

Analiza utjecaja samostalnosti, samopouzdanja i financijskog sudjelovanja na financijsko ponašanje mladih

Botonjić, Amela

Master's thesis / Diplomski rad

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Economics and Business / Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:148:397081>

Rights / Prava: [Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported / Imenovanje-Nekomercijalno-Dijeli pod istim uvjetima 3.0](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-05**



Repository / Repozitorij:

[REPEFZG - Digital Repository - Faculty of Economics & Business Zagreb](#)



Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet

Integrirani preddiplomski i diplomski sveučilišni studij

Poslovna ekonomija – smjer Financije

**ANALIZA UTJECAJA SAMOSTALNOSTI,
SAMOPOUZDANJA I FINANCIJSKOG SUDJELOVANJA NA
FINANCIJSKO PONAŠANJE MLADIH**

Diplomski rad

Amela Botonjić

Zagreb, rujan, 2023.

Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet

Integrirani preddiplomski i diplomski sveučilišni studij

Poslovna ekonomija – smjer Financije

**ANALIZA UTJECAJA SAMOSTALNOSTI,
SAMOPOUZDANJA I FINANCIJSKOG SUDJELOVANJA NA
FINANCIJSKO PONAŠANJE MLADIH**

**ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF INDEPENDENCE,
SELF-RELIANCE AND FINANCIAL PARTICIPATION ON
THE FINANCIAL BEHAVIOR OF YOUNG PEOPLE**

Diplomski rad

Amela Botonjić, 0067545802

Mentor: Izv. prof. dr. sc. Dajana Barbić

Zagreb, rujan, 2023.

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je diplomski rad / seminarski rad / prijava teme diplomskog rada isključivo rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu, a što pokazuju korištene bilješke i bibliografija.

Izjavljujem da nijedan dio rada / prijave teme nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog izvora te da nijedan dio rada / prijave teme ne krši bilo čija autorska prava.

Izjavljujem, također, da nijedan dio rada / prijave teme nije iskorišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

Poloujić

(vlastoručni potpis studenta)

28.09.2023.

(mjesto i datum)

STATEMENT ON THE ACADEMIC INTEGRITY

I hereby declare and confirm by my signature that the final thesis is the sole result of my own work based on my research and relies on the published literature, as shown in the listed notes and bibliography.

I declare that no part of the thesis has been written in an unauthorized manner, i.e., it is not transcribed from the non-cited work, and that no part of the thesis infringes any of the copyrights.

I also declare that no part of the thesis has been used for any other work in any other higher education, scientific or educational institution.

Poloujić

(personal signature of the student)

28.09.2023.

(place and date)

Sažetak:

U današnje vrijeme sve je veći fokus na efikasnom upravljanju osobnim financijama. Razloga za to je mnogo, a jedan od najvažnijih uključuje činjenicu da je odgovorno financijsko ponašanje temelj osobnog rasta svakog pojedinca, ali i temelj ekonomske stabilnosti svake zemlje. Stoga je iznimno važno dobro razumjeti financijsko ponašanje pojedinca. Širok je spektar ekonomskih, psiholoških i socio-demografskih čimbenika koji imaju značajan utjecaj na proces financijskog odlučivanja i financijsko ponašanje pojedinca.

U ovom radu izdvojena su tri čimbenika i analiziran je njihov utjecaj na financijsko ponašanje mladih. Riječ je o samostalnosti, samopouzdanju i financijskom sudjelovanju. U glavnim dijelovima rada objašnjava se koncept financijskog ponašanja pojedinca kao i čimbenici koji imaju značajan utjecaj njegovo financijskog ponašanja. U zadnje dijelu rada provedeno je empirijsko istraživanje u kojem je analiziran utjecaj samostalnosti, samopouzdanja i financijskog sudjelovanja na financijsko ponašanje mladih. Ciljna skupina ovog istraživanja je mlada populacija, odnosno osobe u dobi od 18 do 35 godina.

Ključne riječi: financijsko ponašanje mladih, samostalnost, samopouzdanje, financijsko sudjelovanje, financijska socijalizacija.

Summary:

Nowadays, there is an increasing focus on efficient personal financial management. There are many reasons for this, and one of the most important includes the fact that responsible financial behavior is the basis of the personal growth of every individual, but also the basis of the economic stability of every country. Therefore, it is extremely important to have a good understanding of an individual's financial behavior. There is a wide spectrum of economic, psychological and socio-demographic factors that have a significant impact on the financial decision-making process and the financial behavior of an individual.

In this paper, three factors are selected and their influence on the financial behavior of young people is analyzed. The factors involved are independence, self-reliance and financial participation. In the main parts of the work, the concept of financial behavior of an individual is explained, as well as the factors that have a significant influence on financial behavior of an individual. In the last part of the paper, empirical research was conducted in which the influence of independence, self-confidence and financial participation on the financial behavior of young people was analyzed. The target group of this research is the young population, i.e. people between the ages of 18 and 35.

Keywords: financial behavior of young people, independence, self-confidence, financial participation, financial socialization.

SADRŽAJ:

1. UVOD.....	1
1.1. Predmet i cilj rada	1
1.2. Izvori podataka i metoda prikupljanja.....	2
1.3. Sadržaj i struktura rada.....	2
2. FINANCIJSKO PONAŠANJE POJEDINCA.....	3
2.1. Pojmovno određenje financijskog ponašanja.....	3
2.2. Vrste financijskog ponašanja	6
2.3. Odrednice odgovornog financijskog ponašanja	10
2.4. Financijsko ponašanje različitih dobnih skupina	16
3. ČIMBENICI KOJI UTJEČU NA FINANCIJSKO PONAŠANJE POJEDINCA	25
3.1. Samostalnost	25
3.2. Samopouzdanje	31
3.3. Financijsko sudjelovanje	36
4. ANALIZA UTJECAJA SAMOSTALNOSTI, SAMOPOUZDANJA I FINANCIJSKOG SUDJELOVANJA NA FINANCIJSKO PONAŠANJE MLADIH	45
4.1. Metodologija istraživanja.....	45
4.2. Opis ispitanika.....	47
4.3. Rezultati istraživanja	49
4.4. Rasprava i analiza rezultata istraživanja	58
5. ZAKLJUČAK	62
Popis literature	65
Popis tablica	72
Popis grafikona.....	72
Popis slika.....	73
Životopis studenta	74

1. UVOD

1.1. Predmet i cilj rada

Posljednjih godina istraživanja financijskog ponašanja pojedinaca dobivaju sve veće značenje u domaćoj i stranoj literaturi. Razloga za to je mnogo, a kao najvažniji se izdvaja kako je odgovorno financijsko ponašanje temelj osobnog rasta svakog pojedinca i ekonomske stabilnosti svake zemlje. Stoga je vrlo važno dobro razumjeti financijsko ponašanje pojedinca. Postoji širok spektar psiholoških, socio-demografskih i ekonomskih čimbenika koji imaju značajan utjecaj na proces financijskog odlučivanja pa samim time i na financijsko ponašanje pojedinca.

U radu je analiziran utjecaj tri odabrana čimbenika na financijsko ponašanje pojedinca; samostalnost, samopouzdanje i financijsko sudjelovanje. Stjecanje financijske neovisnosti i ekonomske sigurnosti jedna je od najvažnijih postignuća u životu koje mlade odrasle osobe mogu ostvariti. Tri su čimbenika koji bitno utječu na financijsku samostalnost: ekonomski, psihološki i obiteljsko-ekonomski. Nadalje, određene financijske poteškoće mogu dovesti u pitanje način upravljanja životom i narušiti samopouzdanje pojedinca. Razina samopouzdanja pojedinca može imati pozitivne ili negativne učinke na financijsko ponašanje pojedinca. Primjerice pojedinci čija je razina samopouzdanja niska, češće se susreću se s negativnim osjećajima poput straha od neuspjeha, poniženja i tjeskobe koji se mogu negativno odraziti na obavljanje svakodnevnih aktivnosti, a ujedno i na donošenje financijskih odluka. Financijsko sudjelovanje pojedinca nužno je kako bi se stekla nova i nadopunila postojeća znanja i vještine koje doprinose odgovornom financijskom ponašanju pojedinca.

Cilj ovog diplomskog rada je analizirati utjecaj tri odabrana čimbenika (samostalnost, samopouzdanje i financijsko sudjelovanje) na financijsko ponašanje mladih. Ciljna skupina ovog istraživanja je mlada populacija, a podaci će se prikupiti korištenjem anketnog upitnika koji će se provesti online.

1.2. Izvori podataka i metoda prikupljanja

U svrhu izrade rada korištene su dvije vrste istraživanja: teorijsko i empirijsko. Prilikom izrade teorijskog dijela rada kao glavni izvori podataka koristili su se sekundarni podaci odnosno podaci koji su prikupljeni iz znanstvenih i stručnih knjiga, članaka, publikacija i relevantnih internetskih stranica. Sekundarni podaci su prikupljeni analizom domaće i strane znanstvene i stručne literature koja obuhvaća znanstvene i stručne knjige, članke, internetske stranice i dostupne baze podataka. U svrhu izrade empirijskog dijela istraživanja podaci su prikupljeni iz primarnih izvora, a metoda istraživanja koja se koristila je anketi upitnik. Empirijsko istraživanje je provedeno u razdoblju od 1. lipnja 2023. do 15. lipnja 2023. godine, primjenom on-line anketnog upitnika na uzorku mladih osoba u dobi od 18 - 35 godina. Također, u radu su korištene sljedeće metode istraživanja: metoda deskripcije, metoda sinteze, metoda analize, metoda klasifikacije te induktivna i deduktivna metoda. Karakteristike svih navedenih metoda su pouzdanost, objektivnost, preciznost, sustavnost i općenitost.

