



#FLIGHT

Financial Literacy for Investment, Growth,
Help and Teamwork 



Pagalbos klubo metodikos ir jos gairių planavimas bei kūrimas

**Projektas – #FLIGHT, finansinis
raštingumas investicijoms, augimui,
pagalbai ir komandiniamdarbui
2021-1-LT01-KA220-ADU-00002622**

**IO4 – Pagalbos klubai
Autorius: Andrzej Cwynar**

Turinys

Įvadas	4
Teorinis pagrindas ir literatūros apžvalga	10
Implications of research findings for Help Club design	9
Pagalbos klubo temos	10
Du pagalbos klubo aspektai – praktinis ir mokslinis	12
Pagalbos klubo užsiėmimus vedantys ekspertai	15
Pagalbos klubo tvarkaraštis ir vieno užsiėmimo struktūra	16
Pagalbos klubo rezultatų mastas ir ilgalaikiškumas	18
Lenkijoje vykusių klubo sesijų mokomosios medžiagos šaltiniai	18
Literatūra	19

ĮVADAS

Pagrindinės lyginamųjų tyrimų išvados rodo, kad moterys turi mažiau galimybių naudotis pavyzdžiais ir mažesniais tinklais, todėl jos mažiau linkusios diegti naujoves; jei verslumo kultūroje dominuoja vyrai, moterims sunku pasiekti sėkmę (Moterų verslumas Šiaurės šalyse 2020 m.).

Todėl buvo sukurtas pagalbos klubas IO4 – moterų tinklas, skirtas patenkinti emigrančių ir pabėgėlių emocinius draugystės ir bendrystės poreikius, taip pat padrąsinančioje ir saugioje aplinkoje išbandyti #FLIGHT intelektualinius rezultatus.

Pagalbos klubų metodiką parengė Liublino (Lenkija) WSEI universiteto mokslininkai, vadovaujami prof. dr. hab. Andrzejus Cwynaro, o ją įgyvendino instruktoriai / mentoriai visose penkiose bendradarbiaujančiose organizacijose Lietuvoje, Danijoje, Vokietijoje, Norvegijoje ir Lenkijoje.

Bendradarbiavimo, tinklų kūrimo (įskaitant tinklų kūrimą ir strategijas) ir tarpusavio mokymosi veiklos struktūrą ir turinį peržiūrėjo asocijuoti partneriai, įskaitant, bet neapsiribojant, International House Vilnius, Lietuvos valstybinės darbo biržos Širvintų skyrių, Valstybinę mokesčių inspekciją prie Lietuvos Respublikos finansų ministerijos, Valstybinio socialinio draudimo fondo valdyba prie Socialinės apsaugos ir darbo ministerijos, Lietuvos Respublikos valstybinė maisto ir veterinarijos tarnyba, Lietuvos banko Finansinio raštingumo centras, nemokamas kalbų ir kultūrinių mainų startuolis SPEAK, Disleksijos centras, KBT Fagskole, The European-Ukrainian HUB ir kt.

Pagrindinis metodikos tikslas

Užtikrinti tiek novatorišką finansinio švietimo procesą, tiek įgalinimą dalijantis žiniomis ir įgūdžiais tarp pačių dalyvių vietos pagalbos klubuose.

Pagalbos klubų metodika (IO4) padeda mentoriams ir (arba) instruktoriams

- teorinėmis įžvalgomis ir praktiniais patarimais apie finansinį raštingumą,
- patarimais, pasitelkiant veiksmingų tinklo sesijų koncepciją.

Metodikos tikslai

- Pagilinti Rytų Europos dalyvių moterų žinias apie skaitmeninį finansinį raštingumą, atsižvelgiant į priimančiosios šalies specifiką,
- Padidinti dalyvių moterų skaitmenines ir finansines kompetencijas, kad jos galėtų sklandžiau integruotis į priimančią visuomenę,
- Užtikrinti, kad susiformuotų dalyvių tarpusavio bendraminčių tinklas, padedantis dalyvėms siekti socialinio ir finansinio savarankiškumo, savarankiško darbo praktikos, kalbinio ir kultūrinio mokymo.

Pagrindinės nagrinėjamos temos:

- Skaitmeninės finansinės procedūros
- Investicijos
- Savarankiškas darbas ir verslumo pagrindai
- Skaitmeninis saugumas
- Bendradarbiavimas

Mokymosi metodika

- Mokymo procesas naudojant interaktyvias priemones
- Teminiai užsiėmimai su kviestiniais pranešėjais / išorės ekspertais
- Situacijų analizė ir modeliavimas (diskusijos)

Finansinio raštingumo ir skaitmeninio saugumo mokymo programos papildymas kalbos ir kultūros elementais

Pagalbos klubų organizavimas

Visose šalyse partnerėse "Help Club" dalyviai pirmenybę teikė tiesioginiams užsiėmimams ir kontaktų užmezgimo sesijoms. Reguliariai rengiami užsiėmimai supažindino dalyvius su įvairiomis priimančiosios šalies gyvenimo sritimis, įskaitant, bet neapsiribojant, mokesčius, bankininkystę, savarankišką darbą, skaitmeninį saugumą ir kt.

Partnerystė pagal projektą sukūrė ir pagalbos klubuose išbandė autorių teisių saugomas priemones, tokias kaip ©Online asmeninės rizikos tolerancijos testas ir ©Romance sukčiavimo imitavimo priemonė.

Oficiali klubų veiklos kalba buvo anglų / rusų, papildyta vietinės kalbos ir kultūros užsiėmimais. Kalbinė parama dalyvių gimtąja kalba buvo labai svarbi siekiant aiškesnio bendravimo ir geresnio įtraukimo į projekto veiklą.

Kai kuriuos specifinius finansinius, ekonominius ir teisinius terminus reikėjo išsamiau paaiškinti, nes jų išversti paprastai nebuvo galima. Todėl kiekviename klube dirbo asistentas, laisvai kalbantis tikslinės grupės gimtąja kalba.

Vertinimo įrankiai

- Interaktyvios diagnostikos ir po mokymo priemonės, pavyzdžiui, "Kahoot" tipo viktorinos, "©Online Personal Risk Tolerance Test" ir "©Romance Fraud Simulating Tool".
- Dalyvių grįžtamasis ryšys per tiesioginę diskusiją apie įvykusią mokymo sesiją kitos mokymo sesijos pradžioje.

Baigę IO4, dalyviai:

- išvardina veiksnius, kurie daro įtaką finansiniams rezultatams,
- supranta savęs pažinimo svarbą priimant finansinius sprendimus,
- žino Valstybinio socialinio draudimo ir Valstybinės mokesčių inspekcijos įmokas už savarankiškai dirbančius asmenis – verslo liudijimą ir individualią veiklą,
- žino, kaip apsisaugoti nuo finansinių sukčiavimų kibernetinėje erdvėje,
- išvardyti Lietuvos bankų teikiamas e. paslaugas,
- gebėti užmegzti socialinius ryšius,
- išmano maisto produktų, gaminamų mažais kiekiais ir tiekiamų galutiniam vartotojui, tvarkymo reikalavimus ir savarankiško darbo šiame sektoriuje galimybes.

