυτού του είδους οι αυτόματες εξουσιοδοτήσεις υπερανάλησης σας επιβαρύνουν με επιπλέον έξοδα τραπεζής. Τα έξοδα τραπεζής είναι χαμηλότερα, όταν η υπερανάληση έχει εγκριθεί εκ των προτέρων.»<sup>76</sup>

<sup>75</sup> Υπερανάληση: Τι είναι; Είναι δικαίωμα; (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article154>

<sup>76</sup> Τα διάφορα είδη υπερανάλησης και το κόστος τους: η εκ των προτέρων εγκεκριμένη υπερανάληση (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article155>



*“Η συναλλαγή μέσω πιστωτικής κάρτας επιβαρύνεται με ορισμένα έξοδα τραπεζής, σύμφωνα με το τιμολόγιο που εφαρμόζει η τράπεζά σας. Τα έξοδα αυτά πρέπει να είναι ίδια είτε η πληρωμή πραγματοποιείται στη χώρα διαμονής σας είτε σε οποιαδήποτε χώρα της ευρωζώνης.”*

√ Σωστό      □ Λάθος

«Η χρήση της τραπεζικής κάρτας έχει πλέον γενικευτεί και οι περισσότερες επιχειρήσεις στους τουριστικούς προορισμούς αποδέχονται αυτό το μέσο πληρωμής. Αν η κάρτα σας είναι διεθνής, μπορείτε να τη χρησιμοποιείτε για πληρωμές και στο εξωτερικό.

Η συναλλαγή επιβαρύνεται με ορισμένα έξοδα τραπεζής, σύμφωνα με το τιμολόγιο που εφαρμόζει η τράπεζά σας: πάγια προμήθεια ή/και έξοδα ανάλογα του ύψους της πληρωμής. Από την 1η Ιουλίου 2002, τα εν λόγω έξοδα πρέπει να είναι ίδια είτε η πληρωμή πραγματοποιείται στη χώρα διαμονής σας είτε σε οποιαδήποτε χώρα της ευρωζώνης (Κανονισμός 2560/2001 της 28ης Δεκεμβρίου 2001 σχετικά με τις διασυνοριακές πληρωμές σε ευρώ καθώς και οδηγία 2007/64/EK για τις υπηρεσίες πληρωμών στην εσωτερική αγορά).»<sup>77</sup>

*“Οι επιταγές είναι πληρωτέες «επί τη εμφανίσει» - ακόμη και αν είναι μεταχρονολογημένες (δηλαδή φέρουν ημερομηνία εκδόσεως μεταγενέστερη της πραγματικής). Συνεπώς ο δικαιούχος, από τη στιγμή που παίρνει την επιταγή στα χέρια του, έχει δικαίωμα να πάει στην τράπεζα και να εισπράξει το ποσό.”*

√ Σωστό      □ Λάθος

«Η επιταγή είναι ένα έγγραφο, με το οποίο ένα πρόσωπο (ο εκδότης) δίνει εντολή στην τράπεζα (τον πληρωτή) να πληρώσει - με την εμφάνιση του εγγράφου αυτού - ορισμένο χρηματικό ποσό στο πρόσωπο που νομιμοποιείται από το ίδιο έγγραφο να εισπράξει τα χρήματα (στον κομιστή). Τα χρήματα που καλύπτουν την επιταγή συνήθως προέρχονται από το λογαριασμό που τηρεί ο εκδότης στην τράπεζα.

<sup>77</sup> Πληρωμή στο εξωτερικό (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 14/6/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article197>

Η έκδοση επιταγής, για τους καταναλωτές, προϋποθέτει συνεπώς την τήρηση τρεχούμενου τραπεζικού λογαριασμού σε κάποια τράπεζα.»<sup>78</sup>

«Οι επιταγές είναι πληρωτέες “επί τη εμφανίσει” ή “εν όψει” - ακόμη και αν είναι μεταχρονολογημένες (δηλαδή φέρουν ημερομηνία εκδόσεως μεταγενέστερη της πραγματικής). Συνεπώς ο δικαιούχος, από τη στιγμή που παίρνει την επιταγή στα χέρια του, έχει δικαίωμα να πάει στην τράπεζα και να εισπράξει το ποσό.

Οι επιταγές, κανονικά, πρέπει να φέρουν την ημερομηνία έκδοσής τους, η οποία, σύμφωνα με το νόμο, είναι και η ημερομηνία πληρωμής. Οι επιταγές είναι ουσιαστικά μετρητά χρήματα. Εάν θέλετε να πληρώσετε αργότερα πρέπει να υπογράψετε συναλλαγματικές και όχι να εκδώσετε επιταγές.

Εφόσον υπάρχουν αρκετά χρήματα, στο λογαριασμό του εκδότη, για να πληρωθεί η επιταγή, αυτή πληρώνεται, ανά πάσα στιγμή.»<sup>79</sup>

*“Κανένας πιστωτής δεν μπορεί να αρνηθεί να δεχθεί πληρωμή με μετρητά ενώ αντιθέτως μπορεί να αρνηθεί να πληρωθεί με κάποιο από τα άλλα μέσα πληρωμής (επιταγή, τραπεζική κάρτα κ.λ.π).”*

√ Σωστό      ❑ Λάθος

«Ο κανόνας είναι ότι τα κέρματα και τα χαρτονομίσματα πρέπει να γίνονται δεκτά καταρχήν για οποιαδήποτε πληρωμή.

Χαρτονομίσματα και κέρματα είναι «νόμιμο» χρήμα: κάθε πρόσωπο που πληρώνει με μετρητά απαλλάσσεται αυτομάτως από την υποχρέωση πληρωμής.

Κάθε πιστωτής (έμπορος, διοίκηση...) μπορεί να απαιτήσει να πληρωθεί τοις μετρητοίς.

Κανένας πιστωτής δεν μπορεί να αρνηθεί να δεχθεί πληρωμή με μετρητά. Μπορεί αντιθέτως να αρνηθεί να πληρωθεί με κάποιο από τα άλλα μέσα πληρωμής (επιταγή, τραπεζική κάρτα...).

<sup>78</sup> Τα διάφορα είδη επιταγών, η συμπλήρωσή τους και οι όροι χορήγησης μπλοκ επιταγών. Ορισμός (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article174>

<sup>79</sup> Είσπραξη επιταγής (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article180>

Εντός της ευρωζώνης, ο πιστωτής δεν είναι υποχρεωμένος να δεχτεί περισσότερα από 50 κέρματα σε μία και μόνο πληρωμή (βλ. άρθρο 11 του Κανονισμού 975/98/ΕΚ του Συμβουλίου της 3ης Μαΐου 1998 σχετικά με την εισαγωγή του ευρώ).

Οι εθνικές νομοθεσίες μπορούν να θέσουν και άλλους περιορισμούς. Για παράδειγμα, στην Ελλάδα, όταν ο φόρος που θα καταβάλλετε, υπερβαίνει τα χίλια ευρώ, και εφόσον ενεργείτε ως φυσικό πρόσωπο, πρέπει να προσκομίσετε στην εφορία επιταγή. Μόνο μέχρι χίλια ευρώ μπορείτε να πληρώσετε την εφορία σε μετρητά. Αντίστοιχο περιορισμό έχει θέσει το ΙΚΑ για ποσά άνω των 1.500 ευρώ. Πριν πάτε επιτόπου για να πληρώσετε, σε κάποιο οργανισμό ή δημόσια υπηρεσία ενημερωθείτε, για τυχόν παρόμοιους περιορισμούς.»<sup>80</sup>

### Αποταμιεύσεις

*“Αν ταυτόχρονα αυξήσουμε όλοι το ποσοστό του εισοδήματος που αποταμιεύουμε, τότε η κατανάλωση (ζήτηση για αγαθά) θα μειωθεί.”*

Σωστό       Λάθος

Αποταμίευση σημαίνει αποχή από την τρέχουσα κατανάλωση και αύξηση της ικανότητας για μελλοντική κατανάλωση. Οι άνθρωποι στην πραγματικότητα αποταμιεύουν μέρος του εισοδήματός τους ανοίγοντας καταθετικό λογαριασμό σε μία τράπεζα. Η αποταμίευση είναι γνωστή ως εκροή από το οικονομικό κύκλωμα καθώς είναι εισόδημα που ελήφθη από το κύκλωμα, αλλά δεν επιστρέφει σε αυτό αφού δεν τροφοδοτεί την κατανάλωση.

Αν τα νοικοκυριά αυξήσουν την αποταμίευσή τους, τότε οι επιχειρήσεις θα συσσωρεύουν αποθέματα με απούλητα αγαθά που θα τις οδηγήσει σε μείωση της παραγωγή τους.

*“Σε περιπτώσεις αυξανόμενου πληθωρισμού, η πραγματική αξία των χρημάτων σας μειώνεται.”*

Σωστό       Λάθος

<sup>80</sup> Μάθετε περισσότερα για τα μετρητά. Η νομική διάσταση (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article163>

«Πληθωρισμός είναι η γενική αύξηση του επιπέδου των τιμών μιας οικονομίας, μέσα σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Πληθωρισμός είναι η «κίνηση των τιμών». Δεν υφίσταται, όταν οι τιμές σταθεροποιηθούν, ανεξαρτήτως, αν είναι υψηλές ή όχι.

Το χρήμα χάνει την αξία του, όταν υπάρχει πληθωρισμός... Εάν ένα γάλα στοίχιζε πέρσι 1 ευρώ το λίτρο και σήμερα το ίδιο γάλα στοιχίζει 1,5 ευρώ το λίτρο, αυτή η αύξηση της τιμής του γάλακτος, κατά 50%, συμμετέχει, στη διαμόρφωση του πληθωρισμού.

Ποιοι επηρεάζονται από τον πληθωρισμό:

Καταναλωτές: Είναι δυσκολότερο να συγκρίνουν τιμές, όταν αυτές αλλάζουν συχνά, για ομοειδή προϊόντα και υπηρεσίες και να κάνουν πληροφορημένες επιλογές.

Παραγωγοί: Είναι δυσκολότερο, όταν υπάρχει υψηλός πληθωρισμός, να σχεδιάσουν τις επενδύσεις τους, να διαμορφώσουν τις τιμές των προϊόντων, να υπολογίσουν τα κέρδη τους. Ο πληθωρισμός μειώνει το κέρδος.

Καταθέτες: Οι καταθέσεις χάνουν την αξία τους, όταν υπάρχει υψηλός πληθωρισμός.»<sup>81</sup>

*“Αν διατηρείτε αποταμιευτικό λογαριασμό σε κάποια τράπεζα, πρέπει να πληρώσετε φόρους για τους τόκους που απολαμβάνετε.”*

✓ Σωστό       Λάθος

«Οι τόκοι από λογαριασμούς καταθέσεων υπόκεινται σε φορολογία 10%. Ο φόρος αυτός παρακρατείται από την τράπεζα κατά την πίστωση των τόκων στο λογαριασμό.»<sup>82</sup>

*“Η απόδοση (επιτόκιο) που προσφέρουν οι λογαριασμοί καταθέσεων επί των αποταμιεύσεών μας είναι σημαντικά χαμηλότερη από αυτήν που μπορούν να προσφέρουν άλλες μορφές επενδύσεων με υψηλότερο ρίσκο (π.χ. αμοιβαία κεφάλαια) ή με μεγαλύτερες δεσμεύσεις (π.χ. προθεσμιακές καταθέσεις).”*

✓ Σωστό       Λάθος

<sup>81</sup> Πληθωρισμός (χ.η.). Χρηματοοικονομικά Προϊόντα. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod7/spip.php?rubrique14>

<sup>82</sup> Λογαριασμοί Καταθέσεων - Συχνές Ερωτήσεις. (χ.η.). Ανάκτηση 14/6/2010 από <http://www.moneyexpert.gr/default.aspx?pid=79&la=1>

«Οι καταθετικοί λογαριασμοί είναι κάτι που χρησιμοποιείται από τους περισσότερους από εμάς. Πλέον, υπάρχουν πολλές δυνατότητες και πολλές ευκολίες τις οποίες προσφέρουν οι καταθετικοί λογαριασμοί πέρα από την αποκλειστική φύλαξη των χρημάτων μας στην τράπεζα και τον τοκισμό τους με το αντίστοιχο επιτόκιο απόδοσης. Πλέον το επιτόκιο καταθέσεων δεν είναι ιδιαίτερα υψηλό όσο παλαιότερα ωστόσο οι λογαριασμοί προσφέρουν ένα πλήθος από πλεονεκτήματα και ευκολίες οι οποίες μπορούν να διευκολύνουν την καθημερινότητα μας και να μας βοηθήσουν να οργανώσουμε καλύτερα την διαχείριση των οικονομικών μας και των αποταμιεύσεων μας.»<sup>83</sup>

«Οι προθεσμιακές καταθέσεις είναι ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο επένδυσης σχετικά μικρών χρηματικών ποσών για μικρή χρονική διάρκεια (συνήθως μεταξύ 3-12 μηνών χωρίς να αποκλείεται η δυνατότητα για προθεσμιακές καταθέσεις μεγαλύτερης ή μικρότερης χρονικής διάρκειας). Αποταμιεύοντας τα χρήματά σας σε ένα λογαριασμό προθεσμιακής κατάθεσης για συγκεκριμένη χρονική διάρκεια αποδίδουν ένα επιπλέον έσοδο από τους προνομιακούς τόκους.»<sup>84</sup>

Τα αμοιβαία κεφάλαια είναι διεθνώς ένας εξαιρετικά δημοφιλής επενδυτικός θεσμός και αποτελούν μια από τις πλέον αποτελεσματικές μορφές μακροπρόθεσμης επένδυσης. «Τα αμοιβαία κεφάλαια είναι ένας από τους πιο συνηθισμένους τρόπους επένδυσης. Όταν αγοράζουμε αμοιβαία κεφάλαια, τα χρήματά μας μπαίνουν, σε ένα κοινό λογαριασμό, με τα χρήματα άλλων επενδυτών. Με το σύνολο των χρημάτων, που μαζεύεται, αγοράζεται μια ποικιλία επενδυτικών προϊόντων (μετοχές και ομόλογα). Τα αμοιβαία κεφάλαια μας προσφέρουν αυτόματη διαφοροποίηση, επομένως και διασπορά κινδύνων, γιατί κάθε αμοιβαίο κεφάλαιο (που δημιουργείται, στον κοινό λογαριασμό πολλών επενδυτών) επενδύεται, σε διαφορετικά και πολλά προϊόντα. Έτσι, αγοράζουμε π.χ. μετοχές πολλών εταιριών. Εάν η μια δεν πάει καλά, οι απώλειες, από τις μετοχές της, μπορούν να ισοφαριστούν ή και να υπερκεραστούν, από τα κέρδη μετοχών άλλων εταιριών, που πηγαίνουν καλά. Περιορίζουμε, δηλαδή, τον κίνδυνο ζημιών. Μπορούμε να διαλέξουμε να επενδύσουμε σε μετοχές, ομόλογα, αμοιβαία κεφάλαια.»<sup>85</sup>

<sup>83</sup> Λογαριασμοί Καταθέσεων (χ.η.). Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.moneyexpert.gr/gr/Χρήμα/currentaccounts/>

<sup>84</sup> Προθεσμιακές Καταθέσεις (χ.η.). Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.moneyexpert.gr/gr/Χρήμα/savingaccounts/>

<sup>85</sup> Επενδύσεις. Χρηματοοικονομικά Προϊόντα (χ.η.). Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod7/spip.php?rubrique16>

*“Η κερδοφόρα αγοροπωλησία μετοχών είναι μια εναλλακτική μορφή αποταμίευσης.”*

Σωστό       Λάθος

«Οι επενδύσεις στο χρηματιστήριο (αγοραπωλησίες, δηλαδή, μετοχών και ομολόγων) περιέχουν υψηλότερους κινδύνους και μπορεί να σας οδηγήσουν σε χάσιμο των χρημάτων σας ή ακόμα και των περιουσιακών σας στοιχείων, αν δεν είστε ιδιαίτερα προσεκτικός και ενημερωμένος.

Η τοποθέτηση των χρημάτων σας, στο χρηματιστήριο, είναι επένδυση και κάθε επένδυση χρειάζεται υπομονή και μεγάλο χρονικό διάστημα για να αποδώσει καρπούς.

Η σωστή επένδυση προϋποθέτει βαθιά και πλήρη γνώση των οικονομικών συνθηκών, της εταιρίας στην οποία επενδύετε, της χρηματιστηριακής εταιρίας ή της τράπεζας που χρησιμοποιείτε, της εθνικής οικονομίας και συγκυρίας. Αν δεν διαθέτετε γνώσεις, χρειάζεστε έναν σύμβουλο, στον οποίο έχετε απόλυτη εμπιστοσύνη και ο οποίος ασκεί νόμιμα αυτή τη μεσολάβηση, ως επάγγελμα και διαθέτει τις κατάλληλες γνώσεις.»<sup>86</sup>

### **Τοποθετήσεις Κεφαλαίων**

*“Οι προθεσμιακές καταθέσεις, σας δίνουν τη δυνατότητα να επιτύχετε καλύτερο επιτόκιο, δεσμεύοντας τα διαθέσιμά σας για κάποιο χρονικό διάστημα.”*

Σωστό       Λάθος

Παρακαλώ ανατρέξτε στην απάντηση που έχει δοθεί στο ερωτηματολόγιο επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς σε επίπεδο Μ.Μ.Ε.

*“Όσο πιο διαφοροποιημένο είναι το χαρτοφυλάκιο σας, τόσο περισσότερο αυξάνεται το ρίσκο που το συνοδεύει.”*

Σωστό       Λάθος

<sup>86</sup> Μετοχές. Προσοχή (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article224>

Παρακαλώ ανατρέξτε στην απάντηση που έχει δοθεί στο ερωτηματολόγιο επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς σε επίπεδο Μ.Μ.Ε.

*“Τα αμοιβαία κεφάλαια έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις διασφαλίζουν τις μελλοντικές.”*

Σωστό       Λάθος

Παρακαλώ ανατρέξτε στην απάντηση που έχει δοθεί στο ερωτηματολόγιο επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς σε επίπεδο Μ.Μ.Ε.

*“Όλες οι κατηγορίες ομολόγων φέρουν τον πιστωτικό κίνδυνο του εκδότη τους. Αυτό σημαίνει ότι κατά τη λήξη τους, και εφόσον οι εκδότες είναι υψηλής πιστοληπτικής ικανότητας, καταβάλλεται πλήρης η ονομαστική τους αξία.”*

Σωστό       Λάθος

Παρακαλώ ανατρέξτε στην απάντηση που έχει δοθεί στο ερωτηματολόγιο επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς σε επίπεδο Μ.Μ.Ε.

*“Η επένδυση σε γη δεν αποδείχθηκε ποτέ ζημιογόνα.”*

Σωστό       Λάθος

Στην Ελλάδα παραδοσιακά κυριαρχεί η άποψη ότι το ακίνητο αποτελεί διαχρονικά την πιο σίγουρη επένδυση. Πράγματι, «την αγορά γης κατατάσσουν ως την καλύτερη επένδυση οι αναγνώστες του [www.inbusinessnews.com](http://www.inbusinessnews.com) οι οποίοι συμμετείχαν σε σχετική δημοσκόπηση που δημοσιεύτηκε από τις 27 Ιανουαρίου μέχρι τις 2 Φεβρουαρίου του 2010. Συγκεκριμένα το 36% των συμμετεχόντων ανέδειξαν την αγοράς γης ως την καλύτερη επένδυση, ενώ αμέσως μετά ακολούθησε η επιλογή της αγοράς μετοχών.

Σημαντικό ποσοστό ύψους 15% συγκέντρωσε και η επένδυση σε εμπορικά ακίνητα, ενώ ποσοστό 8% προτιμά τα λίγα και καλά επενδύοντας τα χρήματα του σε κλειστούς τραπεζικούς λογαριασμούς.»<sup>87</sup>

Παρόλα αυτά, φράσεις όπως η παραπάνω αποτελεί στερεότυπο που ενδέχεται να παραπλανεί επίδοξους επενδυτές. «Πρέπει να είμαστε προσεκτικοί με την αγορά κυρίως των οικοπέδων, να κάνουμε σχολαστικό έλεγχο όσον αφορά την εγκυρότητα και νομιμότητα των τίτλων ιδιοκτησίας και των τοπογραφικών σχεδίων πριν δώσουμε κάποια χρήματα στον ιδιοκτήτη.»<sup>88</sup>

Το ίδιο ισχύει και όσον αφορά την αγορά ακινήτων. «Η επένδυση σε ακίνητα δεν είναι ούτε εύκολη ούτε απλή υπόθεση. Ακολουθεί κάποιους κανόνες και διαδικασίες που θα πρέπει να λάβει υπόψη του κάθε υποψήφιος επενδυτής. Αυτό σημαίνει ότι δεν αρκεί η σωστή επιλογή της θέσης του ακινήτου αλλά ότι θα πρέπει παράλληλα να ακολουθηθούν οι βασικοί εμπορικοί κανόνες. Όπως αναφέρουν παράγοντες της αγοράς “για την πώληση όσο και για τη μίσθωση ο τρόπος προώθησης του ακινήτου, η διαπραγμάτευση των όρων συμφωνίας και ο σωστός προσδιορισμός της πραγματικής του αξίας είναι οι βασικότεροι παράγοντες για μια επιτυχημένη επένδυση σε ακίνητα”. Ιδιαίτερα ο τελευταίος παράγοντας, αυτός δηλαδή του προσδιορισμού της τιμής αποτελεί ίσως το πιο ουσιαστικό κριτήριο για να θεωρηθεί μια επένδυση σε ακίνητο επιτυχής.»<sup>89</sup>

Για παράδειγμα, όποιοι πριν από λίγα χρόνια επένδυσαν σε περιοχές όπως του Γέρακα της Ν. Μάκρης κ.α στην Αττική, κατά κανόνα οι επενδύσεις τους πέτυχαν λόγω της μεγάλης ανάπτυξης που γνώρισαν οι περιοχές αυτές. Αντιθέτως επενδύσεις σε περιοχές του λεγόμενου ιστορικού κέντρου της Αθήνας (π.χ. Ευριπίδου, Μενάδρου, Σωκράτους, Σοφοκλέους, Γερανίου, Πειραιώς, κλπ), κατέληγαν επί τω πλείστον να γίνονται ζημιογόνες.

«Η εκμετάλλευση των μεταναστών και το παραεμπόριο, οδήγησαν ότι περιλαμβάνει τους γύρω δρόμους ως την πλατεία Θεάτρου και ότι επεκτείνεται ως τον Άγιο

<sup>87</sup> Poll: Καλύτερη επένδυση η αγορά γης (χ.η.). Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.sigmalive.com/inbusiness/news/communication/235170>

<sup>88</sup> Επένδυση σε ακίνητη περιουσία (χ.η.). Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.sevoland.gr/index.php?topic=info&wiseid=ea57287d2b6ed128514ca5f48767aadf&wiseid=ea57287d2b6ed128514ca5f48767aadf>

<sup>89</sup> Εκτιμήσεις Ακινήτων (χ.η.). Ανάκτηση 14/6/2010 από <http://www.loupassis.gr/estimates-el.jsp>



Παντελεήμονα να είναι (με αυξομειώσεις και εξαιρέσεις) ένα κοινωνικό σύνορο. Δρόμοι που ανήκουν σε άλλη επικράτεια, που λειτουργούν με αποκλεισμούς, που παρακάμπτονται από τους περαστικούς, χωρίζοντας την Αθήνα σε “τομείς”.»<sup>90</sup>

*“Ένα αμοιβαίο κεφάλαιο, συγκεντρώνει τα χρήματα διαφόρων επενδυτών και τα επενδύει όπως αυτό κρίνει καλύτερα.”*

✓ Σωστό       Λάθος

«Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο είναι μία περιουσία που συγκροτείται από τα χρήματα πολλών επενδυτών. Στην περιουσία αυτή (Ενεργητικό) συμμετέχουν "αμοιβαία" όλοι οι επενδυτές (μεριδιούχοι) και κάθε επενδυτής κατέχει αριθμό μεριδίων συμμετοχής ανάλογα με το ύψος του ποσού που έχει επενδύσει. Την κοινή αυτή περιουσία αναλαμβάνει να διαχειρίζεται για λογαριασμό των μεριδιούχων μία εξειδικευμένη εταιρία (Εταιρία Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων), επενδύοντας σε μία σειρά επιλεγμένων αμοιβαίων κεφαλαίων (ανάλογα με τον επενδυτικό σκοπό του κάθε αμοιβαίου κεφαλαίου) σύμφωνα με το πλαίσιο του Νόμου 3283/2004, όπως αυτός ισχύει. Τα αμοιβαία κεφάλαια διακρίνονται σε κατηγορίες ανάλογα με το είδος των χρεογράφων στα οποία επενδύουν το ενεργητικό τους. Οι βασικές κατηγορίες των αμοιβαίων κεφαλαίων είναι τα μετοχικά, τα μικτά, τα ομολογιακά, τα διαχείρισης διαθεσίμων και τα Funds of Funds.»<sup>91</sup>

### **Δάνεια**

*“Το επιτόκιο επιβαρύνει το κεφάλαιο που μένει να αποπληρωθεί μετά από την καταβολή κάθε μηνιαίας δόσης και όχι το αρχικό ποσό που δανειστήκατε. Συνεπώς, το ύψος των υπολειπόμενων τόκων μειώνεται κάθε μήνα.”*

✓ Σωστό       Λάθος

<sup>90</sup> Κατσουνακη Μ. (2009). Κοινωνικά σύνορα στο κέντρο της πόλης. Ανάκτηση 14/6/2010 από [http://news.kathimerini.gr/4dcgi/w\\_articles\\_ell\\_1\\_18/07/2009\\_322668](http://news.kathimerini.gr/4dcgi/w_articles_ell_1_18/07/2009_322668)

<sup>91</sup> Αμοιβαία Κεφάλαια. Πειραιώς Α.Ε.Δ.Α.Κ. (χ.η.). Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.piraeusaedak.gr/ecportal.asp?id=248&nt=18>

«Το συνολικό ετήσιο πραγματικό επιτόκιο (ΣΕΠΕ) εξισώνει, σε ετήσια βάση, την τωρινή αξία του συνόλου των σημερινών ή μελλοντικών υποχρεώσεών σας (αναλήψεις, εξοφλήσεις, επιβαρύνσεις) που έχετε συμφωνήσει με το πιστωτικό σας ίδρυμα.

Ο υπολογισμός του συνολικού ετησίου πραγματικού επιτοκίου γίνεται σύμφωνα με το τεκμήριο ότι η σύμβαση πίστωσης εξακολουθεί να ισχύει για όλη τη συμφωνηθείσα διάρκειά της και ότι ο πιστωτικός φορέας και ο καταναλωτής εκπληρώνουν τις υποχρεώσεις τους σύμφωνα με τους όρους και κατά τις ημερομηνίες που έχουν καθορισθεί στη σύμβαση πίστωσης.

Το επιτόκιο επιβαρύνει το κεφάλαιο που μένει να αποπληρωθεί μετά από την καταβολή κάθε μηνιαίας δόσης και όχι το αρχικό ποσό που δανειστήκατε. Συνεπώς, το ύψος των υπολειπόμενων τόκων μειώνεται κάθε μήνα.»<sup>92</sup>

*“Αν το επιτόκιο σε ένα δάνειο κυμαινόμενου επιτοκίου ανέβει, η μηνιαία δόση που καταβάλετε θα αυξηθεί και αυτή.”*

√ Σωστό                      □ Λάθος

«Το είδος του επιτοκίου που θα επιλέξετε θα υπαγορεύσει τον τρόπο με τον οποίο θα διαχειριστείτε τον μηνιαίο και τον ετήσιο προϋπολογισμό σας. Το σταθερό επιτόκιο σας δίνει μεγαλύτερη ελευθερία κινήσεων, ενώ το μεταβλητό θα σας αναγκάσει να προγραμματίζετε τις δαπάνες σας με μεγαλύτερη σύνεση.»<sup>93</sup>

«Το μεταβλητό επιτόκιο ή κυμαινόμενο επιτόκιο, συνδέεται με διάφορα, ευρωπαϊκά συνήθως, επιτόκια, όπως το επιτόκιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας (ΕΚΤ) και το Euribor.

Το κύριο μειονέκτημα του μεταβλητού επιτοκίου είναι ο κίνδυνος που ενέχει. Αν τα επιτόκια αυξηθούν το κόστους του δανείου σας θα αυξηθεί επίσης. Ωστόσο, η λύση του μεταβλητού επιτοκίου μπορεί να αποδειχθεί συμφέρουσα μακροπρόθεσμα. Ενδείκνυται αν πρόκειται να χρησιμοποιήσετε το δάνειο για τη δεύτερη κατοικία σας και, φυσικά,

<sup>92</sup> Το συνολικό ετήσιο πραγματικό επιτόκιο (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article32>

<sup>93</sup> Σταθερό ή μεταβλητό επιτόκιο; (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article60>

αν η οικονομική σας κατάσταση είναι τέτοια που να σας επιτρέπει να αντιμετωπίσετε οποιαδήποτε διακύμανση του ύψους των δόσεων.»<sup>94</sup>

*“Η ποινή προεξόφλησης δανείου συνιστά ένα είδος αποζημίωσης προς την τράπεζα διότι δεν θα μπορέσει να επωφεληθεί των εσόδων από τους τόκους του κεφαλαίου όπως ανέμενε.”*

Σωστό       Λάθος

«Οι συνέπειες της προεξόφλησης εξαρτώνται από το είδος της σύμβασης που έχετε συνάψει με την τράπεζα και, πιο συγκεκριμένα, από το είδος του δανείου που έχετε επιλέξει.

Τα δάνεια μεταβλητού (κυμαινόμενου) επιτοκίου μπορούν να προεξοφληθούν χωρίς καμιά επιβάρυνση. Αυτό σημαίνει ότι μπορείτε να διακόψετε ανά πάσα στιγμή την αποπληρωμή του δανείου μέσω των μηνιαίων δόσεων και να επιτρέψετε στην τράπεζα το οφειλόμενο κεφάλαιο χωρίς άλλη επιβάρυνση.

Η σύμβασή σας λύεται και η σχέση με τον δανειστή σας λήγει. Για τα δάνεια με σταθερό επιτόκιο θα επιβαρυνθείτε με ορισμένα επιπλέον έξοδα. Πρόκειται για τη λεγόμενη «ποινή προεξόφλησης» η οποία συνιστά ένα είδος αποζημίωσης προς την τράπεζα διότι δεν θα μπορέσει να επωφεληθεί των εσόδων από τους τόκους του κεφαλαίου όπως ανέμενε. Εισπράττεται, δηλαδή, για να καλύψει το κόστος αδράνειας του κεφαλαίου. Θα κληθείτε, λοιπόν, να καταβάλετε στην τράπεζα ένα ποσό, το ύψος του οποίου εξαρτάται από το κεφάλαιο που έμενε να αποπληρωθεί.»<sup>95</sup>

*“Η αγορά κάποιου ασφαλιστικού συμβολαίου μαζί με τη σύμβαση στεγαστικού ή καταναλωτικού δανείου είναι υποχρεωτική.”*

Σωστό       Λάθος

<sup>94</sup> Μεταβλητό επιτόκιο: ορισμός (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article62>

<sup>95</sup> Προεξόφληση στεγαστικού δανείου; ποιες είναι οι συνέπειες. Οι συνέπειες (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article109>

«Το χρηματοπιστωτικό ίδρυμα στο οποίο απευθυνθήκατε για τη χορήγηση δανείου, σας προτείνει να ασφαλιστείτε. Έχετε υπόψη σας καταρχάς τα εξής:

- η σύναψη ασφαλιστικής σύμβασης συμπληρωτικά προς τη σύμβαση πίστωσης δεν είναι υποχρεωτική
- μπορείτε να επιλέξετε μόνοι σας την ασφαλιστική εταιρεία που προτιμάτε, συνήθως μετά από συμφωνία με το χρηματοπιστωτικό ίδρυμα.»<sup>96</sup>

«Απαραίτητη προϋπόθεση για να λάβετε ένα στεγαστικό δάνειο είναι η ασφάλιση του ακινήτου έναντι ζημιών, των οποίων η αποκατάσταση θα επιβάρυνε επιπλέον τον οικονομικό προϋπολογισμό και θα δυσκόλευε την πληρωμή του δανείου.

Συνήθως, οι Τράπεζες απαιτούν την ασφάλιση του ακινήτου έναντι φωτιάς και σεισμού και δίνουν κίνητρα για πραγματοποίηση της ασφάλισης σε ασφαλιστική εταιρεία δικών τους συμφερόντων (θυγατρικές). Αν εσείς προτιμήσετε να ασφαλιστείτε σε άλλη εταιρεία, αυτή θα πρέπει να εγκριθεί από την δανείστρια Τράπεζα.

Σε κάθε περίπτωση, πρέπει να ασφαρίζετε το σύνολο της αξίας αντικατάστασης του ακινήτου (που θα απαιτηθεί για την ανοικοδόμησή του στην περίπτωση καταστροφής) και να αναφέρεται στο ασφαλιστήριο η Τράπεζα ως ενυπόθηκος δανείστρια.

Συχνά, όμως, οι τράπεζες θέτουν ως προϋπόθεση για τη χορήγηση δανείου την ύπαρξη επιπλέον ασφαλιστικών καλύψεων που προστατεύουν εσάς τον ίδιο από τις οικονομικές επιπτώσεις ατυχών συμβάντων. Προσοχή!!! Η σύναψη ασφαλιστηρίου ζωής δεν είναι υποχρεωτική. Αν επιθυμεί ο καταναλωτής μπορεί να συναινέσει.

Υπάρχουν, όμως, ασφαλιστήρια συμβόλαια τα οποία εγγυώνται την αποπληρωμή του δανείου. Και αυτά είναι προαιρετικά, για τον καταναλωτή και κοστίζουν ελάχιστα, σε σύγκριση με τα ασφαλιστήρια ζωής. Με άλλα λόγια, αν προκύψει κάποιο πρόβλημα, το ακίνητό σας δεν θα κατασχεθεί και η ασφαλιστική εταιρεία θα αναλάβει να καλύψει τις οικονομικές σας υποχρεώσεις.»<sup>97</sup>

*“Ο εγγυητής ενός δανείου αναλαμβάνει προς την τράπεζα μόνο ηθική δέσμευση.”*

❑ Σωστό                      √ Λάθος

<sup>96</sup> Η προεργασία που απαιτείται για την ασφάλιση δανειολήπτη (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article49>

<sup>97</sup> Ο δανειστής προστατεύει τα συμφέροντά του (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article73>

«Η παροχή εγγύησης είναι μία πράξη με την οποία ένα πρόσωπο, ο εγγυητής, δεσμεύεται να πληρώσει στη θέση ενός άλλου, του δανειολήπτη ή οφειλέτη, αν αυτός πάψει να εκπληρώνει τις υποχρεώσεις του, δηλαδή, να καταβάλει τις μηνιαίες δόσεις αποπληρωμής του δανείου του.

Ποιος αναλαμβάνει τον ρόλο του εγγυητή:

- ένα φυσικό πρόσωπο, συγγενής ή φίλος
- ένα νομικό πρόσωπο, π.χ. μια ασφαλιστική εταιρεία που εκδίδει εγγυήσεις.

Η εθνική νομοθεσία κάθε χώρας ορίζει αν η εγγύηση πρέπει να παρέχεται εγγράφως και υπογεγραμμένη από τον εγγυητή. Στην Ελλάδα η εγγύηση είναι άκυρη, αν δεν δηλωθεί εγγράφως, η έλλειψη εγγράφου, όμως, καλύπτεται αν ο εγγυητής πληρώσει την οφειλή.

Η παροχή εγγύησης δεν έχει πάντα την ίδια βαρύτητα. Εξαρτάται από το ύψος του δανείου και από τη διάρκειά του. Πριν υπογράψετε, ως εγγυητής, διαβάστε, προσεκτικά, τη σύμβαση πίστωσης. Κάθε χώρα έχει τους δικούς της κανόνες σχετικά με τις διατυπώσεις και τις προϋποθέσεις της παροχής εγγύησης.»<sup>98</sup>

«Έχετε υπόψη σας ότι η τράπεζα δεν μπορεί να απαιτήσει από εσάς την πληρωμή του δανείου αντί του δανειολήπτη στην περίπτωση που η σύμβαση πίστωσης κριθεί άκυρη. Από τη στιγμή που το δάνειο έχει αποπληρωθεί στο σύνολό του, ο εγγυητής απαλλάσσεται από τις υποχρεώσεις του. Αν όμως ο δανειολήπτης αποδειχθεί αφερέγγυος, ο εγγυητής είναι υποχρεωμένος να τακτοποιήσει το χρέος του.»<sup>99</sup>

*“Αν αντιληφθείτε ότι δεν θα μπορέσετε να εκπληρώσετε τις οικονομικές σας υποχρεώσεις έναντι της τράπεζας έχετε το δικαίωμα να διαπραγματευτείτε μαζί τους ώστε να πετύχετε αναβολή των πληρωμών ή διακανονισμό των δόσεων (μικρότερα ποσά για μεγαλύτερο διάστημα), για να ανακόψετε την πορεία σας προς την υπερχρέωση.”*

✓ Σωστό                      ❑ Λάθος

«Αν βρεθείτε σε άσχημη οικονομική θέση λόγω ενός ξαφνικού δυσάρεστου γεγονότος και συνειδητοποιήσετε ότι δεν μπορείτε πλέον να εκπληρώσετε τις υποχρεώσεις σας,

<sup>98</sup> Οι αρχές της παροχής εγγύησης (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article47>

<sup>99</sup> Οι συνέπειες για τον εγγυητή (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 16/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article48>

πρέπει να αναλάβετε δράση αμέσως, πριν το πρόβλημα διογκωθεί και επιβαρυνθείτε επιπλέον λόγω των προστίμων που συνεπάγονται οι καθυστερούμενες πληρωμές.

Τι πρέπει να κάνετε;

- Προσπαθήσετε να καταλήξετε σε φιλικό διακανονισμό με τους δανειστές σας.
- Εκτιμήστε την κατάσταση και αποφασίστε αν οι δυσκολίες που αντιμετωπίζετε είναι παροδικές ή μακροπρόθεσμες. Για παράδειγμα, αν έχετε πρόβλημα ρευστότητας που, όμως, θα λυθεί σύντομα (π.χ. καθυστέρηση στην καταβολή του μισθού σας) το πρόβλημα είναι παροδικό. Στην περίπτωση αυτή μπορείτε να ζητήσετε αναβολή της καταβολής της δόσης για μερικές εβδομάδες ή διαίρεση της σε 2 ή 3 μικρότερες δόσεις. Αντιθέτως, αν για παράδειγμα απολυθείτε, οι οικονομικές σας δυσκολίες θα είναι κατά πάσα πιθανότητα μακροπρόθεσμες. Στην περίπτωση αυτή η καλύτερη λύση είναι να επαναδιαπραγματευτείτε το χρονοδιάγραμμα αποπληρωμής και να ζητήσετε παράταση της διάρκειας του δανείου.
- Εξετάστε την περίπτωση συγκέντρωσης των διάφορων οφειλών σας, σε ένα δάνειο, στην ίδια τράπεζα, ή την περίπτωση μεταφοράς των οφειλών σας, σε άλλη τράπεζα. Αν ζητήσετε τη μεταφορά του δανείου σας, σε άλλη τράπεζα, η τράπεζά σας μπορεί να σας ζητήσει έξοδα, για την έκδοση βεβαίωσης οφειλής, τα οποία συχνά, είναι πολύ υψηλά.
- Προσπαθήστε να συζητήσετε το θέμα με τον τραπεζικό σας σύμβουλο και εκθέστε του την κατάσταση καθώς και τις λύσεις που προτείνετε.
- Το χρηματοπιστωτικό ίδρυμα δεν είναι υποχρεωμένο να δεχθεί τις προτάσεις σας, ακόμη και αν στην πραγματικότητα δεν το συμφέρει να αρνηθεί. Δεν ωφελεί λοιπόν να κάνετε φασαρία...