1.3. Sadržaj i struktura rada

Rad je strukturiran u pet poglavlja. Prvo poglavlje sadrži uvod u kojem su navedeni predmet i cilj, izvori i metode prikupljanja podataka te sadržaj i struktura rada. U drugom poglavlju dano je pojmovno određenje financijskog ponašanja pojedinca. U istom poglavlju navode se vrste financijskog ponašanja kao i odrednice odgovornog financijskog ponašanja te je dan detaljan prikaz financijskog ponašanja različitih dobnih skupina. U trećem poglavlju navode se i objašnjavaju odabrani čimbenici koji utječu na financijsko ponašanje pojedinaca. U čimbenike se ubrajaju: samostalnost, samopouzdanje i financijsko sudjelovanje. U četvrtom poglavlju provedeno je istraživanje u kojem se analizira utjecaj samostalnosti, samopouzdanja i financijskog sudjelovanja na financijsko ponašanje mladih. Posljednje, peto poglavlje se odnosi na zaključak u kojem su izneseni važni rezultati provedenog istraživanja. Na samom kraju je naveden popis literature, popis tablica, grafikona, slika, prilozi i životopis studenta.

2. FINANCIJSKO PONAŠANJE POJEDINCA

2.1. Pojmovno određenje financijskog ponašanja

Pojam financijskog ponašanja bio je temelj brojnih istraživanja u posljednja tri desetljeća. U razdoblju od 1970-ih do ranih 1990-ih dobar pregled istraživanja financijskog ponašanja dali su Fitzsimmons i suradnici (1993.), a posljednjih godina većina studija stavlja naglasak na financijsko ponašanje u različitim sredinama. (Hilgert i sur., 2003; Hogarth, Beverly i Hilgert, 2003; Hogarth, Hilgert i Schuchardt, 2002; Muske i Winter, 2001; O'Neill i Xiao, 2003; Xiao, 2006).

Prema mnogim tradicionalnim modelima financijskog ponašanja, pojedinci se promatraju kao racionalna bića – „homo economicus“. Općeprihvaćeni pojam Homo economicusa definirao je Aleksandar Štrulhofer: "Homo economicus, racionalni egoist, percipira svijet kao otvoreno polje za ostvarivanje vlastitih interesa – kakvi god bili. Društvene norme opaža tek perifernim vidom". Mnogi ekonomisti smatraju kako Homo economicus danas predstavlja najzastupljeniji oblik ponašanja pojedinca u ekonomiji, gdje se odluke donose na racionalnim temeljima, a ne na emocionalnim. (Šarganović, 2020.)

Međutim, takav način promatranja pojedinca je moguć jedino u teoretskim ekonomskim modelima zbog činjenice da su pojedinci kompleksan sustav intelektualnih, fizičkih i psihičkih potreba. (Barbić, Lučić, 2018.)

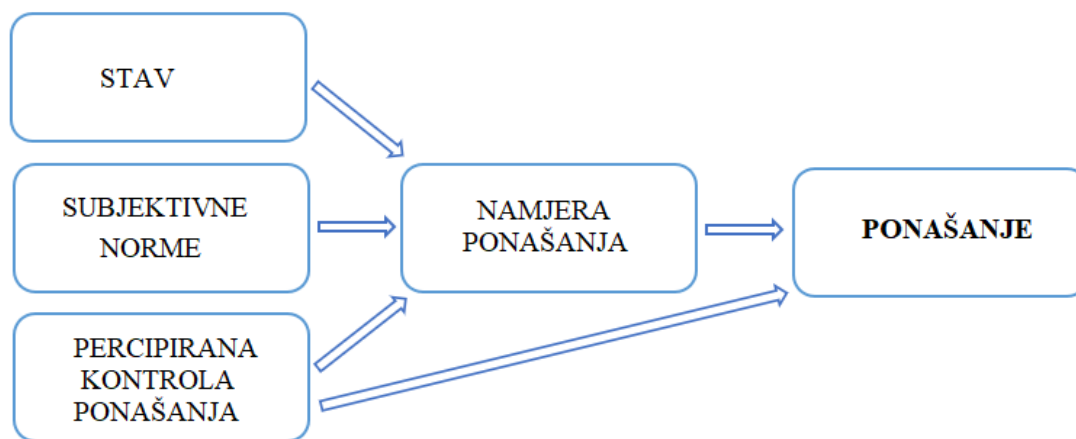
Drugačiji pristup promatranju ponašanja pojedinca daje bihevioralna ekonomija koja se bavi utjecajem kognitivnih, emocionalnih i društvenih faktora na donošenje ekonomskih odluka od strane pojedinaca i institucija, kao i posljedicama koje te odluke imaju na tržišne cijene, povrate te alokaciju resursa. (Brajković, Peša, 2015.) Drugim riječima, bihevioralna ekonomija predstavlja suprotan pristup koji nastoji razumjeti financijsko ponašanje pojedinca kroz prizmu njegovih psiholoških fenomena. (Barbić, Lučić, 2018.)

Teorija financijskog ponašanja potrošača većinom se temelji na teoriji iz područja psihologije, te se koristi u svrhu objašnjavanja anomalija na tržištu kao npr. nagli pad ili rast potrošnje, cijena i slično. Osnovna ideja jest identifikacija i razumijevanje razloga donošenja određenih financijskih odluka od strane pojedinaca. Pretpostavlja se kako karakteristike sudionika i

struktura informacija na tržištu sustavno utječu na potrošačke, odnosno investicijske odluke pojedinaca te u konačnici na tržišne ishode. (Dew, Xiao, 2011.)

Sukladno tome, u području istraživanja financijskog ponašanja jedna od najznačajnijih teorija je Teorija planiranog ponašanja (engl. Theory of planned behavior – TTB). Teorija planiranog ponašanja u središte pozornosti stavlja namjeru pojedinca da ostvari određeno ponašanje pri čemu je ta namjera pod značajnim utjecajem stavova, subjektivnih normi i percipirane kontrole ponašanja. (Ajzen, 1991). (Slika 1)

Slika 1 Teorija planiranog ponašanja



Izvor: izrada autorice prema Ajzen (1991.)

Stav se odnosi na nečiju pozitivnu ili negativnu procjenu relevantnog ponašanja pojedinca. (Xiao, 2008.) Također, Miller (2005.) definira stav pojedinca kao „skup uvjerenja o konkretnom ponašanju pod utjecajem vrednovanja tih uvjerenja“. (Martić Kuran, Mihić, 2014.) Subjektivna norma se definira kao percepcija osobe o tome odobravaju li značajni pojedinci neko ponašanje ili ne. Isto tako, jedan od čimbenika koji utječe na namjeru ponašanja je percipirana kontrola ponašanja koja nastoji opisati uočenu razinu poteškoća pri izvođenju određenog ponašanja, odražavajući prošla iskustva i očekivane prepreke. (Xiao, 2008.)

Financijsko ponašanje definira se kao svako ljudsko ponašanje koje je relevantno upravljanju novcem. Uobičajena financijska ponašanja vezana su gotovinsko, kreditno i štedno ponašanje. Poželjno financijsko ponašanje trebalo bi poboljšati ekonomsko blagostanje potrošača, dok nepoželjno financijsko ponašanje šteti ekonomskom blagostanju. (Xiao, 2008.)

Lučić, Barbić i Uzelac (2022.) financijsko ponašanje smatraju središnjim elementom osobnih financija, a isto definiraju kao sveobuhvatne aktivnosti upravljanja novcem koje provode potrošači kako bi ostvarili maksimalan profit s dostupnim i ograničenim resursima. Također, navode kako se financijsko ponašanje definira kroz sve radnje vezane uz novac, poput gotovine, kredita i štednje.

Razumijevanje financijskog ponašanja vrlo je važno s aspekta pojedinca kako bi mogli donijeti što kvalitetnije financijske odluke, pri čemu njihovo financijsko ponašanje uvelike ovisi o razini financijske pismenosti s kojom pojedinac raspolaže, drugim riječima znanjima, vještinama, svijesti, stavovima i ponašanjima koja su potrebna za kontroliranje i upravljanje osobnim financijama sukladno njihovim interesima.

Važnost razumijevanja financijskog ponašanja pojedinca ističe se i s aspekta ukupnog financijskog sustava te gospodarskog prosperiteta. Pojedinci koji se ponašaju odgovorno odnosno koji donose racionalne financijske odluke temeljene na adekvatnim informacijama, važni su za normalno funkcioniranje, stabilnost ukupnog financijskog sustava i u konačnici ekonomski razvoj. Loša razina financijske pismenosti može rezultirati stvaranjem troškova za pojedince, ali i za cjelokupno gospodarstvo. Primjerice, ukoliko se pojedinci prekomjerno zaduže ili su pogrešno informirani o osobnim financijskim mogućnostima, stabilnost financijskog sustava može biti narušena. (Barbić, Lučić, 2018.)

Ovaj problem se prvenstveno javlja zbog loše edukacije mladih o financijskoj pismenosti u školama te na fakultetima, ali i zbog netočnih informacija koje se prenose putem medijskih kanala. Kako bi se ostvario uspješan financijski rezultat nužno je kreirati prikladan financijski plan i ciljeve. (Ivanov, 2019.) Pojedini stručnjaci naglašavaju važnost kontinuiranog financijskog obrazovanja građana kako bi svaka osoba mogla donositi bolje odluke vezane uz osobne financije. Međutim, pojedini stručnjaci tvrde kako samo financijsko obrazovanje može utjecati na samopouzdanje pojedinca, ali kao takva nije dovoljno za poboljšanje financijskih sposobnosti. Boljom solucijom se smatraju savjeti stručnjaka u obliku financijske pomoći te izgradnja sustava koja će biti od velike koristi potrošačima. Činjenica je kako ljudi donose svoje odluke na temelju jednostavnijih i brzih rješenja, no smatra se kako bi bolja alternativa bila da se prilikom odlučivanja koristi sporiji ekonomski pristup koji će omogućiti sagledavanje cjelokupne situacije kao i dugoročnih posljedica. Ubrzani način života podržan kontinuiranim napretkom tehnologije naglašava potrebu za brзом prilagodbom ovim trendovima, što

podrazumijeva jednostavnija i brža rješenja. Međutim, takva rješenja se ne smiju donositi instinktivno i bez razmišljanja, već se moraju temeljiti na racionalnim procjenama i činjenicama. (Raaij, 2016.)