Sertifikavimas

Dalyviams buvo įteikti skaitmeninio raštingumo, investavimo, skaitmeninio saugumo, kalbos ir kultūros kursų baigimo pažymėjimai.

Pagalbos klubai – tai keičiamo pobūdžio dariniai, kuriuos galima lengvai išplėsti už projekto ribų bet kurioje Europos šalyje.

TEORINIAI PAGRINDAI IR LITERATŪROS APŽVALGA

Šiuolaikiniame pasaulyje finansinis raštingumas yra vienas iš svarbiausių gebėjimų. Jis apibrėžiamas kaip gebėjimas naudotis žiniomis ir įgūdžiais, kad būtų galima veiksmingai valdyti savo finansinius išteklius, siekiant finansinio saugumo visą gyvenimą (Huston, 2010; Remund, 2010; Knoll ir Houts, 2012; Stolper ir Walter, 2017). Jis leidžia gyventi sveiką finansinį gyvenimą ir padeda vartotojams siekti gerovės (Cwynar ir kt., 2019).

Yra daug literatūros, kurioje užfiksuota, kaip finansinis raštingumas susijęs su vartotojų socialinėmis ir demografinėmis charakteristikomis (žr. apžvalgas Lusardi ir Mitchell, 2014 arba Stolper ir Walter, 2017). Tarp tyrėjų išvadų yra ir ta, kad moterų finansinio raštingumo žinių patikrinimo testų rezultatai vidutiniškai žemesni negu vyrų, tačiau tai nebūtinai reiškia, kad jų finansinės žinios ir įgūdžiai yra prastesni (Bucher-Koenen ir kt., 2016; Ooi, 2020). Tikėtina, kad moterys finansinį raštingumą ugdo kitaip nei vyrai, ir tai lemia kultūrinės sąlygos, kai finansų sritis paprastai laikoma vyrų sritimi (Ford ir Kent, 2009; Boggio ir kt., 2020). Todėl darbuose, skirtuose finansiniam raštingumui, moterys laikomos viena iš nepalankioje padėtyje esančių grupių, kurioms reikia taikyti intervencines priemones, pritaikytas jų specifiniams poreikiams.

Dėl akivaizdžių priežasčių kita nepalankioje padėtyje esanti grupė yra imigrantai ir repatriantai, kuriems trūksta žinių ne tik apie priimančiosios šalies finansų rinką, bet ir žinių apie šalį apskritai (Barcellos et al., 2012; Rostamkalaei ir Riding, 2020). Šių dviejų savybių derinys, t. y. buvimas moterimi, migruojančia į kitą šalį, ypač tą, kuri kultūriškai labai skiriasi nuo kilmės šalies, sukuria itin sudėtingą situaciją ir reikalauja, kad tokiems asmenims parama būtų teikiama ypač rūpestingai.

Literatūroje apie finansinį raštingumą nurodoma, kad formalusis finansinis švietimas yra pagrindinis mechanizmas finansinėms žinioms ir įgūdžiams įgyti. Tačiau informaciją, kuri visada yra pradinis finansinio raštingumo ugdymo taškas, galima gauti ne tik tiesiogiai mokantis, bet ir bendraujant su kitais žmonėmis. Tai atveria erdvę neformaliajam švietimui ir socializacijai – mokymuisi sąveikaujant su kitais asmenimis.

Darbai, skirti finansiniam raštingumui ugdyti būtent tokiu būdu, pirmiausia yra įkvėpti psichologinių ir sociologinių teorijų ir koncepcijų. Jie yra besiformuojančios, tačiau sparčiai augančios mokslinių tyrimų krypties, skirtos socialiniam poveikiui finansų srityje, dalis. Pirmiausia finansinis raštingumas laikomas specifine žmogiškojo kapitalo forma pagal Beckerio apibrėžtį (Becker, 1962, 1975). Tai kapitalas, kuris gali nuvertėti, bet kurį taip pat galima atkurti ir padauginti, tačiau tam reikia investicijų, o tai susiję su išlaidomis (švietimas, profesionalios konsultacijos, sugaištas laikas). Todėl diskusijose apie finansinį raštingumą svarbios įvairių rūšių intervencinės programos, pavyzdžiui, finansinio švietimo programos arba profesionalios finansinės konsultacijos. Kita ver-

tus, tokios investicijos leidžia tikėtis geresnių finansinių rezultatų, kurių galutinis matas yra per vartotojo gyvenimo ciklą sukauptas turtas ir su juo susijusi gerovė. Žvelgiant iš šios teorijos perspektyvos, sprendimas investuoti į finansinių žinių ir įgūdžių tobulinimą priimamas tik tuo atveju, jei jo ribinė nauda viršija ribines sąnaudas (Delavande et al., 2008; Jappelli ir Padula, 2013; Lusardi et al., 2017).

Kadangi žmonės yra socialiniai padarai, jie gali pasinaudoti socialinių tinklų, kuriems priklauso, narių turimais ištekliais ir taip sumažinti informacijos gavimo sąnaudas. Socialiniai tinklai yra išeities taškas apibrėžiant socialinį kapitalą – sociologinį konstruktą, kuris suprantamas kaip bendruomenės santykių sistema, pagrįsta bendromis vertybėmis ir normomis, leidžiančiomis jos nariams veiksmingai sąveikauti ir siekti savo tikslų. Šios sąvokos – žmogiškasis kapitalas (Becker, 1962, 1975), socialiniai tinklai (Granovetter, 1985), socialinis kapitalas (Coleman, 1988; Putnam, 1995) ir galiausiai vartotojų socializacija (Ward, 1974; Moschis, 1987) – sudaro teorinį pagrindą tirti, kaip finansinis raštingumas gali būti ugdomas neformaliai, naudojantis tinklo ištekliais.

Minėtų psichologinių ir sociologinių teorijų poveikis finansinio raštingumo skatinimo praktikai yra labai aiškus ir konkretus: socialiniai veiksniai gali formuoti finansines žinias ir įgūdžius nepriklausomai nuo formalaus finansinio švietimo. Mokslininkai nurodo keletą kanalų, kuriais tai įmanoma. Pirmasis vadinamas bendraamžių poveikiu, kai pagrindinis finansinio raštingumo įgijimo mechanizmas yra socialinis mokymasis (Duflo ir Saez, 2003; Hong ir kt., 2004; Zhao ir Li, 2021). Vartotojai tiesiog mokosi bendraudami su kitais. Tai apima ir keitimąsi informacija (dalijimąsi informacija, bendravimą iš lūpų į lūpas), ir kitų elgesio bei sprendimų stebėjimą (stebimąjį mokymąsi). Socialinis mokymasis – tai tik tam tikras žinių ir įgūdžių skleidimas, vedantis nuo paprasto galiomybės suvokimo iki nuomonės perdavimo (grįžtamojo ryšio vienas kitam suteikimo).