Αν ο τραπεζικός σας σύμβουλος απορρίψει το αίτημά σας, μη διστάσετε να απευθυνθείτε στον προϊστάμενό του και στη συνέχεια στο διαμεσολαβητή που διαθέτει η τράπεζα γι' αυτές τις περιπτώσεις. Η διαδικασία αυτή συνιστά υπηρεσία που σας παρέχει το χρηματοπιστωτικό ίδρυμα. Οι διαβουλεύσεις στοιχίζουν και μην εκπλαγείτε αν η τράπεζα σας χρεώσει για τον χρόνο που σας αφιέρωσε. Προσπαθήστε να πετύχετε τη μικρότερη δυνατή χρέωση. Αν καταλήξετε σε συμφωνία, απαιτήστε να σας δοθεί αντίγραφο των νέων όρων αποπληρωμής του δανείου.

Δεν μπορείτε να ανταποκριθείτε στις οικονομικές σας υποχρεώσεις, η τράπεζά σας αρνείται να σας διευκολύνει και έχετε πλέον δόσεις σε καθυστέρηση. Μπορείτε να υπαχθείτε στις διατάξεις του νόμου για τη ρύθμιση χρεών υπερχρεωμένων νοικοκυριών.

Πρέπει να γνωρίζετε ότι με βάση το Ν.2251/94, όπως αυτός τροποποιήθηκε, με το Ν.3587/2007, απαγορεύεται η κατάσχεση ακινήτου του οφειλέτη, το οποίο αποτελεί τη μοναδική του κατοικία, για οφειλές, από καταναλωτικά δάνεια και πιστωτικές κάρτες, η οποία δεν υπερβαίνει το ποσό των 10.000 ευρώ.

Μπορείτε να απευθυνθείτε σε μία οργάνωση για την προστασία των καταναλωτών π.χ. ΚΕ.Π.ΚΑ. για πρακτικές συμβουλές.»<sup>100</sup>

### Γενική Χρηματοοικονομική Γνώση

*“Οι καθυστερημένες πληρωμές των λογαριασμών σας μπορούν να δημιουργήσουν δυσκολία στο να πάρετε κάποιο δάνειο.”*

Σωστό       Λάθος

«Οποιοσδήποτε μπορεί να ζητήσει δάνειο. Απαραίτητες προϋποθέσεις να είναι άνω των 18 και να έχει σταθερό εισόδημα. Από εκεί και πέρα, τα πάντα είναι διαπραγματεύσιμα...

Όταν κάνετε αίτηση για καταναλωτικό ή προσωπικό δάνειο ή πιστωτική κάρτα, η τράπεζα θα ελέγξει την πιστοληπτική σας ικανότητα και θα αποφασίσει αν θα σας δώσει το δάνειο ή την πιστωτική κάρτα και, αν ναι, πόσα χρήματα μπορείτε να δανειστείτε ή να χρεώσετε την κάρτα, δηλαδή ποιά θα είναι το πιστωτικό σας όριο.

Από την άλλη, κάθε χρηματοπιστωτικό ίδρυμα έχει δικαίωμα να αρνηθεί να σας χορηγήσει δάνειο, αν κρίνει ότι η οικονομική σας κατάσταση είναι επισφαλής: μη εκπλήρωση οικονομικών υποχρεώσεων, έλλειψη επαγγελματικής σταθερότητας, αναντιστοιχία μεταξύ του ποσού που ζητάτε και των πόρων σας, προηγούμενη προβληματική τραπεζική σχέση.

<sup>100</sup> Τι μπορείτε να κάνετε αν δυσκολεύεστε να αποπληρώσετε τις δόσεις; Οι πιθανές λύσεις (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?rubrique29>

Να θυμάστε ότι ο δανεισμός είναι υπηρεσία που σας παρέχεται έναντι αμοιβής και όχι δικαίωμα που μπορείτε να διεκδικήσετε...»<sup>101</sup>

*“Η Τειρεσίας Α.Ε. προστατεύει τους καταναλωτές επιδοτώντας τους σε τακτά χρονικά διαστήματα στις οικονομικές τους υποχρεώσεις.”*

Σωστό       Λάθος

«Η ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ συστάθηκε αρχικά ως μη κερδοσκοπική εταιρεία και από το Σεπτέμβριο του 1997, λειτουργεί ως ανώνυμη εταιρεία, διατηρώντας αμιγώς τη φιλοσοφία της μη κερδοσκοπικής εταιρείας, αλλά εξασφαλίζοντας παράλληλα τις απαραίτητες προϋποθέσεις για την ανάπτυξή της.

Σήμερα, η ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ ΑΕ εξειδικεύεται στη συγκέντρωση και διάθεση πληροφοριών οικονομικής συμπεριφοράς για επιχειρήσεις και ιδιώτες, δεδομένων συγκέντρωσης χορηγήσεων για ιδιώτες και μικρές επιχειρήσεις, υποθηκών και προσημειώσεων καθώς και στοιχείων που συνδράμουν στην αποτροπή απάτης στις τραπεζικές συναλλαγές, τα οποία παρέχει μέσω αξιόπιστων πληροφορικών συστημάτων.

Βασικοί σκοποί της ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ είναι:

Η ανάπτυξη και λειτουργία πληροφοριακών συστημάτων με αποστολή:

- Την προαγωγή και προστασία του θεσμού της τραπεζικής πίστης
- Την εξυγίανση των οικονομικών συναλλαγών και συνεπώς, την ομαλή λειτουργία της αγοράς
- Τη συμβολή της στη μείωση των επισφαλειών προς όφελος του τραπεζικού συστήματος και των συναλλασσομένων
- Την πρόληψη και αποτροπή της απάτης στις τραπεζικές συναλλαγές και στις συναλλαγές με κάρτες.»<sup>102</sup>

*“Κατά κανόνα, οι συναλλαγές σε ξένο νόμισμα, γίνονται βάσει των ισοτιμιών που ισχύουν τη μέρα που πραγματοποιούνται.”*

Σωστό       Λάθος

<sup>101</sup> Η καταναλωτική πίστη είναι υπηρεσία όχι δικαίωμα (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article22>

<sup>102</sup> ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ. Η εταιρεία (χ.η.). Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.tiresias.gr/company/index.html>



«Αν ταξιδεύετε εκτός της ευρωζώνης θα πρέπει να εφοδιαστείτε με συνάλλαγμα, δηλαδή με το εθνικό νόμισμα της χώρας. Αυτό μπορεί να γίνει:

- Είτε στη χώρα σας, πριν από την αναχώρησή σας. Μπορείτε να βρείτε τα συνηθισμένα νομίσματα, π.χ. λίρες Αγγλίας, σε οποιαδήποτε τράπεζα ανά πάσα στιγμή. Αν χρειάζεστε λιγότερο συνηθισμένα νομίσματα, ενδέχεται να χρειαστεί να τα παραγγείλετε στην τράπεζά σας, ή να απευθυνθείτε στην Τράπεζα της Ελλάδος.
- Είτε στη χώρα προορισμού σας, μετά την άφιξή σας. Μπορείτε να απευθυνθείτε σε κάποια τράπεζα ή να πραγματοποιήσετε ανάληψη μετρητών από ένα ΑΤΜ με την τραπεζική σας κάρτα.

Αν σας περισσέψουν χαρτονομίσματα της ξένης χώρας, μπορείτε να τα ανταλλάξετε όταν επιστρέψετε απευθυνόμενοι και πάλι στην τράπεζά σας.

Αυτές οι “συναλλαγματικές εργασίες”, γίνονται βάσει των ισοτιμιών που ισχύουν τη μέρα που πραγματοποιούνται και επιβαρύνεστε με μια σταθερή προμήθεια.»<sup>103</sup>

*“Τα ετήσια ασφάλιστρα, ανεξαρτήτως ποσού, που καταβάλετε είτε για ασφάλεια ζωής είτε για ασφάλεια συνταξιοδοτική, αφαιρούνται από την ετήσια φορολογία σας.”*

□ Σωστό      √ Λάθος

Φορολογικός οδηγός: «Κωδικοί 073-074. Γράψτε το ποσό της ετήσιας δαπάνης που καταβάλατε για ασφάλιστρα ασφαλίσεων ζωής ή θανάτου, ασφαλίσεων προσωπικών ατυχημάτων, καθώς και των ασφαλίσεων για ασφαλιστήρια ασθένειας, για την ασφάλισή σας, της ή του συζύγου σας και των τέκνων που σας βαρύνουν, καθώς και των τέκνων σας που δε βαρύνουν εσάς λόγω μη συνοίκησης, αλλά τον άλλο γονέα, εφόσον στην τελευταία περίπτωση βρίσκεστε σε διάζευξη με το (τη) σύζυγό σας, συνάψατε εσείς τη σύμβαση ασφάλισης και καταβάλατε τη δαπάνη ασφαλίσεων. Το ποσό της δαπάνης αυτής εκπίπτει από το εισόδημά σας μόνο εφόσον έχει περιληφθεί στην αρχική δήλωση (εμπρόθεσμη ή εκπρόθεσμη). Το ποσό της έκπτωσης δεν μπορεί να υπερβεί τα 1.200 ευρώ και για τους δύο συζύγους.»<sup>104</sup>

<sup>103</sup> Πληρωμή με μετρητά εκτός ευρωζώνης (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article167>

<sup>104</sup> Οδηγίες για τη συμπλήρωση της δήλωσης φορολογίας εισοδήματος φυσικών προσώπων οικονομικού έτους 2010. Ανάκτηση 27/11/2010 από [http://www.taxfriend.gr/images/stories/documents/Forologikos\\_Odigos\\_2010.pdf](http://www.taxfriend.gr/images/stories/documents/Forologikos_Odigos_2010.pdf)

“Η ελληνική νομοθεσία προβλέπει ότι σε περίπτωση απώλειας πιστωτικής κάρτας και εφόσον δεν αποδειχθεί δόλος ή βαριά αμέλεια, ο κάτοχος υποχρεούται να εξοφλήσει οφειλές που δημιουργήθηκαν μετά την απώλεια μέχρι το ποσό των 150 ευρώ. ”

√ Σωστό                      □ Λάθος

«Είστε υπεύθυνος για τη χρήση της κάρτας από τρίτον πριν από το μπλοκάρισμά της. Ο λογαριασμός σας θα χρεωθεί με το ποσό των αγορών που πραγματοποιήθηκαν πριν μπλοκάρετε τις πληρωμές.

Ωστόσο, η ελληνική νομοθεσία (Κ.Υ.Α. Ζ1 178/13.2.2001) προβλέπει ένα ανώτατο ποσό χρέωσης μεταξύ της απώλειας της κάρτας και του μπλοκαρίσματος των πληρωμών (γνωστοποίηση της απώλειας στην τράπεζα): το ποσό που θα χάσετε δεν μπορεί να υπερβεί τα 150 ευρώ.

Αυτό το ανώτατο όριο δεν ισχύει:

- Αν καθυστερήσετε το μπλοκάρισμα της κάρτας πέραν της προθεσμίας που προβλέπεται στη σύμβασή σας.
- Αν έχετε γράψει τον μυστικό σας κωδικό (PIN) πάνω στην κάρτα ή σε κάποιο άλλο αντικείμενο (π.χ. χαρτάκι) που φυλάσσετε ή μεταφέρετε μαζί με την κάρτα.
- Αν ενεργήσατε με δόλο π.χ. λέτε ότι κλάπηκε η κάρτα σας, ενώ έχετε συνεννοηθεί με τον δήθεν κλέφτη με σκοπό να μην σας χρεωθούν οι αγορές.

Σε αυτές τις περιπτώσεις είστε υπεύθυνος ανεξαρτήτως ποσού για τις συναλλαγές που πραγματοποιούνται με την κάρτα σας ως τη στιγμή που θα τεθεί σε ισχύ το μπλοκάρισμά της.

Προσοχή! Η Υ.Α. Ζ1 178/13.2.2001 αναφέρει ότι η χρέωση με 150 ευρώ επιβάλλεται μόνο εφόσον δεν υπάρχει βαριά αμέλεια από την πλευρά του Καταναλωτή. Όμως, δεν ορίζεται ο όρος "βαριά αμέλεια" και έτσι κάθε τράπεζα τον ερμηνεύει κατά το δοκούν.»<sup>105</sup>

<sup>105</sup> Τι πρέπει να κάνετε σε περίπτωση απάτης. Ευθύνη καταναλωτή (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 14/6/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article202>

## Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά Νοικοκυριών – Ειδικά Στοιχεία

### Διαχείριση Ρευστότητας

*Πληρώνετε όλους τους λογαριασμούς σας στην ώρα τους;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Αρνητική πρωτιά για τη χώρα μας, στην έρευνα της Eurostat για τις συνθήκες διαβίωσης. Το 7% των ελληνικών νοικοκυριών δεν μπορεί να πληρώσει το ενοίκιο ή τη δόση του στεγαστικού δανείου του. Το 16% πληρώνει με δυσκολία λογαριασμούς κοινής ωφέλειας. Τα στοιχεία που δημοσιοποίησε η Ευρωπαϊκή Στατιστική Υπηρεσία για τις συνθήκες διαβίωσης των κατοίκων στην Ε.Ε. των 27, φέρνουν τη χώρα μας στις πρώτες θέσεις μεταξύ των χωρών που οι κάτοικοί τους αντιμετωπίζουν οικονομικά προβλήματα, αδυνατώντας να αντέξουν όχι μόνο έκτακτες αλλά και πάγιες δαπάνες. Τα στοιχεία, αφορούν στο 2007, γεγονός που αυξάνει την ανησυχία για τη σημερινή κατάσταση.»<sup>106</sup>

«Έρευνα που πραγματοποίησε η ICAP για λογαριασμό της Τραπέζης της Ελλάδος και μέρος της δημοσιεύτηκε στην εφημερίδα Ελευθεροτυπία (20-5-2008), δείχνει επίσης ότι η πλειονότητα των νοικοκυριών δυσκολεύεται να τα βγάλει πέρα. Δεν είναι μόνο το βάρος για την εξυπηρέτηση των τραπεζικών δανείων, το οποίο έχει γίνει δυσβάστακτο για ένα στα δύο νοικοκυριά εξαιτίας της αύξησης των επιτοκίων. Δυσκολία αντιμετωπίζει πλέον το 67% των νοικοκυριών για την καταβολή του ενοικίου του, ενώ το 58% εξοφλεί με δυσχέρεια τους λογαριασμούς (ΔΕΗ, τηλεφώνου, κοινοχρήστων).»<sup>107</sup>

Στην έρευνα που διεξάγουμε, η δυνατότητα κατάρτισης ενός τυπικού οικογενειακού προϋπολογισμού και η αποφυγή των συνεπειών από τη μη έγκυρη αποπληρωμή των χρεών θεωρείται κομβικό σημείο. Επισημαίνεται ότι, η μη έγκαιρη αποπληρωμή των χρεών μπορεί να επιβαρύνει το νοικοκυριό με το βάρος επιπλέον τόκων, μέχρι και την επιβολή δικαστικών ποινών.

<sup>106</sup> Σαλούρου, Ρ. (29/5/2009). Το 30% των Ελλήνων αδυνατεί να καλύψει δάνεια, ενοίκια, πάγια έξοδα. Ανάκτηση 29/5/2010 από

<http://www.capital.gr/gmessages/showTopic.asp?id=1204490&pg=3&orderdir=desc>

<sup>107</sup> Ζιώτη, Χ. (20/5/2008) Έρευνα για λογαριασμό της ΤτΕ δείχνει πως τα μισά νοικοκυριά δεν μπορούν να πληρώσουν. ICAP: Το πανόραμα της ανέχειας. Ανάκτηση 29/5/2010 από

[http://archive.enet.gr/online/online\\_text/c=114,dt=20.05.2008,id=4416792,20695704](http://archive.enet.gr/online/online_text/c=114,dt=20.05.2008,id=4416792,20695704)

*Ταξινομείτε και αρχειοθετείτε έγγραφα που αφορούν τις οικονομικές σας συναλλαγές (π.χ. λογαριασμούς, αποδείξεις πληρωμών κ.λ.π);*

*Ναι*                       *Όχι*

Η ταξινόμηση και αρχειοθέτηση όλων των χρεωστικών δελτίων από αγορές ή αναλήψεις σας επιτρέπουν να τις συγκρίνετε τις συναλλαγές που αναγράφονται στο αντίγραφο κίνησης του λογαριασμού (statement). Είναι σημαντικό να υπάρχει ένας συγκεκριμένος χώρος στον οποίο θα τοποθετούνται και θα αρχειοθετούνται όλα τα έγγραφα που έχουν να κάνουν με οικονομικά θέματα όπως: λογαριασμοί, αποδείξεις, φορολογικές δηλώσεις και εκκαθαριστικά, αποδείξεις μισθοδοσίας, ενοικιαστήρια συμβόλαια, συμβάσεις δανείων κλπ. Με αυτό τον τρόπο δεν χάνονται τα έγγραφα αυτά και δεν μένουν ακάλυπτες οι υποχρεώσεις που έχετε και που πρέπει να εξοφληθούν εντός του μήνα. Είναι λοιπόν μία πρακτική που ενδείκνυται, αφού πέραν του ελέγχου για ενδεχόμενες λανθασμένες εγγραφές, σας δίνει τη δυνατότητα να καταρτίσετε τον οικονομικό απολογισμό της προηγούμενης χρονιάς. Δηλαδή καταγράψτε το σύνολο των ετήσιων δαπανών σας, βάσει των αποδείξεων που έχετε κρατήσει από την προηγούμενη χρονιά και υπολογίστε το σύνολο των εσόδων σας.

*Έχετε κάποιο τρόπο συστηματικής παρακολούθησης των δαπανών σας;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Προκειμένου να προσδιορίσετε τις οικονομικές σας δυνατότητες πρέπει να καταρτίσετε έναν προϋπολογισμό εσόδων – εξόδων.

Αν τα έσοδα σας είναι λιγότερα από τα έξοδά σας (αρνητικό υπόλοιπο), θα αντιμετωπίσετε οικονομικές δυσκολίες. Συνεπώς, πρέπει να αποφύγετε κάθε μορφή δανεισμού στο άμεσο μέλλον και να τακτοποιήσετε τις καθυστερημένες πληρωμές όσο το δυνατό πιο γρήγορα. Αυτό προϋποθέτει τη μείωση των τρεχουσών δαπανών σας.

Αν τα έσοδα σας είναι ίσα με τα έξοδά σας (μηδενικό υπόλοιπο), είναι προτιμότερο να αναβάλετε τον δανεισμό και κατά συνέπεια τη σχεδιαζόμενη αγορά.

Τέλος, αν τα έσοδά σας είναι περισσότερα από τα έξοδά σας (θετικό υπόλοιπο), διαθέτετε σχετική οικονομική άνεση και μπορείτε να καταφύγετε στον δανεισμό.

Σε κάθε περίπτωση, φροντίστε η μηνιαία δόση για την αποπληρωμή του χρέους να μην αντιστοιχεί στο σύνολο του μηνιαίου σας υπολοίπου. Το ιδανικό είναι να έχετε πάντα ένα περιθώριο ασφαλείας για την κάλυψη απρόβλεπτων εξόδων.»<sup>108</sup>

*Εκτός από τραπεζικό δανεισμό, χρησιμοποιείτε άλλα μέσα εξασφάλισης πιστώσεων (π.χ. δανεικά από άλλους ή αγορές με πίστωση) για την κάλυψη τρεχουσών αναγκών (τρόφιμα, ρούχα);*

Ναι                       Όχι

«Η προσφυγή στην πίστωση για κάθε είδους αγορά ή ανάγκη μπορεί να σας οδηγήσει στην υπερχρέωση. Αυτό σημαίνει ότι το σύνολο των δόσεων που πληρώνετε είναι τόσο υψηλό, που δε σας περισσεύουν χρήματα για να αντιμετωπίσετε τις βασικές σας ανάγκες.»<sup>109</sup>

«Από την άλλη μεριά, το ΚΕ.Π.ΚΑ. – Κέντρο Προστασίας Καταναλωτών, από το 2004, είχε θέσει το πρόβλημα της υπερχρέωσης των νοικοκυριών και των συνεπειών τους και είχε ζητήσει, τότε, τη δημιουργία πτωχευτικού δικαίου καταναλωτών. Ο στόχος ήταν διπλός. Αφενός να βοηθηθούν οι καταναλωτές, που εξ αιτίας κάποιων δυσάρεστων ή απρόβλεπτων γεγονότων ή ατυχών επιλογών, κινδυνεύουν να χάσουν περιουσίες, να μείνουν χωρίς κατοικία, να έχουν προβλήματα με τη δικαιοσύνη, να ταλαιπωρούνται και να βρίσκονται σε αδιέξοδο, με αποτέλεσμα τον οικονομικό και κοινωνικό τους αποκλεισμό και την αδυναμία επανένταξής τους.»<sup>110</sup>

*Ελέγχετε την αναλυτική κίνηση των λογαριασμών σας που σας στέλνει η τράπεζα σας;*

Ναι                       Όχι

«Το αντίγραφο λογαριασμού είναι ένα έγγραφο που αποστέλλεται ανά τακτά χρονικά διαστήματα από την τράπεζα στον πελάτη της και αναγράφει όλες τις πιστωτικές και

<sup>108</sup> Προσδιορισμός των οικονομικών δυνατοτήτων (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?rubrique11>

<sup>109</sup> Ο κίνδυνος υπερχρέωσης (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article13>

<sup>110</sup> Λύση, τώρα, για τα υπερχρεωμένα νοικοκυριά. ΚΕ.Π.ΚΑ [online]. Ανάκτηση 20/6/2010 από [http://kepka.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=1241&Itemid=1](http://kepka.org/index.php?option=com_content&task=view&id=1241&Itemid=1)

χρεωστικές κινήσεις που πραγματοποιήθηκαν στο διάστημα που μεσολάβησε από το προηγούμενο αντίγραφο λογαριασμού, γνωστοποιώντας σας ταυτόχρονα το υπόλοιπο του λογαριασμού σας. Σας δίνει έτσι τη δυνατότητα να παρακολουθείτε τις εισροές και τις εκροές χρημάτων του λογαριασμού σας.

Οι εισροές καταγράφονται ως πιστώσεις του λογαριασμού σας και αφορούν:

- καταθέσεις μετρητών, εμβάσματα, εισπράξεις επιταγών

Οι εκροές καταγράφονται ως χρεώσεις του λογαριασμού σας και αφορούν:

- αναλήψεις μετρητών, εμβάσματα προς τρίτους, πληρωμές μέσω επιταγής, αναλήψεις μέσω ΑΤΜ, προμήθειες και έξοδα τραπεζής»<sup>111</sup>

«Πρέπει να φυλάσσετε προσεκτικά τα αντίγραφα λογαριασμού που λαμβάνετε. Μπορούν να χρησιμεύσουν ως αποδεικτικά των πληρωμών σας και για τον έλεγχο ή την αμφισβήτηση των κινήσεων του λογαριασμού σας.»<sup>112</sup>

«Δεν αποκλείεται, καθώς μελετάτε το αντίγραφο λογαριασμού σας, να παρατηρήσετε κάποιο λάθος: καταχώριση της ίδια ανάληψης τρεις φορές, διπλή χρέωση μιας επιταγής, υψηλότερα έξοδα τραπεζής από τα συμφωνηθέντα, μια χρέωση, για την οποία εσείς δεν έχετε δώσει εντολή, στην τράπεζα κ.λπ. Έχετε δικαίωμα να εγείρετε αντιρρήσεις αν παρατηρήσετε κάποια εσφαλμένη κίνηση. Πρέπει, ωστόσο, να σεβαστείτε την προβλεπόμενη προθεσμία για την έγερση αντιρρήσεων, είτε συμβατική (όπως ορίζεται στη σύμβαση που συνάψατε με την τράπεζα κατά το άνοιγμα του λογαριασμού ή στους γενικούς όρους της τράπεζας) είτε νομική, (όπως προβλέπεται από τον νόμο).

Η έγερση αντιρρήσεων ή η αμφισβήτηση συναλλαγής πρέπει, πάντοτε, να γίνεται, γραπτά.»<sup>113</sup>

### Αποταμιεύσεις

*Κερδίζετε περισσότερα χρήματα από ότι ξοδεύετε;*

*Ναι*                       *Όχι*

<sup>111</sup> Τι είναι το «αντίγραφο λογαριασμού»; Τι περιέχει; (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article144>

<sup>112</sup> Φύλαξη των αντιγράφων λογαριασμού (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article147>

<sup>113</sup> Έγερση αντιρρήσεων (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?article146>

Βασική προϋπόθεση προκειμένου να μην οδηγηθούμε σε φαινόμενα υπερχρέωσης. «Προσπαθήστε να μην δημιουργείτε έξοδα και υποχρεώσεις που υπερβαίνουν το εισόδημά σας. Η ποιότητα ζωής είναι αναφαίρετο δικαίωμα όλων ωστόσο πάντα θα πρέπει να υπολογίζουμε μέχρι που φτάνουν οι δυνατότητές μας και να προσέχουμε ώστε να μην ξεφεύγουμε παρορμητικά από τα όριά μας.»<sup>114</sup>

«Οι Έλληνες έρχονται πρώτοι, μεταξύ των Ευρωπαίων, σε ότι αφορά την αδυναμία να πληρώσουν το ενοίκιο ή το δάνειο του σπιτιού τους και τρίτοι σε ότι αφορά την αδυναμία να πληρώσουν τους λογαριασμούς της οικίας τους, σύμφωνα με τα στοιχεία της Eurostat για τις οικονομικές συνθήκες διαβίωσης στην ΕΕ το 2007.

Συγκεκριμένα, τα στοιχεία της Eurostat δείχνουν ότι το 34% των Ευρωπαίων και το 30% των Ελλήνων δεν είχε τη δυνατότητα να πληρώσει ένα έκτακτο έξοδο το 2007.

Στην ίδια δυσάρεστη θέση βρισκόταν πάνω από το ήμισυ του πληθυσμού της Λετονίας και της Ουγγαρίας (63%) και της Πολωνίας (54%), ενώ δεν μπορούσε να αντιμετωπίσει ένα έκτακτο έξοδο λιγότερο από το ένα πέμπτο των πολιτών της Σουηδίας (18%), της Δανίας (19%) και της Πορτογαλίας (20%).»<sup>115</sup>

*Συγκρίνετε τις τιμές πριν αγοράσετε οτιδήποτε;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Η σωστή ιεράρχηση των πραγματικών αναγκών και η σύγκριση των τιμών ανήκουν στις συμβουλές που δεν πρέπει να ξεχνάτε. Οι πολίτες-καταναλωτές θα πρέπει να κάνουν σωστή έρευνα αγοράς και βέβαια είναι απαραίτητος και ένας προγραμματισμός ανάλογα με τις δυνατότητες, τις ανάγκες και τις επιθυμίες.

Οι συμβουλές του Ελληνικού Κέντρου Καταναλωτών (ΕΛΚΕΚΑ) προς τους καταναλωτές είναι:

Πριν βγείτε για ψώνια να σκεφτείτε καλά τις ανάγκες που έχετε και μη δημιουργείτε τεχνητές, μην πέφτετε θύματα της υπερκατανάλωσης.

<sup>114</sup> Μίνου, Ν. (2005). Το χρήμα στις σχέσεις. Δημοσίευση: Περιοδικό Σύγχρονη Ψυχολογία, Τεύχος 18, Φεβρουάριος 2005. Ανάκτηση 14/6/2010 από [http://www.minou.gr/file/2005\\_03.html](http://www.minou.gr/file/2005_03.html)

<sup>115</sup> Πρώτοι οι Έλληνες στην αδυναμία πληρωμής του ενοικίου ή του δανείου για το σπίτι τους. Newsroom ΔΟΛ, με πληροφορίες από ΑΠΕ-ΜΠΕ, (28/5/2009). Ανάκτηση 14/6/2010 από <http://news.in.gr/economy/article/?aid=1018219>

- Μην αγοράζετε με την λογική του φθηνού εάν δεν το χρειάζεστε, είναι περιττό και δεν έχετε κανένα κέρδος.
- Μην επηρεάζεστε από την διαφήμιση. Η ωραιοποιημένη εικόνα των προϊόντων δεν σημαίνει ότι ανταποκρίνεται και στην πραγματικότητα.
- Πριν αγοράσετε, κάνετε μια έρευνα αγοράς, συγκρίνετε τιμές και επιλέξετε σωστά.»<sup>116</sup>

*Έχετε αποταμιεύσει κάποιο χρηματικό ποσό για περίπτωση ανάγκης;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Η αποταμίευση αποτελεί πολύτιμο εργαλείο περιορισμού των συνεπειών των κινδύνων, οι οποίοι μπορούν να απειλήσουν την οικογένεια ή την εργασία. Η αξία, όμως, του θεσμού της αποταμίευσης, ως προτύπου όχι μόνο, παραμένει, αλλά έχει πολύ μεγαλύτερη σημασία, στην εποχή της αβεβαιότητας και των πολλών κινδύνων, που έχουν να αντιμετωπίσουν οι πολίτες, εξαιτίας και της οικονομικής κρίσης που πλήττει τις αγορές. Η αποταμίευση εξετάζεται, πλέον, με την έννοια του εξορθολογισμού των αναγκών ατομικών και άλλων. Για τους Έλληνες, ο θεσμός της αποταμίευσης είναι συνυφασμένος και με το θεσμό της οικογένειας.

Στην ελληνική οικογένεια η αποταμίευση ήταν πάντα και συνεκτικός κρίκος, μεταξύ των γενεών, αφού η παλιότερη γενιά φρόντιζε να οπλίσει τη νεώτερη, με αγαθά, π.χ. χρήματα, ακίνητα, χρηματοδότηση των σπουδών, που ήταν αποτέλεσμα της μακροχρόνιας και δύσκολης προσπάθειας, για αποταμίευση. Είναι, επίσης, ένα εργαλείο περιορισμού των συνεπειών, που κάποιοι κίνδυνοι μπορούν να έχουν, για εμάς, την οικογένειά μας, την εργασία μας. Σήμερα, είναι, ίσως, πιο ορατό, παρά ποτέ, ότι η μειωμένη αποταμίευση μάς εκθέτει, σε πολύ μεγαλύτερους κινδύνους, για την αντιμετώπιση καταστάσεων, που μπορούν να ανακόψουν την ομαλή πορεία της ζωής μας. Σήμερα που οι υποχρεώσεις των νοικοκυριών έχουν μεγαλώσει, σαν αποτέλεσμα του δανεισμού τους και της ανθρώπινης ανάγκης, για καλύτερη ποιότητα ζωής, η

<sup>116</sup> Οι παγίδες που πρέπει να αποφύγουμε για να μην βγούμε «χρεωμένοι» από τις εκπτώσεις. Newsroom ΔΟΛ, με πληροφορίες από ΑΠΕ-ΜΠΕ, (14/7/2009). Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://news.in.gr/greece/article/?aid=1032757>



αποταμίευση χρειάζεται να είναι το “μαξιλάρι”, που πρέπει όλοι να διαθέτουμε, για να εξασφαλίσουμε τις ίδιες συνθήκες διαβίωσής μας και στο μέλλον.»<sup>117</sup>

*Αποταμιεύετε ποσά για μακροχρόνιους σκοπούς, όπως εκπαίδευση, αυτοκίνητο, σπίτι;*

Ναι                       Όχι

«Σύμφωνα με μελέτη του IOBE, η πρόθεση για αποταμίευση τους προσεχείς 12 μήνες ενισχύεται κατά 3 μονάδες και διαμορφώνεται στις -56 μονάδες, παραμένοντας ωστόσο σε πολύ χαμηλά επίπεδα. Από τους ερωτηθέντες καταναλωτές, το 19% (από 16%) κρίνει ως πιθανή ή πολύ πιθανή την αποταμίευση, ενώ το 79% (από 82%) δεν θεωρεί πιθανό να προβεί σε αποταμιεύσεις το επόμενο 12-μηνο. Στην ΕΕ και την Ευρωζώνη, οι αντίστοιχοι δείκτες διαμορφώνονται στις -5 και -7 μονάδες αντίστοιχα.»<sup>118</sup>

«Η οικονομική κρίση δεν άφησε, πέρυσι, περιθώρια αποταμίευσης στους πολίτες των χωρών της κεντρικής και της ανατολικής Ευρώπης, επισημαίνεται, μεταξύ άλλων, σε έρευνα της εταιρίας "Τζεϊ εφ κέι" (GfK).

Στη Βουλγαρία, το 6% των πολιτών θα μπορέσει να αποταμιεύσει χρήματα το 2010, ενώ το 25% των Κροατών δήλωσε πως θα καταφέρει, φέτος, να βάλει στην... άκρη χρήματα για την κάλυψη εκτάκτων αναγκών.

Όπως, εξάλλου, προκύπτει από την έρευνα, οι πολίτες εμφανίζονται περισσότερο πρόθυμοι να ξοδέψουν επιπλέον χρήματα παρά να τα αποταμιεύσουν ή να τα επενδύσουν.

Για όσους επιλέξουν την αποταμίευση, οι βασικοί λόγοι που τους οδηγούν σε αυτή την επιλογή είναι η κάλυψη έκτακτων αναγκών, η πληρωμή σχολικών διδάκτρων, η πληρωμή εξόδων ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης, νοσηλείας, αλλά και η πληρωμή των εξόδων από τις διακοπές.»<sup>119</sup>

«Η αποταμίευση ‘απομακρύνει’ τον άνθρωπο από τον κίνδυνο να χάσει την αξιοπρέπειά του. Οι πολλές δυσκολίες της ζωής από μια ξαφνική αρρώστια, από ένα

<sup>117</sup> Αποταμίευση (χ.η.). Χρηματοοικονομικά προϊόντα. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod7/spip.php?rubrique17>

<sup>118</sup> IOBE: Ολοένα και πιο απαισιόδοξοι επιχειρηματίες – καταναλωτές (4/3/2010). [Κέρδος online]. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.kerdos.gr/default.aspx?id=1201352&nt=103>

<sup>119</sup> Κροατία: Η οικονομική κρίση δεν αφήνει περιθώρια αποταμίευσης στους πολίτες των χωρών της κεντρικής και της ανατολικής Ευρώπης- έρευνα (18/1/2010). ΑΠΕ. [Express online]. Ανάκτηση 29/5/2010 από [http://vwww.express.gr/news/balkans/254353oz\\_20100118254353.php3](http://vwww.express.gr/news/balkans/254353oz_20100118254353.php3)

ατύχημα, τα χρόνια της τρίτης ηλικίας, εξασφαλίζουν αξιοπρεπή διαβίωση σε στιγμές ανάγκης.

Για τον καταναλωτή σημαίνει σχηματισμό χρηματικού αποθέματος για την αντιμετώπιση απρόβλεπτων αναγκών. Αυτό σημαίνει ότι το εισόδημά μας δεν διατίθεται για την απόκτηση μόνο καταναλωτικών αγαθών, αλλά και για την απόκτηση αγαθών επένδυσης είτε απ' ευθείας σε παραγωγικούς σκοπούς ή μέσω του τραπεζικού συστήματος ή έναντι μετοχών ή ομολογιών.

Η σημερινή κατάσταση, ωστόσο, των οικονομούμενων ατόμων στο παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον υπό τον κλοιό των αναπτυγμένων χωρών έχει μεταβληθεί άρδην... Η δημιουργία νέου χρήματος και η αύξηση της πιστωτικής επέκτασης αποτελούν τις πηγές των επενδύσεων και της κατανάλωσης, με κύριο εκφραστή και διαμεσολαβητή το τραπεζικό σύστημα. Η ραγδαία αύξηση των οικονομικών αναγκών και ο πολλαπλασιασμός των οικονομικών απαιτήσεων έχουν οδηγήσει τις αποταμιεύσεις σε δεύτερη μοίρα... Με το να αποταμιεύετε ένα μέρος από αυτό που κερδίζεται - ακόμα και ένα αμελητέο ποσό - αποτελεί ένα τρόπο για να αυξήσετε τον πλούτο σας.

Το Ινστιτούτο Καταναλωτή (INKA) συμβουλεύει τους καταναλωτές:

- Μην ξοδεύετε άκριτα και άσκοπα ειδικά καταναλωτικά αγαθά «μόδας».
- Αποταμιεύετε, όσο και ότι μπορείτε, έστω και αν το πανάκριβο κόστος ζωής και ο πληθωρισμός δεν αφήνουν πολλά περιθώρια για αποταμίευση.»<sup>120</sup>

*Έχετε διαπιστώσει ότι σε περιόδους που είστε αγχωμένος ή εκνευρισμένος, αυτό σας ωθεί σε αύξηση των δαπανών σας;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Η απόκτηση και η επάρκεια των αγαθών ανταποκρίνεται στο φόβο του ανθρώπου να αντιμετωπίσει την πείνα, τη δίψα, την ασφάλεια και τη βελτίωση της ποιότητας ζωής του. Για αυτό το λόγο μας αρέσει να έχουμε αποθέματα “για ώρα ανάγκης”.... Το καρτεσιανό “σκέφτομαι, άρα υπάρχω” φαίνεται ότι στις μέρες μας έχει αντικατασταθεί με το “ψωνίζω, άρα υπάρχω”. Ο υπερκαταναλωτισμός δεν είναι άλλο από μια εθιστική αγοραστική μανία... Στην ψυχολογία, η καταναλωτική μανία είναι παθολογία, ένας

<sup>120</sup> «Αντίδοτο» η αποταμίευση στον κίνδυνο (4/1/2009). [Καθημερινή online]. Ανάκτηση 29/5/2010 από [http://portal.kathimerini.gr/4dcgi/w/articles/mc4\\_1\\_04/01/2009\\_210047](http://portal.kathimerini.gr/4dcgi/w/articles/mc4_1_04/01/2009_210047)

εθισμός χωρίς αντικείμενο εθισμού. Αποτελεί εμμονή να ξοδεύουμε διαρκώς, συνήθως για πράγματα που δεν μας είναι απαραίτητα και, το κυριότερο, που δεν μπορούμε να ξεπληρώσουμε.... Το φαινόμενο του υπερκαταναλωτισμού δεν είναι προϊόν παρθενογένεσης και δημιουργήμα της εποχής μας. Ο πρόδρομος του, ο καταναλωτισμός – όρος που χρησιμοποιείται για να περιγράψει την τάση εξίσωσης της προσωπικής ευτυχίας με την απόκτηση υλικών αγαθών και την κατανάλωση – χρονολογείται από τους πρώτους ανθρώπινους πολιτισμούς. Η αγοραμανία, δε, που είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με τον υπερκαταναλωτισμό, χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά από τον ψυχίατρο Emil Kraepelin το 1915, με σκοπό να περιγράψει τη μαζική καταναλωτική υστερία ως σημείο της εποχής... Ο εθισμός στις αγορές δεν διαφέρει από τους υπόλοιπους εθισμούς, αφού το άτομο νιώθει εγκλωβισμένο στην ανάγκη του, υποχρεούται να την ικανοποιήσει, ενώ αυτή η ανάγκη ικανοποίησης αναγεννάτε, είναι μόνιμη και συνήθως μεγεθύνεται αντί να είναι σταθερή ή να εξαλείφεται. Μια ανάγκη, δηλαδή, που γεννιέται από μια βαθύτερη ανεκπλήρωτη επιθυμία και καταδικάζει το άτομο σε αναγκαστική επανάληψη.»<sup>121</sup>

### Τοποθετήσεις Κεφαλαίων

*Τα κεφάλαια που πιθανώς αποταμιεύετε, τα αξιοποιείτε τοποθετώντας τα σε κάποιες μορφές επενδύσεων;*

- Ναι*                       *Όχι*

Εάν «Ναι», τότε απαντήστε τις επόμενες έξι ερωτήσεις.

*Παρακολουθείτε την πορεία της αξίας των επενδύσεων σας;*

- Ποτέ*                       *Σπάνια*                      √ *Συχνά*                      √ *Συνεχώς*

Παρακαλώ ανατρέξτε στην απάντηση που έχει δοθεί στο ερωτηματολόγιο επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς σε επίπεδο Μ.Μ.Ε.