2.2. Vrste financijskog ponašanja

Financijsko ponašanje je kroz povijest bilo predmet brojnih istraživanja i u tu svrhu razvijena je nova disciplina u ekonomiji pod nazivom bihevioralna ekonomija. Bihevioralna ekonomija i s njom povezana teorija bihevioralnih financija, podrazumijeva novi pristup u području financija koja se bavi utjecajem društvenih, kognitivnih i emocionalnih čimbenika na ekonomske odluke pojedinaca i institucija te posljedicama koje takve odluke imaju na tržišne cijene, povrate i alokaciju resursa. (Brajković, Peša, 2015.) Prema teoriji iz bihevioralnih financija, financijsko ponašanje pojedinaca obuhvaća četiri ključna koncepta:

1. Mentalno računovodstvo,
2. Ponašanje krda,
3. Usidravanje,
4. Visoka samoprocjena.

Mentalno računovodstvo podrazumijeva sklonost pojedinaca da izdvajaju novac u određene svrhe. *Ponašanje krda* odnosi se na sklonost ljudi da oponašaju financijsko ponašanje većine. *Usidravanje* se može definirati kao određivanje razine potrošnje na određenoj referenci, primjerice trošenje novca na bolja potrošačka dobra. *Visoka samoprocjena* se odnosi na sposobnost pojedinca da se temeljem osobnosti rangira na višu razinu u odnosu na druge. Primjerice, investitor bi sebe mogao smatrati investicijskim liderom ili najboljim investicijskim savjetnikom ukoliko se njegova odluka o ulaganju pokaže dobrom. (Singh, Garg, Tiwari, 2020.)

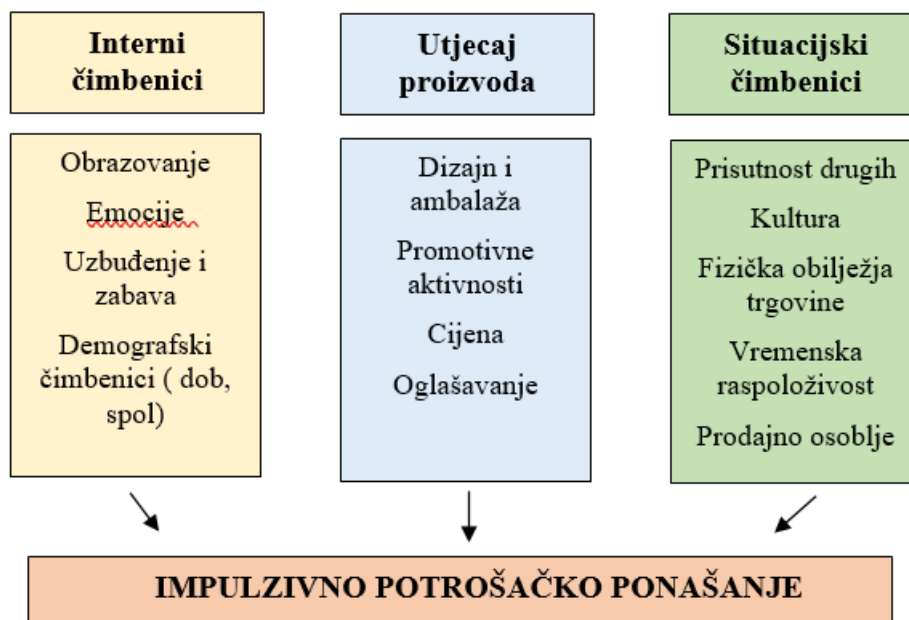
Lučić, Uzelac i Previšić (2021.) u svom radu navode dvije vrste financijskog ponašanja pojedinca:

1. Odgovorno financijsko ponašanje,
2. Impulzivno financijsko ponašanje.

Odgovorno financijsko ponašanje povezano je sa sposobnošću donošenja financijskih odluka koje su u najboljem interesu za opću dobrobit, a što uključuje upravljanje gotovinom, štednjom, potrošnjom te korištenjem kredita. Također, podrazumijeva odgovorno donošenje odluka o svakodnevnoj kupnji s ciljem maksimizacije koristi prilikom potrošnje. Razumijevanje odgovornog financijskog ponašanja moguće je i u okviru definicije utilitarističkog pristupa ponašanju potrošača koji podrazumijeva prvenstveno donošenje racionalnih potrošačkih odluka.

Impulzivno financijsko ponašanje podrazumijeva sklonost impulzivnoj kupnji pri čemu je kupnja više motivirana trenutnim zadovoljstvom nego dugoročnim posljedicama. Zbog toga je impulzivna kupnja često povezana s nedostatkom planiranja i odsutnošću promišljanja. Prilikom kupnje potrošač pokreće afektivni i kognitivni aspekt procesa donošenja odluka pri čemu je afektivni aspekt potaknut emocijama poput straha, uzbuđenja i zadovoljstva, dok je kognitivni povezan s promišljanjem i planiranjem, što predstavlja njegov nedostatak. (Lučić, Uzelac, Previšić, 2021.) Prema Barbić i Lučić, (2018.) brojni čimbenici potiču impulzivno ponašanje pojedinca, pri čemu se najviše ističu: interni (osobni) čimbenici, situacijski i utjecaj proizvoda. (Slika 2)

Slika 2 Čimbenici koji utječu na impulzivno potrošačko ponašanje



Izvor: izrada autorice prema Barbić, Lučić (2018.)

Osobni čimbenici najviše utječu na impulzivnost potrošačkog ponašanja, a referiraju se na identitet, emocionalno stanje, raspoloženje, obrazovanje, spol i dob. Među individualnim karakteristikama, emocije su najveći uzrok impulzivne kupovine. Također, još tri karakteristike dolaze do izražaja kod impulzivnih potrošača: loše nošenje potrošača sa stresnim situacijama, nedostatak samokontrole i emotivna percepcija okoline koja ga okružuje. Od vanjskih čimbenika ističu se oni koji se tiču proizvoda i situacije. Primjerice, impulzivnost može biti potaknuta raznim stimulansima na prodajnim mjestima poput vizualno privlačne promocije, niskih cijena, ugodnom atmosferom u prodavaonici i slično. Impulzivna kupovina se također potiče zvukovima, mirisima i vizualnim podražajima na prodajnom mjestu zbog čega često ne donosimo odluke na temelju naših stvarnih potreba. (Barbić, Lučić, 2018.) Dakle, prilikom donošenja odluka o kupnji, ljudi nisu uvijek racionalni. Stoga se impulzivna kupnja definira kao iracionalno i emocijama vođeno kupovno ponašanje. Ovakvo neodgovorno kupovno ponašanje posljedično dovodi do neodgovornog financijskog ponašanja. Drugim riječima, impulzivnost dovodi do neučinkovitih financijskih odluka i posljedično do neodgovornog financijskog ponašanja. (Lučić, Uzelac, Previšić, 2021.)

Vrste financijskog ponašanja, također se mogu odrediti utvrđivanjem tipa potrošača kojem pojedina osoba pripada. Prema Barbić i Lučić (2018.) moguće je klasificirati četiri osnovne kategorije potrošača:

1. Nesigurni – potrošač društvenih vrijednosti,
2. Ekstremni štedljivci,
3. Nestrpljivi,
4. Izbjegavač.

Kao i kod standardnih osobina ličnosti, u različitim potrošačkim situacijama i kategorijama potrošnje moguće je primijetiti dominantne elemente jednog tipa potrošača te submisivne drugog.

Potrošač društvenih vrijednosti definira se kao pojedinac koji nastoji povećati samopouzdanje kupnjom za druge ili za sebe. Primjerice, kupnja skupocjenog dara za neku osobu, pojedincima može dati osjećaj da su voljeni ili osjećaj pripadnosti određenoj grupi ukoliko posjeduju ispravne stvari. Slična verzija potrošača društvenih vrijednosti jest da su to „oni koji plaćaju ili daju za sve“ kako bi izgradili imidž kao vrlo velikodušni ljudi. Nesigurnost kao dio identiteta

pojedince može dovesti do prekomjernog trošenja i zaduživanja te financijskih problema. Kako bi se riješio potencijalni problem nužno je proučavanje potrošačkog ponašanja i vlastitih računa.

Ekstremni štedljivci predstavljaju osobe koje sve u životu podređuju ostvarivanju financijskih ciljeva, uživaju u provjeravanju uspješnosti osobnog proračuna. Ovakav tip osobe svakodnevno provjerava svoju razinu potrošnje, što često može dovesti do razvijanja emocionalne pristranosti prema takvom obliku ponašanja, jer se teško nose s nepredvidivošću života te na taj način mogu ostvariti najvišu razinu kontrole. Trošenje novčanih sredstava na odjeću, zabavu ili neke oblike luksuza za ekstremne štedljivce predstavlja nepotrebn trošak i često se protiv toga bune. Kada je riječ o vlastitoj financijskoj budućnosti često razmišljaju o likvidnosti i većoj sigurnosti za vrijeme umirovljenja. Takav tip osobe može naizgled biti idealan za odgovorno upravljanje vlastitim financijama, no često se razvijaju u ekstremne verzije samih sebe i nikome ne vjeruju, čak ni najkonzervativnijim oblicima štednje i ulaganja pa novac drže skrivenim u čarapama ili ispod madraca. Prednost ovakvog oblika ponašanja jest sigurnost visoke kvalitete života nakon umirovljenja, dok se kao nedostatak navodi smanjena mirnoća u situacijama nepredvidivih događaja i promjena. Kako bi se ostvarila financijska sigurnost i uspješnost prilikom upravljanja osobnim financijama ključna je ravnoteža između zadovoljavanja sadašnjih potreba i osiguranja financijske budućnosti pri čemu su i jedan i drugi cilj skoro jednako bitni.