Antrasis mechanizmas, glaudžiai susijęs su pirmuoju, yra noras atitikti socialinio tinklo narius – bendraamžių spaudimas ir socialinės normos lemia elgesio konformizmą (Duflo ir Saez, 2003). Hong ir kt., 2004, atkreipia dėmesį į kitą, ne tokį akivaizdų mechanizmą. Bendraujantys asmenys gali tiesiog patirti malonumą kalbėdami temomis, kurios patraukia ne tik jų, bet ir kitų dalyvių dėmesį (bendras interesas). Tai vyksta taip pat, kaip ir kalbant tokiomis temomis kaip knygos, filmai, sportas ir pan.

Visi šie mechanizmai turi bendrą vardiklį – jie nenumato jokios griežtos žinių perdavimo struktūros ir, svarbiausia, specialistų dalyvavimo šiame procese. Žinių ir įgūdžių perdavimas čia vyksta dalijantis panašaus statuso žmonėms. Kartais dalyvavimas šiame procese būna net pasyvus, jį sudaro tik kitų stebėjimas, o vėliau tokiu būdu įgytos žinios aktyvinamos tinkamoje situacijoje.

Daugėja empirinių įrodymų apie socialinės sąveikos įtaką finansiniam raštingumui ir finansinei elgsenai. Naudodamas kaimynų išsilavinimo lygį kaip tam tikro socialinio tinklo finansinių žinių rodiklį, Lachance (2014) parodė, kad daugiau žinių turintys soci-

aliniai tinklai daro reikšmingą ir nepriklausomą poveikį individualiam finansiniam raštingumui – šis poveikis atitinka socialinį mokymąsi kaip finansinio raštingumo įgijimo priemonę. Vienas pirmųjų ir įtakingiausių tyrimų, parodžiusių, kaip socialiniai tinklai veikia finansinius sprendimus, buvo Duflo ir Saezo (2003) atsitiktinės atrankos eksperimentas, kuriame buvo tiriama, ar socialiniai tinklai gali paskatinti sprendimus dalyvauti pensijų plane. Kitame dažnai cituojamame darbe Hong ir kt. 2004 m. parodė, kad „socialūs“ namų ūkiai – tie, kurie lanko bažnyčią arba palaiko ryšius su kaimynais, – buvo labiau linkę dalyvauti akcijų rinkoje, palyginti su „nesocialiais“ namų ūkiais. Cole ir Shastry (2009) taip pat patvirtino bendraamžių efektą tyrime, kuriame parodė, kaip mokymasis iš darbdavių ir kaimynų gali paveikti dalyvavimą finansų rinkoje. Šis darbas atvėrė kelią vėlesniems tyrimams, ir šiandien mokslas turi neabejotinų įrodymų, kad **sprendimą dalyvauti kapitalo rinkoje, be kita ko, lemia socialinė sąveika.**

Be to, kaimynystės efektas buvo ne kartą patvirtintas po Hong et al. (2004) darbo. Šiam pranešimui ypač svarbus neseniai atliktas kaimynystės poveikio imigrantams tyrimas. Haliassos ir kiti (2020) pasinaudojo reta galimybe atlikti natūralų eksperimentą – Švedijos politika, pagal kurią pabėgėliai buvo skiriami į specialiai tam skirtus būstus. Savo kvazi lauko eksperimente jie parodė vidutinės trukmės ir ilgalaikį poveikį pabėgėlių taupymo ir investavimo elgsenai, kurį jiems padarė finansiškai raštingi vietiniai kaimynai. Priešingai, Girshina ir kiti (2019) parodė tą patį, bet priešinga kryptimi – kaip imigrantų finansinė elgsena veikia vietinių gyventojų finansinius pasirinkimus.

TYRIMO REZULTATŲ REIKŠMĖ PAGALBOS KLUBO KŪRIMUI

Šioje ataskaitoje pateikiamas pagalbos klubo projektas yra pagrįstas ankstesniame skyriuje pateiktais tyrimų rezultatais. Pagalbos klubas turėtų tapti platforma, leidžianti įgyti skaitmeninio finansinio raštingumo dviem kanalais.

Pirmasis – tai **tradicinis finansinis švietimas**, kurį sudaro tinkamo turinio parengimas ir programos gavėjų (FLIGHT projekto naudos gavėjų) supažindinimas su juo, daugiau ar mažiau profesionaliai vadovaujant ekspertui, instruktoriui ar mokytojui. Įtakos darymas projekto dalyvėms šiuo kanalu apima intelektinių rezultatų (IO1, IO2, IO3) – įvairaus pobūdžio mokymo turinio, kuris pristatomas per Pagalbos klubo bandomuosius užsiėmimus (žr. skyrių Pagalbos klubo tvarkaraštis ir vieno užsiėmimo struktūra), parengimą. Daroma prielaida, kad Pagalbos klubo dalyvės, kurdamos ir palaikydamos naujus santykius, įgis jungiamąjį socialinį kapitalą, o tai leis joms pasiekti socialinės sąveikos teikiamą naudą. Tiksliau, tikimasi, kad, kaip matyti iš ankstesniame skyriuje pateiktos literatūros, Pagalbos klubo dalyvės įgis papildomą prieigą prie informacijos ir mokysis iš šio naujo socialinio tinklo, kuriam priklauso.

Mokymosi procesas šiuo antruoju kanalu yra labiau neformalus, daugiausia susijęs su žinių ir įgūdžių dalijimusi tarp bendraamžių, sudarančių naują Pagalbos klubo dalyvių

tinklą, ir reikalaus iš jų pasitikėjimo bei emocinio įsipareigojimo. Todėl tokie terminai kaip neformalus, dalijimasis, bendraamžiai, socialinis tinklas ir emocinis rūpestis yra ypač svarbūs kuriant Pagalbos klubą. Taip pat svarbu iš pat pradžių aiškiai pasakyti, kad Pagalbos klubas neturėtų būti tiesiog mokymo kursas. Socialinis komponentas yra labai svarbus, nes jis apima socialinių ryšių (santykių) formavimąsi ir socialinę sąveiką, kurios metu mokomasi iš kitų.

PAGALBOS KLUBO TEMINĖ TAIKYMO SRITIS

Pagrindinis Pagalbos klubo tikslas – kad jo dalyvės įgytų skaitmeninio finansinio raštingumo, atsižvelgiant į priimančiosios šalies ypatumus. Svarbiausia tai, kad projektas skirtas imigrantėms (repatriantėms), o jų kilmės šalyje ir priimančiojoje šalyje finansų rinkos taisyklės gali skirtis (kartais labai smarkiai).