<sup>121</sup> Ελευθερίου, Ε. & Λασσιθιωτάκη, Μ. (χ.η.). Κάποιοι ζουν για να αγοράζουν. Οι αιτίες του φαινομένου. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://sciencearchives.wordpress.com/2010/02/27/%CE%AC-%CE%AC-iot/>

*Πριν προβείτε σε κάποια επένδυση, εκτιμάτε τους κινδύνους που μπορούν να τη συνοδεύουν;*

Ποτέ             Σπάνια             Συχνά             Συνεχώς

Παρακαλώ ανατρέξτε στην απάντηση που έχει δοθεί στο ερωτηματολόγιο επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς σε επίπεδο Μ.Μ.Ε.

*Θέτετε στόχους για τις αποδόσεις που επιδιώκετε στις εκάστοτε επενδύσεις σας;*

Ποτέ             Σπάνια             Συχνά             Συνεχώς

Παρακαλώ ανατρέξτε στην απάντηση που έχει δοθεί στο ερωτηματολόγιο επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς σε επίπεδο Μ.Μ.Ε.

*Ρευστοποιείτε τις επενδύσεις σας όταν επιτυγχάνετε κέρδη που «συμφωνούν» με τον επενδυτικό σας στόχο ακόμα και αν υπάρχει περιθώριο επίτευξης μεγαλύτερων κερδών από τη συγκεκριμένη επενδυτική επιλογή;*

Ποτέ             Σπάνια             Συχνά             Συνεχώς

Παρακαλώ ανατρέξτε στην απάντηση που έχει δοθεί στο ερωτηματολόγιο επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς σε επίπεδο Μ.Μ.Ε.

*Συγκρίνετε εναλλακτικές επιλογές πριν πάρετε την τελική σας επενδυτική απόφαση;*

Ποτέ             Σπάνια             Συχνά             Συνεχώς

Παρακαλώ ανατρέξτε στην απάντηση που έχει δοθεί στο ερωτηματολόγιο επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς σε επίπεδο Μ.Μ.Ε.

*Διαπραγματεύεστε τους όρους που σας προτείνονται από διάφορα πιστωτικά ιδρύματα πριν πάρετε την τελική σας επενδυτική απόφαση;*

Ποτέ                       Σπάνια                      ✓ Συχνά                      ✓ Συνεχώς

Παρακαλώ ανατρέξτε στην απάντηση που έχει δοθεί στο ερωτηματολόγιο επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς σε επίπεδο Μ.Μ.Ε.

### **Δάνεια**

*Έχετε δανειακές υποχρεώσεις;*

Ναι                       Όχι

Εάν «Ναι», τότε απαντήστε τις επόμενες έξι ερωτήσεις.

*Πληρώνετε τις δόσεις του δανείου σας χωρίς καθυστέρηση;*

✓ Ναι                       Όχι

«Απογειώθηκαν οι καθυστερήσεις στα δάνεια και τις πιστωτικές κάρτες, ενώ η μεγάλη πτώση στην κατανάλωση δημιουργεί έντονη ανησυχία για το μέλλον των επιχειρηματικών δανείων.

“Τα καθυστερούμενα δάνεια συνεχίζουν να κινούνται ανοδικά” αναφέρουν υψηλόβαθμα τραπεζικά στελέχη και παραδέχονται πως σήμερα οι καθυστερήσεις άνω των 90 ημερών έχουν πλησιάσει το 25% στις πιστωτικές κάρτες, το 8% στα στεγαστικά δάνεια (με ανοδική τάση) και το 17% με 18% στα καταναλωτικά δάνεια.

Αυτός είναι και ο λόγος που οι περισσότερες τράπεζες ανακοίνωσαν προγράμματα ρύθμισης των οφειλών, μέσα από τα οποία δίνουν στους δανειολήπτες ‘ανάσες’ είτε με περίοδο ‘χάριτος’, δηλαδή παύσης πληρωμής της δόσης, για 1 ή και για 2 χρόνια με ανάλογη επιμήκυνση της διάρκειας του δανείου. Μάλιστα, όπως δείχνουν τα

οικονομικά αποτελέσματα πρώτου τριμήνου, οι καθυστερήσεις εμφανίζουν άνοδο και οι τράπεζες προχώρησαν στην αύξηση των προβλέψεων για επισφάλειες.»<sup>122</sup>

*Το συνολικό ποσό που καταβάλετε για την εξυπηρέτηση του (των) δανείου (δανείων) σας ξεπερνά σε μηνιαία βάση το ένα τρίτο των εσόδων σας;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Είτε πρόκειται για την αγορά ενός προϊόντος, είτε για την ανακαίνιση του σπιτιού σας ή για ένα ταξίδι αναψυχής πρέπει να σκεφτείτε προσεκτικά πώς θα καλύψετε αυτό το έξοδο.

Έχετε δύο δυνατότητες:

- να αποταμιεύσετε έως ότου συγκεντρώσετε το ποσό που χρειάζεται,
- να καταφύγετε στο δανεισμό για να πραγματοποιήσετε αμέσως το σχέδιό σας.

Ωστόσο, η δεύτερη λύση ενέχει κινδύνους γι' αυτό και απαιτεί περίσκεψη. Πρέπει να είστε βέβαιοι ότι μπορείτε να καταβάλλετε τις συχνά πολυτεείς δόσεις.

Προκειμένου να προσδιορίσετε τις οικονομικές σας δυνατότητες πρέπει να καταρτίσετε έναν προϋπολογισμό εσόδων-εξόδων.

Αν τα έσοδα σας είναι λιγότερα από τα έξοδά σας (αρνητικό υπόλοιπο), θα αντιμετωπίσετε οικονομικές δυσκολίες. Συνεπώς, πρέπει να αποφύγετε κάθε μορφή δανεισμού στο άμεσο μέλλον και να τακτοποιήσετε τις τυχόν καθυστερημένες πληρωμές, όσο το δυνατό πιο γρήγορα. Αυτό προϋποθέτει τη μείωση των τρεχουσών δαπανών σας.

Αν τα έσοδα σας είναι ίσα με τα έξοδά σας (μηδενικό υπόλοιπο), είναι προτιμότερο να αναβάλετε τον δανεισμό και κατά συνέπεια τη σχεδιαζόμενη αγορά.

Τέλος, αν τα έσοδά σας είναι περισσότερα από τα έξοδά σας (θετικό υπόλοιπο), διαθέτετε σχετική οικονομική άνεση και μπορείτε να καταφύγετε στον δανεισμό.

Σε κάθε περίπτωση, φροντίστε η μηνιαία δόση για την αποπληρωμή του ποσού να μην αντιστοιχεί στο σύνολο του μηνιαίου σας υπολοίπου. Το ιδανικό είναι να έχετε πάντα ένα περιθώριο ασφαλείας για την κάλυψη απρόβλεπτων εξόδων.

---

<sup>122</sup> Απογειώθηκαν οι καθυστερήσεις στα δάνεια και τις πιστωτικές (5/6/2010). [Ημερησία online]. Ανάκτηση 20/6/2010 από <http://www.imerisia.gr/article.asp?catid=12336&subid=2&pubid=33835154>

Σημείωση: Αν η μηνιαία δόση υπερβαίνει το 40% του καθαρού σας εισοδήματος (αυτού που μένει αφού αφαιρέσετε φόρους και ασφαλιστικές εισφορές) δεν πρέπει να προσφύγετε στο δανεισμό.»<sup>123</sup>

*Πριν δεσμευτείτε με οποιοδήποτε τρόπο, απευθύνεστε και σε άλλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα προκειμένου να συγκρίνετε τους διαφόρους όρους δανειοδότησης;*

Ναι                       Όχι

«Μία σύμβαση πίστωσης σας προτείνεται από την τράπεζά σας, ένα ίδρυμα του ευρύτερου χρηματοπιστωτικού τομέα ή από τον προμηθευτή.

Ακόμη κι αν η σύμβαση μοιάζει καθ'όλα σύννομη, πρέπει να την ελέγξετε προσεκτικά πριν δεσμευτείτε - μην ξεχνάτε ότι αφού την υπογράψετε θα είναι πολύ δύσκολο να υπαναχωρήσετε.»<sup>124</sup>

Όσοι επιθυμούν να εκμεταλλευτούν τις ανταγωνιστικές προσφορές των τραπεζών προς όφελός τους μειώνοντας το κόστος του δανεισμού τους είτε αφορά την απόκτηση νέων δανείων είτε την μεταφορά δανείων σε άλλη Τράπεζα με καλύτερους όρους, θα πρέπει:

- Να ενημερώνονται για όλα τα δάνεια επισκεπτόμενοι όλες τις τράπεζες
- Να συγκρίνουν και να επιλέγουν το καλύτερο δάνειο για τη δική τους ξεχωριστή περίπτωση.
- Να προσαρμόζουν αυτό που ήδη έχουν στα δικά τους μέτρα.
- Να ενημερώνονται με απλά λόγια για τα “ψηλά γράμματα” των όρων δανειοδότησής τους
- Να ενημερώνονται και μετά την απόκτηση του δανείου τους.

Με αυτόν τον τρόπο καταφέρνετε να διαπραγματεύεστε και να υποστηρίζετε την αίτηση του δανείου σας καθώς επίσης να εξασφαλίζετε καλύτερους όρους.

<sup>123</sup> Προσδιορισμός των οικονομικών δυνατοτήτων (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?rubrique11>

<sup>124</sup> Πότε είναι οριστική η δέσμευσή σας (χ.η.). Χρηματικές και οικονομικές υπηρεσίες. Ανάκτηση 15/6/2010 από <http://www.dolceta.eu/greece/Mod2/spip.php?rubrique26>

*Ζητάτε αντίγραφο όλων των εγγράφων που υπογράφετε (π.χ. σύμβαση πίστωσης, ασφαλιστήριο συμβόλαιο);*

*Ναι*                       *Όχι*

«Πριν την τελική επιλογή του δανείου σας, μελετήστε προσεκτικά τις συμβάσεις και εντοπίστε τα σημεία που δεν έχετε καταλάβει ή χρειάζεστε περισσότερες πληροφορίες. Σε μια δεύτερη επίσκεψη στην τράπεζα ζητήστε περισσότερες διευκρινήσεις. Διαμορφώστε προσωπική άποψη για το τι σας συμφέρει καλύτερα. Επίσης κατά τη διάρκεια του δανείου ζητήστε και κρατήστε αντίγραφο της σύμβασης δανείου, αντίγραφο όλων των εγγράφων που υπογράφετε και τις αποδείξεις από ότι πληρώσετε. Ελέγχετε τη μηνιαία δόση και ιδίως το επιτόκιο εάν αυτό είναι κυμαινόμενο. Βεβαιωθείτε ότι οι χρεώσεις που η τράπεζα υπολογίζει είναι σωστές και εάν πράγματι ακολουθούν τις διακυμάνσεις του επιτοκίου και επομένως μειώνονται όταν το επιτόκιο πέφτει.»<sup>125</sup>

*Παρακολουθείτε τις περιοδικές αναθεωρήσεις των επιτοκίων;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Όσον αφορά τα στεγαστικά δάνεια, οι περισσότερες τράπεζες πλέον ακολουθούν την Ευρωπαϊκή συμφωνία εθελοντικού κώδικα συμπεριφοράς κατά την προσυμβατική ενημέρωση ("συμφωνία"). Τη συμφωνία διαπραγματεύθηκαν και ενέκριναν οι ευρωπαϊκές ενώσεις καταναλωτών και οι ευρωπαϊκές ενώσεις του πιστωτικού τομέα που χορηγούν στεγαστικά δάνεια. Η συμφωνία αποτελεί τη βάση ενός εθελοντικού κώδικα συμπεριφοράς, τον οποίο θα εφαρμόζουν τα πιστωτικά ιδρύματα που χορηγούν στεγαστικά δάνεια στους καταναλωτές. Στόχος του κώδικα είναι να εξασφαλίσει διαφανή και συγκρίσιμη πληροφόρηση.

Μέσα στον κώδικα υπάρχει κεφάλαιο το οποίο πρέπει να παρέχει πληροφορίες για το ουσιαστικότερο στοιχείο του δανείου, δηλαδή το επιτόκιο. Κατά περίπτωση, η περιγραφή πρέπει να περιλαμβάνει διευκρινίσεις για τον τρόπο διακύμανσης του επιτοκίου, ειδικότερα την περιοδικότητα των αναθεωρήσεων, τις περιόδους

<sup>125</sup> Τράπεζες - Χρηματοοικονομικά. Στεγαστικά Δάνεια (χ.η.). [Ε.Κ.ΠΟΙ.ΖΩ. online]. Ανάκτηση 15/6/2010 από <http://www.ekpizo.gr/el/financialservices/94/>



"παγώματος" των επιτοκίων και τις σχετικές επιβαρύνσεις, τα ανώτατα και κατώτατα όρια κ.λπ.

Η περιγραφή αυτή πρέπει:

- να διευκρινίζει αν το κυμαινόμενο επιτόκιο συνδέεται με ένα δείκτη ή όχι και
- να παρέχει λεπτομέρειες σχετικά με το μηχανισμό προσαρμογής στο δείκτη, αν υπάρχει.

Η παρακολούθηση της περιοδικής αναθεώρησης των επιτοκίων λοιπόν, εκτός από το πλεονέκτημα της σύγκρισης, μας δίνει πληροφορίες και για τα είδη επιτοκίων που αρμόζουν στην περίπτωση μας - σταθερό, κυμαινόμενο και συνδυασμός των δύο ειδών. Ωστόσο, ανεξάρτητα από το είδος δανείου που σας ενδιαφέρει, η παρακολούθηση από μέρους σας των περιοδικών αναθεωρήσεων των επιτοκίων, διευρύνει τις επιλογές σας σε περίπτωση που επιλέξετε τον διασυνοριακό δανεισμό. Η εδραίωση της ενιαίας αγοράς αναμένεται μάλιστα να οδηγήσει σε αύξηση του διασυνοριακού δανεισμού.»<sup>126</sup>

*Υπάρχουν ή υπήρξαν κατά το παρελθόν δυσμενή στοιχεία σε βάρος σας (π.χ. ακάλυπτες επιταγές κ.λ.π);*

*Ναι*                       *Όχι*

Ανεξάρτητα από το είδος δανείου που σας ενδιαφέρει, καθώς και από το αν είστε ιδιώτης ή επιχείρηση, θα πρέπει είτε εσείς, είτε η επιχείρηση, οι φορείς της και οι εγγυητές να μην έχουν σε βάρος τους σοβαρά δυσμενή στοιχεία. Εάν υπάρχουν θα πρέπει να εξετάζεται: το είδος τους, το μέγεθός τους, η συνέχειά τους και ο χρόνος δημιουργία τους.

«Εξαιτίας της ανάγκης για πρόσβαση σε ακριβή δεδομένα οικονομικής συμπεριφοράς, προς όφελος του τραπεζικού συστήματος και των ίδιων των συναλλασσομένων, το σύνολο, σχεδόν, των ελληνικών Τραπεζών ίδρυσε την εταιρεία Τειρεσίας στην οποία και ανετέθη η ανάπτυξη και διαχείριση ενός Αρχείου Δεδομένων Οικονομικής Συμπεριφοράς.

<sup>126</sup> Εθελοντικός Κώδικας Συμπεριφοράς κατά την Προσυμβατική Ενημέρωση για Στεγαστικά Δάνεια (χ.η.). [Alpha Bank online]. Ανάκτηση 15/6/2010 από [http://www.alpha.gr/files/personalbanking/Ethelontikos\\_Kodikas\\_Simperiforas1.pdf](http://www.alpha.gr/files/personalbanking/Ethelontikos_Kodikas_Simperiforas1.pdf)

Η Τειρεσία ΑΕ εξειδικεύεται στη συγκέντρωση και διάθεση πληροφοριών οικονομικής συμπεριφοράς, για επιχειρήσεις και ιδιώτες, μέσω πληροφορικών συστημάτων. Σκοπός της είναι οι διαπίστωση της πιστοληπτικής ικανότητας των καταναλωτών. Αποδέκτες των δεδομένων οικονομικής συμπεριφοράς μπορούν να είναι μόνο Τράπεζες, Εταιρείες Έκδοσης και Διαχείρισης Καρτών, Εταιρείες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Leasing), Εταιρείες Πρακτόρευσης Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Factoring) και Οργανισμοί του Δημοσίου των οποίων είναι προφανές το έννομο συμφέρον.»<sup>127</sup>

«Στο ΣΑΥ -γνωστό και ως «μαύρη λίστα»- συγκαταλέγονται οι καταγγελλθείσες συμβάσεις καταναλωτών που έχουν καθυστερήσει να πληρώσουν ή δεν έχουν εξοφλήσει τα δάνεια και τις κάρτες τους. Η αναγραφή κάποιου ονόματος στο ΣΑΥ σημαίνει ότι εκείνος «χρωστάει» -επομένως δεν μπορεί να πάρει νέο δάνειο, να εκδώσει πιστωτική κάρτα ή να πραγματοποιήσει μεταφορά υπολοίπου. Ενώ, λοιπόν, η είσοδος κάποιου στη μαύρη λίστα του «Τειρεσία» γίνεται αυτόματα ύστερα από ενημέρωση της τράπεζας, η έξοδος από το σύστημα απαιτεί σημαντική προσπάθεια.

Η διαγραφή από τον «Τειρεσία» προϋποθέτει την πλήρη εξόφληση του δανείου (ή της κάρτας) και ενημέρωση από την τράπεζα προς τον «Τειρεσία», διαδικασία που πραγματοποιείται κάθε μήνα. Η ίδια η «Τειρεσίας Α.Ε.» προτρέπει τους οφειλότες να επιχειρούν οι ίδιοι να ενημερώνουν την εταιρεία, υποβάλλοντας πρωτότυπη βεβαίωση της τράπεζας περί πλήρους εξόφλησης του δανείου.»<sup>128</sup>

### Γενική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

*Σχεδιάζετε ή θέτετε στόχους για το χρηματοοικονομικό σας μέλλον;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Η οικονομική ανεξαρτησία είναι ένας από τους πιο σημαντικούς στόχους για τους περισσότερους ανθρώπους. Οι άνθρωποι μερικές φορές χάνουν την ευκαιρία να γίνουν οικονομικά ανεξάρτητοι επειδή αποφεύγουν να πάρουν αποφάσεις και να προβούν σε ενέργειες που επηρεάζουν την οικονομική τους κατάσταση. Ουσιαστικά λοιπόν,

<sup>127</sup> Μελέτες / Διάφορα. Τειρεσίας ΑΕ. (χ.η.). Ανάκτηση 15/6/2010 από [http://www.lawnet.gr/case\\_study.asp?PageLabel=3&MeletID=110](http://www.lawnet.gr/case_study.asp?PageLabel=3&MeletID=110)

<sup>128</sup> Πως μπαίνεις στον ΤΕΙΡΕΣΙΑ ... και πως βγαίνεις? (χ.η.). Ανάκτηση 15/6/2010 από <http://www.creditcollection.gr/node/113>

αναβάλλουν την πρωτοβουλία για μια ριζική μεταβολή στη ζωή τους, η οποία γίνεται βέβαια με συγκεκριμένα βήματα.»<sup>129</sup>

«Φτιάξτε ένα επενδυτικό πλάνο οικονομικού προσανατολισμού και ακολουθείστε το! Όπως οι περισσότεροι άνθρωποι, ξέρετε ότι πρέπει να αποταμιεύετε και να επενδύετε τα χρήματά σας. Ωστόσο χωρίς σαφώς καθορισμένους στόχους είναι δύσκολο να γνωρίζετε πόσο γρήγορα πρέπει να αποταμιεύετε, αν η απόδοση της επένδυσής σας είναι αρκετά υψηλή και αν η επένδυση είναι αρκετά ασφαλής, για να υπάρχει, όταν την χρειαστείτε.

Η γνώση και η κατανόηση του επιθυμητού αποτελέσματος της επένδυσής σας θα σας βοηθήσει να διατηρήσετε ενεργά τα κίνητρα και τους στόχους σας. Η γνώση και η κατανόηση των προσωπικών σας επενδυτικών στόχων θα σας βοηθήσει να καθορίσετε τι ζητάτε από τις επενδύσεις σας.»<sup>130</sup>

*Επιτρέπετε σε άλλους να πάρουν για εσάς χρηματοοικονομικές αποφάσεις αν είναι ειδικοί;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Από τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο και εντεύθεν με τη βελτίωση πολλών τεχνικών μεθόδων (μαθηματικών, στατιστικών και οικονομετρικών) οι άνθρωποι, που έπαιρναν αποφάσεις από τη διαχείριση των κρατικών εσόδων μέχρι την επένδυση μικροποσών στο χρηματιστήριο, στηρίχθηκαν στους ειδικούς για να τους βοηθήσουν με ακριβείς προβλέψεις. Οι ελπίδες τους σε πολύ μεγάλο βαθμό διαψεύστηκαν.»<sup>131</sup>

«Λέγεται συχνά ότι οι μάνατζερ πρέπει να αποφασίζουν ορθολογικά. Τι σημαίνει, όμως, αυτό στην πράξη; Ποια είναι η ορθολογική διαδικασία λήψης αποφάσεων; Ποιες άλλες παράμετροι υπεισέρχονται στη διαδικασία αυτή που χρήζουν εξέτασης; Εν τέλει, πώς λαμβάνεται μια ορθολογική απόφαση;

...Η αλήθεια είναι ότι η “πλήρης ορθολογικότητα” στη διαδικασία λήψης αποφάσεων είναι ανέφικτη. Αυτό συμβαίνει για τέσσερις κύριους λόγους. Πρώτον, οι αποφάσεις

<sup>129</sup> Αξιολόγηση της Οικονομικής Σας Κατάστασης (χ.η.). Ανάκτηση 29/5/2010 από [http://www.greekshares.com/gr/evaluation\\_gr.php](http://www.greekshares.com/gr/evaluation_gr.php)

<sup>130</sup> Τα Επτά Βήματα για την Οικονομική Ανεξαρτησία (χ.η.). Ανάκτηση 29/5/2010 από [http://www.greekshares.com/gr/sevensteps\\_gr.php](http://www.greekshares.com/gr/sevensteps_gr.php)

<sup>131</sup> Καραγιάννης, Α. (16/4/2009). Πώς μπορούμε να ελέγξουμε την «τύχη»; [Κέρδος online]. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.kerdos.gr/default.aspx?id=996340&nt=103>

αφορούν στο μέλλον το οποίο είναι αβέβαιο. Δεύτερον, είναι δύσκολο να βρεθούν όλες οι εναλλακτικές λύσεις ενός προβλήματος. Τρίτον, είναι δύσκολο να αναλυθεί αρκούντως κάθε εναλλακτική λύση. Τέταρτον, η πληροφόρηση που χρειάζεται ο μάνατζερ είναι ουσιαστικά πάντοτε ατελής και, παράλληλα, δεν επαρκούν ο χρόνος και τα χρήματα.»<sup>132</sup>

Η αναφορά στα παραπάνω λεγόμενα, σε καμία περίπτωση δεν αποσκοπεί στο να υποβιβάσει την επάρκεια γνώσεων ή την κατάρτιση των εξειδικευμένων στελεχών και συμβούλων. Αποσκοπεί στο να καταστήσει σαφές, ότι οι οποιασδήποτε χρηματοοικονομικές συναλλαγές, θα πρέπει να είναι αποκλειστικά προσανατολισμένες στις δικές σας ανάγκες και σε καμία περίπτωση να λαμβάνονται ερήμην σας. Ακόμα και αν σας διακατέχει αίσθημα «τυφλής εμπιστοσύνης» προς τον οικονομικό σας σύμβουλο, θυμηθείτε ότι η εκάστοτε απόφαση θα πρέπει να είναι στο τέλος δική σας και μόνο δική σας, η τουλάχιστον να τυγχάνει της πλήρους δικής σας αποδοχής.

«Τα τελευταία χρόνια παρατηρήθηκε μια ευρύτατη εξάπλωση οικονομικών προϊόντων και προμηθευτών:

Χιλιάδες τράπεζες, ασφαλιστές, επενδυτές, εταιρείες πιστωτικών καρτών, αμοιβαία κεφάλαια, χρηματομεσίτες, εκδότες ενημερωτικών δελτίων και ο καθένας υποστηρίζει ότι έχει τη λύση για τις οικονομικές σας ανάγκες! Εν γένει, όταν αποφασίζετε σε τι πληροφορίες και γνώμες (μερικές φορές μια αμυδρή γραμμή διαχωρίζει τα δύο) θέλετε να βασιστείτε, ακούστε όλα όσα έχουν να πουν όλοι, τι συστήνουν και γιατί. Κρατήστε στο μυαλό σας τη σύσταση και μετά ελέγξτε τι έχουν καταφέρει.

Μελετήστε πιο βαθιά ένα πρόσωπο ή μια εταιρεία κάνοντας μια έρευνα. Δεν απαλλάσσετε από ευθύνες αν επιτρέπετε σε άλλους να πάρουν για εσάς αποφάσεις. Η γνώση είναι η καλύτερή σας άμυνα! Πάρτε μια δεύτερη γνώμη, μια τρίτη, μια τέταρτη.»<sup>133</sup>

*Αγοράζετε ένα προϊόν αποκλειστικά και μόνο λόγω των φορολογικών ελαφρύνσεων που παρέχει;*

*Ναι*                       *Όχι*

<sup>132</sup> Διαδικασία Λήψης Αποφάσεων – Decision Making Process (χ.η.). Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://bizwriter.gr/2008/06/decision-making-process/>

<sup>133</sup> Συμβουλές Επάνω στη Λήψη Συμβουλών (χ.η.). Ανάκτηση 29/5/2010 από [http://www.greekshares.com/gr/foradvice\\_gr.php](http://www.greekshares.com/gr/foradvice_gr.php)

«Αντικειμενικός σκοπός της φορολογίας είναι η χρηματοδότηση των κρατικών δαπανών (το κόστος εκτέλεσης του κυβερνητικού έργου) που στηρίζονται στους πόρους που αποκομίζει το κράτος με τη φορολογική πολιτική που αποφασίζει να εφαρμόσει.»<sup>134</sup>

«Η αποτελεσματικότητα των φορολογικών κινήτρων έχει αποτελέσει αντικείμενο μακράς συζήτησης μεταξύ των ειδικών σε θεωρητικό και εμπειρικό επίπεδο. Πολλές φορές η αποτελεσματικότητα των φορολογικών κινήτρων εξετάζεται μόνο σε σχέση με το βαθμό στον οποίο επιτυγχάνονται οι στόχοι για τον οποίο έχουν θεσπιστεί τα φορολογικά κίνητρα. Όμως η προσέγγιση αυτή παραγνωρίζει το γεγονός ότι η επίτευξη ή μη ενός στόχου δεν μπορεί να αποδοθεί αποκλειστικά στην επίδραση των κινήτρων αλλά μπορεί να οφείλεται και σε κάποιους άλλους παράγοντες οι οποίοι μπορεί να είναι το ίδιο ή περισσότερο σημαντικοί.

Τέτοιοι παράγοντες μπορεί για παράδειγμα να είναι το κόστος αγοράς και χρήσης των προϊόντων, οι κατάλληλες προδιαγραφές διάθεσης και εφαρμογής, η προσαρμοστικότητα των προϊόντων στις ανάγκες σας. Επίσης η άμεση διάθεση των απαιτούμενων ποσοτήτων των προϊόντων, ώστε να μπορείτε να τα χρησιμοποιήσετε οποτεδήποτε χρειαστεί. Ως εκ τούτου, αν και ο ρόλος των κινήτρων δεν μπορεί να παραγνωρισθεί, η άποψη που φαίνεται να υπερισχύει είναι ότι, τα φορολογικά κίνητρα δεν είναι τόσο αποτελεσματικά όσο πιστεύεται.»<sup>135</sup>

*Έχετε εκπονήσει ένα πλάνο συνταξιοδότησης;*

Ναι                       Όχι

«Το συνταξιοδοτικό ζήτημα συνίσταται στην εξασφάλιση οικονομικών πόρων για την επαρκή χρηματοδότηση της μη παραγωγικής περιόδου των ατόμων και τη δίκαιη αναδιανομή εισοδήματος της τρέχουσας περιόδου μεταξύ νεότερων και γηραιότερων γενεών, καθώς και στον προσδιορισμό του κόστους των συντάξεων στην οικονομία.

Η δημογραφική ανισορροπία (γήρανση του πληθυσμού, χαμηλά επίπεδα γεννητικότητας) και η ανεργία αποτελούν τους βασικούς παράγοντες επιδείνωσης του συνταξιοδοτικού προβλήματος. Για τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ο λόγος

<sup>134</sup> Φορολογία (χ.η.). Στην Εγκυκλοπαίδεια Βικιπαίδεια [online]. Ανάκτηση 15/6/2010 από <http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%A6%CF%8C%CF%81%CE%BF%CF%82>

<sup>135</sup> Τάτσος, Ν. (1990, Ιούνιος). Η θεωρία και η πολιτική των φορολογικών κινήτρων.

εξάρτησης της τρίτης ηλικίας αυξάνει κατά μιάμιση φορά στην καλύτερη περίπτωση και υπερδιπλασιάζεται στη χειρότερη.»<sup>136</sup>

«Ένας από τους θεμελιώδεις στόχους που δικαιολογεί και τη θεσμοθέτηση του δημόσιου συνταξιοδοτικού συστήματος, είναι η πραγμάτωση της αλληλεγγύης μεταξύ των μελών της ίδιας γενεάς, δηλαδή η παροχή μιας βασικής προστασίας στους ηλικιωμένους. Η πρόληψη της φτώχειας με την εξασφάλιση ενός αξιοπρεπούς επιπέδου διαβίωσης για τον κάθε ηλικιωμένο είναι ένας από τους ακρογωνιαίους λίθους της κοινωνικής ασφάλισης.

Η κοινωνική ασφάλιση δεν είναι μόνο ένα αντίδοτο κατά της έλλειψης ατομικής πρόνοιας για τα στραβοπατήματα της ζωής. Συγχρόνως, είναι κι η προστασία του 'άλλου'. Ο εν λόγω θεσμός προστατεύει τα άτομα από το κακό τους εαυτό -με την έννοια την απρονοησίας- και συγχρόνως τα εξαναγκάζει, προστατεύοντας τον εαυτό τους, να προστατεύσουν και τους άλλους. Οι ασφαλισμένοι με την υποχρεωτική καταβολή εισφορών μεριμνούν για την προστασία τους από τα γηρατειά, την αναπηρία, το θάνατο και συγχρόνως στηρίζουν ολόκληρο το θεσμό και συμβάλλουν στην κοινωνική αλληλεγγύη που πραγματώνεται μέσω αυτού.»<sup>137</sup>

*Αισθάνεστε ότι η «τύχη» είναι σημαντικός παράγοντας στη διαχείριση των οικονομικών σας;*

*Ναι*                       *Όχι*

«Ο Δημόκριτος πριν από αιώνες είχε τονίσει ότι «οι άνθρωποι έπλασαν με τη φαντασία τους τη μορφή, το είδωλο της τύχης, για να δικαιολογήσουν τη δική τους αβουλία, γιατί η τύχη μόνο σε εξαιρετικές περιπτώσεις εναντιώνεται στη φρόνηση. Τον περισσότερο καιρό στη ζωή τους οι άνθρωποι με την εξυπνάδα και την οξυδέρκειά τους κατευθύνουν τα πράγματα.»<sup>138</sup>

<sup>136</sup> Παλάσκας, Θ. (χ.η.). Η μεταρρύθμιση της κοινωνικής ασφάλισης πρέπει να αντιμετωπιστεί ως αναπτυξιακό πρόβλημα. [Καθημερινή online]. Ανάκτηση 29/5/2010 από [http://news.kathimerini.gr/4dcgi/w\\_articles\\_economy\\_2\\_23/01/2005\\_131337](http://news.kathimerini.gr/4dcgi/w_articles_economy_2_23/01/2005_131337)

<sup>137</sup> Στεργίου, Α. Αποσαφηνίζοντας τους στόχους του συνταξιοδοτικού. (11/1/2010). [online]. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://etapmme.wordpress.com/2010/01/11/atstsy/>

<sup>138</sup> Καραγιάννης, Α. Πώς μπορούμε να ελέγξουμε την «τύχη»; (16/4/2009). [Κέρδος online]. Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.kerdos.gr/default.aspx?id=996340&nt=103>

Όπως μάλιστα αναφέρει και ο οικονομολόγος Μανώλης Αναστόπουλος στην προσωπική του ιστοσελίδα ... «Η άποψη μου είναι ότι αφενός η τύχη είναι «αστάθμητος» παράγοντας που σημαίνει ότι μπορώ ενδεχομένως να τον σκεφτώ αλλά ιδιαίτερα δύσκολα να τον μετρήσω, σταθμίσω, ποσοτικοποιήσω και κατά συνέπεια βασιστώ - υπολογίσω στις αποφάσεις μου και αφετέρου, εμφανίζεται σ' αυτούς που λέμε είτε τυχερούς είτε άτυχους, δηλαδή, στα άκρα - μειοψηφία. Εγώ όμως αναφέρομαι στην πλειοψηφία.»<sup>139</sup>

---

<sup>139</sup> Οικονομική παιδεία (χ.η.). Ανάκτηση 29/5/2010 από <http://www.m-anastopoulos.gr/gp/economy.asp>





## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β - Πίνακες Δημογραφικών Μεταβλητών Μ.Μ.Ε.

Πίνακας 42. Φύλο - Χρηματοοικονομική Γνώση

ΔΕΙΚΤΗΣ		ΦΥΛΟ			
		ΑΝΔΡΑΣ		ΓΥΝΑΙΚΑ	
		Πλήθος Ν	Ν %	Πλήθος Ν	Ν %
ΡΕΥΣΤΟ ΤΗΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	63	24,1%	27	29,7%
	ΜΕΣΑΙΑ	168	64,4%	58	63,7%
	ΥΨΗΛΗ	30	11,5%	6	6,6%
ΑΠΟ ΤΑΜΙΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	28	10,7%	10	11,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	176	67,4%	68	74,7%
	ΥΨΗΛΗ	57	21,8%	13	14,3%
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	26	10,0%	11	12,1%
	ΜΕΣΑΙΑ	214	82,0%	76	83,5%
	ΥΨΗΛΗ	21	8,0%	4	4,4%
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	21	8,0%	6	6,6%
	ΜΕΣΑΙΑ	182	69,7%	73	80,2%
	ΥΨΗΛΗ	58	22,2%	12	13,2%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	14	5,4%	4	4,4%
	ΜΕΣΑΙΑ	118	45,2%	43	47,3%
	ΥΨΗΛΗ	129	49,4%	44	48,4%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ	ΧΑΜΗΛΗ	112	42,9%	44	48,4%
	ΜΕΣΑΙΑ	96	36,8%	38	41,8%
	ΥΨΗΛΗ	53	20,3%	9	9,9%

Πίνακας 43. Φύλο – Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

ΔΕΙΚΤΗΣ		ΦΥΛΟ			
		ΑΝΔΡΑΣ		ΓΥΝΑΙΚΑ	
		Πλήθος Ν	Ν %	Πλήθος Ν	Ν %
ΡΕΥΣΤΟ ΤΗΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	104	39,8%	38	41,8%
	ΜΕΣΑΙΑ	135	51,7%	46	50,5%
	ΥΨΗΛΗ	22	8,4%	7	7,7%
ΑΠΟ ΤΑΜΙΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	30	11,5%	11	12,1%
	ΜΕΣΑΙΑ	121	46,4%	47	51,6%
	ΥΨΗΛΗ	110	42,1%	33	36,3%
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	7	9,2%	1	3,8%
	ΜΕΣΑΙΑ	40	52,6%	14	53,8%
	ΥΨΗΛΗ	29	38,2%	11	42,3%
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	11	6,3%	4	6,5%
	ΜΕΣΑΙΑ	122	70,1%	50	80,6%
	ΥΨΗΛΗ	41	23,6%	8	12,9%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	105	40,2%	34	37,4%
	ΜΕΣΑΙΑ	116	44,4%	39	42,9%
	ΥΨΗΛΗ	40	15,3%	18	19,8%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ + ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	22	48,9%	11	64,7%
	ΜΕΣΑΙΑ	11	24,4%	2	11,8%
	ΥΨΗΛΗ	12	26,7%	4	23,5%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - ΔΑΝΕΙΑ)	ΧΑΜΗΛΗ	16	51,6%	4	44,4%
	ΜΕΣΑΙΑ	5	16,1%	2	22,2%
	ΥΨΗΛΗ	10	32,3%	3	33,3%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	84	65,1%	34	75,6%
	ΜΕΣΑΙΑ	22	17,1%	4	8,9%
	ΥΨΗΛΗ	23	17,8%	7	15,6%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (- ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	43	76,8%	10	50,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	9	16,1%	8	40,0%
	ΥΨΗΛΗ	4	7,1%	2	10,0%

Πίνακας 44. Ηλικία - Χρηματοοικονομική Γνώση

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΗΛΙΚΙΑ												
	18-29		30-39		40-49		50-59		60-69		70+		
	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	
ΠΡΟΣΤΟΙΧΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	14	32,6%	28	22,8%	29	25,4%	16	28,6%	3	20,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	21	48,8%	80	65,0%	77	67,5%	37	66,1%	10	66,7%	1	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	8	18,6%	15	12,2%	8	7,0%	3	5,4%	2	13,3%	0	0,0%
ΑΠΟΤΑΜΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	8	18,6%	13	10,6%	9	7,9%	8	14,3%	0	0,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	24	55,8%	89	72,4%	83	72,8%	39	69,6%	8	53,3%	1	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	11	25,6%	21	17,1%	22	19,3%	9	16,1%	7	46,7%	0	0,0%
ΤΟ ΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	8	18,6%	11	8,9%	12	10,5%	5	8,9%	1	6,7%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	33	76,7%	104	84,6%	93	81,6%	47	83,9%	12	80,0%	1	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	2	4,7%	8	6,5%	9	7,9%	4	7,1%	2	13,3%	0	0,0%
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	2	4,7%	13	10,6%	6	5,3%	6	10,7%	0	0,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	38	88,4%	82	66,7%	84	73,7%	41	73,2%	9	60,0%	1	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	3	7,0%	28	22,8%	24	21,1%	9	16,1%	6	40,0%	0	0,0%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	5	11,6%	4	3,3%	8	7,0%	1	1,8%	0	0,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	16	37,2%	53	43,1%	55	48,2%	28	50,0%	8	53,3%	1	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	22	51,2%	66	53,7%	51	44,7%	27	48,2%	7	46,7%	0	0,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ	ΧΑΜΗΛΗ	24	55,8%	53	43,1%	45	39,5%	30	53,6%	4	26,7%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	15	34,9%	50	40,7%	44	38,6%	18	32,1%	6	40,0%	1	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	4	9,3%	20	16,3%	25	21,9%	8	14,3%	5	33,3%	0	0,0%