Nestrpljivi pojedinci su osobe čije ponašanje karakteriziraju izraženi pritisci trenutnog zadovoljavanja potreba potrošnjom. Takve osobe, zbog izraženije želje za potrošnjom, vrlo često svoj novac ne uspijevaju preusmjeriti u štednju. Zadovoljavanje trenutne želje ili potrebe onemogućuje pronalazak najbolje ponude pri čemu se smanjuje mogućnost uštede novca za tu namjenu i dobrog promišljanja o tome kako pojedini postupci utječu na njihov osobni proračun. Barbić i Lučić (2018.) navode neke od mogućih rješenja za ovakvu konstituciju ličnosti. Primjerice, popisivanje svih impulzivnih odluka svakog mjeseca kako bi se stvorila svijest o tome koliko novca odlazi na stvari koje su nam odmah potrebne. Što se tiče štednje i ostvarivanja nekih dugoročnih ciljeva, pojedinci bi trebali postići taj proces automatski, u smislu da novac preusmjere sa svog računa u navedenu svrhu te se na taj način obrane od „sebe samih“. Na posljetku, nestrpljivi pojedinci bi trebali izdvojiti sredstava za impulzivnu kupovinu pri čemu smanjuju mogućnost izlaganja prevelikoj količini stresa tijekom promjena.

Izbjegavač je tip potrošača koji izbjegava promišljati o dugoročnim financijskim ciljevima kao što je umirovljenje. Neki pojedinci jednostavno ne žele o tome razmišljati, posebice kada smatraju da takve ciljeve nije moguće ostvariti. Takve osobe vrlo često ni ne otvaraju svoje mjesečne račune, već ih gomilaju na jednom mjestu te su često tjeskobni u odnosu prema štednji, računima i novcu općenito. Međutim, postoje i one osobe koje krenu samouvjerenom i odlučno u ostvarivanje dugoročnih financijskih ciljeva, no kada se suoče sa prvim preprekama, primjerice nemogućnost izdvajanja novčanih sredstava namijenjenih za određenu svrhu tijekom dužeg vremenskog perioda, vrlo brzo odustaju od čitavog plana. Kao rješenje ovakve konstitucije ličnosti navodi se blago suočavanje s kontinuiranim izbjegavanjem i građenje samopouzdanja kroz male nagrade za ostvarene manje financijske uspjehe.

2.3. Odrednice odgovornog financijskog ponašanja

Odgovorno financijsko ponašanje je zapravo rezultat financijske pismenosti koja se definira kao kombinacija stečenog financijskog znanja i usvojenih financijskih vještina potrebnih za učinkovito upravljanje financijskim resursima s ciljem postizanja dugoročne financijske sigurnosti. (Barbić, Lučić, 2018.).

Financijski pismene osobe posjeduju znanja o bankarstvu, kreditima, upravljanju financijskom imovinom, osiguranju, porezima i ulaganju; upotrebljavaju vlastito znanje prilikom donošenja financijskih odluka; razumiju temeljna načela koja se trebaju primjenjivati prilikom upravljanja imovinom i novcem.

Zbog porasta kompleksnosti financijskih proizvoda i usluga te sve zahtjevnijih financijskih potreba pojedinaca, financijska pismenost i obrazovanje postaju sve važniji. Također, razvojem financijskih tržišta, pojedinci moraju na dnevnoj bazi donositi značajno veći broj financijskih odluka te im je povećana odgovornost ostvarivanja vlastitog dugoročnog financijskog blagostanja. Kao posljedica promjena u ekonomskim i društvenim trendovima, financijska pismenost je postala imperativom. Tri su ključna razloga koja naglašavaju važnost brige pojedinca o financijskoj pismenosti: modernizacija i internacionalizacija financija, razvoj poduzetništva i odgovornost pojedinca za osobnu financijsku poziciju. Dakle, svaki pojedinac bi trebao znati upravljati osobnim financijama te na taj način brinuti o vlastitom financijskom

blagostanju. Osobe sa nižom razinom financijske pismenosti nemaju dovoljnu percepciju o mogućnostima koje im nudi tržište financijskih proizvoda i usluga pa samim time nisu u stanju donositi adekvatne financijske odluke pri izboru takvih proizvoda, niti procijeniti osobnu financijsku snagu. (Anđelinović, Pavković, Mišević, 2016.)

Najvažnije prednosti koje financijska pismenost osigurava pojedincu su:

- Bolje planiranje i ostvarivanje definiranih financijskih ciljeva,
- Povećanje svijesti o razini potrošnje i donošenje informativnih odluka o potrošnji,
- Odgovorno korištenje financijskih proizvoda i usluga te bolje snalaženje u izazovnim financijskim situacijama,
- Bolje planiranje budućnosti (planiranje mirovina)
- Izbjegavanje siromaštva, prezaduženosti te socijalne i financijske isključenosti

S obzirom na prethodno iznesene činjenice, financijska pismenost se danas smatra ključnom vještinom koja pojedincima omogućava donošenje adekvatnih financijskih odluka, uspješnije upravljanje osobnim financijama te u skladu s tim i odgovornije financijsko ponašanje. Međutim, nisu sve financijski pismene osobe ujedno i uspješne prilikom upravljanja osobnim financijama. Primjeri iz prakse pokazuju kako postoje situacije u kojima mnogi financijski pismeni i obrazovani pojedinci vrlo često čine ozbiljne financijske pogreške. Sukladno tome, na proces donošenja financijskih odluka ne utječe samo financijska pismenost već i brojni drugi čimbenici koji često mogu nadjačati vještine, znanje, logiku i racionalnost. (Barbić, Lučić, 2018.)

Cilj odgovornog financijskog ponašanja jest prije svega poboljšanje osobnog financijskog blagostanja koje se može definirati kao stanje sigurnosti i stanje dobro definiranih ciljeva te odgovarajućih strategija kućnih financija. (Barbić, Lučić, 2018.)

Netemeyer i suradnici (2018.), financijsko blagostanje definiraju kao stanje sigurnosti u kojem pojedinci:

1. Imaju kontrolu nad svakodnevnim financijama iz mjeseca u mjesec;
2. Imaju sposobnost apsorpiranja financijskog šoka;
3. Na pravom su putu da ispune svoje financijske ciljeve; i

4. Imaju financijsku slobodu da donose odluke koje im omogućuju da uživaju u životu.

Postizanje financijskog blagostanja od velike je važnosti kako za pojedinca i kućanstvo, tako i za ukupno društvo, a odluke vezane uz investicije, štednju, osiguranje i nekretnine imaju značajan utjecaj na financijsko blagostanje i financijsku sigurnost pojedinca. Primjerice, impulzivna potrošnja i loše upravljanje novcem mogu rezultirati bankrotom, financijskom i društvenom izoliranošću te siromaštvom. S druge strane, odgovornim financijskim ponašanjem pojedinac može osigurati psihološko zdravlje te sklad i mir u odnosima unutar kućanstva. Financijski problemi i konflikti poput prevelike zaduženosti i nemogućnosti otplate duga mogu uzrokovati anksioznost i depresiju, uzrokovati konflikte i dovesti do manje produktivnosti na radnom mjestu. (Barbić, Lučić, 2018.)

Barbić i Lučić (2018.) navode tri skupine čimbenika (Slika 3) koji određuju potrošačko, a samim time i financijsko ponašanje pojedinca.

Slika 3 Čimbenici koji utječu na financijsko ponašanje pojedinca



Izvor: izrada autorice prema Barbić, Lučić (2018.)

U osobne čimbenike koji utječu na ponašanje pojedinca se ubrajaju: motive i motivaciju, stavove, percepciju, znanje i obilježja ličnosti. Među navedenim osobnim čimbenicima, posebno do izražaja dolazi motivacija. Neka istraživanja navode kako je čak 90% odabira na kupovnom mjestu određeno impulsom, navikom ili osjećajem odnosno da je tek manji dio odabira temeljen na kognitivnoj odluci.

Postoji mnoštvo vanjskih čimbenika koji utječu na potrošačko ponašanje, a klasificiraju se kao društveni čimbenici. U njih se ubrajaju sljedećih šest čimbenika:

- kultura,
- društvo i društveni staleži,
- društvene grupe,
- obitelj,
- situacijski čimbenici i
- osobni utjecaj.

U kontekstu odgovorne financijske potrošnje ističu se situacijski čimbenici koji se odnose na utjecaje proizašle iz specifične situacije, prostora i vremena te su u potpunosti autonomni od obilježja i djelovanja potrošača. Ovoj skupini pripada društveno i fizičko okruženje, prethodna stanja organizma, vrijeme i uvjeti kupovine. Također, pojedine prigode i rituali kao što su Božić ili sezonska sniženja, vrlo često utječu na veću potrošnju novca kod pojedinaca. Kao razlog tome navodi se kako su takve situacije, u kulturološkom smislu, općeprihvaćene kao normalne te se u skladu s tim ne smatraju impulzivnom kupovinom, već kao očekivanom i razumno donesenom kupovnom odlukom. Na potrošačko odlučivanje i način trošenja novca značajan utjecaj ima okolina, posebice obitelj i prijatelji. Utjecaj roditelja se pokazao presudnim, a formira se još u najranijoj dobi, najčešće do djetetove sedme godine. Djeca kopiraju i upijaju sve što roditelji čine i na taj način stvaraju naviku vezanu uz potrošnju i novac. Prema tome, buduće odluke, odnosno odluke koje će dijete donositi u svojoj odrasloj dobi, uvelike su determinirane ponašanjem njegovih roditelja. No, bez obzira na to i dalje je prisutna mogućnost promjene tih navika kroz osvještavanje mehanizama i vanjskih utjecaja koji obliku njihovo trenutno automatsko ponašanje. (Barbić, Lučić, 2018.)