Literatūroje išskiriamos penkios pagrindinės asmeninių finansų valdymo sritys, kurioms reikia tinkamo finansinių žinių ir įgūdžių ugdymo (Huston, 2010; Dew ir Xiao, 2011; Walstad ir Rebeck, 2016):

- Grynujų pinigų valdymas / kasdienės finansinės procedūros / namų ūkio biudžeto valdymas
- Taupymas ir investavimas
- Kreditų ir skolų valdymas
- Draudimas, rizikos valdymas ir išteklių apsauga
- Finansinės informacijos paieška

Todėl per Pagalbos klubo sesijas aptariami klausimai turėtų būti susiję su šiomis penkiomis sritimis. Išsamų temų parinkimą galima palikti ekspertams, tačiau atrodo, kad Pagalbos klubo sesijų scenarijai turėtų padėti atsakyti bent į šiuos klausimus:

1. Grynujų pinigų valdymas / kasdienės finansinės procedūros / namų ūkio biudžeto valdymas

- Kodėl svarbu neviršyti biudžeto?
- Ką reiškia vesti finansinę apskaitą?
- Kodėl svarbu lyginti pirkinius?
- Kokios yra (ne)laiku apmokėtų sąskaitų pasekmės?
- Kokį poveikį mūsų pinigams daro infliacija?

2. Taupymas ir investavimas

- Kas yra skubios pagalbos fondas ir kokia jo svarba namų ūkyje?
- Kodėl taip svarbu taupyti iš kiekvieno atlyginimo?
- Kokie yra pagrindiniai taupymo pensijai principai?

- Koks yra rizikos ir gražos kompromisas investuojant?
- Kas yra diversifikavimas?
- Kas yra palūkanų norma ir kaip infliacija veikia nominaliųjų ir realiųjų palūkanų normų skirtumą?
- Kas yra sudėtinės palūkanos?

3. Kreditų ir skolų valdymas

- Kas yra kreditingumas?
- Kokie veiksniai gali lemti paskolų palūkanų normų didėjimą?
- Kas yra blogai, jei vienu metu skolinamasi iš kelių šaltinių (pvz., bankų, asmeninių paskolų ir (arba) vienadienių paskolų bendrovių, pirkimo išsimokėtinai, lombardų, šeimos ir t. t.)?
- Kaip vertinti skolinimąsi šiems (ar panašioms) tikslams: brangiems drabužiams ar aksesuarams įsigyti, atostogoms užsienyje, technologinėms naujovėms ar įtaisams įsigyti?
- Kokios pasekmės kyla vėluojant gražinti skolą, įskaitant skolos palūkanas?
- Kas yra blogai, jei skolinamasi skoloms gražinti?

4. Draudimas, rizikos valdymas ir išteklių apsauga

- Koks yra rizikos pobūdis finansų srityje ir kaip mes, vartotojai, galime su ja kovoti?
- Kodėl svarbu turėti tinkamą sveikatos (turto, gyvybės) draudimą?
- Kaip galime pasiruošti amortizuoti visą gyvenimą patiriamus finansinius sukrėtimus?
- Kaip apsaugoti nuo sukčių ir finansinių apgaulių?

5. Finansinės informacijos paieška

- Kur rasti prieinamos ir patikimos informacijos apie finansinius produktus?
- Kas skelbia įspėjimus vartotojams apie nesąžiningą ir apgaulingą praktiką finansų rinkoje?

Atsižvelgiant į dvi papildomas aplinkybes – Pagalbos klubo narių (imigrančių moterų) socialinį statusą ir didėjančią skaitmeninio svarbą finansų rinkoje – jo taikymo sritis bus išplėsta, įtraukiant dvi papildomas sritis:

1. Verslumo įgūdžiai. Literatūroje įvardytų ir aptartų verslumo įgūdžių sąrašas yra labai ilgas (žr., pavyzdžiui, naujausią Tittel ir Terzidis bibliometrinę apžvalgą, 2020), todėl čia jis nebus pateikiamas. Vis dėlto Pagalbos klubo užsiėmimuose turėtų būti bent šiek tiek nagrinėjamos tokios temos kaip tikslų nustatymas ir kūrybiškas veikimas, problemų sprendimas, savo idėjų pateikimas, bendravimas ir lyderystės kompetencija.

2. Skaitmeniniai įgūdžiai (Morgan, Huang and Trinh, 2019)

- a. Žinios apie skaitmeninius finansinius produktus ir paslaugas
- Mokėjimai: elektroniniai pinigai, mobiliųjų telefonų piniginės, piniginių perlaidų paslauga
 - Turto valdymas: internetinė bankininkystė, internetiniai brokeriai, robo konsultantai, mobilioji prekyba, kriptovaliutų turto valdymas.
 - Alternatyvūs finansai: sutelktinis finansavimas, tarpusavio skolinimas
- b. Informuotumas apie skaitmeninę finansinę riziką (įsilaužimai, sukčiavimas, *phishing*, *pharming*, šnipinėjimo programinė įranga, SIM kortelių keitimas) ir apsauga nuo jos.
- c. Žinios apie vartotojų teises ir žalos atlyginimo procedūras, susijusias su finansiniais produktais ir paslaugomis.

DU PAGALBOS KLUBO ASPEKTAI – PRAKTINIS IR MOKSLINIS

Kaip minėta anksčiau, bendras klubo tikslas – kad jo dalyvės įgytų skaitmeninį finansinį raštingumą, atitinkantį priimančiosios šalies sąlygas. Viena vertus, tai reiškia, kad baigusios dalyvauti projekto tvarkaraštyje numatytuose užsiėmimuose, Klubo dalyvės turėtų turėti žinių ir įgūdžių, kurie leistų joms priimti teisingus finansinius sprendimus (atitinkančius jų gyvenimo situaciją) ir gyventi sveiką finansinį gyvenimą: žinoti, kaip ateityje savarankiškai ugdyti skaitmeninį finansinį raštingumą. **Verslumo klausimų įtraukimas į Pagalbos klubo užsiėmimus turėtų padidinti klubo dalyvių ekonominį pasitikėjimą savimi ir galimybes ne tik labiau įsitraukti į finansų rinką, bet ir savarankiškai įsidarbinti.** Šis utilitarinis tikslas yra labai konkretus ir turi praktinį aspektą.

Kita vertus, repatriantų, ypač imigrančių moterų, skaitmeninio finansinio raštingumo ugdymo mechanizmai vis dar menkai žinomi ir yra labai įdomus mokslinio tyrimo objektas. Todėl Pagalbos klubo projekte daroma prielaida, kad jis taip pat bus patyriminė erdvė, kuri, pritaikius mokslinį požiūrį, leis dar geriau kurti finansinio švietimo programas imigrantams, ateityje gerokai praplėšianti projekto naudos gavėjų grupę. Projektuojant Pagalbos klubą kaip akademinę ir mokslinių tyrimų veiklą, be kita ko, reikalingas

- Tinkamiausio tyrimo metodo pasirinkimas
- Kruopšti, mokslinius standartus atitinkanti mėginių atranka
- Tinkamų priemonių naudojimas

Atsižvelgiant į tai, kad imigrantų skaitmeninio finansinio raštingumo ugdymas yra menkai ištirtas ir aprašytas, o skaitmeninių finansinių žinių ir įgūdžių įgijimo procesas vis dar yra „juodoji dėžė“, klubo sesijas pasirinkta organizuoti fokusuotų grupių formatu.