Πίνακας 45. Ηλικία - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΗΛΙΚΙΑ																	
	18-29			30-39			40-49			50-59			60-69			70+		
	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %		
ΡΕΥΣΤΟ ΤΙΤΛΟΣ	ΧΑΜΗΛΗ	15	34,9%	50	40,7%	54	47,4%	21	37,5%	2	13,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	22	51,2%	62	50,4%	57	50,0%	27	48,2%	12	80,0%	1	100,0%	1	100,0%	1	100,0%	
	ΥΨΗΛΗ	6	14,0%	11	8,9%	3	2,6%	8	14,3%	1	6,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΑΠΟΤΑΜΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	7	16,3%	17	13,8%	8	7,0%	7	12,5%	2	13,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	21	48,8%	58	47,2%	60	52,6%	24	42,9%	4	26,7%	1	100,0%	1	100,0%	1	100,0%	
	ΥΨΗΛΗ	15	34,9%	48	39,0%	46	40,4%	25	44,6%	9	60,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΤΟ ΠΟΘΕΠΗΣΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	3	16,7%	1	3,4%	3	8,6%	0	0,0%	1	25,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	10	55,6%	16	55,2%	15	42,9%	11	68,8%	2	50,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΥΨΗΛΗ	5	27,8%	12	41,4%	17	48,6%	5	31,3%	1	25,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	2	6,9%	9	10,5%	2	2,6%	2	5,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	24	82,8%	54	62,8%	62	80,5%	25	71,4%	7	77,8%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΥΨΗΛΗ	3	10,3%	23	26,7%	13	16,9%	8	22,9%	2	22,2%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	19	44,2%	49	39,8%	40	35,1%	24	42,9%	6	40,0%	1	100,0%	1	100,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	15	34,9%	55	44,7%	57	50,0%	23	41,1%	5	33,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΥΨΗΛΗ	9	20,9%	19	15,4%	17	14,9%	9	16,1%	4	26,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ + ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	10	76,9%	8	40,0%	10	52,6%	3	37,5%	2	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	1	7,7%	6	30,0%	4	21,1%	2	25,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΥΨΗΛΗ	2	15,4%	6	30,0%	5	26,3%	3	37,5%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - ΔΑΝΕΙΑ)	ΧΑΜΗΛΗ	4	80,0%	5	55,6%	9	56,3%	1	12,5%	1	50,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	0	0,0%	1	11,1%	2	12,5%	4	50,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΥΨΗΛΗ	1	20,0%	3	33,3%	5	31,3%	3	37,5%	1	50,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	12	75,0%	42	63,6%	43	74,1%	20	74,1%	1	14,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	1	6,3%	10	15,2%	9	15,5%	4	14,8%	2	28,6%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΥΨΗΛΗ	3	18,8%	14	21,2%	6	10,3%	3	11,1%	4	57,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (- ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	5	55,6%	22	78,6%	12	57,1%	10	76,9%	3	75,0%	1	100,0%	1	100,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	4	44,4%	4	14,3%	8	38,1%	1	7,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	2	7,1%	1	4,8%	2	15,4%	1	25,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	

Πίνακας 46. Θέση στην Εταιρεία - Χρηματοοικονομική Γνώση

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ											
	Αποκλειστικός Ιδιοκτήτης			Συνέταρος – Μέτοχος			Υπάλληλος			Άλλο		
	Πλήθος Ν	N %	Πλήθος Ν	N %	Πλήθος Ν	N %	Πλήθος Ν	N %	Πλήθος Ν	N %		
ΡΕΥΣΤΟ ΠΗΓΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	50	30,3%	23	18,4%	15	28,3%	2	22,2%			
	ΜΕΣΑΙΑ	100	60,6%	90	72,0%	30	56,6%	6	66,7%			
	ΥΨΗΛΗ	15	9,1%	12	9,6%	8	15,1%	1	11,1%			
ΑΠΟΓΑΜΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	18	10,9%	12	9,6%	7	13,2%	1	11,1%			
	ΜΕΣΑΙΑ	124	75,2%	78	62,4%	36	67,9%	6	66,7%			
	ΥΨΗΛΗ	23	13,9%	35	28,0%	10	18,9%	2	22,2%			
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	19	11,5%	9	7,2%	6	11,3%	3	33,3%			
	ΜΕΣΑΙΑ	139	84,2%	101	80,8%	45	84,9%	5	55,6%			
	ΥΨΗΛΗ	7	4,2%	15	12,0%	2	3,8%	1	11,1%			
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	18	10,9%	6	4,8%	2	3,8%	1	11,1%			
	ΜΕΣΑΙΑ	117	70,9%	88	70,4%	43	81,1%	7	77,8%			
	ΥΨΗΛΗ	30	18,2%	31	24,8%	8	15,1%	1	11,1%			
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	9	5,5%	7	5,6%	1	1,9%	1	11,1%			
	ΜΕΣΑΙΑ	84	50,9%	53	42,4%	22	41,5%	2	22,2%			
	ΥΨΗΛΗ	72	43,6%	65	52,0%	30	56,6%	6	66,7%			
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ	ΧΑΜΗΛΗ	83	50,3%	46	36,8%	21	39,6%	6	66,7%			
	ΜΕΣΑΙΑ	59	35,8%	51	40,8%	22	41,5%	2	22,2%			
	ΥΨΗΛΗ	23	13,9%	28	22,4%	10	18,9%	1	11,1%			

Πίνακας 47. Θέση στην Εταιρεία - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ															
	Αποκλειστικός Ιδιοκτήτης			Συνέταμος – Μέτοχος			Υπόλοιπος			Άλλο						
	Πλήθος Ν	Ν %	Πλήθος Ν	Ν %	Πλήθος Ν	Ν %	Πλήθος Ν	Ν %	Πλήθος Ν	Ν %	Πλήθος Ν	Ν %				
ΡΕΥΣΤΟ ΠΗΤΑΣ	81	49,1%	43	34,4%	14	26,4%	4	44,4%	69	41,8%	32	60,4%	5	55,6%	0	0,0%
ΑΠΟ ΤΑΜΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	23	13,9%	6	4,8%	8	15,1%	4	44,4%	82	49,7%	24	45,3%	3	33,3%	2	22,2%
ΤΟ ΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	5	10,0%	0	0,0%	2	10,0%	1	14,3%	24	48,0%	10	50,0%	5	71,4%	1	14,3%
ΔΑΝΕΙΩΝ	10	9,6%	4	4,7%	0	0,0%	1	16,7%	73	70,2%	33	82,5%	3	50,0%	2	33,3%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ	84	50,9%	40	32,0%	12	22,6%	3	33,3%	58	35,2%	24	45,3%	4	44,4%	2	22,2%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ + ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	17	56,7%	7	46,7%	5	38,5%	4	100,0%	5	16,7%	4	30,8%	0	0,0%	0	0,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - ΔΑΝΕΙΑ)	10	50,0%	5	50,0%	4	57,1%	1	33,3%	1	5,0%	2	28,6%	2	66,7%	0	0,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	62	83,8%	40	56,3%	14	51,9%	2	100,0%	3	4,1%	5	18,5%	0	0,0%	0	0,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (- ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	34	82,9%	17	58,6%	2	33,3%	0	0,0%	6	14,6%	9	31,0%	2	33,3%	0	0,0%
	1	2,4%	3	10,3%	2	33,3%	0	0,0%	1	2,4%	3	10,3%	2	33,3%	0	0,0%

Πίνακας 48. Απασχολούμενοι στην Εταιρεία – Χρηματοοικονομική Γνώση

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΟΙ												
	Αυτοαπασχολούμενος		1-5 εργάζόμενοι		6-10 εργάζόμενοι		11-49 εργάζόμενοι		50-100 εργάζόμενοι		101-249 εργάζόμενοι		
	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	
ΡΕΥΣΤΟ ΠΙΣΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	16	28,1%	39	27,3%	15	27,8%	16	21,1%	3	20,0%	1	14,3%
	ΜΕΣΑΙΑ	37	64,9%	94	65,7%	32	59,3%	51	67,1%	8	53,3%	4	57,1%
	ΥΨΗΛΗ	4	7,0%	10	7,0%	7	13,0%	9	11,8%	4	26,7%	2	28,6%
ΑΠΟΤΑΜΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	7	12,3%	14	9,8%	7	13,0%	7	9,2%	2	13,3%	1	14,3%
	ΜΕΣΑΙΑ	42	73,7%	98	68,5%	39	72,2%	51	67,1%	8	53,3%	6	85,7%
	ΥΨΗΛΗ	8	14,0%	31	21,7%	8	14,8%	18	23,7%	5	33,3%	0	0,0%
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	5	8,8%	19	13,3%	6	11,1%	5	6,6%	2	13,3%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	51	89,5%	115	80,4%	43	79,6%	61	80,3%	13	86,7%	7	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	1	1,8%	9	6,3%	5	9,3%	10	13,2%	0	0,0%	0	0,0%
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	8	14,0%	11	7,7%	2	3,7%	4	5,3%	2	13,3%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	44	77,2%	107	74,8%	41	75,9%	48	63,2%	8	53,3%	7	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	5	8,8%	25	17,5%	11	20,4%	24	31,6%	5	33,3%	0	0,0%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	5	8,8%	8	5,6%	1	1,9%	3	3,9%	1	6,7%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	28	49,1%	67	46,9%	30	55,6%	30	39,5%	3	20,0%	3	42,9%
	ΥΨΗΛΗ	24	42,1%	68	47,6%	23	42,6%	43	56,6%	11	73,3%	4	57,1%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ	ΧΑΜΗΛΗ	31	54,4%	69	48,3%	21	38,9%	30	39,5%	4	26,7%	1	14,3%
	ΜΕΣΑΙΑ	21	36,8%	54	37,8%	21	38,9%	28	36,8%	5	33,3%	5	71,4%
	ΥΨΗΛΗ	5	8,8%	20	14,0%	12	22,2%	18	23,7%	6	40,0%	1	14,3%

Πίνακας 49. Απασχολούμενοι στην Εταιρεία – Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΟΙ																	
	Αυτοαπασχολούμενος			1-5 εργαζόμενοι			6-10 εργαζόμενοι			11-49 εργαζόμενοι			50-100 εργαζόμενοι			101-249 εργαζόμενοι		
	Παίθους N	N %	Παίθους N	N %	Παίθους N	N %	Παίθους N	N %	Παίθους N	N %	Παίθους N	N %	Παίθους N	N %	Παίθους N	N %	Παίθους N	N %
ΡΕΥΣΤΟ ΠΙΣΤΑΣ	25	43,9%	64	44,8%	24	44,4%	27	35,5%	2	13,3%	0	0,0%						
	29	50,9%	72	50,3%	23	42,6%	45	59,2%	8	53,3%	4	57,1%						
	3	5,3%	7	4,9%	7	13,0%	4	5,3%	5	33,3%	3	42,9%						
ΑΠΟΤΑΜΙΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	12	21,1%	16	11,2%	3	5,6%	8	10,5%	1	6,7%	1	14,3%						
	25	43,9%	68	47,6%	30	55,6%	38	50,0%	5	33,3%	2	28,6%						
	20	35,1%	59	41,3%	21	38,9%	9	39,5%	9	60,0%	4	57,1%						
ΤΟ ΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	2	16,7%	3	8,3%	1	5,6%	1	3,8%	1	16,7%	0	0,0%						
	5	41,7%	20	55,6%	8	44,4%	16	61,5%	3	50,0%	2	50,0%						
	5	41,7%	13	36,1%	9	50,0%	9	34,6%	2	33,3%	2	50,0%						
ΔΑΝΕΩΝ	4	12,9%	8	9,0%	3	7,9%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%						
	24	77,4%	63	70,8%	27	71,1%	46	78,0%	11	78,6%	1	20,0%						
	3	9,7%	18	20,2%	8	21,1%	13	22,0%	3	21,4%	4	80,0%						
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ	32	56,1%	67	46,9%	22	40,7%	15	19,7%	3	20,0%	0	0,0%						
	19	33,3%	62	43,4%	25	46,3%	39	51,3%	4	26,7%	6	85,7%						
	6	10,5%	14	9,8%	7	13,0%	22	28,9%	8	53,3%	1	14,3%						
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ + ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	6	100,0%	12	60,0%	6	50,0%	7	43,8%	2	40,0%	0	0,0%						
	0	0,0%	3	15,0%	3	25,0%	6	37,5%	0	0,0%	1	33,3%						
	0	0,0%	5	25,0%	3	25,0%	3	18,8%	3	60,0%	2	66,7%						
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - ΔΑΝΕΙΑ)	3	50,0%	9	56,3%	1	16,7%	6	60,0%	1	100,0%	0	0,0%						
	0	0,0%	2	12,5%	2	33,3%	3	30,0%	0	0,0%	0	0,0%						
	3	50,0%	5	31,3%	3	50,0%	1	10,0%	0	0,0%	1	100,0%						
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	20	80,0%	52	75,4%	20	76,9%	23	53,5%	3	33,3%	0	0,0%						
	0	0,0%	11	15,9%	3	11,5%	10	23,3%	2	22,2%	0	0,0%						
	5	20,0%	6	8,7%	3	11,5%	10	23,3%	4	44,4%	2	100,0%						
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (- ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	17	85,0%	23	60,5%	9	90,0%	3	42,9%	0	0,0%	1	100,0%						
	3	15,0%	10	26,3%	1	10,0%	3	42,9%	0	0,0%	0	0,0%						
	0	0,0%	5	13,2%	0	0,0%	1	14,3%	0	0,0%	0	0,0%						

Πίνακας 50. Νομική Μορφή Εταιρείας – Χρηματοοικονομική Γνώση

ΔΙΚΤΥΟΣ	ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ																	
	Ανώνυμη Εταιρεία (Α.Ε.)		Ατομική Εργασία		Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.)		Ετερόρρονη Εταιρεία (Ε.Ε.)		Θυγατρική		Ομόρρονη Εταιρεία (Ο.Ε.)		Συνεταιρισμός		Άλλο			
	Παθήτες	N %	Παθήτες	N %	Παθήτες	N %	Παθήτες	N %	Παθήτες	N %	Παθήτες	N %	Παθήτες	N %	Παθήτες	N %		
ΧΑΜΗΛΗ	20	20,8%	41	32,3%	13	35,1%	4	19,0%	0	0,0%	9	14,5%	0	0,0%	3	50,0%		
ΜΕΣΑΙΑ	62	64,6%	73	57,5%	22	59,5%	15	71,4%	1	100,0%	48	77,4%	2	100,0%	3	50,0%		
ΥΨΗΛΗ	14	14,6%	13	10,2%	2	5,4%	2	9,5%	0	0,0%	5	8,1%	0	0,0%	0	0,0%		
ΧΑΜΗΛΗ	8	8,5%	15	11,8%	5	13,5%	1	4,8%	0	0,0%	8	12,9%	1	50,0%	0	0,0%		
ΜΕΣΑΙΑ	61	63,5%	93	73,2%	26	70,3%	16	76,2%	1	100,0%	42	67,7%	0	0,0%	5	83,3%		
ΥΨΗΛΗ	27	28,1%	19	15,0%	6	16,2%	4	19,0%	0	0,0%	12	19,4%	1	50,0%	1	16,7%		
ΧΑΜΗΛΗ	6	6,3%	17	13,4%	9	24,3%	0	0,0%	0	0,0%	5	8,1%	0	0,0%	0	0,0%		
ΜΕΣΑΙΑ	84	87,5%	105	82,7%	25	67,6%	19	90,5%	1	100,0%	48	77,4%	2	100,0%	6	100,0%		
ΥΨΗΛΗ	6	6,3%	5	3,9%	3	8,1%	2	9,5%	0	0,0%	9	14,5%	0	0,0%	0	0,0%		
ΧΑΜΗΛΗ	2	2,1%	14	11,0%	1	2,7%	0	0,0%	1	100,0%	7	11,3%	0	0,0%	2	33,3%		
ΜΕΣΑΙΑ	64	66,7%	97	76,4%	29	78,4%	18	85,7%	0	0,0%	42	67,7%	1	50,0%	4	66,7%		
ΥΨΗΛΗ	30	31,3%	16	12,6%	7	18,9%	3	14,3%	0	0,0%	13	21,0%	1	50,0%	0	0,0%		
ΧΑΜΗΛΗ	2	2,1%	8	6,3%	2	5,4%	2	9,5%	0	0,0%	3	4,8%	0	0,0%	1	16,7%		
ΜΕΣΑΙΑ	37	38,5%	66	52,0%	17	45,9%	10	47,6%	0	0,0%	28	45,2%	0	0,0%	3	50,0%		
ΥΨΗΛΗ	57	59,4%	53	41,7%	18	48,6%	9	42,9%	1	100,0%	31	50,0%	2	100,0%	2	33,3%		
ΧΑΜΗΛΗ	31	32,3%	69	54,3%	18	48,6%	5	23,8%	1	100,0%	27	43,5%	1	50,0%	4	66,7%		
ΜΕΣΑΙΑ	38	39,6%	45	35,4%	15	40,5%	14	66,7%	0	0,0%	20	32,3%	0	0,0%	2	33,3%		
ΥΨΗΛΗ	27	28,1%	13	10,2%	4	10,8%	2	9,5%	0	0,0%	15	24,2%	1	50,0%	0	0,0%		



Πίνακας 51. Νομική Μορφή Εταιρείας – Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ																
	Ανόνημη Εταιρεία (Α.Ε.)		Ατομική Εργαζόμενη		Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.)		Επερόρρηθμη Εταιρεία (Ε.Ε.)		Θυγατρική		Ομόρροθμη Εταιρεία (Ο.Ε.)		Συνεταιρισμός		Άλλο		
	Παθήθος	N %	Παθήθος	N %	Παθήθος	N %	Παθήθος	N %	Παθήθος	N %	Παθήθος	N %	Παθήθος	N %	Παθήθος	N %	
ΡΕΥΣΤΟΠΗΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	30	31,3%	62	48,8%	20	54,1%	6	28,6%	0	0,0%	22	35,5%	1	50,0%	1	16,7%
	ΜΕΣΑΙΑ	54	56,3%	59	46,5%	16	42,2%	11	52,4%	1	100,0%	35	56,5%	1	50,0%	4	66,7%
	ΥΨΗΛΗ	12	12,5%	6	4,7%	1	2,7%	4	19,0%	0	0,0%	5	8,1%	0	0,0%	1	16,7%
ΑΠΟΤΑΜΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	6	6,3%	21	16,5%	3	8,1%	3	14,3%	0	0,0%	6	9,7%	1	50,0%	1	16,7%
	ΜΕΣΑΙΑ	48	50,0%	63	49,6%	19	51,4%	7	33,3%	1	100,0%	26	41,9%	1	50,0%	3	50,0%
	ΥΨΗΛΗ	42	43,8%	43	33,9%	15	40,5%	11	52,4%	0	0,0%	30	48,4%	0	0,0%	2	33,3%
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	0	0,0%	5	13,9%	1	8,3%	1	20,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	33,3%
	ΜΕΣΑΙΑ	18	62,1%	15	41,7%	9	75,0%	3	60,0%	1	100,0%	7	43,8%	0	0,0%	1	33,3%
	ΥΨΗΛΗ	11	37,9%	16	44,4%	2	16,7%	1	20,0%	0	0,0%	9	56,3%	0	0,0%	1	33,3%
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	3	3,9%	6	8,1%	2	7,4%	1	6,7%	0	0,0%	3	7,1%	0	0,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	55	72,4%	57	77,0%	22	81,5%	9	60,0%	0	0,0%	27	64,3%	1	100,0%	1	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	18	23,7%	11	14,9%	3	11,1%	5	33,3%	0	0,0%	12	28,6%	0	0,0%	0	0,0%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΤΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	22	22,9%	74	58,3%	13	35,1%	8	38,1%	0	0,0%	18	29,0%	2	100,0%	2	33,3%
	ΜΕΣΑΙΑ	45	46,9%	44	34,6%	15	40,5%	10	47,6%	1	100,0%	36	58,1%	0	0,0%	4	66,7%
	ΥΨΗΛΗ	29	30,2%	9	7,1%	9	24,3%	3	14,3%	0	0,0%	8	12,9%	0	0,0%	0	0,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ + ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	8	42,1%	14	70,0%	6	85,7%	1	33,3%	0	0,0%	3	25,0%	0	0,0%	1	100,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	4	21,1%	5	25,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	4	33,3%	0	0,0%	0	0,0%
	ΥΨΗΛΗ	7	36,8%	1	5,0%	1	14,3%	2	66,7%	0	0,0%	5	41,7%	0	0,0%	0	0,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - ΔΑΝΕΙΑ)	ΧΑΜΗΛΗ	3	30,0%	10	62,5%	3	60,0%	1	50,0%	0	0,0%	1	25,0%	0	0,0%	2	100,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	3	30,0%	0	0,0%	2	40,0%	0	0,0%	1	100,0%	1	25,0%	0	0,0%	0	0,0%
	ΥΨΗΛΗ	4	40,0%	6	37,5%	0	0,0%	1	50,0%	0	0,0%	2	50,0%	0	0,0%	0	0,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	29	50,9%	46	85,2%	16	80,0%	8	66,7%	0	0,0%	18	60,0%	1	100,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	13	22,8%	2	3,7%	3	15,0%	0	0,0%	0	0,0%	8	26,7%	0	0,0%	0	0,0%
	ΥΨΗΛΗ	15	26,3%	6	11,1%	1	5,0%	4	33,3%	0	0,0%	4	13,3%	0	0,0%	0	0,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (- ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	6	60,0%	30	81,1%	3	60,0%	2	50,0%	0	0,0%	10	62,5%	1	100,0%	1	33,3%
	ΜΕΣΑΙΑ	2	20,0%	6	16,2%	1	20,0%	2	50,0%	0	0,0%	4	25,0%	0	0,0%	2	66,7%
	ΥΨΗΛΗ	2	20,0%	1	2,7%	1	20,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	12,5%	0	0,0%	0	0,0%

Πίνακας 52. Γεωγραφικό Διαμέρισμα – Χρηματοοικονομική Γνώση

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΟ ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ																		
	Αττική		Ήπειρος		Θεσσαλία		Θράκη		Μακεδονία		Νησιά Αιγαίου		Νησιά Ιονίων		Πελοπόννησος		Στερεά Ελλάδα (πλνν Αρκαδίας)		
	Παράθεος	N %	Παράθεος	N %	Παράθεος	N %	Παράθεος	N %	Παράθεος	N %	Παράθεος	N %	Παράθεος	N %	Παράθεος	N %	Παράθεος	N %	
ΠΡΕΣΤΟΤΗΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	41	27,3%	0	0,0%	4	36,4%	5	29,4%	2	13,3%	24	28,6%	3	25,0%	2	25,0%	4	17,4%
	ΜΕΣΑΙΑ	84	56,0%	4	100,0%	7	63,6%	10	58,8%	11	73,3%	58	69,0%	9	75,0%	6	75,0%	21	69,6%
	ΥΨΗΛΗ	25	16,7%	0	0,0%	0	0,0%	2	11,8%	2	13,3%	2	2,4%	0	0,0%	0	0,0%	2	7,1%
ΑΠΟ ΤΑΜΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	11	7,3%	1	25,0%	3	27,3%	2	11,8%	2	13,3%	10	11,9%	1	8,3%	3	37,5%	2	8,7%
	ΜΕΣΑΙΑ	108	72,0%	3	75,0%	7	63,6%	14	82,4%	8	53,3%	56	66,7%	9	75,0%	3	37,5%	21	65,2%
	ΥΨΗΛΗ	31	20,7%	0	0,0%	1	9,1%	1	5,9%	5	33,3%	18	21,4%	2	16,7%	2	25,0%	4	12,1%
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	8	5,3%	2	50,0%	1	9,1%	0	0,0%	1	6,7%	15	17,9%	2	16,7%	2	25,0%	3	10,7%
	ΜΕΣΑΙΑ	126	84,0%	2	50,0%	10	90,9%	16	94,1%	13	86,7%	63	75,0%	10	83,3%	6	75,0%	25	82,6%
	ΥΨΗΛΗ	16	10,7%	0	0,0%	0	0,0%	1	5,9%	1	6,7%	6	7,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	10	6,7%	0	0,0%	1	9,1%	1	5,9%	2	13,3%	6	7,1%	1	8,3%	2	25,0%	2	8,7%
	ΜΕΣΑΙΑ	107	71,3%	4	100,0%	10	90,9%	12	70,6%	7	46,7%	59	70,2%	11	91,7%	6	75,0%	23	69,6%
	ΥΨΗΛΗ	33	22,0%	0	0,0%	0	0,0%	4	23,5%	6	40,0%	19	22,6%	0	0,0%	0	0,0%	3	10,7%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΡΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	5	3,3%	0	0,0%	2	18,2%	0	0,0%	1	6,7%	6	7,1%	1	8,3%	0	0,0%	1	3,6%
	ΜΕΣΑΙΑ	65	43,3%	2	50,0%	4	36,4%	13	76,5%	6	40,0%	39	46,4%	5	41,7%	4	50,0%	13	46,4%
	ΥΨΗΛΗ	80	53,3%	2	50,0%	5	45,5%	4	23,5%	8	53,3%	39	46,4%	6	50,0%	4	50,0%	14	50,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ	ΧΑΜΗΛΗ	56	37,3%	2	50,0%	8	72,7%	7	41,2%	6	40,0%	44	52,4%	7	58,3%	5	62,5%	11	39,3%
	ΜΕΣΑΙΑ	58	38,7%	2	50,0%	3	27,3%	8	47,1%	4	26,7%	28	33,3%	4	33,3%	3	37,5%	14	50,0%
	ΥΨΗΛΗ	36	24,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	11,8%	5	33,3%	12	14,3%	1	8,3%	0	0,0%	3	10,7%

Πίνακας 53. Γεωγραφικό Διαμέρισμα – Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

Αρτική		Ήπιος		Θισσαυιά		Θράκη		Κρήτη		Μακεδονία		Νησιά Αγιάθου		Νησιά Ιονίου		Πελοπόννησος		Στερεά Ελλάδα (πλνν Αττικής)			
		Παρίθκος	N %	Παρίθκος	N %	Παρίθκος	N %	Παρίθκος	N %	Παρίθκος	N %	Παρίθκος	N %	Παρίθκος	N %	Παρίθκος	N %	Παρίθκος	N %	Παρίθκος	N %
ΔΕΙΚΤΗΣ																					
ΧΑΜΗΛΗ		55	36,7%	2	50,0%	3	27,3%	6	35,3%	8	53,3%	45	53,6%	5	41,7%	2	25,0%	10	35,7%	6	26,1%
ΜΕΣΑΙΑ		79	52,7%	1	25,0%	7	63,6%	11	64,7%	6	40,0%	37	44,0%	7	58,3%	5	62,5%	16	57,1%	12	52,2%
ΥΨΗΛΗ		16	10,7%	1	25,0%	1	9,1%	0	0,0%	1	6,7%	2	2,4%	0	0,0%	1	12,5%	2	7,1%	5	21,7%
ΧΑΜΗΛΗ		15	10,0%	0	0,0%	2	18,2%	2	11,8%	3	20,0%	14	16,7%	0	0,0%	1	12,5%	3	10,7%	1	4,3%
ΜΕΣΑΙΑ		66	44,0%	1	25,0%	6	54,5%	12	70,6%	6	40,0%	39	46,4%	7	58,3%	3	37,5%	15	53,6%	13	56,5%
ΥΨΗΛΗ		69	46,0%	3	75,0%	3	27,3%	3	17,6%	6	40,0%	31	36,9%	5	41,7%	4	50,0%	10	35,7%	9	39,1%
ΧΑΜΗΛΗ		3	7,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	16,7%	2	9,5%	0	0,0%	0	0,0%	1	12,5%	1	8,3%
ΜΕΣΑΙΑ		21	50,0%	1	100,0%	1	50,0%	2	66,7%	3	50,0%	10	47,6%	2	66,7%	2	50,0%	4	50,0%	8	66,7%
ΥΨΗΛΗ		18	42,9%	0	0,0%	1	50,0%	1	33,3%	2	33,3%	9	42,9%	1	33,3%	2	50,0%	3	37,5%	3	25,0%
ΧΑΜΗΛΗ		5	5,3%	1	33,3%	1	10,0%	1	11,1%	1	8,3%	3	4,9%	1	12,5%	0	0,0%	1	5,3%	1	7,7%
ΜΕΣΑΙΑ		67	70,5%	1	33,3%	5	50,0%	7	77,8%	9	75,0%	49	80,3%	7	87,5%	5	83,3%	14	73,7%	8	61,5%
ΥΨΗΛΗ		23	24,2%	1	33,3%	4	40,0%	1	11,1%	2	16,7%	9	14,8%	0	0,0%	1	16,7%	4	21,1%	4	30,8%
ΧΑΜΗΛΗ		51	34,0%	2	50,0%	4	36,4%	8	47,1%	5	33,3%	41	48,8%	5	41,7%	2	25,0%	12	42,9%	9	39,1%
ΜΕΣΑΙΑ		69	46,0%	2	50,0%	6	54,5%	7	41,2%	7	46,7%	31	36,9%	6	50,0%	6	75,0%	10	35,7%	11	47,8%
ΥΨΗΛΗ		30	20,0%	0	0,0%	1	9,1%	2	11,8%	3	20,0%	12	14,3%	1	8,3%	0	0,0%	6	21,4%	3	13,0%
ΧΑΜΗΛΗ		13	50,0%	0	0,0%	1	50,0%	1	50,0%	2	66,7%	9	75,0%	2	66,7%	1	50,0%	2	40,0%	2	28,6%
ΜΕΣΑΙΑ		5	19,2%	0	0,0%	0	0,0%	1	50,0%	0	0,0%	2	16,7%	0	0,0%	1	50,0%	1	20,0%	3	42,9%
ΥΨΗΛΗ		8	30,8%	0	0,0%	1	50,0%	0	0,0%	1	33,3%	1	8,3%	1	33,3%	0	0,0%	2	40,0%	2	28,6%
ΧΑΜΗΛΗ		7	43,8%	1	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	66,7%	5	55,6%	0	0,0%	0	0,0%	3	100,0%	2	40,0%
ΜΕΣΑΙΑ		2	12,5%	0	0,0%	0	0,0%	1	100,0%	0	0,0%	2	22,2%	0	0,0%	1	50,0%	0	0,0%	1	20,0%
ΥΨΗΛΗ		7	43,8%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	33,3%	2	22,2%	0	0,0%	1	50,0%	0	0,0%	2	40,0%
ΧΑΜΗΛΗ		39	56,5%	2	66,7%	5	62,5%	6	85,7%	7	77,8%	41	83,7%	5	100,0%	2	50,0%	7	50,0%	4	66,7%
ΜΕΣΑΙΑ		13	18,8%	1	33,3%	2	25,0%	1	14,3%	0	0,0%	3	6,1%	0	0,0%	2	50,0%	3	21,4%	1	16,7%
ΥΨΗΛΗ		17	24,6%	0	0,0%	1	12,5%	0	0,0%	2	22,2%	5	10,2%	0	0,0%	0	0,0%	4	28,6%	1	16,7%
ΧΑΜΗΛΗ		26	66,7%	0	0,0%	0	0,0%	6	85,7%	0	0,0%	11	78,6%	2	50,0%	0	0,0%	4	66,7%	4	80,0%
ΜΕΣΑΙΑ		9	23,1%	0	0,0%	0	0,0%	1	14,3%	0	0,0%	3	21,4%	2	50,0%	0	0,0%	1	16,7%	1	20,0%
ΥΨΗΛΗ		4	10,3%	0	0,0%	1	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	16,7%	0	0,0%

Πίνακας 54. Επίπεδο Σπουδών – Χρηματοοικονομική Γνώση

ΔΕΙΚΤΗΣ		ΕΠΙΠΕΔΟ ΣΠΟΥΔΩΝ					
		Πρωτοβάθμια εκπαίδευση		Δευτεροβάθμια εκπαίδευση		Τριτοβάθμια εκπαίδευση (ανώτερη ή ανώτατη)	
		Πλήθος Ν	Ν %	Πλήθος Ν	Ν %	Πλήθος Ν	Ν %
ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	4	28,6%	22	25,3%	64	25,5%
	ΜΕΣΑΙΑ	10	71,4%	60	69,0%	156	62,2%
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	5	5,7%	31	12,4%
ΑΠΟ ΤΑΜΙΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	4	28,6%	12	13,8%	22	8,8%
	ΜΕΣΑΙΑ	9	64,3%	63	72,4%	172	68,5%
	ΥΨΗΛΗ	1	7,1%	12	13,8%	57	22,7%
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	3	21,4%	17	19,5%	17	6,8%
	ΜΕΣΑΙΑ	11	78,6%	67	77,0%	212	84,5%
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	3	3,4%	22	8,8%
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	3	21,4%	12	13,8%	12	4,8%
	ΜΕΣΑΙΑ	10	71,4%	64	73,6%	181	72,1%
	ΥΨΗΛΗ	1	7,1%	11	12,6%	58	23,1%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	2	14,3%	8	9,2%	8	3,2%
	ΜΕΣΑΙΑ	7	50,0%	43	49,4%	111	44,2%
	ΥΨΗΛΗ	5	35,7%	36	41,4%	132	52,6%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ	ΧΑΜΗΛΗ	11	78,6%	49	56,3%	96	38,2%
	ΜΕΣΑΙΑ	3	21,4%	31	35,6%	100	39,8%
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	7	8,0%	55	21,9%

Πίνακας 55. Επίπεδο Σπουδών – Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

ΔΕΙΚΤΗΣ		ΕΠΙΠΕΔΟ ΣΠΟΥΔΩΝ					
		Πρωτοβάθμια εκπαίδευση		Δευτεροβάθμια εκπαίδευση		Τριτοβάθμια εκπαίδευση (ανώτερη ή ανώτατη)	
		Πλήθος Ν	Ν %	Πλήθος Ν	Ν %	Πλήθος Ν	Ν %
ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	6	42,9%	42	48,3%	94	37,5%
	ΜΕΣΑΙΑ	4	28,6%	40	46,0%	137	54,6%
	ΥΨΗΛΗ	4	28,6%	5	5,7%	20	8,0%
ΑΠΟ ΤΑΜΙΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	3	21,4%	13	14,9%	25	10,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	3	21,4%	41	47,1%	124	49,4%
	ΥΨΗΛΗ	8	57,1%	33	37,9%	102	40,6%
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	0	0,0%	3	13,0%	5	6,8%
	ΜΕΣΑΙΑ	4	66,7%	14	60,9%	36	49,3%
	ΥΨΗΛΗ	2	33,3%	6	26,1%	32	43,8%
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	1	12,5%	6	9,7%	8	4,8%
	ΜΕΣΑΙΑ	5	62,5%	46	74,2%	121	72,9%
	ΥΨΗΛΗ	2	25,0%	10	16,1%	37	22,3%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ	ΧΑΜΗΛΗ	4	28,6%	44	50,6%	91	36,3%
	ΜΕΣΑΙΑ	9	64,3%	32	36,8%	114	45,4%
	ΥΨΗΛΗ	1	7,1%	11	12,6%	46	18,3%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ + ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	1	100,0%	12	70,6%	20	45,5%
	ΜΕΣΑΙΑ	0	0,0%	2	11,8%	11	25,0%
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	3	17,6%	13	29,5%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - ΔΑΝΕΙΑ)	ΧΑΜΗΛΗ	1	20,0%	5	83,3%	14	48,3%
	ΜΕΣΑΙΑ	2	40,0%	0	0,0%	5	17,2%
	ΥΨΗΛΗ	2	40,0%	1	16,7%	10	34,5%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	5	71,4%	37	82,2%	76	62,3%
	ΜΕΣΑΙΑ	1	14,3%	1	2,2%	24	19,7%
	ΥΨΗΛΗ	1	14,3%	7	15,6%	22	18,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (- ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	1	100,0%	15	78,9%	37	66,1%
	ΜΕΣΑΙΑ	0	0,0%	4	21,1%	13	23,2%
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	0	0,0%	6	10,7%

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Γ - Πίνακες Δημογραφικών Μεταβλητών Νοικοκυριών

Πίνακας 56. Φύλο - Χρηματοοικονομική Γνώση

ΔΕΙΚΤΗΣ		ΑΝΔΡΑΣ		ΓΥΝΑΙΚΑ	
		Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %
ΡΕΥΣΤΟ ΠΗΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	45	23,4%	36	22,5%
	ΜΕΣΑΙΑ	114	59,4%	102	63,8%
	ΥΨΗΛΗ	33	17,2%	22	13,8%
ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	13	6,8%	21	13,1%
	ΜΕΣΑΙΑ	118	61,5%	113	70,6%
	ΥΨΗΛΗ	61	31,8%	26	16,3%
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	3	1,6%	12	7,5%
	ΜΕΣΑΙΑ	155	80,7%	131	81,9%
	ΥΨΗΛΗ	34	17,7%	17	10,6%
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	3	1,6%	6	3,8%
	ΜΕΣΑΙΑ	146	76,0%	126	78,8%
	ΥΨΗΛΗ	43	22,4%	28	17,5%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	19	9,9%	13	8,1%
	ΜΕΣΑΙΑ	154	80,2%	133	83,1%
	ΥΨΗΛΗ	19	9,9%	14	8,8%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ	ΧΑΜΗΛΗ	67	34,9%	69	43,1%
	ΜΕΣΑΙΑ	87	45,3%	76	47,5%
	ΥΨΗΛΗ	38	19,8%	15	9,4%

Πίνακας 57. Φύλο – Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

ΔΕΙΚΤΗΣ		ΑΝΔΡΑΣ		ΓΥΝΑΙΚΑ	
		Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %
ΡΕΥΣΤΟ ΠΗΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	19	9,9%	18	11,3%
	ΜΕΣΑΙΑ	104	54,2%	96	60,0%
	ΥΨΗΛΗ	69	35,9%	46	28,8%
ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	56	29,2%	65	40,6%
	ΜΕΣΑΙΑ	96	50,0%	77	48,1%
	ΥΨΗΛΗ	40	20,8%	18	11,3%
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	5	5,6%	4	8,5%
	ΜΕΣΑΙΑ	62	69,7%	28	59,6%
	ΥΨΗΛΗ	22	24,7%	15	31,9%
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	5	4,1%	1	1,2%
	ΜΕΣΑΙΑ	80	65,6%	54	65,9%
	ΥΨΗΛΗ	37	30,3%	27	32,9%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	41	21,4%	40	25,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	129	67,2%	102	63,8%
	ΥΨΗΛΗ	22	11,5%	18	11,3%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ + ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	16	31,4%	11	45,8%
	ΜΕΣΑΙΑ	18	35,3%	4	16,7%
	ΥΨΗΛΗ	17	33,3%	9	37,5%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - ΔΑΝΕΙΑ)	ΧΑΜΗΛΗ	10	26,3%	8	34,8%
	ΜΕΣΑΙΑ	16	42,1%	12	52,2%
	ΥΨΗΛΗ	12	31,6%	3	13,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	46	64,8%	40	69,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	18	25,4%	12	20,7%
	ΥΨΗΛΗ	7	9,9%	6	10,3%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (- ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	16	50,0%	27	49,1%
	ΜΕΣΑΙΑ	11	34,4%	25	45,5%
	ΥΨΗΛΗ	5	15,6%	3	5,5%

Πίνακας 58. Ηλικία – Χρηματοοικονομική Γνώση

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΗΛΙΚΙΑ												
	18-29		30-39		40-49		50-59		60-69		70+		
	Πληθος N	N %	Πληθος N	N %	Πληθος N	N %	Πληθος N	N %	Πληθος N	N %	Πληθος N	N %	
ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	18	26,1%	32	24,2%	13	13,3%	13	28,9%	4	66,7%	1	50,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	44	63,8%	80	60,6%	64	65,3%	26	57,8%	1	16,7%	1	50,0%
	ΥΨΗΛΗ	7	10,1%	20	15,2%	21	21,4%	6	13,3%	1	16,7%	0	0,0%
ΔΙΟΤΑΜΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	11	15,9%	10	7,6%	9	9,2%	4	8,9%	0	0,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	47	68,1%	82	62,1%	62	63,3%	33	73,3%	5	83,3%	2	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	11	15,9%	40	30,3%	27	27,6%	8	17,8%	1	16,7%	0	0,0%
ΤΟ ΠΟΘΕΙΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	5	7,2%	4	3,0%	4	4,1%	2	4,4%	0	0,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	60	87,0%	108	81,8%	79	80,6%	34	75,6%	4	66,7%	1	50,0%
	ΥΨΗΛΗ	4	5,8%	20	15,2%	15	15,3%	9	20,0%	2	33,3%	1	50,0%
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	4	5,8%	4	3,0%	1	1,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	53	76,8%	95	72,0%	83	84,7%	36	80,0%	3	50,0%	2	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	12	17,4%	33	25,0%	14	14,3%	9	20,0%	3	50,0%	0	0,0%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	4	5,8%	10	7,6%	15	15,3%	3	6,7%	0	0,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	56	81,2%	112	84,8%	76	77,6%	35	77,8%	6	100,0%	2	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	9	13,0%	10	7,6%	7	7,1%	7	15,6%	0	0,0%	0	0,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ	ΧΑΜΗΛΗ	32	46,4%	48	36,4%	33	33,7%	18	40,0%	4	66,7%	1	50,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	34	49,3%	59	44,7%	49	50,0%	18	40,0%	2	33,3%	1	50,0%
	ΥΨΗΛΗ	3	4,3%	25	18,9%	16	16,3%	9	20,0%	0	0,0%	0	0,0%