U psihološke procese koji utječu na ponašanje pojedinca ubrajaju se:

- preradu informacija;
- učenje;
- promjenu stavova i ponašanja;
- komunikaciju u grupi te osobni utjecaj.

Prerada informacija je definirana kao „proces prikupljanja, interpretiranja, prerade i pohranjivanja stimulansa za trenutačno ili kasnija korištenje“. (Piri Rajh, 2007.)

Učenje se promatra kao složeni psihološki proces koji dovodi do promjena u ponašanju na temelju usvojenih znanja i iskustava. Na proces učenja djeluju brojni čimbenici, a kao najvažniji ističu se motiv i motivacija, osnovne psihičke sposobnosti i inteligencija, fond znanja kojeg pojedinac ima na raspolaganju, kvaliteta sadržaja i gradiva koja se uči i sl. (Gutić, Barbir 2009.).

Promjena ponašanja potrošača ovisi o vrijednostima, osobnim stavovima i uvjerenjima. Integriranim marketinškim komunikacijskim kanalom prenose se različite poruke koje mogu utjecati na pozitivan ili negativan ishod ponašanja pojedinca kao i na svijest o promjeni mišljenja odnosno promjeni ponašanja iz neželjenog u željno. Teorija planiranog ponašanja (TPP) navodi namjeru kao najvažniju značajku ponašanja koja ima utjecaj na pojedino ponašanje u određenoj situaciji pod utjecajem: uvjerenja pojedinaca o vjerojatnosti pozitivnih odnosno negativnih posljedica ponašanja i njihove važnosti; uvjerenja pojedinaca o tome što misle osobe, koje su njemu važne, o ponašanju te koliko je on osobno motiviran da udovolji njihovim očekivanjima; kao i utjecaju vanjskih čimbenika koji otežavaju ili olakšavaju promjenu ponašanja. (Guzovski, 2019)

Komunikacija u grupi odvija se na temelju razgovora između dvije ili više osoba, a može biti pisana, verbalna i neverbalna. Temeljni koncept u proučavanju komunikacije jest proces razmjene koji podrazumijeva „prenošenje stvari i/ili simbola između dvije ili više osoba“. Drugi važan element međusobne komunikacije odnosi se na osobni utjecaj odnosno koncept koji podrazumijeva da jedna osoba može djelovati na drugu s ciljem promjena njezinih stavova, vjerovanja, intencije i ponašanja. Primjerice, obitelj i prijatelji su ključan izvor informacija te je njihov utjecaj značajniji od ostalih izvora informacija. (Piri Rajh, 2007.)

Prema Raaij (2016.) odgovorno i održivo financijsko ponašanje rezultat je sljedećih deset aktivnosti:

1. Rashodi temeljeni na prihodima: ne bi smjeli trošiti više novca od onoga što trenutno posjedujemo ili očekujemo da ćemo posjedovati u budućnosti. Prema Modiglianijevom

(1966., 1986.) modelu životnog ciklusa izdaci za potrošnju temelje se na procijenjenom dohotku tijekom života.

2. Izbjegavanje impulzivnih odluka i kupnji, donošenje promišljenih odluka uspoređujući alternative prema relevantnim karakteristikama.
3. Izbor financijskih proizvoda i usluga na temelju usklađenosti sa sadašnjom i budućom financijskom situacijom u kućanstvu.
4. Traženje pomoći kompetentnog financijskog savjetnika ili planera, ukoliko su osobna znanja i vještine nedostatni ili neadekvatni.
5. Održavanje financijske (štedne) rezerve za nepredviđene izdatke.
6. Zadržavanje adekvatnog diskrecijskog prihoda za dnevne troškove. Diskrecijski prihod je prihod koji preostaje nakon izvršenja obveznih plaćanja poput: otplate zajmova i hipoteke, najama, premije osiguranja, pretplate, troškova obrazovanja djece.
7. Plaćanje računa za kreditne kartice redovito odnosno svaki mjesec.
8. Uzimanje osiguranja u slučaju pada prihoda te visokih i nepodnošljivih troškova šteta.
9. Preuzimanje samo kontroliranih i proračunatih rizika povezanih s ulaganjima i kreditima: Nikada ne investirajte svoje ukupno bogatstvo, već samo dio u rizičnu imovinu, s dugoročno većim povratom. Drugi dio svog bogatstva možete uložiti u obveznice ili druge oblike imovina s manjim rizikom. Diverzificiranje rizika i održavanje niskih transakcijskih troškova.
10. Uzimanje u obzir mogućih budućih, nepredviđenih situacija kao što su pad prihoda, neočekivani troškovi, pad vrijednosti realne imovine i nova fiskalna pravila.

Odrednica odgovornog financijskog ponašanja pojedinca ima mnogo. Kao važna, ali ne i dovoljna odrednica izdvaja se financijska pismenost, jer se smatra da naprednija razina financijskih znanja i vještina može doprinijeti odgovornijem financijskom ponašanju pojedinca, no često kao takva nije dovoljna za ostvarivanje potpunog financijskog blagostanja te postizanje financijskog uspjeha. Pored financijske pismenosti, odgovorno financijsko ponašanje određuju i brojni čimbenici kao što su to osobni, društveni i psihološki. Također, Ivanov, Barbić i Lučić (2018.), osim psiholoških (stavovi, osjećaji i sl.) i socio-demografskih čimbenika (obitelj i prijatelji, okolina, dob i sl.), navode i ekonomske čimbenike (dohodak, kamate, cijene i sl.) koji imaju značajan utjecaj na odgovorno financijsko ponašanje. Primjerice, Perry i Morris, (2005.) navode kako su pojedina istraživanja pokazala da postoji pozitivna veza između dohotka i

financijskog ponašanja pojedinaca. Pojedinci koji raspolažu s višim razinama dohotka financijski odgovornije ponašaju. Aizcorbe, Kennickell i Moore (2003.) otkrili su manju vjerojatnost uključivanja onih obitelji s nižim dohotkom u bilo kakav oblik štednog ponašanja za razliku od obitelji s višim razinama dohotka. Među posebno važnim vrijednostima izdvajaju se osobne vrijednosti pojedinca i vrijednosti drugih članova obitelji i prijatelja, jer prvenstveno one određuju ponašanje.

Na donošenje financijskih odluka pojedinca mogu utjecati brojni vanjski čimbenici kao što su društveni, ekonomski i politički pritisci, no u konačnici financijske odluke se donose osobno pri čemu postoji mnoštvo osobnih karakteristika koje utječu na donošenje takvih odluka, a koje su važne pri određivanju odgovornog financijskog ponašanja pojedinca. (Barbić, Lučić, 2018.)

2.4. Financijsko ponašanje različitih dobnih skupina

U kontekstu razumijevanja financijskog ponašanja različitih dobnih skupina, važnu ulogu ima financijska socijalizacija. Kim, LaTaillade i Kim, (2011.) financijsku socijalizaciju definiraju kao proces kojim pojedinci stječu i razvijaju znanja, uvjerenja, ponašanja i norme koje utječu na njihovu kasniju financijsku praksu.

Sličnu definiciju navedenog pojma nam pružaju i Lučić, Barbić & Erceg, (2020.) koji financijsku socijalizaciju definiraju kao proces kojim se razvijaju znanja, stavovi, norme, vrijednosti, standardi i ponašanja kojima se doprinosi financijskom blagostanju pojedinca. Financijska socijalizacija je usmjerena prema potrošačkom društvu, kao i procesu kroz koji mladi ljudi stječu znanja, vještine i stavove koje su važne kako bi mogli pravilno funkcionirati u ulozi potrošača na tržištu. Potrošačka i financijska socijalizacija smatraju se elementima ekonomske socijalizacije te elementima koji su usmjereni na učenje i korištenje ekonomskih funkcija i koncepata u smjeru osobne potrošnje. Financijska socijalizacija se uz financijsku pismenost, može promatrati procesom cjeloživotnog učenja u okviru kojeg pojedinci s vremenom stječu više znanja o financijskom svijetu te na taj način mijenjaju vlastite vrijednosti i stavove.

Financijska socijalizacija je proces koji je određen individualnim i socijalnim faktorima zajedno sa drugim različitim mehanizmima edukacije. U individualne faktore uključujemo socioekonomske elemente pojedinca (dob, spol), dok u socijalne faktore spada kompleksan skup agenata iz okruženja koji svojim utjecajem na pojedinca, djeluju i na proces financijske socijalizacije. U najvažnije agente financijske socijalizacije ubrajaju se:

- Roditelji,
- Vršnjaci,
- Mediji
- Vrtić i školu

Također, u procesu socijalizacije djeteta kao potrošača, uključuju se i mehanizmi učenja koji podrazumijevaju kognitivni razvoj te spoznaju društvenih normi. (Lučić, Barbić, Erceg, 2020.)