Daroma prielaida, kad tokiais atvejais tinkamiausi yra kokybiniai tyrimai, o fokusuotų grupių interviu yra vienas iš jų. Šis metodas atitinka Klubo koncepciją, kuri – dėl mažo dalyvių skaičiaus – neleistų atlikti kiekybinio tyrimo, atitinkancio mokslinį griežtumą.

Lenkija – vienintelė šalis, kurioje projekto metu vykdyta mokslinė projekto dalis, nes projekto terminai ir biudžetas neleidžia vykdyti tokios veiklos, kaip, pavyzdžiui, surinktos tyrimo medžiagos vertimas į anglų kalbą. Vis dėlto manytina, kad net ir vienoje šalyje surinkti duomenys turės pakankamą mokslinę vertę, kad juos būtų galima panaudoti rašant vieną ar du mokslinius straipsnius, kurie vėliau bus pateikti publikuoti atrinktuose žurnaluose, indeksuojamuose *Web of Science* ir *Scopus* duomenų bazėse.

Kiekvienoje šalyje partnerėje bus sudarytos dvi atskiros grupės, kuriose bus vykdoma klubo veikla. Kiekvieną grupę sudarys 10 žmonių. Trys pagrindiniai kriterijai, pagal kuriuos bus priimami nariai į klubo grupes: lytis, kilmė iš vienos iš Rytų Europos šalių ir repatrianto statusas. Projekte bus naudojamas kuo platesnis Rytų Europos apibrėžimas, kuris apima šias regiono šalis:

1. Albanija,
2. Baltarusija
3. Bosnija ir Hercegovina
1. Bulgarija
2. Kroatija
3. Čekija
4. Estija
5. Vengrija
6. Kosovas
7. Latvija
8. Lietuva
9. Moldova
10. Juodkalnija
11. Šiaurės Makedonija
12. Lenkija
13. Rumunija
14. Rusija
15. Serbija
16. Slovakija
17. Slovėnija
18. Ukraina

Kiekvienas partneris rinkosi pats, ką pritraukti į Pagalbos klubo dalyves, tačiau 2022 m. vasarį prasidėjusi neišprovokuota Rusijos karinė agresija prieš Ukrainą lėmė, kad abso-

liučią daugumą klubo dalyvių sudarė ukrainietės. Prieš registruodamosi į klubą, kandidatės buvo informuotos apie formalius reikalavimus, nors kurie kai kurioms iš jų gali būti neįvykdomi – visų pirma, būtinybė dalyvauti visuose klubo užsiėmimuose ir tai, kad neatmetama galimybė, jog ne visi užsiėmimai vyks vėlyvą popietę arba vakare (tai svarbu dirbantiems asmenims).

Kokybiniai tyrimai paprastai atliekami su mažomis imtimis, todėl moksliniams reikalavimams įvykdyti pakanka nuo kelių iki 20 interviu (kaip buvo Lenkijoje atlikto klubo atveju). Be to, atliekant tokio pobūdžio tyrimą negalima pasiekti reprezentatyvumo (o tai ir nėra jo tikslas), todėl pakako pirmiau pateiktos imties atrankos – pagrįstos panašumo atrankos kriterijais.

Verta apsvarstyti galimybę į klubą sudarančias grupes papildomai įtraukti kelias primančiajai šaliai atstovaujančias moteris. Tokia grupės sudėtis suteiktų geresnes galimybes socialiai paskatintam žinių ir įgūdžių perdavimui nei grupė, sudaryta vien iš repatriančių moterų.

Pagalbos klubo tikslas – didinti dalyvių skaitmeninį finansinį raštingumą. Taip suformuluotas tikslas yra išmatuojamas. Norint įvertinti, kiek šis tikslas pasiektas, bus naudojamos kelios priemonės, kurios bus naudojamos prieš ir po testavimo (per pirmą ir paskutinį Pagalbos klubo užsiėmimus):

1. „**Didžiojo penketo**“ testą sukūrė Lusardi ir Mitchellas ir jis daug kartų naudotas nacionalinėse apklausoje visame pasaulyje (Lusardi ir Mitchellas, 2. 2006; Hastings, Madrian ir Skimmyhorn, 2013; Allgood ir Walstad, 2016),

2. **Finansinio savarankiškumo skalę** (FSES) sukūrė ir patvirtino Lown (2011).

„Didysis penketas“ – tai testas, kurį, kaip rodo pavadinimas, sudaro penki klausimai apie pagrindinius finansinius konceptus, su kuriais susiduria dauguma vartotojų. Kiti klausimai formuluojami taip:

1 klausimas: Tarkime, kad taupomojoje sąskaitoje turėjote 100 JAV dolerių, o palūkanų norma buvo 2 % per metus. Kaip manote, kiek, jūsų manymu, būtų likę sąskaitoje po 5 metų, jei paliktumėte pinigus augti? (a) daugiau nei 102\$*; (b) lygiai 102\$; (c) mažiau nei 102\$.

2 klausimas: Įsivaizduokite, kad jūsų taupomosios sąskaitos palūkanų norma yra 1 % per metus, o infliacija – 2 % per metus. Po vienerių metų kiek galėtumėte nusipirkti už sąskaitoje esančius pinigus: (a) daugiau nei šiandien; (b) lygiai tiek pat; (c) mažiau nei šiandien*.

3 klausimas: Jei palūkanų normos didėja, kas paprastai atsitiks su obligacijų kainomis? (a) jos padidės; (b) sumažės*; (c) išliks tokios pačios; (d) tarp obligacijų kainų ir palūkanų normos nėra jokio ryšio.

4 klausimas. 15 metų trukmės hipotekos paskolai paprastai reikia mokėti didesnes mėnesines įmokas negu 30 metų trukmės hipotekos paskolai, tačiau bendra per visą paskolos laikotarpį sumokėtų palūkanų suma bus mažesnė (a) tiesa*; (b) netiesa.

5 klausimas: Perkant vienos įmonės akcijas paprastai gaunama saugesnė grąža negu iš akcijų investicinio fondo (a) tiesa; (b) netiesa*.

FSES - tai matavimo skalė, kurią sudaro šeši teiginiai, kuriuos respondentai vertina naudodami keturių balų Likerto skalę (1 = visiškai teisinga; 2 = vidutiniškai teisinga; 3 = beveik teisinga; 4 = visiškai neteisinga). Kiti šios skalės elementai suformuluoti taip:

1. Sunku laikytis savo išlaidų plano, kai atsiranda netikėtų išlaidų.
2. Sudėtinga daryti pažangą siekiant savo finansinių tikslų.
3. Atsiradus netikėtoms išlaidoms dažniausiai tenka pasinaudoti kreditu.
4. Kai susiduriu su finansiniu iššūkiu, man sunku rasti sprendimą.
5. Nepasitikiu savo gebėjimais valdyti finansus.
6. Nerimauju, kad pensijoje pritrūks pinigų.