Πίνακας 59. Ηλικία - Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΗΛΙΚΙΑ																	
	18-29			30-39			40-49			50-59			60-69			70+		
	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %		
ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	13	18,8%	11	8,3%	7	7,1%	6	13,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	41	59,4%	76	57,6%	54	55,1%	22	48,9%	5	83,3%	2	100,0%	2	100,0%	2	100,0%	
	ΥΨΗΛΗ	15	21,7%	45	34,1%	37	37,8%	17	37,8%	1	16,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΑΠΟΤΑΜΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	26	37,7%	39	29,5%	37	37,8%	16	35,6%	2	33,3%	1	50,0%	1	50,0%	1	50,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	33	47,8%	73	55,3%	41	41,8%	23	51,1%	2	33,3%	1	50,0%	1	50,0%	1	50,0%	
	ΥΨΗΛΗ	10	14,5%	20	15,2%	20	20,4%	6	13,3%	2	33,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	1	6,3%	3	5,8%	5	11,6%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	15	93,8%	34	65,4%	25	58,1%	13	61,9%	2	66,7%	1	100,0%	1	100,0%	1	100,0%	
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	15	28,8%	13	30,2%	8	38,1%	1	33,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	0	0,0%	1	1,3%	2	3,2%	2	6,5%	0	0,0%	1	50,0%	0	0,0%	1	50,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	18	69,2%	54	67,5%	45	71,4%	15	48,4%	2	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΥΨΗΛΗ	8	30,8%	25	31,3%	16	25,4%	14	45,2%	0	0,0%	1	50,0%	1	50,0%	1	50,0%	
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	22	31,9%	33	25,0%	15	15,3%	10	22,2%	1	16,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	46	66,7%	89	67,4%	62	63,3%	28	62,2%	4	66,7%	2	100,0%	2	100,0%	2	100,0%	
	ΥΨΗΛΗ	1	1,4%	10	7,6%	21	21,4%	7	15,6%	1	16,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ + ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	4	57,1%	10	33,3%	8	32,0%	5	41,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	2	28,6%	10	33,3%	9	36,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	100,0%	1	100,0%	1	100,0%	
	ΥΨΗΛΗ	1	14,3%	10	33,3%	8	32,0%	7	58,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - ΔΑΝΕΙΑ)	ΧΑΜΗΛΗ	5	55,6%	5	22,7%	4	22,2%	4	44,4%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	3	33,3%	13	59,1%	7	38,9%	3	33,3%	2	66,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΥΨΗΛΗ	1	11,1%	4	18,2%	7	38,9%	2	22,2%	1	33,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	12	63,2%	32	64,0%	26	68,4%	13	68,4%	2	100,0%	1	100,0%	1	100,0%	1	100,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	4	21,1%	14	28,0%	8	21,1%	4	21,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΥΨΗΛΗ	3	15,8%	4	8,0%	4	10,5%	2	10,5%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (- ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	21	61,8%	13	43,3%	7	41,2%	1	20,0%	1	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	10	29,4%	15	50,0%	8	47,1%	3	60,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΥΨΗΛΗ	3	8,8%	2	6,7%	2	11,8%	1	20,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	

Πίνακας 60. Τόπος Μόνιμης Διαμονής – Χρηματοοικονομική Γνώση

		ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΟ ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ																				
		Αττική		Ήπειρος		Θεσσαλία		Θράκη		Κρήνη		Μακεδονία		Νησιά Αργαίου		Νησιά Ιονίου		Πελοπόννησος		Στερεά Ελλάδα (εξαιρ. Αττικής)		
Διαμέτρ. N	N %	Διαμέτρ. N	N %	Διαμέτρ. N	N %	Διαμέτρ. N	N %	Διαμέτρ. N	N %	Διαμέτρ. N	N %	Διαμέτρ. N	N %	Διαμέτρ. N	N %	Διαμέτρ. N	N %	Διαμέτρ. N	N %	Διαμέτρ. N	N %	
<b>ΔΕΙΚΤΗΣ</b>																						
ΦΡΕΥΣΤΟ ΠΗΓΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	43	24,4%	4	50,0%	5	25,0%	3	17,6%	2	9,5%	13	24,1%	4	30,8%	0	0,0%	5	20,8%	2	13,3%	
	ΜΕΣΑΙΑ	102	58,0%	3	37,5%	12	60,0%	12	70,6%	16	76,2%	37	68,5%	6	46,2%	4	100,0%	15	62,5%	9	60,0%	
	ΥΨΗΛΗ	31	17,6%	1	12,5%	3	15,0%	2	11,8%	3	14,3%	4	7,4%	3	23,1%	0	0,0%	4	16,7%	4	26,7%	
ΔΠΟΤΑΜΠΕΥΣΕΩΝ - ΚΟ ΣΤΟ ΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	13	7,4%	2	25,0%	4	20,0%	3	17,6%	5	23,8%	4	7,4%	2	15,4%	0	0,0%	0	0,0%	1	6,7%	
	ΜΕΣΑΙΑ	108	61,4%	4	50,0%	13	65,0%	13	76,5%	13	61,9%	39	72,2%	9	69,2%	3	75,0%	18	75,0%	11	73,3%	
	ΥΨΗΛΗ	55	31,3%	2	25,0%	3	15,0%	1	5,9%	3	14,3%	11	20,4%	2	15,4%	1	25,0%	6	25,0%	3	20,0%	
ΤΟ ΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦ.ΑΛΛΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	5	2,8%	1	12,5%	3	15,0%	1	5,9%	1	4,8%	4	7,4%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	146	83,0%	7	87,5%	13	65,0%	15	88,2%	16	76,2%	41	75,9%	11	84,6%	4	100,0%	22	91,7%	11	73,3%	
	ΥΨΗΛΗ	25	14,2%	0	0,0%	4	20,0%	1	5,9%	4	19,0%	9	16,7%	2	15,4%	0	0,0%	2	8,3%	4	26,7%	
ΔΑΝΕΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	1	0,6%	0	0,0%	3	15,0%	1	5,9%	0	0,0%	1	1,9%	0	0,0%	0	0,0%	2	8,3%	1	6,7%	
	ΜΕΣΑΙΑ	143	81,3%	6	75,0%	15	75,0%	13	76,5%	18	85,7%	35	64,8%	11	84,6%	4	100,0%	16	66,7%	11	73,3%	
	ΥΨΗΛΗ	32	18,2%	2	25,0%	2	10,0%	3	17,6%	3	14,3%	18	33,3%	2	15,4%	0	0,0%	6	25,0%	3	20,0%	
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	14	8,0%	1	12,5%	1	5,0%	1	5,9%	3	14,3%	6	11,1%	1	7,7%	1	25,0%	1	4,2%	3	20,0%	
	ΜΕΣΑΙΑ	141	80,1%	7	87,5%	17	85,0%	14	82,4%	18	85,7%	46	85,2%	10	76,9%	3	75,0%	21	87,5%	10	66,7%	
	ΥΨΗΛΗ	21	11,9%	0	0,0%	2	10,0%	2	11,8%	0	0,0%	2	3,7%	2	15,4%	0	0,0%	2	8,3%	2	13,3%	
ΣΥΝΟΛΙΚΟ Σ	ΧΑΜΗΛΗ	65	36,9%	4	50,0%	11	55,0%	6	35,3%	10	47,6%	22	40,7%	5	38,5%	1	25,0%	8	33,3%	4	26,7%	
	ΜΕΣΑΙΑ	83	47,2%	2	25,0%	8	40,0%	9	52,9%	9	42,9%	27	50,0%	6	46,2%	3	75,0%	10	41,7%	6	40,0%	
	ΥΨΗΛΗ	28	15,9%	2	25,0%	1	5,0%	2	11,8%	2	9,5%	5	9,3%	2	15,4%	0	0,0%	6	25,0%	5	33,3%	



Πίνακας 61. Τόπος Μόνιμης Διαμονής – Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

	ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΟ ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ																							
	Αττική		Ήπειρος		Θεσσαλία		Θράκη		Κρήτη		Μακεδονία		Νηρέα Αγιάου		Νηρέα Ιονίου		Πελοπόννησος		Στεριά Ελλάδα (πλην Αττικής)					
	Παλθός	N %	Παλθός	N %	Παλθός	N %	Παλθός	N %	Παλθός	N %	Παλθός	N %	Παλθός	N %	Παλθός	N %	Παλθός	N %	Παλθός	N %	Παλθός	N %		
ΔΕΙΚΤΗΣ	18	10,2%	0	0,0%	1	5,0%	3	14,3%	6	11,1%	1	7,7%	1	7,7%	0	0,0%	3	12,5%	2	13,3%	2	13,3%		
ΧΑΜΗΛΗ	101	57,4%	7	87,5%	10	50,0%	5	29,4%	13	61,9%	29	53,7%	8	61,5%	4	100,0%	13	54,2%	10	66,7%	10	66,7%		
ΜΕΣΑΙΑ	57	32,4%	1	12,5%	9	45,0%	9	52,9%	5	23,8%	19	35,2%	4	30,8%	4	0,0%	7	33,3%	3	20,0%	3	20,0%		
ΥΨΗΛΗ	57	32,4%	4	50,0%	6	30,0%	7	41,2%	11	52,4%	20	37,0%	6	46,2%	1	25,0%	7	29,2%	2	13,3%	2	13,3%		
ΧΑΜΗΛΗ	88	50,0%	2	25,0%	13	65,0%	7	41,2%	8	38,1%	26	48,1%	6	46,2%	3	75,0%	12	50,0%	8	53,3%	8	53,3%		
ΜΕΣΑΙΑ	31	17,6%	2	25,0%	1	5,0%	3	17,6%	2	9,5%	8	14,8%	1	7,7%	0	0,0%	5	20,8%	5	33,3%	5	33,3%		
ΥΨΗΛΗ	5	6,4%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	16,7%	1	5,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	40,0%	2	40,0%		
ΧΑΜΗΛΗ	50	64,1%	1	100,0%	5	71,4%	5	83,3%	5	83,3%	11	57,9%	1	33,3%	3	100,0%	6	75,0%	3	60,0%	3	60,0%		
ΜΕΣΑΙΑ	23	29,5%	0	0,0%	2	28,6%	1	16,7%	0	0,0%	7	36,8%	2	56,7%	0	0,0%	2	25,0%	0	0,0%	0	0,0%		
ΥΨΗΛΗ	1	1,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	2,9%	1	11,1%	0	0,0%	1	8,3%	0	0,0%	0	0,0%		
ΧΑΜΗΛΗ	61	64,9%	5	83,3%	10	71,4%	7	70,0%	9	69,2%	20	57,1%	7	77,8%	3	75,0%	7	58,3%	5	71,4%	5	71,4%		
ΜΕΣΑΙΑ	32	34,0%	1	16,7%	4	28,6%	3	30,0%	2	15,4%	14	40,0%	1	11,1%	1	25,0%	4	33,3%	2	28,6%	2	28,6%		
ΥΨΗΛΗ	35	19,9%	1	12,5%	7	35,0%	5	29,4%	5	23,8%	13	24,1%	4	30,8%	2	50,0%	3	12,5%	6	40,0%	6	40,0%		
ΧΑΜΗΛΗ	122	69,3%	5	62,5%	12	60,0%	11	64,7%	13	61,9%	32	59,3%	8	61,5%	2	50,0%	18	75,0%	8	53,3%	8	53,3%		
ΜΕΣΑΙΑ	19	10,8%	2	25,0%	1	5,0%	1	5,9%	3	14,3%	9	16,7%	1	7,7%	0	0,0%	3	12,5%	1	6,7%	1	6,7%		
ΥΨΗΛΗ	10	27,8%	0	0,0%	3	50,0%	3	75,0%	2	50,0%	3	30,0%	2	100,0%	1	33,3%	1	20,0%	2	50,0%	2	50,0%		
ΧΑΜΗΛΗ	11	30,6%	1	100,0%	2	33,3%	0	0,0%	2	50,0%	3	30,0%	0	0,0%	1	33,3%	1	20,0%	1	25,0%	1	25,0%		
(ΔΑΝΕΙΑ + ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	15	41,7%	0	0,0%	1	16,7%	1	25,0%	0	0,0%	4	40,0%	0	0,0%	1	33,3%	3	60,0%	1	25,0%	1	25,0%		
ΧΑΜΗΛΗ	13	31,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	50,0%	2	22,2%	0	0,0%	0	0,0%	1	33,3%	1	100,0%	1	100,0%		
ΜΕΣΑΙΑ	20	47,6%	0	0,0%	0	0,0%	1	50,0%	1	50,0%	4	44,4%	1	100,0%	0	0,0%	1	33,3%	0	0,0%	0	0,0%		
(ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - ΔΑΝΕΙΑ)	9	21,4%	0	0,0%	1	100,0%	1	50,0%	0	0,0%	3	33,3%	0	0,0%	0	0,0%	1	33,3%	0	0,0%	0	0,0%		
ΧΑΜΗΛΗ	38	65,5%	3	60,0%	5	62,5%	6	100,0%	7	77,8%	16	64,0%	4	57,1%	1	100,0%	4	57,1%	2	66,7%	2	66,7%		
ΜΕΣΑΙΑ	15	25,9%	1	20,0%	2	25,0%	0	0,0%	2	22,2%	5	20,0%	1	14,3%	0	0,0%	3	42,9%	1	33,3%	1	33,3%		
(ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	5	8,6%	1	20,0%	1	12,5%	0	0,0%	0	0,0%	4	16,0%	2	28,6%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%		
ΧΑΜΗΛΗ	20	50,0%	1	50,0%	3	60,0%	3	60,0%	3	50,0%	5	50,0%	2	66,7%	0	0,0%	3	33,3%	3	42,9%	3	42,9%		
ΜΕΣΑΙΑ	17	42,5%	0	0,0%	1	20,0%	2	40,0%	2	33,3%	4	40,0%	1	33,3%	0	0,0%	5	55,6%	4	57,1%	4	57,1%		
(- ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	3	7,5%	1	50,0%	1	20,0%	0	0,0%	1	16,7%	1	10,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	11,1%	0	0,0%	0	0,0%		

Πίνακας 62. Φορολογητέο Εισόδημα – Χρηματοοικονομική Γνώση

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΦΟΡΟΛΟΓΗΤΕΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ											
	Μέχρι 12.000 ευρώ ετησίως		Μεταξύ 12.001 και 30.000 ευρώ ετησίως		Μεταξύ 30.001 και 75.000 ευρώ ετησίως		Ανω των 75.001 ευρώ ετησίως		Δεν ξέρω		Δεν απαντώ	
	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %
ΡΕΥΣΤΟ ΠΗΓΑΣ	14	20,9%	47	25,5%	13	18,8%	2	20,0%	1	20,0%	4	23,5%
	43	64,2%	110	59,8%	44	63,8%	6	60,0%	3	60,0%	10	58,8%
	10	14,9%	27	14,7%	12	17,4%	2	20,0%	1	20,0%	3	17,6%
ΑΠΟ ΤΑΜΙΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	9	13,4%	16	8,7%	6	8,7%	0	0,0%	2	40,0%	1	5,9%
	45	67,2%	130	70,7%	37	53,6%	5	50,0%	3	60,0%	11	64,7%
	13	19,4%	38	20,7%	26	37,7%	5	50,0%	0	0,0%	5	29,4%
ΤΟ ΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	6	9,0%	6	3,3%	3	4,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	60	89,6%	147	79,9%	54	78,3%	6	60,0%	5	100,0%	14	82,4%
	1	1,5%	31	16,8%	12	17,4%	4	40,0%	0	0,0%	3	17,6%
ΔΑΝΕΙΩΝ	5	7,5%	3	1,6%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	5,9%
	49	73,1%	143	77,7%	55	79,7%	7	70,0%	5	100,0%	13	76,5%
	13	19,4%	38	20,7%	14	20,3%	3	30,0%	0	0,0%	3	17,6%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	5	7,5%	15	8,2%	10	14,5%	2	20,0%	0	0,0%	0	0,0%
	55	82,1%	157	85,3%	52	75,4%	5	50,0%	5	100,0%	13	76,5%
	7	10,4%	12	6,5%	7	10,1%	3	30,0%	0	0,0%	4	23,5%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ	29	43,3%	70	38,0%	26	37,7%	3	30,0%	3	60,0%	5	29,4%
	34	50,7%	86	46,7%	30	43,5%	2	20,0%	2	40,0%	9	52,9%
	4	6,0%	28	15,2%	13	18,8%	5	50,0%	0	0,0%	3	17,6%

Πίνακας 63. Φορολογητέο Εισόδημα – Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΦΟΡΟΛΟΓΗΤΕΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ												
	Μέχρι 12.000 ευρώ ετησίως		Μεταξύ 12.001 και 30.000 ευρώ ετησίως		Μεταξύ 30.001 και 75.000 ευρώ ετησίως		Άνω των 75.001 ευρώ ετησίως		Δεν ξέρω		Δεν απαντώ		
	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	Πλήθος N	N %	
ΡΕΥΣΤΟ ΠΗΓΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	13	19,4%	15	8,2%	6	8,7%	0	0,0%	2	40,0%	1	5,9%
	ΜΕΣΑΙΑ	33	49,3%	109	59,2%	38	55,1%	5	50,0%	3	60,0%	12	70,6%
	ΥΨΗΛΗ	21	31,3%	60	32,6%	25	36,2%	5	50,0%	0	0,0%	4	23,5%
ΑΠΟΤΑΜΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	26	38,8%	68	37,0%	16	23,2%	3	30,0%	5	100,0%	3	17,6%
	ΜΕΣΑΙΑ	33	49,3%	88	47,8%	35	50,7%	5	50,0%	0	0,0%	12	70,6%
	ΥΨΗΛΗ	8	11,9%	28	15,2%	18	26,1%	2	20,0%	0	0,0%	2	11,8%
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	0	0,0%	6	9,4%	3	7,5%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	13	81,3%	42	65,6%	21	52,5%	3	60,0%	2	100,0%	9	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	3	18,8%	16	25,0%	16	40,0%	2	40,0%	0	0,0%	0	0,0%
ΔΑΝΕΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	1	2,7%	3	2,9%	1	2,2%	0	0,0%	1	25,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	26	70,3%	74	71,2%	26	56,5%	4	50,0%	3	75,0%	1	20,0%
	ΥΨΗΛΗ	10	27,0%	27	26,0%	19	41,3%	4	50,0%	0	0,0%	4	80,0%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	18	26,9%	48	26,1%	8	11,6%	0	0,0%	2	40,0%	5	29,4%
	ΜΕΣΑΙΑ	45	67,2%	114	62,0%	50	72,5%	9	90,0%	3	60,0%	10	58,8%
	ΥΨΗΛΗ	4	6,0%	22	12,0%	11	15,9%	1	10,0%	0	0,0%	2	11,8%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ + ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	4	36,4%	16	48,5%	6	25,0%	0	0,0%	1	100,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	3	27,3%	10	30,3%	6	25,0%	1	33,3%	0	0,0%	2	66,7%
	ΥΨΗΛΗ	4	36,4%	7	21,2%	12	50,0%	2	66,7%	0	0,0%	1	33,3%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - ΔΑΝΕΙΑ)	ΧΑΜΗΛΗ	0	0,0%	12	38,7%	4	25,0%	1	50,0%	1	100,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	4	80,0%	12	38,7%	8	50,0%	0	0,0%	0	0,0%	4	66,7%
	ΥΨΗΛΗ	1	20,0%	7	22,6%	4	25,0%	1	50,0%	0	0,0%	2	33,3%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	18	69,2%	49	69,0%	12	54,5%	2	40,0%	3	100,0%	2	100,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	5	19,2%	16	22,5%	7	31,8%	2	40,0%	0	0,0%	0	0,0%
	ΥΨΗΛΗ	3	11,5%	6	8,5%	3	13,6%	1	20,0%	0	0,0%	0	0,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (- ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	15	60,0%	24	49,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	4	66,7%
	ΜΕΣΑΙΑ	7	28,0%	22	44,9%	6	85,7%	0	0,0%	0	0,0%	1	16,7%
	ΥΨΗΛΗ	3	12,0%	3	6,1%	1	14,3%	0	0,0%	0	0,0%	1	16,7%

Πίνακας 64. Επίπεδο Σπουδών – Χρηματοοικονομική Γνώση

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΕΠΙΠΕΔΟ ΣΠΟΥΔΩΝ												
	Πρωτοβάθμια εκπαίδευση		Δευτεροβάθμια εκπαίδευση		Τριτοβάθμια εκπαίδευση (ανώτερη ή ανώτατη)		Κανένα από τα παραπάνω						
	Πλήθος Ν	N %	Πλήθος Ν	N %	Πλήθος Ν	N %	Πλήθος Ν	N %	Πλήθος Ν	N %	Πλήθος Ν	N %	
ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	1	25,0%	10	16,1%	69	24,6%	1	20,0%				
	ΜΕΣΑΙΑ	3	75,0%	45	72,6%	164	58,4%	4	80,0%				
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	7	11,3%	48	17,1%	0	0,0%				
ΑΠΟ ΤΑΜΙΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	1	25,0%	11	17,7%	21	7,5%	1	20,0%				
	ΜΕΣΑΙΑ	3	75,0%	41	66,1%	184	65,5%	3	60,0%				
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	10	16,1%	76	27,0%	1	20,0%				
ΤΟ ΠΟΘΕΠΙΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	1	25,0%	4	6,5%	10	3,6%	0	0,0%				
	ΜΕΣΑΙΑ	3	75,0%	53	85,5%	225	80,1%	5	100,0%				
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	5	8,1%	46	16,4%	0	0,0%				
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	0	0,0%	4	6,5%	5	1,8%	0	0,0%				
	ΜΕΣΑΙΑ	4	100,0%	50	80,6%	213	75,8%	5	100,0%				
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	8	12,9%	63	22,4%	0	0,0%				
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	1	25,0%	8	12,9%	23	8,2%	0	0,0%				
	ΜΕΣΑΙΑ	3	75,0%	48	77,4%	231	82,2%	5	100,0%				
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	6	9,7%	27	9,6%	0	0,0%				
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ	ΧΑΜΗΛΗ	3	75,0%	26	41,9%	105	37,4%	2	40,0%				
	ΜΕΣΑΙΑ	1	25,0%	29	46,8%	130	46,3%	3	60,0%				
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	7	11,3%	46	16,4%	0	0,0%				

Πίνακας 65. Επίπεδο Σπουδών – Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά

ΔΕΙΚΤΗΣ	ΕΠΙΠΕΔΟ ΣΠΟΥΔΩΝ												
	Πρωτοβάθμια εκπαίδευση			Δευτεροβάθμια εκπαίδευση			Τριτοβάθμια εκπαίδευση (ανώτερη ή ανώτατη)			Κανένα από τα παραπάνω			
	Παθήθος N	N %	Παθήθος N	N %	Παθήθος N	N %	Παθήθος N	N %	Παθήθος N	N %	Παθήθος N	N %	
ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	1	25,0%	8	12,9%	27	9,6%	1	20,0%	1	20,0%	1	20,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	3	75,0%	38	61,3%	155	55,2%	4	80,0%	4	80,0%	4	80,0%
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	16	25,8%	99	35,2%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
ΑΠΟΤΑΜΕΥΣΕΩΝ - ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΧΑΜΗΛΗ	2	50,0%	30	48,4%	85	30,2%	4	80,0%	4	80,0%	4	80,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	2	50,0%	28	45,2%	142	50,5%	1	20,0%	1	20,0%	1	20,0%
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	4	6,5%	54	19,2%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	0	0,0%	0	0,0%	9	7,9%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	1	100,0%	13	68,4%	74	64,9%	2	100,0%	2	100,0%	2	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	6	31,6%	31	27,2%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
ΔΑΝΕΙΩΝ	ΧΑΜΗΛΗ	0	0,0%	6	14,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	3	75,0%	24	57,1%	102	66,7%	5	100,0%	5	100,0%	5	100,0%
	ΥΨΗΛΗ	1	25,0%	12	28,6%	51	33,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΧΡΗΜ/ΜΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ	ΧΑΜΗΛΗ	2	50,0%	13	21,0%	65	23,1%	1	20,0%	1	20,0%	1	20,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	2	50,0%	43	69,4%	183	65,1%	3	60,0%	3	60,0%	3	60,0%
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	6	9,7%	33	11,7%	1	20,0%	1	20,0%	1	20,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ + ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	0	0,0%	7	53,8%	19	32,2%	1	50,0%	1	50,0%	1	50,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	0	0,0%	5	38,5%	16	27,1%	1	50,0%	1	50,0%	1	50,0%
	ΥΨΗΛΗ	1	100,0%	1	7,7%	24	40,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - ΔΑΝΕΙΑ)	ΧΑΜΗΛΗ	0	0,0%	2	33,3%	16	29,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	0	0,0%	4	66,7%	24	43,6%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	0	0,0%	15	27,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	2	66,7%	20	69,0%	61	64,9%	3	100,0%	3	100,0%	3	100,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	1	33,3%	6	20,7%	23	24,5%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	3	10,3%	10	10,6%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ (- ΔΑΝΕΙΑ - ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ)	ΧΑΜΗΛΗ	0	0,0%	7	50,0%	36	49,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	ΜΕΣΑΙΑ	0	0,0%	7	50,0%	29	39,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	ΥΨΗΛΗ	0	0,0%	0	0,0%	8	11,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%



## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Δ - Κατασκευή Διαδικτυακού Τόπου<sup>140</sup>

### Εισαγωγή

#### Σκοπός

Απώτερος σκοπός ήταν η δημιουργία μιας ολοκληρωμένης παρουσίας στο διαδίκτυο, στην Ελληνική γλώσσα, σύμφωνη με τα σύγχρονα πρότυπα του παγκόσμιου ιστού. Η εφαρμογή που αναπτύχθηκε παρουσίαζε τα Ερωτηματολόγια των νοικοκυριών και των Μ.Μ.Ε. με δυνατότητα on-line συμπλήρωσης τους, καθώς και σχετικά άρθρα, δημοσιεύσεις και εκδηλώσεις με σύστημα δυναμικής διαχείρισης αυτών. Υπήρχαν ακόμα χρήσιμες ταξινομημένες συνδέσεις προς άλλους διαδικτυακούς τόπους που σχετίζονταν άμεσα ή έμμεσα με το αντικείμενο της διατριβής καθώς και φόρμα επικοινωνίας ώστε να παρέχεται η δυνατότητα σε κάθε ενδιαφερόμενο να υποβάλλει ερωτήματα ή σχόλια.

#### Στόχοι

Οι βασικοί στόχοι που αναμένονταν να επιτευχθούν μέσω του διαδικτυακού τόπου ήταν:

- Να αυξηθεί το πλήθος των συμπληρωμένων ερωτηματολογίων
- Να ενημερωθεί το κοινό για την συγκεκριμένη έρευνα καθώς και για συναφή θέματα
- Να διευρυνθούν οι πιθανές δυνατότητες επαγγελματικών συνεργασιών
- Να διευκολυνθεί η έρευνα μέσω χρήσης ηλεκτρονικών μέσων

### Μεθοδολογία

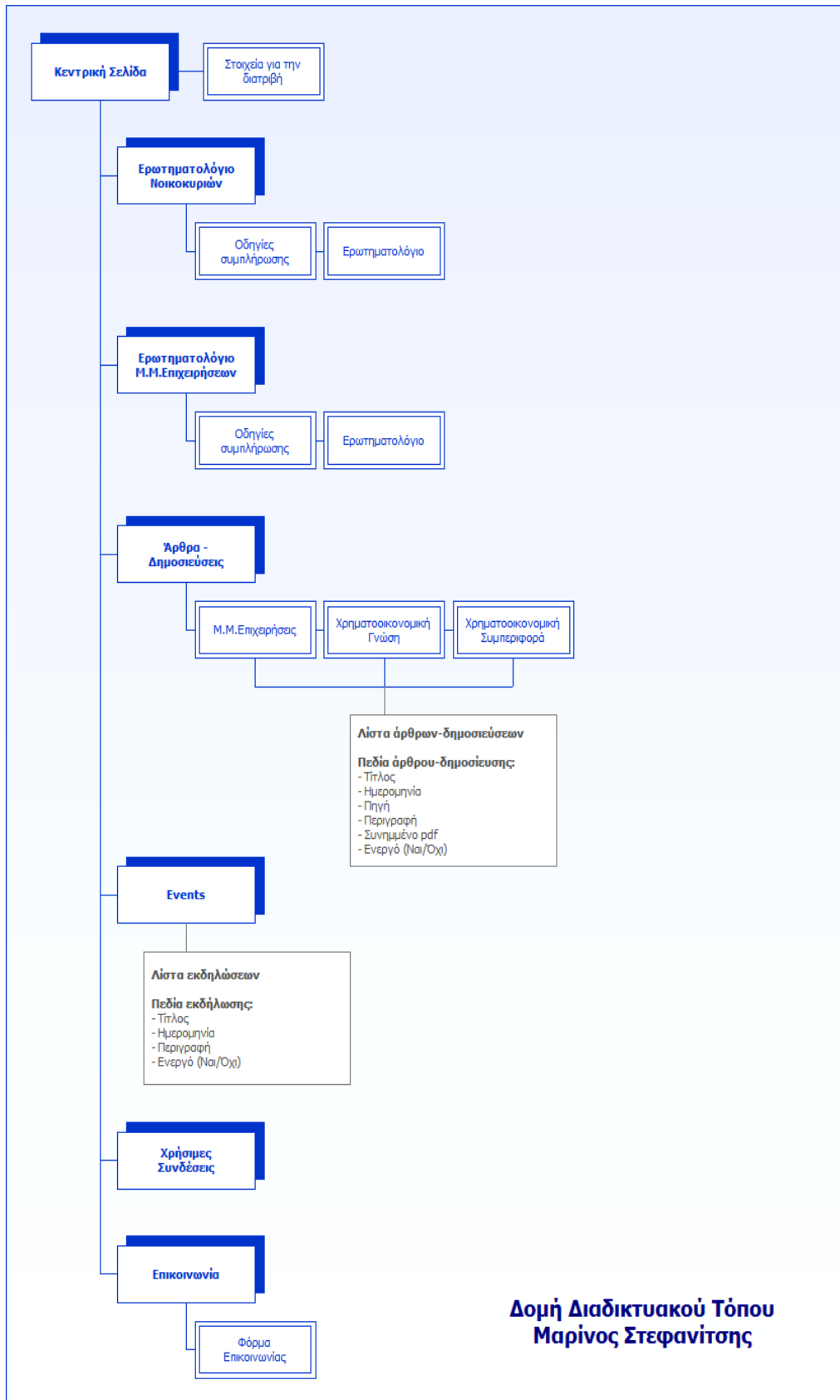
#### Γενικά Στοιχεία

Στο παρακάτω διάγραμμα απεικονίζεται η δομή του εν λόγω διαδικτυακού τόπου.

---

<sup>140</sup>Με τη συνεργασία της εταιρείας Θήρατρον, [www.theratron.gr/](http://www.theratron.gr/)

**Σχήμα 145.** Δομή Διαδικτυακού Τόπου





Η εφαρμογή που δημιουργήθηκε παραμετροποιήθηκε σύμφωνα με τις απαιτήσεις του επιβλέποντα Καθηγητή και της συμβουλευτικής επιτροπής, και εισήχθηκε το βασικό περιεχόμενο ώστε να είναι έτοιμη προς χρήση αμέσως μόλις ολοκληρώνονταν οι εργασίες. Συγκεκριμένες κατηγορίες του διαδικτυακού τόπου ήταν υπό τον πλήρη έλεγχο του διαχειριστή μέσω μιας κονσόλας διαχείρισης που μπορούσε να βλέπει ο διαχειριστής από το διαδίκτυο μέσω οποιουδήποτε περιηγητή ιστού (browser). Οι κατηγορίες αυτές ήταν: τα «Άρθρα - Δημοσιεύσεις» και οι «Εκδηλώσεις» (events) στις οποίες υπήρχε η δυνατότητα εισαγωγής / τροποποίησης / διαγραφής των εγγραφών ώστε ο διαδικτυακός τόπος να είναι πάντα σωστά ενημερωμένος. Πιο συγκεκριμένα στην κατηγορία «Άρθρα – Δημοσιεύσεις» καταχωρούνταν εγγραφές, για την κάθε μια από τις οποίες εισάγονταν ο τίτλος της, η ημερομηνία, η πηγή, η περιγραφή και το συνημμένο αρχείο. Επίσης ήταν δυνατή η αντιστοίχιση της κάθε καταχώρησης σε μια από τις υποκατηγορίες της κατηγορίας «Άρθρα – Δημοσιεύσεις». Στην κατηγορία «Εκδηλώσεις» καταχωρούνταν εγγραφές, για την κάθε μια από τις οποίες εισάγονταν ο τίτλος της, η ημερομηνία και η περιγραφή. Όσον αφορά τα 2 Ερωτηματολόγια (Νοικοκυριών και Μ.Μ.Ε. αντίστοιχα) όλα τα δεδομένα που συμπληρώνονταν από τους χρήστες on-line, καταχωρούνταν κανονικοποιημένα σε βάση δεδομένων με δυνατότητα ανά πάσα στιγμή εξαγωγής τους σε μορφή .xls, .csv (comma separated values) και .txt (tab separated values). Ο έλεγχος για να μην επιτρέπεται η πολλαπλή συμπλήρωση των ερωτηματολογίων από τους χρήστες γίνονταν με τεχνολογία cookies για το ερωτηματολόγιο των νοικοκυριών και με δέσμευση της IP για το ερωτηματολόγιο των Μ.Μ.Ε.

### **Εικαστικός Σχεδιασμός**

Έγινε προσπάθεια ώστε τόσο στον εικαστικό σχεδιασμό του συστήματος όσο και στη διεπαφή χρήστη (User Interface) να υπάρχει μία ενιαία φιλοσοφία. Επίσης, βάρος δόθηκε στη διευκόλυνση της αλληλεπίδρασης του χρήστη με το σύστημα. Τέλος, η διεπαφή χρήστη έπρεπε να είναι καλαίσθητη αλλά παράλληλα εύχρηστη και κατανοητή και επέτρεπε την άμεση εύρεση - χρήση των σημαντικότερων πληροφοριών και υπηρεσιών. Ο σχεδιασμός του εικαστικού περιεχομένου έγινε μέσω των εργαλείων photoshop και imageready.

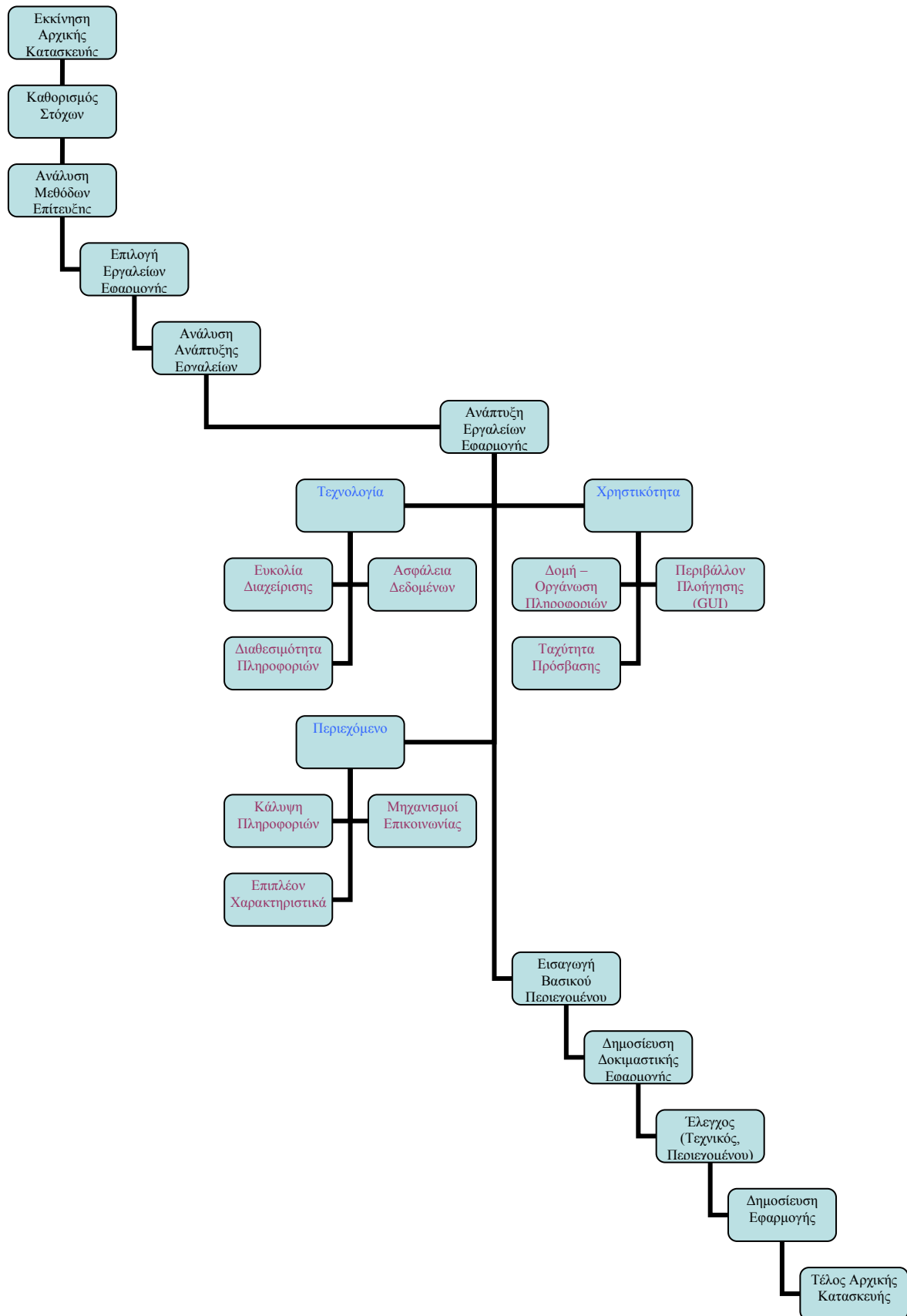
### **Μεθοδολογία Υλοποίησης**

Οι εργασίες για την υλοποίηση της εφαρμογής ήταν:

1. Ανάλυση δομής του διαδικτυακού τόπου και οργάνωση των πληροφοριών (Information architecture analysis)
2. Μελέτη του τρόπου χρήσης του διαδικτυακού τόπου (User interface design)
3. Ανάπτυξη και παραμετροποίηση βάσης δεδομένων (Database design and development)
4. Ανάπτυξη της εφαρμογής και προγραμματισμός του διαδικτυακού τόπου – δημιουργία πίνακα ελέγχου διαχειριστή – σύνδεση με τη βάση (Application and administration control panel development – database integration)
5. Σχεδιασμός των κατηγοριών και των σελίδων του διαδικτυακού τόπου (Category and layout design and customization)
6. Εισαγωγή αρχικών δεδομένων (Initial setup deployment)
7. Τεχνικός έλεγχος των κατηγοριών και των σελίδων (Technical verification)
8. Δοκιμαστική χρήση του διαδικτυακού τόπου πριν την δημοσίευση του (Test run)

Στο παρακάτω διάγραμμα φαίνεται η διαδικασία που ακολουθήθηκε για την ανάπτυξη του διαδικτυακού τόπου.