Prema Xiao (2016.), roditelji se ističu kao najutjecajnijim agentima financijske socijalizacije u životima svoje djece. Lučić, Barbić i Erceg (2020.) navode kako se financijska socijalizacija djece dešava u situaciji kada djeca promatraju ponašanje svojih roditelja i kada ona sama sudjeluju u ulozi potrošača. Roditelji imaju ključnu ulogu u tom procesu te su vrlo važni za razvoj financijske pismenosti i posljedično odgovorne financijske potrošnje. Također, smatraju da roditelji imaju najveći utjecaj na razvoj svoje djece jer s njima dijele svoja financijska znanja i stavove. Na taj način utječu na njihov proces razvoja financijskog znanja i stavova, kao i način njihova ponašanja prema novcu. Djeca relativno rano počinju pratiti svoje roditelje u svakodnevnim aktivnostima i njihovom financijskom ponašanju te kroz imitaciju onoga što su naučili promatrajući okolinu, stvaraju buduće obrasce vlastitog financijskog ponašanja. Njihove odluke se oblikuju kroz potrošačke odluke njihovih roditelja. Pinto i suradnici (2008.) anketirali su 1170 studenata kako bi razumjeli njihovo znanje o kreditnim karticama i njihovoj upotrebi. Otkrili su da se roditelje doživljava kao važnije socijalizatore korištenja kreditnih kartica od medija, škola i vršnjaka. Što su više informacija dobili od roditelja o mudrom korištenju kredita, to su njihova nepodmirena dugovanja na kreditnoj kartici bila niža. (Solheim, Zuiker, Levchenko, 2011.)

Iako prema brojnim istraživanjima roditelji imaju najznačajniji utjecaj na financijsku socijalizaciju, s vremenom njihov utjecaj opada posebice u periodu prelaska iz djetinjstva u

adolescenciju. U tom periodu utjecaj vršnjaka je veći, a posebice dolazi do izražaja kod djece i adolescenata koji nisu imali dovoljno dobru komunikaciju s roditeljima tijekom svog odrastanja ili su živjeli u nestabilnom obiteljskom okruženju. Utjecaj vršnjaka najizraženiji je tijekom kreiranja stavova o različitim brendovima, proizvodima i materijalnim proizvodima općenito. Sklonost materijalizmu povezana je s vršnjačkim utjecajem te je izraženija kod djece i adolescenata koji su u čestoj interakciji sa svojim vršnjacima. (Lučić, Barbić, Erceg, 2020.)

Mediji se navode kao agent financijske socijalizacije koji također igraju važnu ulogu u donošenju odluka o kupnji i ulaganju, uključujući izbor investicijskih proizvoda. Potrošači se radije obrazuju samostalno putem medijskih izvora poput televizije, radija, časopisa, interneta i novina. Razumno objašnjenje za uporabu medija kao izvora obrazovanja jest da su mediji dostupni u bilo kojem trenutku, omogućuju lak pristup te izravno pružanje informacija potrebnih za donošenje odluka. Povećano korištenje društvenih medija važno je za obrazovni razvoj, jer omogućava pristup financijskim informacijama koje su prije bile nedostupne. Masovni mediji poput interneta i televizije imaju važnu ulogu u povećanju potrošačkog znanja među tinejdžerima. (Loebiantoro, Eaw, Annuar, 2021.) Studija temeljena na nacionalnom uzorku mladih u Južnoj Koreji pokazala je da su oni koji su odabrali medije kao primarni agent financijske socijalizacije pokazali višu razinu financijske pismenosti (Sohn i suradnici, 2012.).

Obrazovni sustav je vrlo važan u procesu financijske socijalizacije djece i mladih. Tijekom života, mlade i odrasle osobe primaju poruke, komuniciraju s brojnim utjecajnim izvorima financijskih informacija te promatraju financijsko ponašanje u različitim kontekstima. Školsko financijsko obrazovanje može biti važno sredstvo socijalizacije. Mnoge inicijative za financijsko opismenjavanje pojedinaca usmjerene su na uvođenje obrazovanja o osobnim financijama u nastavni plan i program osnovnih i srednjih škola, kao i na fakultetskoj razini. Temeljna pretpostavka mnogih obrazovnih programa financijske pismenosti jest da bi povećanje financijskog znanja trebalo povećati pozitivne financijske ishode i smanjiti negativne financijske ishode. (Gudmunson, Ray, Xiao, 2016.)

Financijska edukacija je izrazito važna prilikom donošenja financijskih odluka, bilo da je riječ o izboru financijskih usluga ili susretanjem sa svakodnevnim financijskim obvezama koje zahtijevaju raspodjelu kućnog budžeta. Zbog pojave sve većeg broja različitih financijskih usluga i proizvoda kreditnih institucija javlja se nužnost povećanja financijske pismenosti.

Odabir ekonomski prihvatljivog i racionalnog financijskog proizvoda ili usluge dugoročno utječe na život pojedinca te na njegovu financijsku situaciju. Također, povećanjem adekvatnog financijskog znanja kroz dugotrajno i stalno financijsko obrazovanje može smanjiti rizik nastupa financijski nepovoljne situacije za pojedinca. (Cobović, Miklošević, Vujčić, 2022.) Financijska edukacija se definira kao dugotrajan proces koji omogućava da djeca u ranoj dobi počnu usvajati potrebne vještine i znanja koje su od velike važnosti za razvoj odgovornog financijskog ponašanja. (OECD, 2014.)

U nastavku je dan pregled literature financijskog ponašanja različitih dobnih skupina.

(1) Financijsko ponašanje djece u dobi od 6. do 12. godine

Pojedina istraživanja navode kako djeca u razdoblju od svoje 6. do 8. godine života donose svoje prve kupovne odluke. Ovo razdoblje predstavlja ulazak djece u njihovo srednje djetinjstvo i tada djeca počinju gledati stvari iz perspektive drugih kao i stjecati osobno razumijevanje. Davanjem djetetu određene svote novca u obliku džeparca, dijete dobiva određenu razinu autonomije koja se odnosi na donošenje odluka o načinu potrošnje danog novca ili štednje. Djeca su od rane dobi pod značajnim utjecajem različitih faktora iz okruženja koji utječu na njihove kupovne odluke. U razdoblju od 10. do 12. godine života, djeca ulaze u kasno djetinjstvo pri čemu dobivaju širu percepciju realnosti koja nastaje kao rezultat veće razine apstraktnog razmišljanja te razlučivanja svijeta oko sebe. U tom razdoblju djeca imaju sposobnost promatranja stvari iz vlastite perspektive te perspektive drugih osoba, a kroz različite promotivne poruke počinju shvaćati da su oni ciljana skupina na tržištu. (Lučić, Barbić, Erceg, 2020).

(2) Financijsko ponašanje pojedinaca u osnovnoj i srednjoj školi

Iako većina djece i mladih ne nadzire financije svog kućanstva, oni neprestano uče odnosno stječu znanja, navike, stavove i osobine ličnosti koje će igrati ključnu ulogu u njihovom osobnom financijskom blagostanju u kasnijem životu. Među učenicima osnovnih i srednjih škola, ističu se roditelji i druge odrasle osobe kao glavni agenti za učenje osnovnih financijskih vještina i zdravih financijskih stavova. Kako dječje razumijevanje o novcu sazrijeva, oni postaju sposobni učiti o štednji, štedljivosti i financijskom planiranju, često promatrajući ponašanja koja modeliraju roditelji i druge odrasle osobe. Brojna istraživanja sugeriraju kako

je aktivan roditeljski angažman oko financijskih pitanja, uključujući komuniciranje o važnosti štednje i pružanje prilika mladima da vježbaju donošenje jednostavnih financijskih odluka, vrlo koristan. (Drever i suradnici, 2015.)

U tom kontekstu, postoji nekoliko načina pomoću kojih osnovnoškolci i srednjoškolci stječu znanja i sposobnosti koje podupiru razvoj vještina svjesnog donošenja financijskih odluka tijekom tog razdoblja. Kao i u ranijim fazama, obitelj ima važnu ulogu. Primjerice, neki roditelji počinju uključivati svoju djecu u obiteljske financije, a više od polovice vjeruje da bi 18-godišnjaci trebali imati vlastitu kreditnu karticu i tekući račun. Isto tako, roditelji mogu otvoriti štedne račune svojoj djeci i na taj način im omogućiti praksu korištenja tih računa. Pojedini autori su otkrili kako će mladi koji imaju pozitivna financijska ponašanja, kao što je štednja na štednom računu, vjerojatnije sudjelovati u takvim ponašanjima i u odrasloj dobi. (Drever i suradnici, 2015.)

Kada djeca uđu u mladu odraslu dob, roditelji i dalje imaju važan utjecaj. Roditelji ostaju cijenjen izvor financijskih savjeta u situacijama kada se mlade odrasle osobe suočavaju s financijskim odlukama poput onih o visokim ulozima, a sve veća očekivanja roditelja u pogledu odgovornog upravljanja novcem oblikuju financijsko ponašanje njihove djece. Međutim, pojedini roditelji smatraju kako im nedostaje financijsko znanje ili iskustvo potrebno za usmjeravanje njihove djece. Stoga, mnogi zagovornici financijskog obrazovanja očekuju od škola pružanje programa financijskog obrazovanja, jer oni dopiru do svih učenika bez obzira na njihove osobne okolnosti. (Drever i suradnici, 2015.)

(3) Financijsko ponašanje studenata

Studenti su kategorizirani u skupinu mladih odraslih osoba koje su u procesu prelaska sa financijske ovisnosti o roditeljima na financijsku samostalnost. Stjecanje financijske neovisnosti i ekonomske sigurnosti predstavljaju temeljni psihološki razvojni zadatak u mladoj odrasloj dobi (Arnett, 2000). Financijska samostalnost pojedincu donosi povećanu odgovornost i kontrolu nad osobnim životom te od njih zahtijeva kompetentne životno-upravljačke vještine. (Ranta, Salmela-Aro, 2017.)