PAGALBOS KLUBO UŽSIĖMIMUS VEDANTYS EKSPERTAI

Klubo formulė ir tikslai kelia ypatingus reikalavimus ekspertams, kurie veda užsiėmimus. Viena vertus, tai turėtų būti žmonės, turintys žinių apie finansų rinką ir finansų valdymą konkrečioje šalyje. Kita vertus, kaip minėta anksčiau, Klubas turėtų būti ne tik mokymo programa, bet ir finansinės socializacijos platforma, kurioje būtų dalijamasi žiniomis ir įgūdžiais, mokomasi stebint, bendraujama iš lūpų į lūpas ir pan. Tam reikia, kad Klubo užsiėmimus vedantys ekspertai turėtų aukštus tarpasmeninius, ypač bendravimo, įgūdžius. Tai reiškia, kad optimaliausia, jog Klubo vadovas būtų srities eksperto ir moderatoriaus derinys. Atrodo, kad sprendimą, kiek ekspertų įtraukti į Klubo vedimą ir ar sesijas padalyti tarp jų, ar visas jas vesti tiems patiems žmonėms, galima palikti dalyvaujantiems partneriams.

Antras svarbus klausimas, be esminės klubo sesijos vadovo kompetencijos, yra jo ar jos lytis. Vakarų kultūros sluoksniuose finansiniai klausimai laikomi vyrų sritimi. Tai akivaizdu iš kalbos, vartojamos kalbant apie finansinius klausimus. Naudodamiesi taikomios lingvistikos priemonėmis, Boggio ir kiti (2015; 2020) analizavo trimis kalbomis – anglų, italų ir olandų – vartojamas metaforas, naudojamas individualiems investuotojams skirtose interneto svetainėse. Jie pastebėjo, kad nepriklausomai nuo kalbos, šios metaforos susijusios su tradiciškai vyriškomis laikomomis sritimis: pavyzdžiui, karu, žaidimais ir fizine veikla. Boggio ir kiti (2015; 2020) teigė, kad dėl to vyrai gali geriau orientuotis finansinių sąvokų pasaulyje ir tai gali lemti geresnį šios srities išmanymą (geresnį finansų pasaulio pažinimą). Tai taip pat gali sukelti vyrams jausmą, kad finansų pasaulis priklauso tik jiems.

Boggio ir kt. (2015; 2020) išvadų pasekmės moterims gali būti priešingos: jos gali nesutapatinti su finansų pasauliu, mažiau jį suprasti ir mažiau į jį įsigilinti. Ford ir Kent (2009) savo tyrime žengė dar toliau ir parodė, kad moterys suvokia rinkas, įskaitant finansų rinkas, kaip grėsmės ar bauginimo šaltinį, todėl jos vengia ir atsiriboja nuo su rinkomis su-

sijusių klausimų, todėl mažiau įžvelgia su rinkomis susijusius klausimus. Socialiai nulemtus finansinius lyčių vaidmenis, įtvirtintus tiesioginiais tėvų pranešimais, internalizuoja vaikai, kurie suaugę prisimena šiuos vaidmenis, natūraliai juos perima ir įsitraukia į juos. Šioje stereotipų nulemtoje mergaičių finansinėje socializacijoje finansų arba, platesne prasme, ekonomikos dalykų mokytojai gali atlikti stiprinantį vaidmenį. Jei tokius dalykus dažniau dėsto vyrai, tai gali sustiprinti jaunų moterų įsitikinimą, kad finansai yra vyrų sritis (iš tiesų, Amerikos duomenys rodo, kad vyrai dažniau yra finansų mokytojai nei moterys). Todėl jaunos moterys, kaip ir jų motinos, dažniausiai pasiduoda socialiniam spaudimui ir prisitaiko prie įsivaizduojamų (stereotipinių) kultūros primestų moterų vaidmenų. Kad neprieštarautų socialinėms normoms, jos nerodo tokio didelio susidomėjimo finansų pasauliu kaip vyrai. Dar daugiau, jos gali suvokti šį pasaulį kaip svetimą, nesusijusį su jų lytine tapatybe, reikalaujantį vartoti kalbą, kurios jos nemoka ir nuo kurios atsiriboja.

Į visas šias aplinkybes reikia atsižvelgti sprendžiant, kas – moterys ar vyrai – turėtų vadovauti klubo dalyviams, kurie įgyja finansinio raštingumo. Verta apsvarstyti šiuos sprendimus: i) Klubo užsiėmimus veda du ekspertai – ir moteris, ir vyras; ii) Klubo užsiėmimus pakaitomis vieną kartą veda moteris, kitą kartą – vyras; iii) atsižvelgiant į tai, kad kiekvienoje šalyje partnerėje numatyta Klubo užsiėmimus vesti dviejose atskirose grupėse, vienai iš jų gali vadovauti moteris, o kitai – vyras. Bet kuris iš šių požiūrių neabejotinai padės gauti naujų įžvalgų apie tai, kokį vaidmenį įgyjant skaitmeninį finansinį raštingumą vaidina eksperto ir (arba) moderatoriaus lytis.

PAGALBOS KLUBO TVARKARAŠTIS IR VIENOS SESIJOS STRUKTŪRA

Planuojama, kad klubo veikla vyks nuo M8 (2022 m. birželio mėn.) iki M26 (2023 m. gruodžio mėn.). Iš viso tai sudaro 19 mėnesių. Per šį laikotarpį užsiėmimai bus skirstomi į du tipus:

1. Bandomieji užsiėmimai - per juos bus išbandoma projekto metu parengta mokomoji medžiaga (intelektiniai rezultatai - IO1, IO2 ir IO3).
2. Tinklaveikos sesijos - per jas bus naudojama klubą valdančių ekspertų atrinkta mokomoji medžiaga, kurios pagrindinis tikslas - sudaryti sąlygas klubo dalyviams mokytis socialiai.

Bandomosios sesijos vyks šiais laikotarpiais:

M8-M10 (2022 m. birželis-rugpjūtis) - IO1 pilotavimas

M14-M16 (2022 m. gruodis - 2023 m. vasaris) - IO2 pilotavimas

M20-M22 (2023 m. birželis-rugpjūtis) - IO3 pilotavimas

Kiekvieną bandomąjį mėnesį vyks iki 8 pagalbos klubo užsiėmimų (du užsiėmimai per savaitę), kiekvienas užsiėmimas truks iki 4 pamokų valandų.

Ne pilotavimo (tinklų kūrimo) sesijos vyks šiais laikotarpiais:

M11-M13 (2022 m. rugsėjis-lapkritis)

M17-M19 (2023 m. kovas-gegužės)

M23-M26 (2023 m. rugsėjis-gruodis)

Kiekvieną ne pilotavimo mėnesio mėnesį vyks po vieną tinklaveikos sesiją, kurios trukmė – iki 4 akademinė valandų. Kiekvienos sesijos struktūra bus tokia:

Trumpas eksperto įvadas į temą - iki 30 minučių; žodinis pristatymas, kurį galima paremti PowerPoint programa, vaizdo medžiaga, mokomąja grafika ir t. t.; jo tikslas - įvardyti problemą, kuri bus sprendžiama sesijos metu, nustatyti kontekstą, supažindinti dalyvius su klausimais, kurie gali kilti dėl šios problemos.