Σχήμα 146. Μεθοδολογία Ανάπτυξης Διαδικτυακού Τύπου

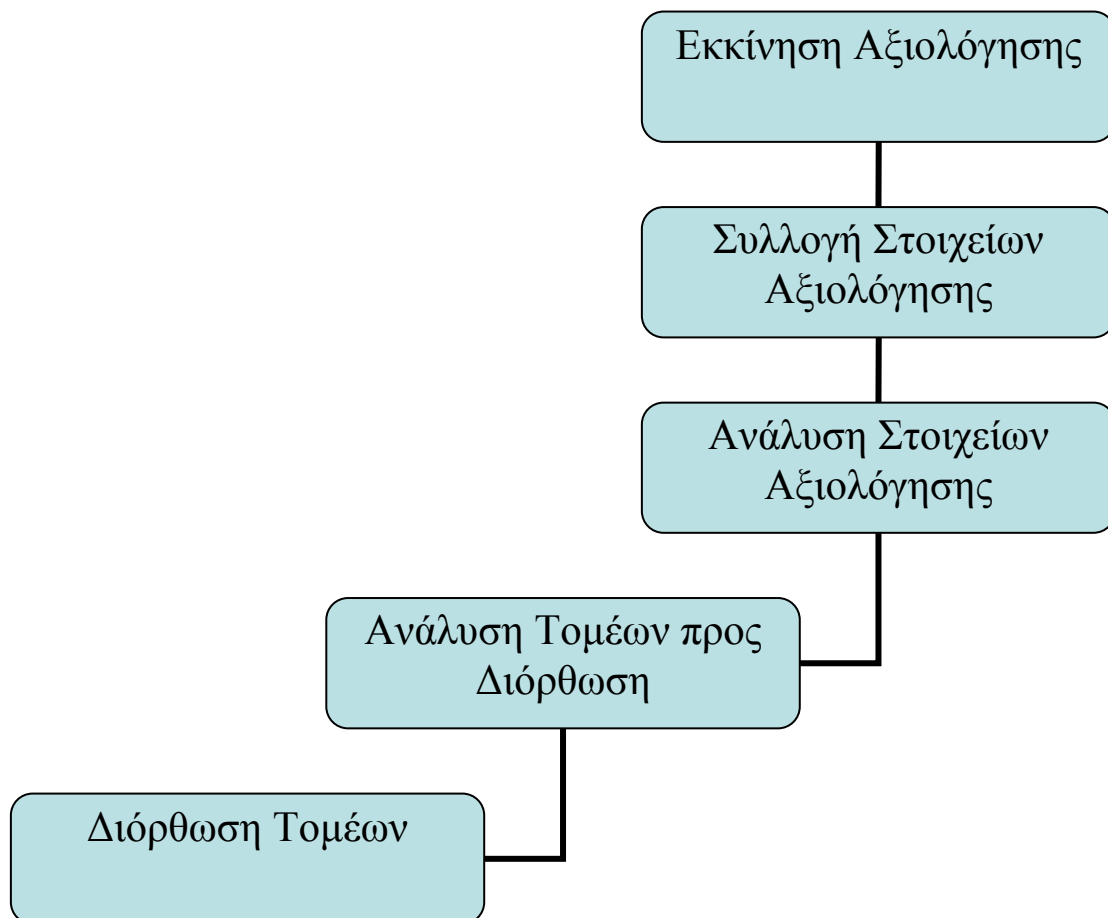


### Διασφάλιση Ποιότητας

Στόχος μας ήταν το τελικό αποτέλεσμα που δημοσιεύτηκε στο διαδίκτυο να πληροί όλες τις προδιαγραφές μιας σύγχρονης διαδικτυακής εφαρμογής. Το γεγονός αυτό διασφαλίστηκε από την μεθοδολογία ανάπτυξης της εφαρμογής καθώς και την δοκιμαστική χρήση της πλατφόρμας πριν την δημοσίευσή της.

Για την επιτυχία του διαδικτυακού τόπου σε βάθος χρόνου απαιτήθηκε η διαρκής αξιολόγηση τού και οι αντίστοιχες διορθωτικές κινήσεις. Στο παρακάτω διάγραμμα βλέπουμε την διαδικασία αξιολόγησης που ακολουθήθηκε. Σημειώνουμε ότι σαν στοιχεία αξιολόγησης θεωρήσαμε κάθε είδους παράγοντες που μπορούσαν να συλλεχθούν, όπως σχόλια και γνώμες επισκεπτών, στατιστικά στοιχεία επισκεψιμότητας, προφίλ χρηστών και πορεία που ακολούθησαν στον διαδικτυακό τόπο, χρόνος παραμονής κ.ο.κ..

Σχήμα 147. Μεθοδολογία Συνεχούς Αξιολόγησης Διαδικτυακού Τόπου



### **Τεχνολογική Υποδομή**

Η εφαρμογή βασίστηκε σε τεχνολογία .asp. Αυτή η λύση παρείχε ικανοποιητικά επίπεδα σταθερότητας, ασφάλειας, διαθεσιμότητας, απόδοσης και επεκτασιμότητας (scalability) και για αυτόν τον λόγο κρίθηκε ιδανική για τέτοιου είδους και μεγέθους εφαρμογές. Ο διαδικτυακός τόπος φιλοξενήθηκε σε Microsoft Web Servers με βάση δεδομένων MS Access. Η τεχνολογική υποδομή βασίστηκε σε διακομιστές (servers) με πολλαπλά επίπεδα ασφάλειας τόσο για την διαχείριση του περιεχομένου μέσω του διαδικτύου, όσο και για την διασφάλιση της εύρυθμης και απρόσκοπτης λειτουργίας του διαδικτυακού τόπου. Ο συγγραφέας είναι αποκλειστικά υπεύθυνος για τη συντήρηση του διαδικτυακού τόπου, τους τακτικούς ελέγχους καλής λειτουργίας και την αποσφαλμάτωση καθώς επίσης για την ανανέωση του διαδικτυακού τόπου μετά το πέρας της αρχικής κατασκευής του (αλλαγές στην δομή, τις κατηγορίες, προσθήκες χαρακτηριστικών, παραμετροποίηση, εισαγωγή νέου περιεχομένου κτλ).



**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ε – Ερωτηματολόγιο Μ.Μ.Ε.**



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ  
ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ**

**ΕΠΑΡΚΕΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΓΝΩΣΕΩΝ ΚΑΙ  
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ.**

**ΕΡΕΥΝΑ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΩΝ ΚΑΙ ΜΙΚΡΩΝ /  
ΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.**

**ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ Μ.Μ.Ε.**



**ΣΤΕΦΑΝΙΤΣΗΣ ΜΑΡΙΝΟΣ**

## ΟΔΗΓΙΕΣ - ΔΙΕΥΚΡΙΝΙΣΕΙΣ

- Οι πληροφορίες που θα παρέχετε με τη συμπλήρωση του παρόντος ερωτηματολογίου, αντιμετωπίζονται ως απόρρητες. Τα δεδομένα αυτά δεν διαβιβάζονται σε τρίτους.
- Τα δεδομένα που συλλέγονται θα χρησιμοποιηθούν αποκλειστικά και μόνο για τους επιστημονικούς σκοπούς της έρευνας και δεν θα δημοσιευτούν σε μορφή που να επιτρέπει τον προσδιορισμό της ταυτότητας φυσικών ή νομικών προσώπων.
- Το ερωτηματολόγιο είναι αυστηρά προσωπικό, με την έννοια ότι οι απαντήσεις που θα επιλέξετε θα πρέπει να είναι αποτέλεσμα δική σας επιλογής.
- Το ερωτηματολόγιο δεν θα σας απασχολήσει περισσότερο από 15-20 λεπτά για την συμπλήρωση του.
- Παρακαλείστε να απαντήσετε σε όλες τις ερωτήσεις γιατί η επιτυχία της έρευνας εξαρτάται από Εσάς.

**Εάν θέλετε να λάβετε περίληψη των αποτελεσμάτων της έρευνας παρακαλώ συμπληρώστε τα στοιχεία σας:**

<b>Διεύθυνση:</b>	
<b>Τηλέφωνο:</b>	
<b>E-mail:</b>	





**1.2.6 Αναφέρετε τον αριθμό των απασχολούμενων στην επιχείρηση σήμερα.**

- Αυτοαπασχολούμενος
- 1-5 εργαζόμενοι
- 6-10 εργαζόμενοι
- 11-49 εργαζόμενοι
- 50-100 εργαζόμενοι
- 101-249 εργαζόμενοι

**1.2.3 Ποια η τάση εξέλιξης των εργασιών της επιχείρησης τα τελευταία 5 χρόνια;**

	Πτωτική	Στάσιμη	Αυξητική
Πωλήσεις	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Κέρδη	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Απασχολούμενοι	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**1.2.4 Ποια η νομική μορφή της επιχείρησης σήμερα;**

- Ανώνυμη Εταιρεία (Α.Ε.)
- Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.)
- Ομόρρυθμη Εταιρεία (Ο.Ε.)
- Ετερόρρυθμη Εταιρεία (Ε.Ε.)
- Ατομική Επιχείρηση
- Συνεταιρισμός
- Θυγατρική
- Άλλο

**1.2.5 Κλάδος στον οποίο δραστηριοποιείται η επιχείρηση.**

- Μεταποίηση
- Κατασκευές
- Χονδρικό ή λιανικό εμπόριο

- Ξενοδοχεία και εστιατόρια
- Μεταφορές, αποθήκευση και επικοινωνίες
- Ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί
- Διαχείριση ακίνητης περιουσίας, εκμίσθωσης και επιχειρηματικές δραστηριότητες
- Εκπαίδευση
- Υγεία και κοινωνική μέριμνα
- Άλλο (παρακαλώ εξηγήστε) .....

**1.2.6 Αναφέρετε το γεωγραφικό διαμέρισμα στο οποίο έχει την έδρα της η επιχείρηση.**

- Θράκη
- Μακεδονία
- Ήπειρος
- Θεσσαλία
- Στερεά Ελλάδα (πλην Αττικής)
- Αττική
- Πελοπόννησος
- Νησιά Ιονίου
- Νησιά Αιγαίου
- Κρήτη

## 2. Επάρκεια Χρηματοοικονομικής Γνώσης – Γενικά Στοιχεία

(Σημειώστε με ✓)

2.1 Ποιο είναι το επίπεδο σπουδών σας; (Να αναφερθεί ο ανώτερος τίτλος σπουδών που κατέχετε).

- Τριτοβάθμια εκπαίδευση (ανώτερη ή ανώτατη)
- Δευτεροβάθμια εκπαίδευση
- Πρωτοβάθμια εκπαίδευση
- Κανένα από τα παραπάνω

2.2 Από τις μέχρι τώρα σπουδές σας, πόσο καλά θεωρείτε ότι καταφέρνετε να αντιμετωπίσετε τα καθημερινά χρηματοοικονομικά ζητήματα που προκύπτουν στην επιχείρηση (κατανόηση προβλημάτων, λήψη αποφάσεων και εφαρμογή);

- Άριστα
- Πολύ καλά
- Μέτρια
- Λίγο
- Καθόλου

2.3 Κατά τη διάρκεια των τελευταίων πέντε ετών, έχετε συμβουλευτεί κάποιον εξειδικευμένο εξωτερικό σύμβουλο για τα οικονομικά της επιχείρησης;

- Πολύ συχνά
- Συχνά
- Αραιά
- Σπάνια
- Ποτέ

2.4 Από ποιόν λάβατε συμβουλή; (Σημειώστε όσες επιλογές θέλετε)

- Ανεξάρτητο χρηματοοικονομικό σύμβουλο
- Στέλεχος ή σύμβουλο τραπεζής
- Στέλεχος ή σύμβουλο ασφαλιστικής εταιρείας
- Λογιστή

- Φοροτέχνη
- Χρηματιστή
- Εξειδικευμένα σεμινάρια
- Φίλους / Οικογένεια / Συναδέλφους
- Κανένα από τα παραπάνω

**2.5 Ποια από τις παρακάτω πηγές χρησιμοποιείτε συχνότερα για την οικονομική σας ενημέρωση; (Σημειώστε όσες επιλογές θέλετε)**

- Εφημερίδες
- Ειδικό Τύπο (περιοδικά, έντυπα χρηματιστηρίου ή χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, ενημερωτικά φυλλάδια)
- Διαδίκτυο
- Ραδιοτηλεοπτικά μέσα
- Επαγγελματικούς και Συνδικαλιστικούς φορείς
- Φίλους / Οικογένεια / Συναδέλφους
- Κανένα από τα παραπάνω

*Ποιες από τις παρακάτω διατυπώσεις θεωρείτε σωστές ή λανθασμένες;*

### **3. Επάρκεια Χρηματοοικονομικής Γνώσης – Ειδικά Στοιχεία**

*(Σημειώστε με ✓)*

#### **3.1 Διαχείριση Ρευστότητας**

**3.1.1 “Ρευστότητα είναι η δυνατότητα της επιχείρησης να ανταποκριθεί στις μακροχρόνιες υποχρεώσεις της.”**

Σωστό       Λάθος

**3.1.2 “Η πραγματική εικόνα ρευστότητας της επιχείρησης σας δίνεται όταν ταξινομείται η περιουσία της με βάση τη ρευστότητα και οι υποχρεώσεις της με βάση τη λήξη τους.”**

Σωστό       Λάθος

**3.1.3 “Αν η ανεπαρκής ρευστότητα συνεπάγεται ταμιακή στενότητα, αντίστοιχα η υπερβολική ρευστότητα βλάπτει την αποδοτικότητα.”**

Σωστό       Λάθος

**3.1.4 “Με την κατάσταση ταμιακών ροών εξάγονται συμπεράσματα ως προς τη ρευστότητα μιας επιχείρησης, ως προς την ποιότητα των κερδών της και ως προς τη δυνατότητα της να κάνει ορθολογική χρήση των διαθέσιμων της.”**

Σωστό       Λάθος

**3.1.5 “Εάν για δύο επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου ο δείκτης γενικής ρευστότητας είναι ίσος, η επιχείρηση εκείνη που διαθέτει μεγάλη αναλογία του κυκλοφορούντος ενεργητικού σε μετρητά έχει μικρότερη ρευστότητα από εκείνη που διαθέτει μεγαλύτερη αναλογία σε αποθέματα.”**

Σωστό       Λάθος

### 3.2 Αποταμιεύσεις - Κοστολόγηση

3.2.1 “Σε περιπτώσεις αυξανόμενου πληθωρισμού, η πραγματική αξία των αποταμιεύσεων της επιχείρησης μειώνεται.”

- Σωστό       Λάθος

3.2.2 “Δεν υπάρχει διαφορά μεταξύ κόστους και εξόδου.”

- Σωστό       Λάθος

3.2.3 “Οι επιβαρύνσεις των ασφαλιστικών οργανισμών, οι φόροι, τα χαρτόσημα κλπ. δεν ενσωματώνονται στο κόστος του ημερομισθίου.”

- Σωστό       Λάθος

3.2.4 “Στα γενικά έξοδα περιλαμβάνονται όλα τα άλλα έξοδα (εκτός των εξόδων προμήθειας των υλικών και των άμεσων εργατικών εξόδων), που δημιουργούνται τόσο από την ύπαρξη μιας οικονομικής μονάδας, όσο και από την λειτουργία της και την παραγωγή προϊόντος ή έργου.”

- Σωστό       Λάθος

3.2.5 “Τα έξοδα της εκάστοτε επιχείρησης διαχωρίζονται σε σταθερά που προέρχονται από τη λειτουργία της επιχείρησης και μεταβλητά που προέρχονται από την ύπαρξη της επιχείρησης.”

- Σωστό       Λάθος

### 3.3 Τοποθετήσεις Κεφαλαίων

3.3.1 “Οι προθεσμιακές καταθέσεις, δίνουν τη δυνατότητα σε μία επιχείρηση να επιτύχει καλύτερο επιτόκιο, δεσμεύοντας τα διαθέσιμά της για κάποιο χρονικό διάστημα.”

Σωστό       Λάθος

3.3.2 “Όσο πιο διαφοροποιημένο είναι το χαρτοφυλάκιο μίας επιχείρησης, τόσο περισσότερο αυξάνεται το ρίσκο που το συνοδεύει.”

Σωστό       Λάθος

3.3.3 “Τα αμοιβαία κεφάλαια έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις διασφαλίζουν τις μελλοντικές.”

Σωστό       Λάθος

3.3.4 “Όλες οι κατηγορίες ομολόγων φέρουν τον πιστωτικό κίνδυνο του εκδότη τους. Αυτό σημαίνει ότι κατά τη λήξη τους, και εφόσον οι εκδότες είναι υψηλής πιστοληπτικής ικανότητας, καταβάλλεται πλήρης η ονομαστική τους αξία.”

Σωστό       Λάθος

3.3.5 “Τα προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου είναι ένα είδος προθεσμιακής κατάθεσης όπου η εκδότρια τράπεζα εγγυάται στον επενδυτή τμήμα του κεφαλαίου στη λήξη και μια απόδοση που υπολογίζεται με κάποιο μαθηματικό τύπο.”

Σωστό       Λάθος



3.3.6 “Η διανομή μερίσματος μετοχών σήμερα, φορολογείται στην πηγή δηλαδή στην ίδια την εταιρεία, με αποτέλεσμα ο κάθε μέτοχος να λαμβάνει καθαρό μέρισμα.”

- Σωστό       Λάθος

### 3.4 Δάνεια

3.4.1 “Αν μία τράπεζα δεν δέχεται να χρηματοδοτήσει μία επιχείρηση, η επιχείρηση μπορεί εναλλακτικά να χρηματοδοτηθεί από το TEMΠME (Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων).”

- Σωστό       Λάθος

3.4.2 “Το επιτόκιο των μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων κεφαλαίου κίνησης λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του.”

- Σωστό       Λάθος

3.4.3 “Τα έξοδα που χρεώνουν οι τράπεζες για το άνοιγμα του φακέλου, την έγκριση του δανείου, την ανανέωση του ορίου, τον εκτοκισμό, κλπ. είναι ίδια για όλους τους πελάτες (π.χ. πελάτης που έχει μακροχρόνια σχέση με μία τράπεζα δεν απολαμβάνει καλύτερης τιμολόγησης στο θέμα των εξόδων, από ότι ένας νέος πελάτης).”

- Σωστό       Λάθος

3.4.4 “Οι τράπεζες είναι υποχρεωμένες να «βαθμολογούν» τις ΜΜΕ – πελάτες τους με βάση αξιολογική κλίμακα που στηρίζεται στη μέτρηση των κινδύνων. Από την κατάταξη των ΜΜΕ σε αυτές τις κλίμακες εξαρτάται και η τιμολόγηση τους από την τράπεζα, δηλαδή με τον τρόπο αυτό

**διαμορφώνεται το κόστος δανεισμού το οποίο αναλαμβάνουν για το δάνειο το οποίο λαμβάνουν.”**

Σωστό       Λάθος

**3.4.5 “Οι τράπεζες αναζητούν πληροφορίες μόνο κατά το αρχικό στάδιο αξιολόγησης τους αιτήματος για δανεισμό από τις ΜΜΕ, και δεν ζητούν περιοδική επικαιροποίηση πληροφοριών.”**

Σωστό       Λάθος

**3.4.6 “Η βέλτιστη πρακτική είναι η χρηματοδότηση των παγίων της επιχείρησης να γίνεται μέσα από βραχυπρόθεσμο δανεισμό ( π.χ. από δάνεια κεφαλαίου κίνησης).”**

Σωστό       Λάθος

### **3.5 Γενική Χρηματοοικονομική Γνώση**

**3.5.1 “Η σύναψη εκτέλεσης πάγιας εντολής προς τράπεζα (αυτόματη πληρωμή μέσω χρέωσης ενός καταθετικού λογαριασμού περιοδικών δαπανών ή εξόδων που οφείλει να εξοφλήσει η εταιρεία και αφορούν λογαριασμούς όπως ΟΤΕ, ΔΕΗ, ΦΠΑ, ΤΕΒΕ) αυξάνει το λειτουργικό κόστος της επιχείρησης.”**

Σωστό       Λάθος

**3.5.2 “Το «Νεκρό σημείο» μίας επιχείρησης είναι το ύψος των πωλήσεων (τζίρου) με το οποίο η επιχείρηση καλύπτει όλα της τα έξοδα, δηλαδή δεν πραγματοποιεί ούτε κέρδος ούτε ζημία.”**

Σωστό       Λάθος

**3.5.3 “Η νομική μορφή και το είδος της δραστηριότητας μίας επιχείρησης καθορίζει τον τύπο θεωρημένων βιβλίων και στοιχείων που πρέπει να τηρεί.”**

Σωστό       Λάθος

**3.5.4 “Ο επιχειρηματίας που επινοεί ένα εμπορικό σήμα, μπορεί αυτόματα να το χρησιμοποιεί.”**

Σωστό       Λάθος

**3.5.5 “Η συστηματική διαμόρφωση Επιχειρηματικού Πλάνου (Business Plan) είναι απαραίτητη μόνο στις νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις.”**

Σωστό       Λάθος

#### **4. Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά** (Σημειώστε με ✓)

##### **4.1 Διαχείριση Ρευστότητας**

**4.1.1 Κατά την τελευταία τριετία αντιμετωπίσατε κάποια δυσκολία αποπληρωμής των υποχρεώσεων στην εταιρεία όπως π.χ. λογαριασμοί ΔΕΗ, ΟΤΕ, Δόση Δανείου κλπ;**

Ναι                       Όχι

**4.1.2 Ικανοποιούνται πάντα οι βραχυχρόνιες απαιτήσεις των πιστωτών σας όταν γίνονται απαιτητές;**

Ναι                       Όχι

**4.1.3 Ποιος από τους παρακάτω προσδιορισμούς χαρακτηρίζει το κεφάλαιο κίνησης της εταιρείας σας;**

Υπερεπαρκές     Επαρκές                       Ανεπαρκές

**4.1.4 Ακολουθεί η εταιρεία κάποια συγκεκριμένη μέθοδο αποτίμησης των περιουσιακών της στοιχείων;**

Ναι                       Όχι

**4.1.5 Οι απαιτήσεις της εταιρείας σας εισπράττονται εύκολα;**

Ναι                       Όχι

## 4.2 Αποταμιεύσεις - Κοστολόγηση

4.2.1 Η εταιρεία έχει προβλέψει να διαθέτει το απαραίτητο «αποταμιευτικό κεφάλαιο ανάγκης» ώστε να αντιμετωπίσει μείωση εσόδων για μία περίοδο κάποιων μηνών (π.χ. 2-5);

Ναι  Όχι

4.2.2 Γνωρίζετε ποιες από τις δαπάνες της εταιρείας είναι σταθερές και ποιες μεταβλητές;

Ναι  Όχι

4.2.3 Γνωρίζετε το μέσο ημερομίσθιο στην εταιρεία έχοντας ενσωματώσει στο κόστος του επιβαρύνσεις ασφαλιστικών οργανισμών, φόρους, χαρτόσημα κλπ ;

Ναι  Όχι

4.2.4 Γνωρίζετε το κόστος λειτουργίας της επιχείρησης έχοντας κάνει υπολογισμούς που στηρίζονται σε στοιχεία του παρελθόντος και του παρόντος ;

Ναι  Όχι

4.2.5 Διενεργείτε κοστολογικό έλεγχο με σκοπό τον προσδιορισμό των αποκλίσεων, την ανάλυσή τους και τη λήψη μέτρων για την εξουδετέρωση των αιτιών που ενδεχομένως προκαλούν αρνητικές αποκλίσεις;

Ναι  Όχι

### **4.3 Τοποθετήσεις Κεφαλαίων**

#### **4.3.0 Διενεργεί η επιχείρηση τοποθετήσεις κεφαλαίων;**

- Ναι                       Όχι

ΕΑΝ ΝΑΙ, ΤΟΤΕ ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΤΙΣ ΕΠΟΜΕΝΕΣ ΕΞΙ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ.

#### **4.3.1 Παρακολουθείτε την πορεία της αξίας των επενδύσεων της επιχείρησης;**

- Ποτέ                       Σπάνια                       Συχνά                       Συνεχώς

#### **4.3.2 Πριν προβεί η επιχείρηση σε κάποια επένδυση, πόσο συχνά εκτιμά τους κινδύνους (συστηματικός, τυχαίος, χρονικός) που μπορούν να τη συνοδεύουν;**

- Ποτέ                       Σπάνια                       Συχνά                       Συνεχώς

#### **4.3.3 Πόσο συχνά τίθενται στόχοι για τις αποδόσεις που επιδιώκετε στις επενδύσεις της επιχείρησης;**

- Ποτέ                       Σπάνια                       Συχνά                       Συνεχώς

#### **4.3.4 Ρευστοποιείται η θέση της επιχείρησης όταν επιτυγχάνει κέρδη που «συμφωνούν» με τον επενδυτικό της στόχο ακόμα και αν υπάρχει περιθώριο επίτευξης μεγαλύτερων κερδών από τη συγκεκριμένη επενδυτική επιλογή;**

- Ποτέ                       Σπάνια                       Συχνά                       Συνεχώς

**4.3.5 Πόσο συχνά συγκρίνετε τις εναλλακτικές προτάσεις διαφόρων πιστωτικών ιδρυμάτων πριν πάρετε την τελική σας επενδυτική απόφαση για λογαριασμό της επιχείρησης;**

Ποτέ                       Σπάνια                       Συχνά                       Συνεχώς

**4.3.6 Πόσο συχνά διαπραγματεύεστε τους όρους που σας προτείνονται από διάφορα πιστωτικά ιδρύματα πριν πάρετε την τελική σας επενδυτική απόφαση για λογαριασμό της επιχείρησης;**

Ποτέ                       Σπάνια                       Συχνά                       Συνεχώς

#### **4.4 Δάνεια**

**4.4.0 Έχει δανειακές υποχρεώσεις η εταιρεία;**

Ναι                       Όχι

ΕΑΝ ΝΑΙ, ΤΟΤΕ ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΤΙΣ ΕΠΟΜΕΝΕΣ ΕΞΙ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ.

**4.4.1 Παρουσιάζει καθυστερήσεις η εταιρεία στις πληρωμές των δόσεων με τις συνεργαζόμενες τράπεζες;**

Ποτέ                       Σπάνια                       Συχνά                       Συνεχώς

**4.4.2 Υπάρχουν δυσμενή στοιχεία σε βάρος της εταιρείας ή των μετόχων της;**

Ναι                       Όχι

**4.4.3 Η σχέση ξένων προς ίδια κεφάλαια της εταιρείας είναι μεγαλύτερη του 3 προς 1;**

Ναι  Όχι

**4.4.4 Έχει ληφθεί μέριμνα για ύπαρξη διάδοχης κατάστασης στην εταιρεία;**

Ναι  Όχι

**4.4.5 Η μέση περίοδος είσπραξης των απαιτήσεων της εταιρείας υπερβαίνει τις 150 ημέρες;**

Ναι  Όχι

**4.4.6 Το σύνολο των υποχρεώσεων της εταιρείας υπερβαίνει το σύνολο των πωλήσεων;**

Ναι  Όχι

#### **4.5 Γενική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά**

**4.5.1 Συντάσσεται κάθε χρόνο προγραμματισμός και προϋπολογισμός δράσης της επιχείρησης όπου οριστικοποιούνται τα μέσα, οι διαδικασίες, οι τρόποι και οι αξίες που πρέπει να εφαρμοσθούν για την επίτευξη των στόχων της προγραμματιζόμενης χρονικής περιόδου;**

Ναι  Όχι



**4.5.2 Χρησιμοποιεί η εταιρεία κάποιο λογισμικό για την χρηματοοικονομική ανάλυση ή/και την σύνταξη και αξιολόγηση των οικονομικών της στοιχείων;**

Ναι                       Όχι

**4.5.3 Ενημερώνεται η εταιρεία σε τακτά χρονικά διαστήματα με δική της πρωτοβουλία για νέες εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης Μικρών - Μεσάιων Επιχειρήσεων όπως π.χ. Ταμείο Εγγυοδοτήσεων TEMHME ΑΕ, Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital), Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing);**

Ναι                       Όχι

**4.5.4 Συγκρίνετε τα χρηματοοικονομικά στοιχεία της εταιρείας σας με αυτά των ανταγωνιστών και του κλάδου που δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας;**

Ναι                       Όχι

**4.5.5 Έχει σχεδιάσει η εταιρεία κάποιο μελλοντικό Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan) λειτουργίας;**

Ναι                       Όχι

**Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΣΑΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΥΠΗΡΞΕ ΚΑΘΟΡΙΣΤΙΚΗ.**

**ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ ΘΕΡΜΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΠΟΥ ΔΙΑΘΕΣΑΤΕ.**



**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΣΤ – Ερωτηματολόγιο Νοικοκυριών**



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ  
ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ**

**ΕΠΑΡΚΕΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΓΝΩΣΕΩΝ ΚΑΙ  
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ.**

**ΕΡΕΥΝΑ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΩΝ ΚΑΙ ΜΙΚΡΩΝ /  
ΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.**

**ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΩΝ**



**ΣΤΕΦΑΝΙΤΣΗΣ ΜΑΡΙΝΟΣ**

## ΟΔΗΓΙΕΣ - ΔΙΕΥΚΡΙΝΙΣΕΙΣ

- Οι πληροφορίες που θα παρέχετε με τη συμπλήρωση του παρόντος ερωτηματολογίου, αντιμετωπίζονται ως απόρρητες. Τα δεδομένα αυτά δεν διαβιβάζονται σε τρίτους.
- Τα δεδομένα που συλλέγονται θα χρησιμοποιηθούν αποκλειστικά και μόνο για τους επιστημονικούς σκοπούς της έρευνας και δεν θα δημοσιευτούν σε μορφή που να επιτρέπει τον προσδιορισμό της ταυτότητας φυσικών ή νομικών προσώπων.
- Το ερωτηματολόγιο είναι αυστηρά προσωπικό, με την έννοια ότι οι απαντήσεις που θα επιλέξετε θα πρέπει να είναι αποτέλεσμα δική σας επιλογής.
- Το ερωτηματολόγιο δεν θα σας απασχολήσει περισσότερο από 15-20 λεπτά για την συμπλήρωση του.
- Παρακαλείστε να απαντήσετε σε όλες τις ερωτήσεις γιατί η επιτυχία της έρευνας εξαρτάται από Εσάς.

**Εάν θέλετε να λάβετε περίληψη των αποτελεσμάτων της έρευνας παρακαλώ συμπληρώστε τα στοιχεία σας:**

<b>Διεύθυνση:</b>	
<b>Τηλέφωνο:</b>	
<b>E-mail:</b>	

**1. Προσωπικά Στοιχεία** (Σημειώστε με ✓)**1.1 Είστε:**

- Άνδρας                       Γυναίκα

**1.2 Σε ποια ηλικιακή ομάδα ανήκετε;**

- 18-29                       30-39                       40-49  
 50-59                       60-69                       70+

**1.3 Ποιο από τα παρακάτω σας χαρακτηρίζει καλύτερα;**

- Ελεύθερος / η  
 Παντρεμένος / η χωρίς παιδιά  
 Παντρεμένος / η με παιδιά  
 Συγκάτοικος με τον / την σύντροφο μου  
 Άλλο (παρακαλώ περιγράψτε).....

**1.4 Αναφέρετε τον τόπο μόνιμης διαμονής σας.**

- Θράκη                       Αττική  
 Μακεδονία                       Πελοπόννησος  
 Ήπειρος                       Νησιά Ιονίου  
 Θεσσαλία                       Νησιά Αιγαίου  
 Στερεά Ελλάδα (πλην Αττικής)                       Κρήτη

**1.5 Ποιο είναι περίπου το ετήσιο φορολογητέο προσωπικό εισόδημα σας;**

- Μέχρι 12.000 ευρώ ετησίως  
 Μεταξύ 12.001 και 30.000 ευρώ ετησίως

- Μεταξύ 30.001 και 75.000 ευρώ ετησίως
- Άνω των 75.001 ευρώ ετησίως
- Δεν ξέρω
- Δεν απαντώ

**1.6 Ποια από τις ακόλουθες κατηγορίες «επαγγελματικής κατάστασης» σας χαρακτηρίζει καλύτερα;**

- Φοιτητής πλήρους φοίτησης
- Εργασιακή σχέση πλήρους απασχόλησης
- Εργασιακή σχέση μερικής απασχόλησης
- Οικιακά
- Συνταξιούχος
- Άνεργος
- Άλλο (παρακαλώ περιγράψτε).....

*(Αν η απάντηση στην προηγούμενη ερώτηση ήταν: εργασιακή σχέση πλήρους ή μερικής απασχόλησης, συμπληρώστε και την επόμενη ερώτηση)*

**1.7 Αναφέρατε στη προηγούμενη ερώτηση ότι έχετε μία εργασιακή σχέση πλήρους ή μερικής απασχόλησης. Διευκρινίστε σε ποια από τις ακόλουθες κατηγορίες ανήκετε.**

- Ιδιοκτήτης εταιρείας ή Διευθυντικό στέλεχος
- Ανώτερο ή Μεσαίο στέλεχος εταιρείας
- Επιστημονικό ή Τεχνικό προσωπικό εταιρείας
- Ελεύθερος επαγγελματίας
- Υπάλληλος γραφείου
- Ανειδίκευτο προσωπικό
- Άλλο (παρακαλώ περιγράψτε).....

## 2. Επάρκεια Χρηματοοικονομικής Γνώσης – Γενικά Στοιχεία

(Σημειώστε με ✓)

2.1 Ποιο είναι το επίπεδο σπουδών σας; (Να αναφερθεί ο ανώτερος τίτλος σπουδών που κατέχετε).

- Τριτοβάθμια εκπαίδευση (ανώτερη ή ανώτατη)
- Δευτεροβάθμια εκπαίδευση
- Πρωτοβάθμια εκπαίδευση
- Κανένα από τα παραπάνω

2.2 Από τις μέχρι τώρα σπουδές σας, πόσο καλά θεωρείτε ότι καταφέρνετε να αντιμετωπίσετε τα καθημερινά χρηματοοικονομικά ζητήματα που σας προκύπτουν (κατανόηση προβλημάτων, λήψη αποφάσεων και εφαρμογή);

- Άριστα
- Πολύ καλά
- Μέτρια
- Λίγο
- Καθόλου

2.3 Κατά τη διάρκεια των τελευταίων πέντε ετών, έχετε λάβει κάποια επαγγελματική συμβουλή για το σχεδιασμό των οικονομικών σας;

- Πολύ συχνά
- Συχνά
- Αραιά
- Σπάνια
- Ποτέ

2.4 Από ποιόν λάβατε συμβουλή; (Σημειώστε όλες επιλογές θέλετε)

- Ανεξάρτητο χρηματοοικονομικό σύμβουλο
- Στέλεχος ή σύμβουλο τραπεζής
- Στέλεχος ή σύμβουλο ασφαλιστικής εταιρείας
- Λογιστή

- Φοροτέχνη
- Χρηματιστή
- Εξειδικευμένα σεμινάρια
- Φίλους / Οικογένεια / Συναδέλφους
- Κανένα από τα παραπάνω

**2.5 Ποια από τις παρακάτω πηγές χρησιμοποιείτε συχνότερα για την οικονομική σας ενημέρωση; (Σημειώστε όσες επιλογές θέλετε)**

- Εφημερίδες
- Ειδικό τύπο (περιοδικά, έντυπα χρηματιστηρίου ή χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, ενημερωτικά φυλλάδια)
- Διαδίκτυο
- Ραδιοτηλεοπτικά μέσα
- Επαγγελματικούς και Συνδικαλιστικούς φορείς
- Φίλους / Οικογένεια / Συναδέλφους
- Κανένα από τα παραπάνω



*Ποιες από τις παρακάτω διατυπώσεις θεωρείτε σωστές ή λανθασμένες;*

### **3. Επάρκεια Χρηματοοικονομικής Γνώσης – Ειδικά Στοιχεία**

*(Σημειώστε με ✓)*

#### **3.1 Διαχείριση Ρευστότητας**

**3.1.1** “Η ανάληψη μετρητών από τα Αυτόματα Ταμειολογιστικά Μηχανήματα (ATM) δεν συνοδεύεται ποτέ από χρέωση προμήθειας.”

- Σωστό       Λάθος

**3.1.2** “Εάν η δυνατότητα υπερανάληψης μετρητών έχει εγκριθεί εκ των προτέρων δεν συνοδεύεται με επιπλέον έξοδα.”

- Σωστό       Λάθος

**3.1.3** “Η συναλλαγή μέσω πιστωτικής κάρτας επιβαρύνεται με ορισμένα έξοδα τραπεζής, σύμφωνα με το τιμολόγιο που εφαρμόζει η τράπεζά σας. Τα έξοδα αυτά πρέπει να είναι ίδια είτε η πληρωμή πραγματοποιείται στη χώρα διαμονής σας είτε σε οποιαδήποτε χώρα της ευρωζώνης.”

- Σωστό       Λάθος

**3.1.4** “Οι επιταγές είναι πληρωτέες «επί τη εμφανίσει» - ακόμη και αν είναι μεταχρονολογημένες (δηλαδή φέρουν ημερομηνία εκδόσεως μεταγενέστερη της πραγματικής). Συνεπώς ο δικαιούχος, από τη στιγμή που παίρνει την επιταγή στα χέρια του, έχει δικαίωμα να πάει στην τράπεζα και να εισπράξει το ποσό.”