U kontekstu financijskog ponašanja studenata, fakultet se smatra prvom prilikom za samostalno donošenje financijskih odluka, neovisno o roditeljima. Financijsko znanje, stavovi i ponašanja

koje mladi odrasli (tradicionalno, osobe u dobi od 18. do 24. godine) mogu steći tijekom svog boravka na fakultetu ne ovise samo o znanjima, vještinama i ponašanju razvijenim kroz raniju socijalizaciju u obitelji, interakciji s vršnjacima i ranom obrazovanju, već i o tome što promatraju, uče i vježbaju dok su na fakultetu. (Cude , Danes i Kabaci, 2016.) Također, Xiao i suradnici (2014.) navode kako su ove mlade odrasle osobe upravo dosegle zakonsku dob koja im omogućava potpisivanje obvezujućih ugovora u svoje ime, uključujući ugovore o kreditnim karticama i studentskim zajmovima. Za razliku od mladih odraslih koji nisu na fakultetu, studenti fakulteta također moraju planirati visoke troškove svog obrazovanja uz rutinske financijske odluke povezane sa samostalnim životom. Za mnoge mlade odrasle osobe fakultetske godine po prvi put u životu označavaju izloženost tržištu potrošačkih kredita te razdoblju u kojem se moraju nositi sa stvarnim problemima duga.

Brojna prethodna istraživanja pokazala su kako današnji studenti općenito imaju nisku razinu financijske pismenosti. Primjerice, jedna takva rana studija koja je ispitivala pet područja financijskog znanja na uzorku studenata američkog sveučilišta zaključila je kako studenti imaju opće znanje o načelima i praksi upravljanja novcem, ali im nedostaje specifično znanje. Isto tako, prema podacima iz Nacionalnog longitudinalnog istraživanja mladih, navodi se kako manje od jedne trećine mladih odraslih osoba posjeduje osnovno razumijevanje kamatnih stopa, inflacije i diverzifikacije rizika. (Xiao i suradnici, 2014.)

Andelinović, Pavković i Mišević (2016.), ističu kako su istraživanja studenata često usmjerena na studentske dugove i upotrebu kreditnih kartica, što se navodi kao poseban problem među mladima u SAD-u koji direktno utječe na cjelokupno gospodarstvo. Primjerice, Xiao (2008.) navodi kako su brojna istraživanja pokazala da Amerikancima svih dobi nedostaje sposobnost donošenja dobrih financijskih odluka te kako je dokazano da nedostatak osnovne financijske pismenosti rezultira lošim financijskim odlukama. Također, navodi kako su autori studije provedene među studentima dodiplomskog studija 2000. godine u SAD-u, otkrili da 25% studenata ima četiri ili više kreditnih kartica, a oko 10% njih ima nepodmirena dugovanja između 3.000 i 7.000 USD. Isto tako, otkriveno je kako loše financijske odluke štete produktivnosti na radnom mjestu. Istraživanje provedeno među studentima završnih godina fakulteta otkrilo je da samo 8% studenata vjeruje kako su vrlo upućeni u investiranje i financijsko planiranje, za razliku od otprilike polovice onih koji su vjerovali da nemaju previše ili niti malo znanja.

Andelinović, Pavković i Mišević (2016) navode kako pojedina istraživanja dokazuju da pojedinci s višom razinom financijskog znanja uspješnije upravljaju osobnim financijama te kako donose ispravnije financijske odluke u danj određenoj hipotetskoj situaciji. Proveli su istraživanje čiji je cilj bio utvrditi razinu financijske pismenosti među studentima Sveučilišta u Zagrebu. Prema dobivenim rezultatima su utvrdili kako znanstveno usmjerenje studija ima značajan utjecaj na financijsku pismenost studenata, a samim time i na njihovo financijsko ponašanje. Studenti, koji su pohađali financijske kolegije na fakultetu ili akademiji, pokazali su se financijski pismenijima. Također, utvrdili su kako radno iskustvo studenata ima značajnu ulogu u poboljšanju financijske pismenosti odnosno da omogućava stjecanje vrijednog znanja te usvajanje stavova i racionalnog financijskog ponašanja.

Također, Hrvatsko katoličko sveučilište provelo je istraživanje o razini financijske pismenosti mladih pod nazivom „Jesu li mladi danas dovoljno financijski pismeni?“. Istraživanje je provedeno na uzorku od 1700 studenata sa 7 hrvatskih sveučilišta. Rezultati istraživanja su ukazali na nedostatnu financijsku pismenost hrvatske mladeži kao i nužnost reformi. Također, rezultati istraživanja su bili podloga panel-rasprave u sklopu konferencije održane na Hrvatskom katoličkom sveučilištu u Zagrebu. Na panel-raspravi doneseno je nekoliko zaključaka. Kao jedan od njih navodi se da mladi ne rade dovoljno na studentskim poslovima koji ih uvode na tržište, kao i da mladi financijski ovise o roditeljima koje često oponašaju tijekom donošenja važnih financijskih odluka. Svi panelisti su se složili kako bi roditelji trebali biti prva instanca financijskog obrazovanja mladih, koji bez obzira na slabu financijsku pismenost, dobro prepoznaju probleme poduzetništva u Hrvatskoj te se na takve rizike ne žele odlučiti. Isto tako, zaključeno je kako mlade treba naučiti „misliti“ kada je riječ o financijskom opismenjavanju, jer problem nije toliko u tome da mladi ne znaju raspolagati ključnim pojmovima, koliko činjenica kako bi njihovo financijsko znanje trebalo poduprijeti i odgovorno financijsko ponašanje. (HKS, 2019)

No, Lučić i Barbić (2023.) smatraju kako poznavanje pojedinog financijskog instrumenta ili sama financijska pismenost nije preduvjet za odgovorno financijsko ponašanje, na što ukazuju i rezultati njihovog znanstvenog istraživanja o financijskoj sposobnosti mladih u Republici Hrvatskoj. Istraživanje je provedeno na 2300 mladih u dobi od 16 do 29 godina, odabranih stratificiranim slučajnim uzorkom iz cijele Hrvatske, pri čemu su 56% ispitanika činili studenti. Promatrane varijable odnosile su se na odabrane osobine ponašanja: samostalnost, financijska

uključenost, samoučinkovitost, stavovi o štednji za mirovinu i odgovorno financijsko ponašanje. Rezultati istraživanja ukazali su na nisku uključenost mladih prilikom donošenja financijskih odluka u obitelji te nisku razinu znanja o mirovinskom sustavu u RH. Također, potvrđeno je kako na odgovorno financijsko ponašanje pojedinca ne utječe samo financijsko znanje (pismenost), već i racionalne misaone dispozicije, intuitivno financijsko razmišljanje te motivacija i prilike (uključenost). Dakle, sama financijska pismenost nije pokazala statističku značajnost kod utjecanja na financijsko ponašanje, za razliku od financijske uključenosti i racionalnog razmišljanja. Iz čega proizlazi kako financijska pismenost predstavlja osnovu, ali ne i ključ za odgovorno financijsko ponašanje.

Drever i suradnici (2015.) tvrde kako uloga koju roditelji imaju u financijskom razvoju djece zahtijeva dodatni naglasak. Utvrdili su kako je važnost roditelja u poticanju financijskog blagostanja ključna za mlade svih uzrasta - ne samo za djecu osnovnih i srednjih škola. Čak i vrlo mala djeca apsorbiraju financijske vrijednosti promatrajući svoje roditelje i druge odrasle osobe, a mogu imati koristi od rasprava o potrebama i željama kao i od prakse odgađanja zadovoljstva. Također, navode kako roditeljsko modeliranje i praćenje ostaju utjecajni i u ranoj odrasloj dobi te da roditelji mogu pomoći tinejdžerima i mladim odraslim osobama kroz davanje smjernica i prilika za sudjelovanje u financijskom sustavu. Kako bi se poboljšale šanse djece i mladih da postignu financijsko blagostanje u odrasloj dobi, sugerira se kako roditelje treba poticati ne samo da svojoj djeci daju pristup resursima za donošenje odluka o potrošnji i štednji, već i da razgovaraju sa svojom djecom o tim odlukama. Isto tako, roditelji bi mogli poticati svoju djecu da postave ciljeve štednje i razviju druge pozitivne financijske navike. Potencijal za poboljšanje rezultata u školama imaju različiti programi poput jednostavnih vježbi proračuna, igranje uloga, računalnih simulacija te aktivnosti koje poboljšavaju kritičko mišljenje i istraživačke sposobnosti. U svim slučajevima, smatra se kako je ključ pružanje mogućnosti za praksu koja je razvojno prikladna i uključuje vrijeme za razmišljanje. Uz ponovnu praksu koju podržavaju roditelji ili druge odrasle osobe, djeca mogu razviti pozitivne financijske navike vezane uz vješto upravljanje novcem, postavljanje ciljeva i financijsko istraživanje. Oni također mogu steći ključni osjećaj samoučinkovitosti, još jedan pokretač financijskog blagostanja u odrasloj dobi.

Dakle, obiteljski životni ciklus i teoretičari razvoja smatraju da uspješan prijelaz u sljedeću fazu životnog ciklusa uvelike ovisi o postignućima i vještinama stečenim u prethodnim fazama.