Padėti klubo nariams laisvai diskutuoti šia tema (dar nesusipažinus su mokomuoju turiniu) - iki 60 minučių; tikslas - iš anksto sukurti erdvę socialiniam mokymuisi ir leisti klubo dalyviams pamatyti, ką jie žino apie nustatytą problemą, ko nežino ir ką žino kiti dalyviai; šiame etape jau turėtų prasidėti dalijimasis finansinio raštingumo žiniomis, kurį sumaniai moderuoja užsiėmimą vedantis asmuo; dalyviai turėtų būti skatinami laisvai dalytis nuomonėmis, kalbėti apie tai, kas jiems aišku, o kas - ne; šioje sesijos dalyje turėtų būti gerai diagnozuojamos žinių ir įgūdžių spragos, susijusios su problema (tema), kuri bus aptariama sesijos metu; sesiją vedantis asmuo, remdamasis šia diagnoze, turėtų tinkamai parinkti ir tolesnės sesijos eigos turinį, ir formą.

Pertrauka - 15 minučių.

Eksperto pasirinktos mokomosios medžiagos pristatymas: tai gali būti trumpa atvejo analizė, sprendimų žaidimas, mokomoji grafika, vaizdo pasakojimas, rašytinis pasakojimas ir t. t. iki - 45 minučių; ši užsiėmimo dalis bus grynai mokomojo pobūdžio tradicine prasme - aktyviają dalį atliks ekspertas, kuris aptars problemą pasirinktais didaktiniais metodais; tačiau klubo formulėje turėtų būti numatyta galimybė užduoti klausimus ir trumpai pasikeisti nuomonėmis eksperto pristatymo metu.

Pagalbos klubo narių diskusija (moderuojama eksperto) apie mokomąją medžiagą - kas buvo suprasta, kas nesuprasta, dėl ko dažniausiai kyla sunkumų, bandoma išsiaiškinti, kodėl ir pan. - iki 60 minučių; šios užsiėmimo dalies tikslas - visų pirma pasidalyti finansiniu raštingumu; Klubo dalyviai turėtų būti skatinami pasidalyti įspūdžiais apie eksperto pristatymą, papasakoti, kaip aptariama tema susijusi su jų asmenine patirtimi, padėti vieni kitiems susidoroti su tema ir jos niuansais, plėtoti temą, siūlant naujus scenarijus / klausimus ir pan.

Eksperto santrauka - iki 30 minučių. Tikslas - suformuluoti išvadas, pateikti praktines rekomendacijas, parengtas aptarus temą, nurodyti papildomus žinių šaltinius.

„PAGALBOS KLUBO“ REZULTATŲ MASTELIO KEITIMAS IR ILGAAMŽIŠKUMAS

Projekto metu parengta mokomoji medžiaga (IO1, IO2, IO3) ir klubui vadovaujančių ekspertų atrinkta medžiaga bus sukaupta vienoje internetinėje žinių saugykloje. Verta apsvarstyti galimybę šią ekspertų parengtą medžiagą organizuoti taip, kad ji sudarytų loginę seką, leidžiančią savarankiškai studijuoti temą.

Kiekvienai medžiagoje nagrinėjamai temai būtų galima sukurti trumpą pamokos planą, kuris taptų vadovu visiems, norintiems ateityje naudotis šiais ištekliais, nepriklausomai nuo to, ar jie yra klubo dalyviai, ar ne. Kartu su naujomis žiniomis, atrastomis analizuojant Lenkijos Pagalbos klube surinktą medžiagą tikslių interviu metu ir su šiuo dokumentu, kaip Pagalbos klubo kūrimo gairėmis, tai galėtų būti vertingas šaltinis, leidžiantis pakartoti Pagalbos klubo skaitmeninio finansinio raštingumo koncepciją emigrantams už konsorciumo, sudaryto šiam projektui įgyvendinti, ribų.

Šioje saugykloje taip pat bus diskusijų forumas ir pokalbių kambarys, kad Pagalbos klubo dalyviai galėtų bet kada bendrauti. Dėl to, darant prielaidą, kad projekto metu jie įgijo teigiamos patirties, galima tikėtis, kad sukurtas pažinčių tinklas ir toliau gyvuos, o jo nariai tam tikru neapibrėžtu metu ateityje galės naudotis dalijimosi žiniomis ir įgūdžiais teikiama nauda.

MOKOMOSIOS MEDŽIAGOS ŠALTINIAI LENKIJOJE VYKSTANČIŲ KLUBO SESIJŲ

Kaip minėta anksčiau, tiek temas, tiek scenarijus, pagal kuriuos vyks Pagalbos klubo užsiėmimai, turėtų nurodyti klubui vadovaujantys ekspertai. Kadangi Klubu užsiėmimai vyks šalių partnerių kalbomis, šiame skyriuje pateikiamos įdomiausios mokomosios medžiagos lenkų kalba saugyklos, kurias galima naudoti Pagalbos klube Lenkijoje.

1. <https://edufin.pl/>
2. <https://www.nbportal.pl/>
3. <https://rf.gov.pl/> (section *Education*)
4. <https://uokik.gov.pl/> (section *Education*)
5. <https://kapitalni.org/>
6. <https://www.skef.pl/> (section *Financial education*)
7. <https://edufinance.pl/>
8. <https://tdo.edu.pl/>
9. <https://bakcyl.wib.org.pl/>
10. <https://weiz.po.edu.pl/zarzadzanie-finansami-osobistymi-e-poradnik/>
11. <https://marciniwuc.com/>
12. <https://www.edufinanse.pl/>
13. <https://subiektywnieofinansach.pl/>
14. <https://likefinance.wsei.eu/>