- Σωστό       Λάθος

**3.1.5 “Κανένας πιστωτής δεν μπορεί να αρνηθεί να δεχθεί πληρωμή με μετρητά ενώ αντιθέτως μπορεί να αρνηθεί να πληρωθεί με κάποιο από τα άλλα μέσα πληρωμής (επιταγή, τραπεζική κάρτα κ.λ.π).”**

Σωστό                       Λάθος

## **3.2 Αποταμιεύσεις**

**3.2.1 “Αν ταυτόχρονα αυξήσουμε όλοι το ποσοστό του εισοδήματος που αποταμιεύουμε, τότε η κατανάλωση (ζήτηση για αγαθά) θα μειωθεί.”**

Σωστό                       Λάθος

**3.2.2 “Σε περιπτώσεις αυξανόμενου πληθωρισμού, η πραγματική αξία των χρημάτων σας μειώνεται.”**

Σωστό                       Λάθος

**3.2.3 “Αν διατηρείτε αποταμιευτικό λογαριασμό σε κάποια τράπεζα, πρέπει να πληρώσετε φόρους για τους τόκους που απολαμβάνετε.”**

Σωστό                       Λάθος

**3.2.4 “Η απόδοση (επιτόκιο) που προσφέρουν οι λογαριασμοί καταθέσεων επί των αποταμιεύσεών μας είναι σημαντικά χαμηλότερη από αυτήν που μπορούν να προσφέρουν άλλες μορφές επενδύσεων με υψηλότερο ρίσκο (π.χ. αμοιβαία κεφάλαια) ή με μεγαλύτερες δεσμεύσεις (π.χ. προθεσμιακές καταθέσεις).”**

Σωστό                       Λάθος

**3.2.5 “Η κερδοφόρα αγοροπωλησία μετοχών είναι μια εναλλακτική μορφή αποταμίευσης.”**

- Σωστό       Λάθος

### **3.3 Τοποθετήσεις Κεφαλαίων**

**3.3.1 “Οι προθεσμιακές καταθέσεις, σας δίνουν τη δυνατότητα να επιτύχετε καλύτερο επιτόκιο, δεσμεύοντας τα διαθέσιμά σας για κάποιο χρονικό διάστημα.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.3.2 “Όσο πιο διαφοροποιημένο είναι το χαρτοφυλάκιο σας, τόσο περισσότερο αυξάνεται το ρίσκο που το συνοδεύει.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.3.3 “Τα αμοιβαία κεφάλαια έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις διασφαλίζουν τις μελλοντικές.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.3.4 “Όλες οι κατηγορίες ομολόγων φέρουν τον πιστωτικό κίνδυνο του εκδότη τους. Αυτό σημαίνει ότι κατά τη λήξη τους, και εφόσον οι εκδότες είναι υψηλής πιστοληπτικής ικανότητας, καταβάλλεται πλήρης η ονομαστική τους αξία.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.3.5 “Η επένδυση σε γη δεν αποδείχθηκε ποτέ ζημιογόνα.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.3.6 “Ένα αμοιβαίο κεφάλαιο, συγκεντρώνει τα χρήματα διαφόρων επενδυτών και τα επενδύει όπως αυτό κρίνει καλύτερα.”**

- Σωστό       Λάθος

### **3.4 Δάνεια**

**3.4.1 “Το επιτόκιο επιβαρύνει το κεφάλαιο που μένει να αποπληρωθεί μετά από την καταβολή κάθε μηνιαίας δόσης και όχι το αρχικό ποσό που δανειστήκατε. Συνεπώς, το ύψος των υπολειπόμενων τόκων μειώνεται κάθε μήνα.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.4.2 “Αν το επιτόκιο σε ένα δάνειο κυμαινόμενου επιτοκίου ανέβει, η μηνιαία δόση που καταβάλετε θα αυξηθεί και αυτή.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.4.3 “Η ποινή προεξόφλησης δανείου συνιστά ένα είδος αποζημίωσης προς την τράπεζα διότι δεν θα μπορέσει να επωφεληθεί των εσόδων από τους τόκους του κεφαλαίου όπως ανέμενε.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.4.4 “Η αγορά κάποιου ασφαλιστικού συμβολαίου μαζί με τη σύμβαση στεγαστικού ή καταναλωτικού δανείου είναι υποχρεωτική.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.4.5 “Ο εγγυητής ενός δανείου αναλαμβάνει προς την τράπεζα μόνο ηθική δέσμευση.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.4.6 “Αν αντιληφθείτε ότι δεν θα μπορέσετε να εκπληρώσετε τις οικονομικές σας υποχρεώσεις έναντι της τράπεζας έχετε το δικαίωμα να διαπραγματευτείτε μαζί τους ώστε να πετύχετε αναβολή των πληρωμών ή διακανονισμό των δόσεων (μικρότερα ποσά για μεγαλύτερο διάστημα), για να ανακόψετε την πορεία σας προς την υπερχρέωση.”**

- Σωστό       Λάθος

### **3.5 Γενική Χρηματοοικονομική Γνώση**

**3.5.1 “Οι καθυστερημένες πληρωμές των λογαριασμών σας μπορούν να δημιουργήσουν δυσκολία στο να πάρετε κάποιο δάνειο.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.5.2 “Η Τειρεσίας Α.Ε. προστατεύει τους καταναλωτές επιδοτώντας τους σε τακτά χρονικά διαστήματα στις οικονομικές τους υποχρεώσεις.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.5.3 “Κατά κανόνα, οι συναλλαγές σε ξένο νόμισμα, γίνονται βάσει των ισοτιμιών που ισχύουν τη μέρα που πραγματοποιούνται.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.5.4 “Τα ετήσια ασφάλιστρα, ανεξαρτήτως ποσού, που καταβάλετε είτε για ασφάλεια ζωής είτε για ασφάλεια συνταξιοδοτική, αφαιρούνται από την ετήσια φορολογία σας.”**

- Σωστό       Λάθος

**3.5.5 “Η ελληνική νομοθεσία προβλέπει ότι σε περίπτωση απώλειας πιστωτικής κάρτας και εφόσον δεν αποδειχθεί δόλος ή βαρεία αμέλεια, ο κάτοχος υποχρεούται να εξοφλήσει οφειλές που δημιουργήθηκαν μετά την απώλεια μέχρι το ποσό των 150 ευρώ. ”**

- Σωστό       Λάθος

#### **4. Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά** (Σημειώστε με ✓)

##### **4.1 Διαχείριση Ρευστότητας**

**4.1.1 Πληρώνετε όλους τους λογαριασμούς σας στην ώρα τους;**

- Ναι                       Όχι

**4.1.2 Ταξινομείτε και αρχειοθετείτε έγγραφα που αφορούν τις οικονομικές σας συναλλαγές (π.χ. λογαριασμούς, αποδείξεις πληρωμών κ.λ.π);**

- Ναι                       Όχι

**4.1.3 Έχετε κάποιο τρόπο συστηματικής παρακολούθησης των δαπανών σας;**

- Ναι                       Όχι

**4.1.4 Εκτός από τραπεζικό δανεισμό, χρησιμοποιείτε άλλα μέσα εξασφάλισης πιστώσεων (π.χ. δανεικά από άλλους ή αγορές με πίστωση) για την κάλυψη τρεχουσών αναγκών (τρόφιμα, ρούχα);**

- Ναι                       Όχι

**4.1.5 Ελέγχετε την αναλυτική κίνηση των λογαριασμών σας που σας στέλνει η τράπεζα σας;**

- Ναι                       Όχι

## **4.2 Αποταμιεύσεις**

**4.2.1 Κερδίζετε περισσότερα χρήματα από ότι ξοδεύετε;**

- Ναι                       Όχι

**4.2.2 Συγκρίνετε τις τιμές πριν αγοράσετε οτιδήποτε;**

- Ναι                       Όχι

**4.2.3 Έχετε αποταμιεύσει κάποιο χρηματικό ποσό για περίπτωση ανάγκης;**

- Ναι                       Όχι

**4.2.4 Αποταμιεύετε ποσά για μακροχρόνιους σκοπούς, όπως εκπαίδευση, αυτοκίνητο, σπίτι;**

- Ναι                       Όχι

**4.2.5 Έχετε διαπιστώσει ότι σε περιόδους που είστε αγχωμένος ή εκνευρισμένος, αυτό σας ωθεί σε αύξηση των δαπανών σας ;**

- Ναι                       Όχι

## **4.3 Τοποθετήσεις Κεφαλαίων**

**4.3.0 Τα κεφάλαια που πιθανώς αποταμιεύετε, τα αξιοποιείτε τοποθετώντας τα σε κάποιες μορφές επενδύσεων;**

- Ναι                       Όχι

ΕΑΝ ΝΑΙ, ΤΟΤΕ ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΤΙΣ ΕΠΟΜΕΝΕΣ ΕΞΙ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ.



**4.3.1 Παρακολουθείτε την πορεία της αξίας των επενδύσεων σας;**

Ποτέ                     Σπάνια                     Συχνά                     Συνεχώς

**4.3.2 Πριν προβείτε σε κάποια επένδυση, εκτιμάτε τους κινδύνους που μπορούν να τη συνοδεύουν;**

Ποτέ                     Σπάνια                     Συχνά                     Συνεχώς

**4.3.3 Θέτετε στόχους για τις αποδόσεις που επιδιώκετε στις εκάστοτε επενδύσεις σας;**

Ποτέ                     Σπάνια                     Συχνά                     Συνεχώς

**4.3.4 Ρευστοποιείτε τις επενδύσεις σας όταν επιτυγχάνετε κέρδη που «συμφωνούν» με τον επενδυτικό σας στόχο ακόμα και αν υπάρχει περιθώριο επίτευξης μεγαλύτερων κερδών από τη συγκεκριμένη επενδυτική επιλογή;**

Ποτέ                     Σπάνια                     Συχνά                     Συνεχώς

**4.3.5 Συγκρίνετε εναλλακτικές επιλογές πριν πάρετε την τελική σας επενδυτική απόφαση;**

Ποτέ                     Σπάνια                     Συχνά                     Συνεχώς

**4.3.6 Διαπραγματεύεστε τους όρους που σας προτείνονται από διάφορα πιστωτικά ιδρύματα πριν πάρετε την τελική σας επενδυτική απόφαση;**

Ποτέ                     Σπάνια                     Συχνά                     Συνεχώς

#### **4.4 Δάνεια**

##### **4.4.0 Έχετε δανειακές υποχρεώσεις;**

- Ναι                       Όχι

ΕΑΝ ΝΑΙ, ΤΟΤΕ ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΤΙΣ ΕΠΟΜΕΝΕΣ ΕΞΙ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ.

##### **4.4.1 Πληρώνετε τις δόσεις του δανείου σας χωρίς καθυστέρηση;**

- Ποτέ                       Σπάνια                       Συχνά                       Συνεχώς

##### **4.4.2 Το συνολικό ποσό που καταβάλετε για την εξυπηρέτηση του (των) δανείου (δανείων) σας ξεπερνά σε μηνιαία βάση το ένα τρίτο των εσόδων σας;**

- Ναι                       Όχι

##### **4.4.3 Πριν δεσμευτείτε με οποιοδήποτε τρόπο, απευθύνεστε και σε άλλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα προκειμένου να συγκρίνετε τους διαφόρους όρους δανειοδότησης;**

- Ναι                       Όχι

##### **4.4.4 Ζητάτε αντίγραφα όλων των εγγράφων που υπογράφετε (π.χ. σύμβαση πίστωσης, ασφαλιστήριο συμβόλαιο);**

- Ναι                       Όχι

##### **4.4.5 Παρακολουθείτε τις περιοδικές αναθεωρήσεις των επιτοκίων;**

- Ναι                       Όχι

**4.4.6 Υπάρχουν ή υπήρξαν κατά το παρελθόν δυσμενή στοιχεία σε βάρος σας (π.χ. ακάλυπτες επιταγές κ.λ.π);**

Ναι  Όχι

#### **4.5 Γενική Χρηματοοικονομική Συμπεριφορά**

**4.5.1 Σχεδιάζετε ή θέτετε στόχους για το χρηματοοικονομικό σας μέλλον;**

Ναι  Όχι

**4.5.2 Επιτρέπετε σε άλλους να πάρουν για εσάς χρηματοοικονομικές αποφάσεις αν είναι ειδικοί;**

Ναι  Όχι

**4.5.3 Αγοράζετε ένα προϊόν αποκλειστικά και μόνο λόγω των φορολογικών ελαφρύνσεων που παρέχει;**

Ναι  Όχι

**4.5.4 Έχετε εκπονήσει ένα πλάνο συνταξιοδότησης;**

Ναι  Όχι

**4.5.5 Αισθάνεστε ότι η «τύχη» είναι σημαντικός παράγοντας στη διαχείριση των οικονομικών σας;**

Ναι  Όχι

Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΣΑΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΥΠΗΡΕΕ ΚΑΘΟΡΙΣΤΙΚΗ.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ ΘΕΡΜΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΠΟΥ ΔΙΑΘΕΣΑΤΕ.



## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ζ – Σύνοψη Ερευνών Χρηματοοικονομικής Γνώσης & Συμπεριφοράς

### Εισαγωγή

Το συγκεκριμένο παράρτημα περιλαμβάνει σύνοψη 22 ερευνών χρηματοοικονομικής γνώσης και συμπεριφοράς σε ελεύθερη μετάφραση, με τη σειρά που αυτές απεικονίζονται στην έρευνα των Angelo Capuano & Ian Ramsey<sup>141</sup> του Πανεπιστημίου της Μελβούρνης με τίτλο «What causes suboptimal financial behaviour? An exploration of financial literacy, social influences and behavioural economics» (Capuano & Ramsey, University of Melbourne, March 2011). Στόχος μας είναι να μπορέσουμε έτσι να κατανοήσουμε πως προσεγγίζουν το θέμα μας οι υπόλοιποι λαοί καθώς και να συγκρίνουμε τα αποτελέσματα της δικής μας έρευνας με τα ευρήματα των υπολοίπων ερευνών. Οι έρευνες που περιγράφονται παρακάτω, κατέληξαν στα ακόλουθα κοινά συμπεράσματα:

- ❖ Η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων μπορεί να βελτιωθεί
- ❖ Τα υψηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής γνώσης συνοδεύονται από αυξημένες αποταμιεύσεις και σχεδιασμό συνταξιοδοτικού πλάνου
- ❖ Οι πολίτες με αυξημένα επίπεδα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων τείνουν να προϋπολογίζουν, να αποταμιεύουν και να παρακολουθούν τα έξοδα τους
- ❖ Οι καταναλωτές τείνουν να υπερεκτιμούν τις χρηματοοικονομικές τους ικανότητες
- ❖ Οι γυναίκες τείνουν να έχουν χαμηλότερα επίπεδα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων σε σχέση με τους άντρες
- ❖ Οι καταναλωτές των χαμηλών εισοδηματικών τάξεων τείνουν να έχουν χαμηλότερα επίπεδα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων σε σχέση με τους καταναλωτές υψηλών εισοδηματικών τάξεων

<sup>141</sup> Capuano, A. & Ramsay, I. (2011). *What Causes Suboptimal Financial Behaviour? An Exploration of Financial Literacy, Social Influences and Behavioural Economics*. Melbourne Law School, University of Melbourne Research Report. Διαθέσιμο: [http://cclsr.law.unimelb.edu.au/files/FINANCIAL\\_LITERACY\\_PROJECT\\_RESEARCH\\_REPORT\\_MARCH\\_20112.pdf](http://cclsr.law.unimelb.edu.au/files/FINANCIAL_LITERACY_PROJECT_RESEARCH_REPORT_MARCH_20112.pdf)

- ❖ Οι απόφοιτοι πανεπιστημιακής εκπαίδευσης τείνουν να έχουν υψηλότερα επίπεδα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων σε σχέση με όσους δεν κατέχουν πανεπιστημιακό τίτλο σπουδών
- ❖ Οι κάτοικοι υποβαθμισμένων περιοχών έχουν λιγότερη επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων σε σχέση με τους κατοίκους των αναβαθμισμένων περιοχών
- ❖ Οι νέοι καθώς και οι ηλικιωμένοι είναι οι ηλικιακές ομάδες με την μικρότερη επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων
- ❖ Η κατανόηση των δικαιωμάτων των καταναλωτών θεωρείται σημαντικό στοιχείο επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων
- ❖ Οι καταναλωτές που χαρακτηρίζονται από επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων τείνουν να συγκρίνουν τιμές και ποιότητα προϊόντων καθώς και να αναζητούν στρατηγικές προκειμένου να μειώσουν τα έξοδα τους
- ❖ Η παρουσία ιδιωτικού συμβολαίου ασφάλισης είναι πολύ πιο αισθητή στους ανθρώπους με υψηλά επίπεδα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων
- ❖ Η αδυναμία κατανόησης της σχέσης μεταξύ ρίσκου και απόδοσης καθώς και η κατοχή μη αναγκαίων προϊόντων χαρακτηρίζει τους καταναλωτές με χαμηλά επίπεδα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων
- ❖ Οι καταναλωτές με υψηλά επίπεδα χρηματοοικονομικών γνώσεων αναζητούν χρηματοοικονομικές συμβουλές και πληροφορίες πολύ πιο συχνά από τους καταναλωτές με χαμηλά επίπεδα χρηματοοικονομικών γνώσεων
- ❖ Τα χρηματοοικονομικά προϊόντα είναι πολύπλοκα
- ❖ Οι καταναλωτές με επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων τείνουν να αποπληρώνουν τα χρέη τους στην ώρα τους με εξαίρεση τον τομέα των πιστωτικών καρτών
- ❖ Η εμπειρία και η έκθεση σε χρηματοοικονομικά προϊόντα (π.χ. δάνεια) συνοδεύεται από υψηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικών γνώσεων
- ❖ Οι συντάξεις από μόνες τους δεν αρκούν για να εξασφαλίσουν ένα ικανοποιητικό επίπεδο διαβίωσης και έτσι η αποταμίευση θεωρείται αναγκαία
- ❖ Παράγοντες που βρέθηκαν να είναι σχετιζόμενοι με υψηλά επίπεδα χρηματοοικονομικών γνώσεων είναι το εκπαιδευτικό υπόβαθρο, το εισόδημα και η ιδιοκτησία ακίνητης περιουσίας.

## ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ

### **ANZ Survey of Adult Financial Literacy in Australia**

*Δείγμα:* 3.500 Ενήλικες Αυστραλοί

*Δημοσιεύτηκε:* 2008

*Πηγή:* ANZ, *The ANZ Survey of Adult Financial Literacy in Australia (2008)*  
[http://www.anz.com/Documents/AU/Aboutanz/AN\\_5654\\_Adult\\_Fin\\_Lit\\_Report\\_08\\_Web\\_Report\\_full.pdf](http://www.anz.com/Documents/AU/Aboutanz/AN_5654_Adult_Fin_Lit_Report_08_Web_Report_full.pdf)

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα έδειξε ότι οι Αυστραλοί γενικότερα παρουσιάζουν ένα ικανοποιητικό επίπεδο χρηματοοικονομικής γνώσης. Παρόλα αυτά, συγκεκριμένες κατηγορίες ανθρώπων φαίνεται να αντιμετωπίζουν προκλήσεις. Η διαχείριση χρημάτων καθώς και συγκεκριμένα χρηματοοικονομικά προϊόντα δεν είναι επαρκώς κατανοητά. Η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων φάνηκε να είναι στενά συνδεδεμένη με την ηλικία, το φύλο, την εκπαίδευση καθώς και το κοινωνικό - οικονομικό υπόβαθρο. Οι ομάδες ανθρώπων που βαθμολογήθηκαν κάτω από το μέσο όρο είναι οι ακόλουθες:

- Νέοι μεταξύ 18-24 χρονών
- Πολίτες 70 ετών και άνω
- Γυναίκες
- Γυναίκες από 70 ετών και άνω
- Πολίτες με συνολική εκπαίδευση διάρκειας κάτω των 10 ετών
- Κάτοικοι υποβαθμισμένων περιοχών
- Άνεργοι
- Εργάτες
- Πολίτες των οποίων το κύριο εισόδημα προέρχονταν από κρατικά επιδόματα
- Πολίτες με οικογενειακό εισόδημα λιγότερο από AUD\$25.000
- Πολίτες των οποίων η βασική γλώσσα ήταν διαφορετική της Αγγλικής

Οι ομάδες ανθρώπων που βαθμολογήθηκαν πάνω από το μέσο όρο είναι οι ακόλουθες:

- Όσοι ανήκαν στην ηλικιακή ομάδα μεταξύ 35-59 ετών
- Άνδρες
- Απόφοιτοι Πανεπιστημίου
- Κάτοικοι αναβαθμισμένων περιοχών
- Στελέχη επιχειρήσεων

- Πολίτες με οικογενειακό εισόδημα AUD \$150.000 ή και μεγαλύτερο

Οι συνεντευξιαζόμενοι χωρίστηκαν σε 5 κατηγορίες με το υψηλότερο 20% να κατατάσσεται στην υψηλή κατηγορία Q5 και το χαμηλότερο 20% να κατατάσσεται στην χαμηλή κατηγορία Q1 όσον αφορούσε την επάρκεια χρηματοοικονομικών τους γνώσεων. Οι ακόλουθες χρηματοοικονομικές συμπεριφορές βρέθηκαν να είναι συμβατές με τα υψηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής γνώσης:

- Οι συνεντευξιαζόμενοι της υψηλής κατηγορίας χρησιμοποιούσαν μία ποικιλία πηγών για την χρηματοοικονομική τους ενημέρωση. Το 81% όσων ανήκαν στην Q5 χρησιμοποιούσε τον χρηματοοικονομικό τύπο, το διαδίκτυο και σχετικά σεμινάρια σε σύγκριση με ποσοστό 38% που ανήκε στην Q1
- Το 80% όσων ανήκαν στην Q5 ζητούσε πληροφορίες από εξειδικευμένο εξωτερικό σύμβουλο όπως λογιστής, ή ειδικός στα φορολογικά θέματα σε σχέση με το 43% όσων ανήκαν στην Q1
- Όσοι συμπεριλαμβάνονταν στην Q5 είχαν την τάση να προβαίνουν σε συγκρίσεις χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών
- Στα προϊόντα συμπεριλαμβάνονταν: ασφαλιστικά προϊόντα (87% σε σύγκριση με 56%), ενυπόθηκα δάνεια (80% σε σύγκριση με 59%) και τραπεζικοί λογαριασμοί (77% σε σύγκριση με 49%)
- Το 48% των συνεντευξιαζόμενων που ανήκαν στην Q5 χρησιμοποιούσαν εργαλεία όπως υπολογιστές τσέπης προκειμένου να συγκρίνουν χρηματοοικονομικά προϊόντα σε σύγκριση με το 15% των συνεντευξιαζόμενων που ανήκαν στην Q1
- Όσοι συμπεριλαμβάνονταν στην Q5 έδειχναν μία γενικότερη χρηματοοικονομική συμπεριφορά που χαρακτηριζόταν από αυτοπεποίθηση προσανατολισμένη στην ελαχιστοποίηση του κόστους
- Όσοι συμπεριλαμβάνονταν στην Q5 χρησιμοποιούσαν εργαλεία χαμηλού κόστους και βέλτιστου χρόνου όπως το internet banking (70% σε σύγκριση με 26%)
- Το 91% όσων ανήκαν στην Q5 δραστηριοποιούνταν προκειμένου να ελαχιστοποιήσει τα έξοδα σχετιζόμενα με τράπεζες σε σύγκριση με το 68% τις Q1

Γενικότερα, όσοι συμπεριλαμβάνονταν στην Q5 είχαν στην κατοχή τους περισσότερα χρηματοοικονομικά προϊόντα από όσους συμπεριλαμβάνονταν στην Q1, και έδειχναν



μεγαλύτερη διάθεση να εξερευνήσουν τις χρηματοοικονομικές τους εναλλακτικές, να πληροφορηθούν σχετικά με τραπεζικές προσφορές και να αντλήσουν χρηματοοικονομική πληροφόρηση.

Οι διαφορές που εντοπίστηκαν στην συμπεριφορά, φαίνεται να οφείλονταν σε κοινωνικούς και οικονομικούς παράγοντες, την ηλικία την εθνικότητα αλλά και το διαθέσιμο εισόδημα.

### **Mercer 2006 Financial Literacy and Retirement Readiness Study**

*Δείγμα:* 802 εργαζόμενοι Αυστραλοί

*Δημοσιεύτηκε:* 2006

*Πηγή:* Mercer Human Resource Consulting, Mercer 2006 Financial Literacy and Retirement Readiness Study (2006) - <https://www.mercerwealthsolutions.com.au/files/mercercwealthsolution/documents/2006101215292516176.pdf>

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα άντλησε τα συμπεράσματα της από δείγμα 802 εργαζόμενων Αυστραλών καταλήγοντας στο αποτέλεσμα ότι το συγκεκριμένο δείγμα έδειξε χαμηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής γνώσης. Αν και οι μισοί από τους ερωτώμενους του δείγματος βρίσκονταν σε προσυνταξιοδοτική περίοδο, μόνο ένα ποσοστό αυτών είχε προετοιμαστεί καταλλήλως για τη συνταξιοδότηση του. Η έρευνα έδειξε θετική συσχέτιση μεταξύ υψηλών επιπέδων χρηματοοικονομικής γνώσης και προετοιμασίας για συνταξιοδότηση καθώς και αρνητική συσχέτιση μεταξύ χρηματοοικονομικής γνώσης και πεσιμιστικής διάθεσης για την πορεία των εργαζομένων κατά τη συνταξιοδότηση τους.

### **Commonwealth Bank of Australia – Australian Financial Literacy Assessment**

*Δείγμα:* 5.000 μαθητές από 500 διαφορετικά σχολεία

*Διενεργήθηκε:* 2006

*Πηγή:* Commonwealth Bank of Australia, Australian Financial Literacy Assessment (2005) [http://about.commbank.com.au/GAC\\_File\\_Metafila/0,1687,11833%25F2006%25Fafila%25Freport,00.pdf](http://about.commbank.com.au/GAC_File_Metafila/0,1687,11833%25F2006%25Fafila%25Freport,00.pdf)

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα ανέλυσε την γνώση των μαθητών σε σχέση με χρηματοοικονομικά προϊόντα και χρηματοοικονομικούς όρους, την ικανότητα τους να διενεργούν χρηματοοικονομικούς υπολογισμούς, και τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά τους. Οι μαθητές έδειξαν να δυσκολεύονται στην κατανόηση όρων που

χρησιμοποιούνται σε τραπεζικά έγγραφα. Για παράδειγμα ένα ποσοστό 75% δεν κατανοούσε τον όρο «πίστωση». Δυσκολίες επίσης υπήρξαν στην ικανότητα τους να υπολογίσουν το διαθέσιμο εισόδημα μετά από την επιβολή του αναλογούντος φόρου. Γενικότερα, οι μαθητές έδειξαν δυσκολία στο να κατανοήσουν και να χρησιμοποιήσουν χρηματοοικονομικά προϊόντα και υπηρεσίες, για παράδειγμα:

- 78% των μαθητών με 9 χρόνια εκπαίδευσης κατανοούσαν πως ένα μηχάνημα αυτόματης ανάληψης μετρητών (ATM) λειτουργεί
- 75% μπορούσε να συγκρίνει πιστωτικές κάρτες
- 52% μπορούσε να διενεργήσει υπολογισμούς σχετικούς με συνάλλαγμα

### **Australians Understanding Money and Women Understanding Money**

*Δείγμα:* 7.500 Αυστραλοί μεταξύ 12-75 ετών

*Διενεργήθηκε:* 2007-2008

*Πηγή:* Financial Literacy Foundation, *Australians Understanding Money* (2007)

<http://www.understandingmoney.gov.au/documents/australiansunderstandingmoneyweb.pdf>

Financial Literacy Foundation, *Women Understanding Money* (2008)

<http://www.understandingmoney.gov.au/documents/women/womenunderstandingmoney.pdf>

**Βασικά Συμπεράσματα:** Τα έτη 2007 και 2008 το ίδρυμα «Financial Literacy» ανέλαβε να διενεργήσει μία έρευνα η οποία θα μελετούσε την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων των Αυστραλών καθώς και μία ακόμη που θα μελετούσε την επάρκεια των χρηματοοικονομικών γνώσεων των γυναικών. Οι δύο αυτές έρευνες έδειξαν να καταλήγουν σε διαφορετικά συμπεράσματα. Τα συμπεράσματα αυτά μάλιστα φάνηκαν να είναι ακόμα πιο σημαντικά όταν προσπάθησαν να τα συσχετίσουν με 20 διαφορετικά μοτίβα συμπεριφοράς. Τα μοτίβα αυτά συμπεριφοράς, αντλήθηκαν από 7 διαφορετικές θεματικές ενότητες. Οι θεματικές ενότητες αυτές ήταν οι ακόλουθες:

1. Προϋπολογισμός
2. Αποταμιεύσεις
3. Επενδύσεις
4. Πιστώσεις και χρέος
5. Σχεδιασμός & συνταξιοδότηση

6. Προστασία χρήματος
7. Πληροφορίες & συμβουλές

Όσον αφορά την θεματική ενότητα σχετικά με τον προϋπολογισμό:

- 28% από τους συνεντευξιαζόμενους υποστήριξε σθεναρά την ιδέα σύνταξης προϋπολογισμού για τα καθημερινά έξοδα
- 57% κατάφεραν να παρακολουθούν τα καθημερινά τους έξοδα
- 79% μηχανεύονταν τρόπους προκειμένου να μειώσουν τα έξοδα τους
- 80% θεωρούσαν ότι θα μπορούσαν να αντεπεξέλθουν για κάποιο χρονικό διάστημα σε περίπτωση μίας έκτακτης ανάγκης

Όσον αφορά την θεματική ενότητα σχετικά με τις αποταμιεύσεις:

- Μόνο 62% αποκάλυψε ότι αποταμιεύει σε τακτική βάση, με ένα ποσοστό 15% να υποστηρίζει πως αποταμιεύει για κάποιον μεγαλεπήβολο στόχο ενώ ένα 22% δεν αποταμιεύει καθόλου

Όσον αφορά την θεματική ενότητα σχετικά με τις επενδύσεις:

- Ποσοστό 30% αποκάλυψε ότι δεν αισθάνεται αυτοπεποίθηση διενεργώντας τις επενδυτικές του επιλογές
- Το ρίσκο και η αναμενόμενη απόδοση λαμβάνονταν υπόψη μόνο από 34% των ερωτώμενων
- Η φήμη της εταιρείας που παρέχει το προϊόν λαμβάνονταν υπόψη μόνο από το 6% του δείγματος ενώ η διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου μόνο από το 5%
- Ο αριθμός των επενδύσεων φαίνεται να αυξάνονταν ανάλογα με την ηλικία για την ηλικιακή ομάδα 45-65 ετών

Όσον αφορά την θεματική ενότητα σχετικά με τις πιστωτικές κάρτες και το χρέος:

- Η αποπληρωμή του συνολικού ποσού χρέωσης στην πιστωτική κάρτα επιλέγονταν από το 76% των ερωτώμενων
- Το 76% δεν θα αγόραζε κάτι το οποίο θεωρεί πως δεν θα μπορούσε να αποπληρώσει
- Το 80% των ερωτηθέντων συμφώνησε ότι ο καλύτερος τρόπος για να αποταμιεύσει κανείς χρήματα είναι να αποπληρώνει τα χρέη του νωρίς. Με αυτόν τον τρόπο αποφεύγονται επιπλέον κόστη και χρεώσεις

**Australian Securities and Investments Commission (ASIC) – Australian Investors:  
At A Glance**

*Δείγμα: 49 Αυστραλοί επενδυτές: 2006 και 1.200 τηλεφωνικές συνεντεύξεις σε επενδυτές: 2007  
Δημοσιεύτηκε: 2006-2007*

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα αποσκοπούσε να αναλύσει τους λόγους και τα κίνητρα για επενδύσεις, καθώς και να εξερευνήσει αν οι επενδυτές μοιράζονται κοινές αντιλήψεις. Τα αποτελέσματα της έρευνας μπορούν να διαιρεθούν στις ακόλουθες κατηγορίες:

**Το προφίλ των επενδυτών**

*Χρηματοοικονομική εμπειρία:* Όσοι αυτοχαρακτηρίστηκαν ως επενδυτές είχαν περισσότερες πιθανότητες να εντάσσονται σε κοινωνικές – δημογραφικές ομάδες με εμπειρία στα χρηματοοικονομικά. 48% αυτών ήταν ιδιοκτήτες ακίνητης περιουσίας, 69% εργαζόμενοι, 68% παντρεμένοι ή σε μόνιμη σχέση και 47% ηλικίας από 50 ετών και άνω

*Χρηματοοικονομική απειρία:* Η έρευνα έδειξε ότι το προφίλ των ερωτώμενων με τις λιγότερες επενδύσεις ήταν: απόφοιτοι πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης (1%), τα νέα ζευγάρια χωρίς παιδιά (7%) και οι εργένηδες νέοι (8%)

*Φύλο:* Οι γυναίκες έδειξαν να μην επιδίδονται σε επενδύσεις, σε αντίθεση με τους άντρες που έδειξαν μεγαλύτερη διάθεση

*Κοινωνικοί – Οικονομικοί παράγοντες:* Οι άνεργοι, οι ανύπαντρες μητέρες και οι νέοι έδειξαν λιγότερη έφεση στο να σχεδιάζουν για το μέλλον

**Η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων των επενδυτών**

*Αναζήτηση επαγγελματικής συμβουλής:* 36% των ερωτώμενων συμβουλευτήκε κάποιον εξειδικευμένο εξωτερικό σύμβουλο προκειμένου να αποφασίσει για την τύχη της επένδυσης του

*Έρευνα:* την τελευταία φορά που προέβηκαν σε κάποια επένδυση, 16% των ερωτώμενων βασίστηκε αποκλειστικά σε ίδια άποψη

*Σχεδιασμός:* 47% των ερωτώμενων ανέφερε κάποιο χρηματοοικονομικό στόχο, ενώ 37% ανέφερε ότι δεν είχε ούτε στόχο ούτε σχέδιο

*Παρακολούθηση:* 12% ανέφερε ότι δεν παρακολουθεί την πορεία των επενδύσεων του ποτέ. Ένα ποσοστό 32% ανέφερε ότι παρακολουθεί την πορεία τους μία φορά το χρόνο

*Γνώση:* Πολλοί από τους ερωτώμενους αντιμετώπισαν δυσκολίες στην κατανόηση του όρου της διαφοροποίησης χαρτοφυλακίου. Ένα ποσοστό 36% θεώρησε ότι η επένδυση του 100% των χρημάτων του σε κρατικά ομόλογα αποτελεί καλή πρακτική διαφοροποίησης χαρτοφυλακίου.

### **Οι παράγοντες που συντελούν στις αποφάσεις των επενδυτών**

*Πληροφορίες:* Το 1/3 του δείγματος που ασχολούνταν με την αγοραπωλησία μετοχών (33%) θεωρούσε τις εφημερίδες σαν βασική πηγή πληροφόρησης σε σύγκριση με ποσοστό 22% κατόχων ομολόγων

*Διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου:* Οι μισοί σχεδόν από τους συνεντευξιαζόμενους είχαν μόνο ένα επενδυτικό προϊόν στο χαρτοφυλάκιο τους (π.χ. μετοχές)

*Κίνητρα:* Οι επενδυτές φάνηκε να επηρεάζονται από εξωτερικούς παράγοντες πίεσης ανάλογα μάλιστα με την φάση ζωής που διάνυαν παρά από την ανάγκη επένδυσης αυτή καθεαυτή. Τέτοιοι παράγοντες είναι για παράδειγμα: διαζύγιο, πτώχευση, συνταξιοδότηση κλπ.

*Πολυπλοκότητα προϊόντων & αγοράς:* Η έρευνα κατέληξε στο συμπέρασμα ότι πολλοί επενδυτές δεν διάβαζαν τους όρους και τις προϋποθέσεις των εγγράφων που συνοδεύουν τα προϊόντα. Ακόμα και αυτοί που τους διάβαζαν όμως δεν τους καταλάβαιναν όλους

*Αναμενόμενη απόδοση & ρίσκο:* Το γεγονός ότι οι υψηλές αποδόσεις συνοδεύονται από υψηλό ρίσκο δεν ήταν κατανοητό από όλους τους ερωτώμενους

*Εμπόδια:* Σαν εμπόδια που αποτρέπουν τους επίδοξους επενδυτές από τις επενδύσεις αναφέρθηκαν: η δυνατότητα πολλαπλών επιλογών, η αβεβαιότητα, η πίεση χρόνου, η έλλειψη επενδυτικών γνώσεων, η έλλειψη εμπιστοσύνης, η αδυναμία αξιολόγησης των συμβουλών.

## ΗΝΩΜΕΝΕΣ ΠΟΛΙΤΕΙΕΣ ΑΜΕΡΙΚΗΣ

### **National Foundation for Credit Counseling – 2010 Financial Literacy Survey**

*Δείγμα: 2.028 Ενήλικες*

*Διενεργήθηκε: 2010*

*Πηγή: National Foundation for Credit Counseling, 2010 Financial Literacy Survey (2010)*

*<http://www.nfcc.org/NewsRoom/FinancialLiteracy/files2010/2010ConsumerFinancialLiteracySurveyFinalReport.pdf>*

#### **Βασικά Συμπεράσματα:**

- Σε σύγκριση με το 2007, το ποσοστό των ενηλίκων που παρακολουθούσαν τα έξοδα τους αυξήθηκε από 39% σε 43%, παρόλο που παραπάνω από τους μισούς (56%) συνέχιζαν να μην συντάσσουν προϋπολογισμό
- Όσοι είχαν εισόδημα κάτω από US\$35.000 συνήθιζαν να συντάσσουν προϋπολογισμό πιο συχνά σε σύγκριση με όσους είχαν εισόδημα πάνω από US\$35,000 (55% σε σύγκριση με 39%)
- Το 1/3 του δείγματος δεν αποταμιεύει για την συνταξιοδότηση του. Ενώ οι αποταμιεύσεις που δεν αφορούσαν συνταξιοδότηση αυξήθηκαν, 30% ανέφερε ότι δεν είχε αποταμιεύσεις καθόλου, και 24% δήλωσε ότι ξεκίνησε να αποταμιεύει λόγω της οικονομικής κρίσης και του γενικότερου οικονομικού κλίματος. Μόνο ένα ποσοστό 7% δήλωσε ότι αποταμιεύει ένα ποσό μεγαλύτερο του 20% του ετήσιου εισοδήματος του για συνταξιοδότηση
- Η μειωμένη αποταμίευση ήταν κοινό χαρακτηριστικό σε όσους είχαν ηλικία 65 ετών και άνω, επιβεβαιώνοντας έτσι ότι η αποταμιεύσεις εξαρτώνται από το διαθέσιμο εισόδημα
- Οι Αφροαμερικανοί ενήλικες (47%) αποταμίευαν λιγότερο από τους λευκούς ενήλικες (63%) για συνταξιοδότηση
- Παρόλο που οι πολίτες που κέρδιζαν λιγότερα από US\$35.000 είχαν την συνήθεια να συντάσσουν προϋπολογισμό συχνότερα από όσους κέρδιζαν περισσότερα από US\$35.000, δεν είχαν παράλληλα και τη συνήθεια να αποταμιεύουν για τη συνταξιοδότηση τους. Όσοι κέρδιζαν περισσότερα από US\$100.000 το χρόνο,

αποταμίευαν ένα ποσοστό 11-20% του ετήσιου εισοδήματός τους για συνταξιοδότηση

- 28% δήλωσε ότι δεν πληρώνει τους λογαριασμούς του στην ώρα του
- 67% πληρώνει τις αγορές του είτε με μετρητά είτε με χρεωστική κάρτα
- 72% δήλωσε ότι αποφεύγει τη χρήση πιστωτικών καρτών λόγω υψηλού επιτοκίου
- 44% δήλωσε ότι έχει στεγαστικό δάνειο, όμως το 33% του δείγματος αποκάλυψε ότι οι όροι του δανείου είναι άγνωστοι. Πιο συγκεκριμένα, 14% δεν γνώριζε το ακριβές ποσό της μηνιαίας δόσης του ενώ 12% δεν γνώριζε το επιτόκιο δανείου.

### **Investor Education Foundation – Financial Capability in the United States**

*Δείγμα:* 1.488 ερωτώμενοι από όλη τη χώρα, 28.146 ερωτώμενοι από Πολιτεία σε Πολιτεία μέσω διαδικτυακών ερωτηματολογίων, 800 ερωτώμενοι στρατιωτικό προσωπικό μέσω διαδικτυακών ερωτηματολογίων.

*Δημοσιεύτηκε:* 2009

*Πηγή:* Investor Education Foundation, *Financial Capability in the United States* (2010)  
<<http://www.finrafoundation.org/resources/research/index.htm>>

Investor Education Foundation, *Financial Capability Study State-by-State Study* (2010)  
<<http://www.usfinancialcapability.org>>.

Investor Education Foundation, *Financial Capability Among Military Personnel* (2009)  
<http://www.finrafoundation.org/web/groups/foundation/@foundation/documents/foundation/p122256.pdf>

### **Βασικά Συμπεράσματα:**

- 50% των ερωτώμενων ανέφερε δυσκολίες στο να ανταποκριθεί στα μηνιαία έξοδα του και τους μηνιαίους λογαριασμούς του
- Πολλοί από τους ερωτώμενους δεν αποταμίευαν χρήματα για ώρα έκτακτης ανάγκης ή για προβλεπόμενους σκοπούς όπως η συνταξιοδότηση. Για παράδειγμα μόνο ένα ποσοστό 49% ανέφερε ότι έχει αποταμιεύσεις που μπορούν να καλύψουν τα έξοδα του για ένα χρονικό διάστημα 3 μηνών σε περίπτωση ασθένειας, απόλυσης από την εργασία, οικονομικής κατάρρευσης. Οι νέοι 18-29 ετών και όσοι είχαν ετήσιο εισόδημα κάτω από US\$25.000 δήλωναν σε μεγαλύτερο βαθμό αδυναμία αποταμίευσης ενός ποσού για ένα τέτοιο περιστατικό (31% και 26% αντίστοιχα). Οι ερωτώμενοι μάλιστα που αδυνατούσαν να αποταμιεύσουν ένα ποσό για περίπτωση

έκτακτης ανάγκης, είχαν 1,5 φορές περισσότερες πιθανότητες από τους υπόλοιπους να έχουν βιώσει μείωση εισοδήματος τον τελευταίο χρόνο και 3,8 φορές περισσότερες πιθανότητες να μην έχουν ασφάλεια ζωής. Παράλληλα, μόνο ένα ποσοστό 42% των ερωτώμενων είχε προσπαθήσει να υπολογίσει ποιες θα ήταν οι χρηματικές του ανάγκες κατά τη διάρκεια της συνταξιοδότησης. Το 41% των οικογενειών με παιδιά που ήταν ακόμα οικονομικά εξαρτώμενα από τους γονείς, είχε καταφέρει να αποταμιεύσει κάποια χρήματα για την εκπαίδευση τους.

- Ελάχιστοι από τους ερωτώμενους φαίνεται να γνώριζαν τα χρηματοοικονομικά προϊόντα που διέθεταν. 68% του δείγματος ανέφερε να έχει στην κατοχή του πιστωτικές κάρτες, ενώ 27% ανέφερε ότι έχει στην κατοχή του τέσσερις πιστωτικές κάρτες. Οι μεγαλύτεροι σε ηλικία (70 ετών και άνω) έδειξαν να χρησιμοποιούν τις πιστωτικές τους κάρτες με συνέπεια, ενώ οι νεότεροι δημιουργούσαν επιπλέον κόστη λόγω καθυστερημένων πληρωμών.
- 61% των ερωτώμενων ανέφερε ότι είναι ιδιοκτήτης ακινήτου. Ανάμεσα στο ποσοστό αυτό, το 61% είχε στεγαστικό δάνειο.
- Εννέα στους δέκα ερωτώμενους είχαν στεγαστικό δάνειο σταθερού επιτοκίου.
- Οι ερωτώμενοι φάνηκε να υπερεκτιμούν τις χρηματοοικονομικές τους γνώσεις ενώ οι υπερεκτιμημένες αυτές γνώσεις δεν συνοδεύονταν από ανάλογη πρόεπουσα συμπεριφορά. Πολλοί λίγοι συνέκριναν τα διάφορα χρηματοοικονομικά προϊόντα μεταξύ τους και τους όρους που τα συνόδευαν. Πολλοί ερωτώμενοι είχαν άγνοια σχετικά με τους όρους των συμβολαίων που είχαν συνάψει.
- Οι ερωτώμενοι που έδειξαν τα χαμηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικής ικανότητας ήταν κυρίως άνθρωποι χαμηλής εισοδηματικής τάξης (οικογενειακό εισόδημα χαμηλότερο από US\$25,000) και όσοι δεν είχαν εκπαίδευση πέραν της δευτεροβάθμιας. Όσοι είχαν υψηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής γνώσης, είχαν τη συνήθεια να σχεδιάζουν πιο συχνά το συνταξιοδοτικό τους πλάνο, είχαν σε μεγαλύτερη συχνότητα εξασφαλίσει κάποιο ποσό ανάγκης και δεν έδειχναν συμπεριφορά που να συνεπάγεται υψηλά κόστη στις πιστωτικές τους κάρτες.



### **JumpStart Coalition – 2008 survey of the Financial Literacy of Young American Adults**

*Δείγμα: 1.030 μαθητές κολεγίων πλήρους απασχόλησης και μαθητές γυμνασίου από 388 σχολεία  
Διενεργήθηκε: 2008*

#### **Βασικά Συμπεράσματα:**

- Οι μαθητές με τις περισσότερες πιστωτικές κάρτες (μέχρι τέσσερις) είχαν υψηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικής γνώσης. Όσοι είχαν επιλέξει να πληρώνουν την ελάχιστη δυνατή χρέωση στις πιστωτικές τους κάρτες είχαν ελάχιστα καλύτερη απόδοση (63,8%) σε σχέση με αυτούς που είχαν επιλέξει να πληρώνουν το σύνολο των αγορών τους σε μηνιαία βάση (62,7%). Επίσης, όσοι είχαν χρέη πάνω από US\$10.000 (64,2%), έδειξαν να έχουν ελάχιστα καλύτερα επίπεδα επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων από άλλους με χρέη λιγότερα από US\$1.000 (63,4%), US\$1.000 μέχρι US\$2.499 (61,7%), US\$2.500 μέχρι US\$4.999 (60,7%), και χρέη μεταξύ US\$5.000 και US\$9.999 (55,4%). Τα αποτελέσματα αυτά φαίνεται να θέτουν σε αμφισβήτηση την μέχρι σήμερα επικρατούσα άποψη ότι όσοι έχουν μεγαλύτερη επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων συνήθως επιδεικνύουν και καλύτερη χρηματοοικονομική συμπεριφορά αναφορικά με τις πιστωτικές κάρτες.
- Όσοι μαθητές είχαν αναμενόμενα χρέη της τάξεως των US\$50.000 και πάνω μέχρι την αποφοίτηση σκόραραν 65% σε σύγκριση με το σκορ 61,3% που πέτυχαν οι μαθητές που αναμενόταν να έχουν μηδενικό χρέος κατά την αποφοίτηση. Επίσης, όσοι είχαν δάνειο αυτοκινήτου ήταν πολύ πιο επαρκείς από πλευράς χρηματοοικονομικών γνώσεων σε σχέση με όσους είχαν στεγαστικό δάνειο ή άλλου είδους χρέη.
- Τα υψηλά επίπεδα χρηματοοικονομικής γνώσης συνήθως συνοδεύονταν από επενδύσεις όπως ομόλογα ή συνταξιοδοτικά προγράμματα. Οι μαθητές οι οποίοι συμμετείχαν σε συνταξιοδοτικά προγράμματα σκόραραν 65,8%. Όσοι είχαν ομόλογα 68,5%, όσοι είχαν στην κατοχή τους μετοχές 60,5%, και όσοι διατηρούσαν αποταμειωτικό λογαριασμό 62,6%. Μάλιστα, οι μαθητές που συμμετείχαν σε συνταξιοδοτικό πρόγραμμα αποτελούσαν το 6,9% του δείγματος, ενώ όσοι είχαν ομόλογα το 8,9%.

- Όσοι μαθητές υπολόγιζαν μόνοι τους, τους φόρους που τους αναλογούσαν, έδειξαν μεγαλύτερη επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων από τους μαθητές για τους οποίους υπολόγιζαν τους φόρους οι γονείς τους.

### **Bruine de Bruin et al (2010)**

*Δείγμα:* 613 ερωτώμενοι

*Διενεργήθηκε:* 2007–2008

*Πηγή:* Wandi Bruine de Bruin, Wilbert Vanderklaauw, Julie Downs, Baruch Fischhoff, Giorgio Topa and Oliver Armantier, 'Expectations of Inflation: The Role of Demographic Variables, Expectation Formation, and Financial Literacy' (2010) 44 *The Journal of Consumer Affairs* 381, 393.

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η συγκεκριμένη έρευνα ανέλυσε την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων και την επίδραση της στις εκτιμήσεις του πληθωρισμού. Υπερεκτιμήσεις όσον αφορά τον πληθωρισμό κατεγράφησαν από τις γυναίκες, τις χαμηλές εισοδηματικές τάξεις και διάφορες μειονότητες. Η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων ήταν θετικά συσχετιζόμενη με την χρηματοοικονομική αυτοπεποίθηση. Όπως επίσης αναμενόταν, όσοι είχαν χαμηλή επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων ανέφεραν μεγαλύτερες εκτιμήσεις σχετικά με τον πληθωρισμό κάτι το οποίο όμως δεν συνέβη σε όσους έδειξαν χαμηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικής αυτοπεποίθησης.

### **Federal Reserve Bank of Atlanta Study of Financial Literacy and Subprime Mortgage Delinquency**

*Πηγή:* Kristopher Gerardi, Lorenz Goette, and Stephan Meier, 'Financial Literacy and Subprime Mortgage Delinquency: Evidence from a Survey Matched to Administrative Data' (Working Paper No 2010-10, 2010, Federal Reserve Bank of Atlanta) <<http://www.frbatlanta.org/documents/pubs/wp/wp1010.pdf>>.

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα διερεύνησε αν η επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων (πιο συγκεκριμένα η μαθηματική ικανότητα) συνδέεται με καθυστερημένες πληρωμές δόσεων στεγαστικών δανείων. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι υπάρχει σχέση μεταξύ των χαμηλών επιπέδων επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και καθυστερημένων πληρωμών στις δόσεις των στεγαστικών δανείων.

## ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

### **Financial Services Authority - Levels of Financial Capability in the UK**

*Δείγμα: 5.328 ερωτώμενοι*

*Δημοσιεύτηκε: 2006*

*Πηγή: Financial Services Authority, Levels of Financial Capability in the UK (2006)*

*<<http://www.fsa.gov.uk/pubs/consumer-research/crpr47.pdf>>.*

**Βασικά Συμπεράσματα:** Σχεδόν το σύνολο των ερωτήσεων στην συγκεκριμένη έρευνα απαντήθηκε σωστά από το 21% των ερωτώμενων, ενώ 66% από τους ερωτώμενους απάντησε σωστά σε πάνω από το 75% των ερωτήσεων. Η έρευνα μέτρησε την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων, η οποία περιλάμβανε τέσσερις διαφορετικούς τομείς. Αυτοί οι τομείς ήταν η διαχείριση χρημάτων, ο μελλοντικός σχεδιασμός, η επιλογή προϊόντων και η αναζήτηση βοήθειας.

- **Διαχείριση χρημάτων:** Παρόλο που ένα μεγάλο τμήμα του δείγματος αποδείχτηκε ότι κατάφερε να επιβιώνει με τα μέσα που του παρέχονταν και να είναι εντός των στόχων του, αποκαλύφθηκε ότι οι ερωτώμενοι δεν παρακολουθούν τα οικονομικά τους με τον ίδιο συνετό τρόπο.
- **Μελλοντικός σχεδιασμός:** Η προετοιμασία για ενδεχόμενα αναμενόμενα ή μη γεγονότα θεωρείται κομβικό σημείο ένδειξης επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και δυνατοτήτων. Ενώ κάποιοι από τους ερωτώμενους έκαναν φιλότιμες προσπάθειες να προετοιμαστούν για το μέλλον, αρκετοί άλλοι έδειξαν λίγη ή μηδαμινή διάθεση. Το γεγονός ότι η κρατική σύνταξη από μόνη της δεν θα εξασφάλιζε ένα ικανοποιητικό επίπεδο διαβίωσης αναφέρθηκε από το 81% των ερωτώμενων.
- **Επιλογή προϊόντων:** Η πλειοψηφία των ερωτώμενων επιθυμούσε περισσότερη πληροφόρηση από εξειδικευμένους συμβούλους. Ποσοστό 79% απλά βασίζονταν είτε στις πληροφορίες που συνόδευαν το ίδιο προϊόν ή γενικότερα σε μη ανεξάρτητη πληροφόρηση. Το πιο διαδεδομένο προϊόν ήταν η ύπαρξη ενός τρεχούμενου λογαριασμού (89%) ακολουθούμενου από ένα αποταμιευτικό λογαριασμό (61%), ασφάλεια μηχανής ή αυτοκινήτου (61%), πιστωτική κάρτα (56%), ασφάλεια ζωής (47%), στεγαστικό δάνειο (33%), μετοχές (28%). Πιο συγκεκριμένα:

*Στεγαστικά δάνεια:* Το 83% του δείγματος που δήλωσε πως έχει στην κατοχή του στεγαστικό δάνειο, ανταποκρίνονταν στις πληρωμές του χωρίς δυσκολία. 12% δυσκολευόταν αλλά κατάφερε να ανταποκριθεί, 4% είχε αναγκαστεί να ζητήσει την βοήθεια του κράτους, ενώ 1% είχε καθυστερημένες πληρωμές. 36% διάλεξε το στεγαστικό του δάνειο χωρίς βοήθεια, ενώ 38% βασίστηκε στην άποψη εξειδικευμένου σύμβουλου.

*Ασφάλεια εισοδήματος & ζωής:* Σχεδόν ένας στους πέντε ερωτώμενους (18%) είχε στην κατοχή του κάποιο είδος ασφάλειας εισοδήματος. 7% των εργένηδων χωρίς οικονομικά εξαρτώμενα πρόσωπα από αυτούς είχαν στην κατοχή τους ασφάλεια ζωής. Οι όροι του ασφαλιστικού συμβολαίου δεν ήταν σαφείς για πολλούς από τους ερωτώμενους με το 18% από όσους είχαν ασφάλεια εισοδήματος να μην γνωρίζουν αν αυτή θα ανταποκρινόταν αμέσως, και το 35% να μην γνωρίζει αν η συγκεκριμένη ασφάλεια συνεχίζει να τους καλύπτει επαρκώς. Η επιλογή προϊόντων της εν λόγω κατηγορίας γινόταν στο 39% από τους ίδιους τους αγοραστές ενώ 31% βασιζόταν στην άποψη εξειδικευμένου συμβούλου. Οι επιλογές εξαρτιόνταν από το κόστος (35%) και το εύρος των καλύψεων (39%).

*Άλλου είδους ασφάλειες:* Ποσοστό πάνω από τους μισούς αναζητούσαν πληροφορίες προσωπικά πριν κάνουν την επιλογή τους σχετικά με γενική ασφάλεια (61%), ενώ πέντε και πάνω προσφορές κατάφερε να συλλέξει το 23%. Το ένα τρίτο (33%) πήρε μόνο μία προσφορά πριν αποφασίσει το προϊόν που θα επιλέξει. Το κόστος ήταν ο βασικός παράγοντας που επηρέαζε τις επιλογές τους (65%) ενώ οι μισοί από αυτούς στήριζαν την επιλογή τους βάση του εύρους των καλύψεων. Οι ερωτώμενοι φάνηκε να είναι μπερδεμένοι από τα χρηματοοικονομικά προϊόντα που διέθεταν, κάποιοι είχαν στην κατοχή τους προϊόντα που δεν τους ήταν απαραίτητα ενώ άλλοι δεν είχαν στην κατοχή τους προϊόντα που φαινόταν να είναι απαραίτητα.

*Αποταμιευτικοί λογαριασμοί και επενδύσεις:* Σχεδόν οι μισοί από τους ερωτώμενους (44%) δεν συνέλεξαν πληροφορίες από παραπάνω από μία εταιρεία για τους αποταμιευτικούς τους λογαριασμούς. Τα δύο τρίτα (66%) πήραν την απόφαση τους μόνοι τους. Το 1/4 δεν βάσισε την απόφαση του στο προϊόν καθόλου, αλλά αποκάλυψε ότι διάλεξε βάση τοποθεσίας του καταστήματος που προσέφερε το προϊόν ή βάση

προηγούμενης εμπειρίας με τον συγκεκριμένο προμηθευτή. Παρόλο μάλιστα που το 37% θεωρούσε το επιτόκιο σαν τον βασικό παράγοντα βάση του οποίου διάλεγε το συγκεκριμένο προϊόν, περίπου οι μισοί δεν μπορούσαν να αναφέρουν το επιτόκιο που είχε ο λογαριασμός τους. Επίσης το 1/4 δεν παρακολουθούσε ποτέ την απόδοση των επενδύσεων του.

*Μετοχές:* Οι ερωτώμενοι έδειξαν αδυναμία στο να μπορέσουν να αναγνωρίσουν ποια προϊόντα συνοδεύονταν από ρίσκο. Για παράδειγμα 18% θεωρούσε ότι οι μετοχές δεν συνοδεύονται από ρίσκο.

*Πιστωτικές κάρτες & δάνεια:* σχεδόν οι μισοί από τους ερωτώμενους είχαν στην κατοχή τους πιστωτικές κάρτες με το 21% να πληρώνει μηνιαίως το σύνολο του ποσού των αγορών του. Ένας στους πέντε παραδέχτηκε ότι η επιλογή του όσον αφορά την πιστωτική του κάρτα επηρεάστηκε από κάποιον άλλο. Το 1/4 διάλεξε την πιστωτική του κάρτα επειδή προσέφερε μηδενικό επιτόκιο, ενώ ένας στους δέκα περίπου (11%) είχε στην κατοχή του πιστωτική κάρτα επειδή προσφερόταν μαζί με τον τρεχούμενο λογαριασμό του. Όσον αφορά τα δάνεια, το 27% βασιζόταν στο επιτόκιο προκειμένου να διαλέξει το προϊόν που του ταίριαζε.

*Τρεχούμενοι λογαριασμοί:* 31% των ερωτώμενων διάλεγε το λογαριασμό του βάση σύστασης από κάποιον άλλο παρά βάση προσωπικής έρευνας, 23% βάση προηγούμενης εμπειρίας με την Τράπεζα και ένα επιπλέον 23% λόγω βολικής απόστασης του τραπεζικού καταστήματος.

*Γενικά συμπεράσματα κατηγορίας:* 20% των ερωτώμενων έπαιρνε την απόφαση του χωρίς να συμβουλευτεί κανένα ειδικό. 10% δεν είχε διαβάσει καθόλου τους όρους. Ένας στους δύο μόνο είχε συλλέξει πληροφορίες και είχε διαβάσει λεπτομερώς τους όρους. Επίσης πολλοί από τους ερωτώμενους είχαν στην κατοχή τους προϊόντα τα οποία δεν χρειάζονταν ενώ πολλοί δεν κατανοούσαν το ρίσκο το οποίο συνόδευε η κατοχή κάποιων προϊόντων. Η εμπειρία ήταν άμεσα συνδεδεμένη με την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων, αφού όσοι είχαν μεγαλύτερη εμπειρία σε θέματα χρημάτων είχαν και καλύτερα σκορ στα σχετικά τεστ. Οι ερωτώμενοι πάντως πάνω από την ηλικία των 60 είχαν μειωμένη επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων δείχνοντας έτσι μειωμένη ευελιξία στο να προσαρμοστούν στις ανάγκες της σύγχρονης οικονομίας.

Τέλος, οι άντρες είχαν καλύτερη επίδοση από τις γυναίκες και όσοι έμεναν σε προνομιούχες περιοχές επίσης καλύτερη απόδοση από όσους έμεναν σε μη προνομιούχες περιοχές.

- **Αναζήτηση βοήθειας:** Όπως αναμενόταν, υπήρχε καθαρή συσχέτιση μεταξύ της λεγόμενης μη πρόπτουσας χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς και των λεγόμενων χαμηλών εισοδηματικών τάξεων.

### **Spring 2010 NS&I Savings Survey**

*Δείγμα:* 1.000 άτομα 16 ετών και άνω

*Διενεργήθηκε:* 2004

*Πηγή:* NS&I, NS&I Savings Survey (2010) <http://www.nsandi.com/press-room/savingsurvey>

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η συγκεκριμένη έρευνα εστίασε στις αποταμιευτικές συνήθειες και την αποταμιευτική συμπεριφορά των Βρετανών. Το 54% των ερωτώμενων θεωρούσε ότι η δυνατότητα αποταμίευσης ήταν στενά συνδεδεμένη με την διαθεσιμότητα κεφαλαίων. Επίσης, η αποταμιευτική συμπεριφορά αντανακλούσε τις ενδεχόμενες αλλαγές στις αγορές. Έτσι για παράδειγμα, μία μείωση στο εισόδημα των νοικοκυριών συνεπάγονταν μείωση στις αποταμιεύσεις.

## **ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ**

### **Monetary Authority of Singapore – National Financial Literacy Survey**

*Δείγμα:* 2.023 ερωτώμενοι ηλικίας από 18 - 60

*Διενεργήθηκε:* 2005

*Πηγή:* Monetary Authority of Singapore, *First National Financial Literacy Survey Reveals Encouraging Findings About Singaporeans Approach to Money Matters (2005)* [http://www.mas.gov.sg/news\\_room/press\\_releases/2005/First\\_National\\_Financial\\_Literacy\\_Survey\\_2005.html](http://www.mas.gov.sg/news_room/press_releases/2005/First_National_Financial_Literacy_Survey_2005.html)

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα έδειξε ότι η πλειοψηφία των πολιτών από τη Σιγκαπούρη συντάσσουν προϋπολογισμό, παρακολουθούν τα έξοδα τους και τις επενδύσεις τους. Από την άλλη μεριά, πολλοί από τους ερωτώμενους δεν ήταν σίγουροι για τις ενδεχόμενες ανάγκες τους κατά τη διάρκεια της συνταξιοδότησης τους και δεν

είχαν αποταμιεύσει κάποιο επαρκές ποσό για την περίπτωση έκτακτης ανάγκης. Το πιο σημαντικό είναι όμως πως η πλειοψηφία δεν γνώριζε βασικά χαρακτηριστικά κοινών χρηματοοικονομικών προϊόντων.

#### **Επιλογή χρηματοοικονομικών προϊόντων & επενδύσεις:**

- Το 67% αποκάλυψε ότι δεν είχε καθόλου επενδύσεις. Το 21% υποστήριξε ότι αυτό οφείλονταν στο γεγονός ότι δεν γνώριζε τίποτα σχετικό με τις επενδύσεις, το 23% επειδή το να επενδύει κανείς εμπεριέχει ρίσκο, ενώ το 60% επειδή δεν είχε τα απαραίτητα κεφάλαια
- Το 73% όσων επένδυναν λάμβαναν υπόψη τους το ρίσκο πριν προβούν στην επένδυση τους
- Το 61% παρακολουθούσε την πορεία των επενδύσεων του
- Το 87% αντιλαμβάνονταν ότι οι υψηλές αποδόσεις συνήθως συνοδεύονταν από υψηλό ρίσκο
- Το 86% των επενδυτών αντιλαμβάνονταν τα πλεονεκτήματα της διαφοροποίησης χαρτοφυλακίου
- Οι όροι που συνόδευαν τα χρηματοοικονομικά προϊόντα συχνά μπερδεύονταν και θεωρούνταν ιδιαίτερα περίπλοκοι.

#### **Αποταμιεύσεις & συνταξιοδότηση:**

- 32% είχε αποταμιεύσει σε μετρητά ποσό ίσο με 3 φορές το μηνιαίο του εισόδημα
- 24% είχε υπολογίσει τις ανάγκες για τη συνταξιοδότηση του
- 28% μόνο είχε υπολογίσει πόσο κεφάλαιο θα είχε, όταν θα έφτανε στην ηλικία των 55 ετών
- 42% δεν είχε καταλάβει σωστά τις συνταξιοδοτικές του ανάγκες και θεωρούσε ότι οι αποταμιεύσεις του θα του εξασφάλιζαν εισόδημα όμοιο με τον μηνιαίο μισθό του

Όσον αφορά τους δημογραφικούς – κοινωνικούς παράγοντες, υπήρξε συσχέτιση μεταξύ ανεργίας, φύλου, εκπαίδευσης και επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων. Οι μαθητές, οι νοικοκυρές, οι άνεργοι και οι συνταξιούχοι είχαν τις χαμηλότερες αποδόσεις στα τεστ χρηματοοικονομικής γνώσης.

## ΟΛΛΑΝΔΙΑ

### **National Bureau of Economic Research** – van Rooij, Lusardi and Alessie (2008)

*Δείγμα:* 1.508 νοικοκυριά την πρώτη εβδομάδα, και 1.373 τη δεύτερη μέσω διαδικτύου

*Δημοσιεύτηκε:* 2008

*Πηγή:* Maarten van Rooij, Annamaria Lusardi and Rob Alessie, 'Financial Literacy and Stock Market Participation' (Working Paper No 13565, National Bureau of Economic Research, 2007) <http://www.nber.org/papers/w13565>

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα ανέλυσε τη σχέση μεταξύ επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων και συμμετοχής στο χρηματιστήριο. Τα αποτελέσματα αποκάλυψαν ότι όσοι είχαν χαμηλά επίπεδα χρηματοοικονομικών γνώσεων είχαν στην κατοχή τους λιγότερες μετοχές. Στους ερωτώμενους τέθηκαν ερωτήσεις 2 ταχυτήτων. Αρχικά υπήρχε μία σειρά ερωτήσεων βασικών χρηματοοικονομικών γνώσεων (π.χ. υπολογισμός επιτοκίου, επίδραση πληθωρισμού κλπ), ενώ ακολουθούσε μία σειρά ερωτήσεων αναβαθμισμένων χρηματοοικονομικών γνώσεων (π.χ. διαφορά μεταξύ μετοχών και ομολόγων, διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου κλπ). Μόνο 40,2% των ερωτώμενων απάντησε όλες τις βασικές χρηματοοικονομικές ερωτήσεις σωστά. Φάνηκε μάλιστα να υπάρχει συσχέτιση μεταξύ της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων, της αναζήτησης χρηματοοικονομικών πληροφοριών και της χρηματιστηριακής συμμετοχής. Όσοι είχαν καλύτερες επιδόσεις στο τεστ επάρκειας γνώσεων, έκαναν προσπάθειες να είναι πιο ενημερωμένοι σχετικά με τα χρηματοοικονομικά προϊόντα και να συμμετέχουν περισσότερο στις χρηματιστηριακές συναλλαγές.

## ΙΤΑΛΙΑ

### **Bank of Italy - Survey on Household Income and Wealth (SHIW)**

*Δείγμα:* 19.551 ερωτώμενοι από 7.768 νοικοκυριά

*Πηγή:* Banca d'Italia, *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2006* (2008) [http://www.bancaditalia.it/statistiche/indcamp/bilfait/boll\\_stat/suppl\\_07\\_08.pdf](http://www.bancaditalia.it/statistiche/indcamp/bilfait/boll_stat/suppl_07_08.pdf)

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα ήταν πολύ σύντομη αφού περιλάμβανε μόνο 6 ερωτήσεις. Στη πρώτη ερώτηση ζητήθηκε η ανάγνωση και η κατανόηση ενός



τραπεζικού αντίγραφου λογαριασμού που μπόρεσε να πραγματοποιηθεί σωστά από το 50% του δείγματος. Η δεύτερη ερώτηση αφορούσε τον υπολογισμό της επίδρασης του πληθωρισμού στις αποταμιεύσεις με ένα ποσοστό λιγότερο από τα 2/3 (60%) να απαντάει σωστά. Η τέταρτη ερώτηση απαντήθηκε σωστά από το 39%, η πέμπτη από το 51% ενώ η έκτη που αφορούσε στεγαστικά δάνεια από το 47%. Τέλος, η τρίτη ερώτηση που αφορούσε τις αποδόσεις 2 επενδύσεων απαντήθηκε σωστά από το 27%.

## ΑΥΣΤΡΙΑ

### Oesterreichische Nationalbank – Financial Capability of Austrian Households

*Διενεργήθηκε: 2004*

*Πηγή: Pirmin Fessler, Martin Schürz, Karin Wagner and Beat Weber, 'Financial Capability of Austrian Households' (2007) Monetary Policy and the Economy 50 [http://oenb.at/en/img/mop\\_2007\\_3\\_fessler\\_tcm16-69087.pdf](http://oenb.at/en/img/mop_2007_3_fessler_tcm16-69087.pdf)*

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα ανέλυσε την επάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων των Αυστριακών σε τέσσερις τομείς: 1) διαχείριση χρημάτων, 2) μελλοντικός σχεδιασμός, 3) χρηματοοικονομικές αποφάσεις και 4) πληροφόρηση.

- Το 90% των ερωτώμενων παρακολουθούσε τα χρηματοοικονομικά του σχολαστικά
- Το 45% των νοικοκυριών κατάφερε να κρατάει αντίγραφα των οικονομικών συναλλαγών του
- Το 66% των ερωτώμενων διάβαζε τις πληροφορίες που συνοδεύουν τα τραπεζικά προϊόντα
- Το 80% συνήθως πλήρωνε τους λογαριασμούς του αμέσως
- 15% χρησιμοποιούσε το δικαίωμα υπερανάλιψης μετρητών στους τραπεζικούς του λογαριασμούς
- 43% κατάφερε να αποταμιεύει συχνά
- Τα περισσότερα νοικοκυριά αποταμίευαν για περιπτώσεις έκτακτης ανάγκης
- Η πλειοψηφία δήλωνε πως οι αποταμιεύσεις για τη συνταξιοδότηση είναι απαραίτητες
- Το ρίσκο που συνοδεύει την κατοχή μετοχών και η αδυναμία σωστής πληροφόρησης λειτουργούσαν σαν αντικίνητρα επενδύσεων

- Οι μισοί από τους ερωτώμενους δεν διενεργούσαν έρευνα αγοράς όσον αφορά τα χρηματοοικονομικά προϊόντα
- 69% αντλούσε πληροφορίες από την δική του Τράπεζα ενώ 12% χρησιμοποιούσε εξειδικευμένο σύμβουλο

## ΙΑΠΩΝΙΑ

### **Bank of Japan - Central Council for Savings Information (Shiruporuto) - Public Opinion Survey on Household Financial Assets and Liabilities (2002)**

*Δείγμα: 4.149 ερωτώμενοι*

*Διενεργήθηκε: 2002*

*Πηγή: Bank of Japan, Public Opinion Survey on Household Financial Assets and Liabilities (2002) <<http://www.shiruporuto.jp/e/survey/yoron2002/index.html>>.*

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα εστίασε στα ακόλουθα σημεία: 1) τον τύπο των χρηματοοικονομικών προϊόντων που είχαν στη διάθεση τους οι Ιάπωνες, 2) τον τρόπο που επέλεξαν τα χρηματοοικονομικά προϊόντα τους, 3) την σχέση που είχαν με τα πιστωτικά ιδρύματα και 4) την αντίληψη τους απέναντι στο συνταξιοδοτικό. Πιο συγκεκριμένα:

- **Τρόπος επιλογής χρηματοοικονομικών προϊόντων:** Οι πιο σημαντικοί παράγοντες επιλογής των χρηματοοικονομικών προϊόντων ήταν η ασφάλεια, η ρευστότητα και η κερδοφορία, με την ασφάλεια να είναι πρώτη στη λίστα. Ιδιαίτερη μνεία δόθηκε στη διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου και την «χρηματοοικονομική υπευθυνότητα». Το 30% των ερωτώμενων απάντησε πως έκανε ενέργειες προκειμένου να καταστήσει το χαρτοφυλάκιο του πιο ασφαλές.
- **Σχέση με πιστωτικά ιδρύματα:** Ποσοστό πάνω από το μισό πληθυσμό του δείγματος ανέφερε πως θα ήθελε να έχει τη δυνατότητα να ελέγχει την πορεία των πιστωτικών ιδρυμάτων αλλά δεν γνώριζε τον τρόπο. Λιγότεροι από 10% κατάφεραν να παρακολουθούν και να ελέγχουν την πορεία των ιδρυμάτων.
- **Συνταξιοδοτικό:** το 80% των νοικοκυριών ανησυχούσε για τη συνταξιοδότηση του. Από αυτό το ποσοστό, το 70% στήριζε την ανησυχία του στις ανεπαρκείς αποταμιεύσεις και στη συνειδητοποίηση πως η σύνταξη του δεν θα επαρκούσε για να χρηματοδοτήσει την περίοδο συνταξιοδότησης του.

**Bank of Japan - Central Council for Savings Information (Shiruporuto) - Consumer Survey on Finance (2001)**

*Δείγμα:* 2.638 άτομα ηλικίας 20 ετών και άνω

*Διενεργήθηκε:* 2001

*Πηγή:* Bank of Japan, Consumer Survey on Finance (2001)

<http://www.shiruporuto.jp/e/consumer/pdf/sisin02.pdf>

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα εστίασε στους ακόλουθους τομείς:

- Μηχανισμοί της οικονομίας και πιστωτικά ιδρύματα
- Χρηματοοικονομικά προϊόντα όπως: αποταμιεύσεις και καταθέσεις, μετοχές και ομολογίες, ασφάλειες, συνταξιοδοτικά προγράμματα.

Στην έρευνα επίσης αποκαλύφτηκε ότι σε περίπτωση μη ικανοποίησης από κάποιο χρηματοοικονομικό προϊόν, η πλειοψηφία των Ιαπόνων αναζητούσε πληροφορίες και διαμαρτυρόταν απευθείας στο πιστωτικό ίδρυμα που παρείχε το προϊόν. Αντιθέτως, μία μεγάλη μερίδα δεν διαμαρτυρόταν για προϊόντα τα οποία είχαν αποκτηθεί διαδικτυακά επειδή δεν γνώριζε πως, αλλά και επειδή η διαδικασία ήταν ιδιαίτερα ψυχοφθόρα.

## ΙΡΛΑΝΔΙΑ

**Financial Capability in Ireland Questionnaire**

*Δείγμα:* 1.529 άτομα ηλικίας 18 – 75 ετών

*Διενεργήθηκε:* 2007-2008

*Πηγή:* Financial Regulator of Ireland, Financial Capability in Ireland Questionnaire (2008)

[<http://www.financialcapability.ie/files/Financial%20Capability%20Questionnaire.pdf>](http://www.financialcapability.ie/files/Financial%20Capability%20Questionnaire.pdf).

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα εστίασε στους ακόλουθους τομείς: 1) διαχείριση χρημάτων, 2) μελλοντικός σχεδιασμός, 3) επιλογή προϊόντων και 4) αναζήτηση βοήθειας και πληροφόρηση. Πιο συγκεκριμένα:

- **Διαχείριση χρημάτων:** Κάτω από τα 2/3 του δείγματος κατάφερε να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του και τους λογαριασμούς του. Το 28% δεν είχε καθόλου αποταμιεύσεις ενώ το 60% δεν είχε καθόλου δανειακές υποχρεώσεις (στεγαστικών δανείων εξαιρουμένων). Περίπου ένας στους δέκα χρωστούσε ποσό τουλάχιστον 3 φορές το μηνιαίο εισόδημα του. Πάνω από τα 2/3 του δείγματος δεν

παρακολουθούσε τα καθημερινά έξοδα του, ενώ λιγότεροι από τους μισούς παρακολουθούσαν τις χρεώσεις στις πιστωτικές τους κάρτες

- **Μελλοντικός σχεδιασμός:** Λιγότεροι από τους μισούς (43%) συμφώνησαν με την φράση «ζω μονάχα για το σήμερα». Από όσους περίμεναν ένα μεγάλο έξοδο, το 60% δεν είχε αναλάβει καμία δράση για να μπορέσει να το καλύψει
- **Επιλογή προϊόντων:** Ένας στους πέντε ερωτώμενους έκανε συγκριτική ανάλυση πριν επιλέξει το προϊόν της αρεσκείας του
- **Αναζήτηση βοήθειας & πληροφόρηση:** 27% των ερωτώμενων δεν γνώριζε πως να απευθύνει ένα παράπονο στο συνεργαζόμενο πιστωτικό ίδρυμα.

## ΣΚΩΤΙΑ

### August 2010 Scottish Household Survey – Finance

*Πηγή: The Scottish Government, The 2009 Scottish Household Survey: Finance (2009)*  
<<http://www.scotland.gov.uk/Publications/2010/08/25092046/7>>.

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα είχε σαν σκοπό να βρεθεί απάντηση σε μία και μόνο ερώτηση: πως τα σκοτσέζικα νοικοκυριά τα καταφέρνουν χρηματοοικονομικά. Ο πληθυσμός διαφοροποιήθηκε ανάλογα με το εισόδημα, την ηλικία και άλλες μεταβλητές. Αντικείμενο της έρευνας δεν ήταν η μέτρηση της επάρκειας χρηματοοικονομικών γνώσεων, αλλά η εξερεύνηση της σχέσης μεταξύ χρηματοοικονομικής ευμάρειας, συμπεριφοράς και συγκεκριμένων κοινωνικών – δημογραφικών παραγόντων. Τα βασικά συμπεράσματα της έρευνας ήταν τα ακόλουθα:

- Όσο αυξάνονταν το καθαρό εισόδημα των νοικοκυριών, τόσο αυξανόταν και η χρηματοοικονομική σταθερότητα τους
- Οι ανύπαντροι γονείς είχαν τις μεγαλύτερες δυσκολίες στη διαχείριση των οικονομικών τους
- Οι άντρες τα κατάφερναν καλύτερα από τις γυναίκες χρηματοοικονομικά
- Η χρηματοοικονομική σταθερότητα αυξάνονταν ανάλογα με την ηλικία
- Οι αποταμιεύσεις αυξάνονταν όταν το καθαρό εισόδημα των νοικοκυριών ανέβαινε
- Οι άντρες είχαν περισσότερες αποταμιεύσεις από τις γυναίκες

- Οι αποταμιεύσεις αυξάνονταν με την ηλικία αλλά μειώνονταν μετά το 75<sup>ο</sup> έτος
- Το χρέος στις πιστωτικές κάρτες αυξάνονταν όταν μεγάλωνε το εισόδημα
- Τα προσωπικά δάνεια αυξάνονταν όταν μεγάλωνε το εισόδημα

## ΡΩΣΙΑ

### **The State University, Moscow – The Level of Financial Literacy of Russians**

*Παρουσιάστηκε: 2010*

*Πηγή: Olga Kuzina, 'The Level of Financial Literacy of Russians: Before and During the Crisis of 2008-2009' (Paper presented at the 30th CIRET Conference, New York, October 2010).*

**Βασικά Συμπεράσματα:** Στη συγκεκριμένη έρευνα, η μη πρέπουσα χρηματοοικονομική συμπεριφορά συμπεριλάμβανε την απουσία προϋπολογισμού, την έλλειψη κατανόησης των όρων που συνόδευαν τα προϊόντα πριν αυτά υπογραφούν, την έλλειψη συγκριτικής ανάλυσης μεταξύ χρηματοοικονομικών προϊόντων. Η ανεπάρκεια χρηματοοικονομικών γνώσεων συμπεριλάμβανε την ανικανότητα αναγνώρισης λανθασμένων επενδυτικών επιλογών. Οι περισσότεροι από τους ερωτώμενους δεν ήταν αισιόδοξοι σχετικά με την έκβαση μίας ενδεχόμενης αντιδικίας που θα μπορούσαν να έχουν με κάποιο πιστωτικό ίδρυμα. Πολλοί από τους ερωτώμενους υπερεκτιμούσαν τις δυνατότητες τους στα χρηματοοικονομικά ζητήματα, παρόλο που η επίδοσή τους στα συναφή τεστ χρηματοοικονομικής γνώσης ήταν φτωχή. Θεωρείται μάλιστα ότι, ο βομβαρδισμός πληροφοριών που δέχονταν οι καταναλωτές ήταν και ο λόγος αυτής της υπερεκτίμησης, δημιουργώντας στους καταναλωτές την αίσθηση ότι είναι πιο ειδικοί από ότι πραγματικά φαίνεται να ήταν. Ταυτόχρονα, η πλειοψηφία των ερωτώμενων συμφώνησε πως περαιτέρω εκπαίδευση είναι αναγκαία και πρέπει κυρίως να εστιαστεί στο δίκαιο των καταναλωτών, στην κατανόηση των όρων των συμβολαίων, στο συνταξιοδοτικό και στις αποταμιεύσεις.

### **World Bank Survey – Financial Literacy Program**

*Διενεργήθηκε: 2008*

*Πηγή: World Bank, Financial Literacy Survey Questionnaire (2008)*

*<[http://siteresources.worldbank.org/INTECAREGTOPPRVSECDEV/Resources/RUWB\\_Financial\\_Literacy\\_Questionnaire.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTECAREGTOPPRVSECDEV/Resources/RUWB_Financial_Literacy_Questionnaire.pdf)>.*

**Βασικά Συμπεράσματα:** Η έρευνα κάλυπτε τους ακόλουθους τομείς: 1) διαχείριση χρημάτων, 2) δημιουργία προϋπολογισμού, 3) αποταμιεύσεις, 4) επιλογή χρηματοοικονομικών προϊόντων, 5) αγοραστικές συνήθειες, 6) γνώση σχετικά με το χρέος 7) γνώση σχετικά με το καταναλωτικό δίκαιο, 8) καταναλωτικές απόψεις σχετικές με διάφορα ζητήματα, 9) ασφάλειες, 10) επενδύσεις και 11) αυτοαξιολόγηση.

Από τους ερωτώμενους ζητήθηκε επίσης να δηλώσουν το φύλο τους, την ηλικία τους, το εκπαιδευτικό τους υπόβαθρο, την επαγγελματική τους ιδιότητα, το εισόδημα τους, και το εισόδημα και μέγεθος του νοικοκυριού τους.