NUORODOS

1. Allgood, S. and Walstad, W. B. (2016) 'The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors', *Economic Inquiry*, 54(1), pp. 675–697. doi: 10.1111/ecin.12255.
2. Barcellos, S. H. et al. (2012) *Barriers to Immigrant Use of Financial Services*. WR-923-SSA. Philadelphia, PA.
3. Becker, G. S. (1962) 'Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis', *Journal of Political Economy*, 70(5), pp. 9–49. doi: 10.1086/258724.
4. Becker, G. S. (1975) *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Second. New York, NY: NBER Press.
5. Boggio, C. et al. (2015) *Seven Ways to Knit Your Portfolio. Is Investor Communication Neutral?* DP 10/2015-030.
6. Boggio, C., Coda Moscarola, F. and Gallice, A. (2020) 'What is good for the goose is good for the gander?: How gender-specific conceptual frames affect financial participation and decision-making', *Economics of Education Review*, 75(C). doi: 10.1016/j.econedurev.2019.101952.
7. Bucher-Koenen, T. et al. (2016) *Women, Confidence, and Financial Literacy*. Luxembourg.
8. Butters, R. B., Asarta, C. J. and McCoy, S. G. (2012) 'Financial Literacy and Gender in U. S. High Schools', *Journal of Economics and Finance Education*, 11(2), pp. 142–149.
9. Cole, S. and Shastry, G. K. (2009) *Smart Money: The Effect of Education, Cognitive Ability, and Financial Literacy on Financial Market Participation*. 09–071. Boston, MA.
10. Coleman, J. S. (1988) 'Social Capital in the Creation of Human Capital', *American Journal of Sociology*, 94, pp. 95–120. doi: 10.1086/228943.
11. Cwynar, A. et al. (2019) 'Sustainable Debt Behaviour and Well-Being of Young Adults: The Role of Parental Financial Socialisation Process', *Sustainability*, 11(24), p. Article nr 7210. doi: 10.3390/su11247210.
12. Delavande, A., Rohwedder, S. and Willis, R. J. (2008) *Preparation for Retirement, Financial Literacy and Cognitive Resources*. WP 2008-190. Ann Arbor, MI. doi: 10.2139/ssrn.1337655.
13. Dew, J. and Xiao, J. J. (2011) 'The Financial Management Behavior Scale: Development and Validation', *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), pp. 43–59.
14. Duflo, E. and Saez, E. (2003) 'The role of information and social interactions in retirement plan decisions: Evidence from a randomized experiment', *Quarterly Journal of Economics*, 118(3), pp. 815–842. doi: 10.1162/00335530360698432.

15. Ford, M. W. and Kent, D. W. (2009) 'Gender Differences in Student Financial Market Attitudes and Awareness: An Exploratory Study', *Journal of Education for Business*, 85(1), pp. 7–12. doi: 10.1080/08832320903217366.
16. Girshina, A., Mathä, T. and Ziegelmeyer, M. (2019) *Peer effects in stock market participation: Evidence from immigration*. 2340. Frankfurt am Main. doi: 10.2866/66016.
17. Granovetter, M. (1985) 'Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness', *American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481–510. doi: 10.1086/228311.
18. Haliassos, M., Jansson, T. and Karabulut, Y. (2020) 'Financial Literacy Externalities', *The Review of Financial Studies*, 33(2), pp. 950–989. doi: 10.1093/rfs/hhaa024.
19. Hastings, J. S., Madrian, B. C. and Skimmyhorn, W. L. (2013) 'Financial Literacy, Financial Education, and Economic Outcomes', *Annual Review of Economics*, 5(1), pp. 347–373. doi: 10.1146/annurev-economics-082312-125807.
20. Hong, H., Kubik, J. D. and Stein, J. C. (2004) 'Social Interaction and Stock-Market Participation', *Journal of Finance*, 53(1), pp. 137–163. doi: 10.1111/j.1540-6261.2004.00629.x.
21. Huston, S. J. (2010) 'Measuring Financial Literacy', *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), pp. 296–316. doi: 10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x.
22. Jappelli, T. and Padula, M. (2013) 'Investment in financial literacy and saving decisions', *Journal of Banking and Finance*, 37(8), pp. 2779–2792. doi: 10.1016/j.jbankfin.2013.03.019.
23. Knoll, M. A. Z. and Houts, C. R. (2012) 'The Financial Knowledge Scale: An Application of Item Response Theory to the Assessment of Financial Literacy', *Journal of Consumer Affairs*, 46(3), pp. 381–410. doi: 10.1111/j.1745-6606.2012.01241.x.
24. Lachance, M.-E. (2014) 'Financial Literacy and Neighborhood Effects', *Journal of Consumer Affairs*, 48(2), pp. 251–273. doi: 10.1111/joca.12024.
25. Lown, J. M. (2011) 'Development and validation of a financial self-efficacy scale', *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(2), pp. 54–63.
26. Lusardi, A., Michaud, P.-C. and Mitchell, O. S. (2017) 'Optimal Financial Knowledge and Wealth Inequality', *Journal of Political Economy*, 125(2), pp. 431–477. doi: 10.1086/690950.
27. Lusardi, A. and Mitchell, O. S. (2006) *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing*. 2006–1. Philadelphia.
28. Lusardi, A. and Mitchell, O. S. (2014) 'The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence', *Journal of Economic Literature*, 52(1), pp. 5–44. doi: 10.1257/jel.52.1.5.
29. Morgan, P., Huang, B. and Trinh, L. (2019) *The Need to Promote Digital Financial Li-*

teracy for the Digital Age. Tokyo. Available at: <https://t20japan.org/wp-content/uploads/2019/03/t20-japan-tf7-3-need-promote-digital-financial-literacy.pdf>.

30. Moschis, G. P. (1987) *Consumer socialization*. Lexington: Lexington Books.
31. Ooi, E. (2020) 'Give mind to the gap: Measuring gender differences in financial knowledge', *Journal of Consumer Affairs*, 54(3), pp. 931–950. doi: 10.1111/joca.12310.
32. Putnam, R. D. (1995) 'Bowling Alone: America's Declining Social Capital', *Journal of Democracy*, 6(1), pp. 65–78. doi: 10.1353/jod.1995.0002.
33. Remund, D. L. (2010) 'Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy', *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), pp. 276–295. doi: 10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x.
34. Rostamkalaei, A. and Riding, A. (2020) 'Immigrants, Financial Knowledge, and Financial Behavior', *Journal of Consumer Affairs*, 54(3), pp. 951–977. doi: 10.1111/joca.12311.
35. Stolper, O. A. and Walter, A. (2017) 'Financial literacy, financial advice, and financial behavior', *Journal of Business Economics*, 87(5), pp. 581–643. doi: 10.1007/s11573-017-0853-9.
36. Tittel, A. and Terzidis, O. (2020) 'Entrepreneurial Competences Revised: Developing a Consolidated and Categorized List of Entrepreneurial Competences', *Entrepreneurship Education*, 3, pp. 1–35. doi: 10.1007/s41959-019-00021-4.
37. Walstad, W. B. and Rebeck, K. (2016) *Test of financial literacy: Examiner's manual*. New York, NY: Council for Economic Education.
38. Ward, S. (1974) 'Consumer Socialization', *Journal of Consumer Research*, 1(2), pp. 1–14. doi: 10.1086/208584.
39. Zhao, J. and Li, T. (2021) 'Social Capital, Financial Literacy, and Rural Household Entrepreneurship: A Mediating Effect Analysis', *Frontiers in Psychology*, 12(Article 724605). doi: 10.3389/fpsyg.2021.724605.



#FLIGHT

Financial Literacy for Investment, Growth,
Help and Teamwork 

Maketavo by Vilma Dainienė



Erasmus+

Europos Komisijos parama rengiant šį leidinį nereiškia, kad patvirtina turinį, kuris atspindi tik autorių požiūrį, ir Komisija negali būti laikoma atsakinga už bet kokį jame esančios informacijos naudojimą.