Slijedeći takav razvojni okvir, može se pretpostaviti da će stjecanje financijskih vještina i praksi u djetinjstvu i adolescenciji pomoći mladoj odrasloj osobi u uspješnom ispunjavanju financijskih zahtjeva povezanih s prijelazom u odraslu dob. (Kim, Chatterjee, 2013.). Jednom kad pojedinci dosegnu odraslu dob, vjerojatno su stekli skup financijskih stavova, znanja, vrijednosti, normi i vještina, kao i određenu razinu utjecaja na svoje financijske poslove. Svaka od ovih financijskih karakteristika zauzvrat će utjecati na obrasce financijskog ponašanja i percepciju financijske dobrobiti. Stoga će u odrasloj dobi procesi socijalizacije vjerojatnije modificirati postojeći skup individualnih financijskih osobina i karakteristika, umjesto da dovedu do stjecanja novih. Međutim, procesi stjecanja još uvijek se mogu dogoditi u odrasloj dobi. Konkretno, razdoblja ili događaji velikih promjena mogu potaknuti nova stjecanja ili izraženije promjene tijekom odrasle dobi. (Gudmunson, Ray, Xiao, 2016.)

3. ČIMBENICI KOJI UTJEČU NA FINANCIJSKO PONAŠANJE POJEDINCA

3.1. Samostalnost

Odrasla dob u nastajanju razdoblje je od kasnih tinejdžerskih godina do kasnih dvadesetih, kada se pojedinci suočavaju s velikim životnim prijelazima i odlukama, sa značajnim fokusom na osamostaljivanje. Taj napor za samostalnošću uključuje i financijsku samostalnost kao ključnu karakteristiku odrasle dobi. (Butterbaugh, Ross, Campbell, 2019.)

Pojedina istraživanja navode kako se očekuje da će se 80% najvažnijih životnih trenutaka za pojedinca dogoditi prije 35. godine. Arnett (2000.) je to kritično vrijeme označio kao odraslu dob u nastajanju. Ovo je razdoblje presjeka, kada se otvaraju brojne životne mogućnosti i mladi ljudi počinju preuzimati trajne obveze u svom identitetu, posebno u područjima rada, odnosa i svjetonazora. Također, ovo vrijeme je vrhunac razdoblja financijskog stresa za odrasle osobe u nastajanju. Adolescencija i odrasla dob u nastajanju vrijeme su prijelaza iz ovisnosti djetinjstva u autonomiju odrasle dobi. Tijekom tog razdoblja (18–25 godina), pojedinci traže autonomiju, istražuju osobni identitet i stabiliziraju emocije. (Butterbaugh, Ross, Campbell, 2019.)

Povijesno gledano, "dostizanje" osjećaja odrasle dobi bilo je obilježeno specifičnim događajima kao što su vjenčanje, završetak obrazovanja i početak karijere. Međutim, u posljednja dva desetljeća došlo je do brojnih promjena poput: pomaka razine dobi za stupanje u brak, karijeru i roditeljstvo. Ti su događaji nekoć dosežali dob u prosjeku od 21 godine za žene i 23 godine za muškarce, ali su trenutno pomaknuti na 25 godina za žene i 27 godina za muškarce. Ova promjena produljila je vremensko razdoblje (od 18 do otprilike 30 godina) u kojem se istraživanje sebe povećava, a životne mogućnosti su najveće. (Butterbaugh, Ross, Campbell, 2019.)

Prema teorijama životnog ciklusa pojedinca i obitelji (McGoldrick i Carter, 1999.), jedan od ključnih zadataka prijelaza u mladu odraslu dob je stjecanje financijske samostalnosti. Razvoj financijske samostalnosti među mladim odraslim osobama se često povezuje sa stjecanjem financijskih vještina i resursa, uključujući stjecanje višeg obrazovanja i zaposlenja, otvaranje i

održavanje tekućih i štednih računa te stjecanje imovine. Ove vještine olakšavaju financijsku pismenost i kompetenciju jer mlade odrasle osobe stječu zarađeni prihod i preuzimaju financijske obveze koje se tradicionalno povezuju s odraslom dobi, poput plaćanja stanarine i drugih računa. Čini se da mlade odrasle osobe prepoznaju važnost financijske samostalnosti i navode je kao jedan od važnih kriterija za odrastanje. (Kim, Chatterjee, 2013.).

Međutim, prijelaz u odraslu dob je faza životnog puta koja je obilježena brojnim promjenama i neizvjesnošću u mnogim područjima, uključujući financijski život. Bea i Yi (2019.) u studiji provedenoj u SAD-u navode kako postoje dva glavna gospodarska trenda koja oblikuju konture suvremenog prijelaza u financijsku samostalnost. Prvo, mlade odrasle osobe danas se suočavaju sa značajnim financijskim teretom, velikim dijelom zbog rastućih troškova obrazovanja i stanovanja nakon srednje škole, što utječe na vjerojatnost da će pojedinci u ovoj životnoj fazi moći postići financijsku samostalnost i financijsku sigurnost. Drugo, oslanjanje mladih na roditeljske resurse u ranoj odrasloj dobi sve je češća, čak i kada „dosegnu odraslu dob” na druge načine, kao što je osnivanje vlastite obitelji ili ulazak na tržište rada. Primjerice, nesiguran posao i niske plaće sve su prisutniji u Sjedinjenim Državama, što povećava nesigurnost prihoda za mnoge mlade odrasle osobe. Također, tradicionalne prekretnice za koje se smatra da karakteriziraju prijelaz u odraslu dob, kao što je završetak obrazovanja i osnivanje samostalnog kućanstva ili obitelji, zahtijevaju značajna financijska ulaganja. (Bea, Yi, 2019.)

Whittington i Peters (1996.), financijsku samostalnost definiraju kao život odvojen od obitelji i osobnu odgovornost za financije.

Xiao, Chatterjee i Kim (2014.) navode tri glavne skupine čimbenika koje utječu na financijsku samostalnost:

1. Ekonomski čimbenici: prihod, imovina, radni status i obrazovna postignuća
2. Psihološke odrednice: ekonomska samoučinkovitost, sposobnost upravljanja novcem i sposobnost rješavanja problema
3. Obiteljsko-ekonomske determinante: prihod roditelja, posjedovanje dionica i financijska pomoć

U svom istraživanju Xiao, Chatterjee i Kim (2014.) otkrili su da su ekonomski čimbenici važniji za financijsku samostalnost od drugih čimbenika. U istom istraživanju navodi se kako su mlade

odrasle osobe koje su bile zaposlene, sklonije prijaviti financijsku samostalnost. Ako mlada odrasla osoba ima radno zanimanje, moći će ostvariti barem neki prihod koji će mu pomoći da stekne neku vrstu imovine kao što su vozilo, osobna ušteđevina, imovina ili posao i sl. Također, za mladu osobu vrlo je važno i obrazovno postignuće. Da bi mlada odrasla osoba mogla očekivati veću plaću, što će mu zauzvrat pomoći u stjecanju imovine, mora imati neku vrstu obrazovanja. Visoko obrazovanje bi trebalo osigurati i veću plaću koju pojedinac treba očekivati. Rezultati navedenog istraživanja pokazuju da su mladi odrasli koji su završili fakultet ili sveučilište vjerojatno imali višu razinu financijske samostalnosti, dok su oni koji još uvijek pohađaju obrazovne ustanove imali nižu razinu financijske samostalnosti. (Taroza, 2020.)

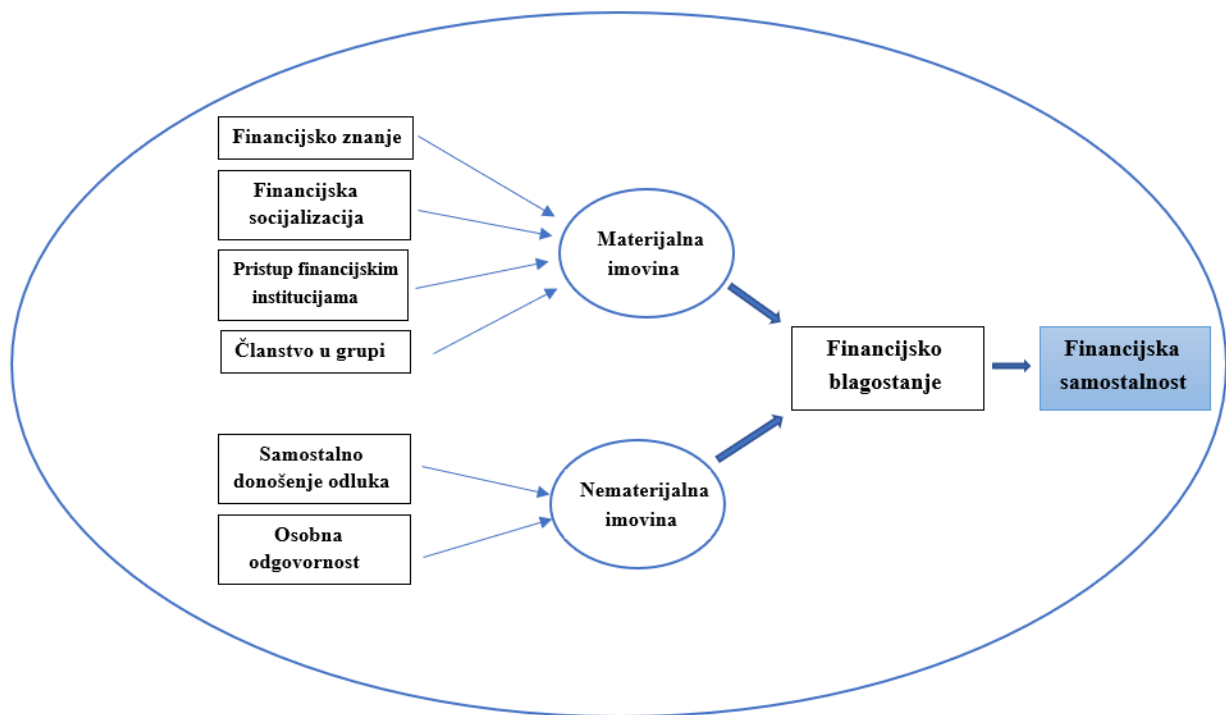
Iako su ekonomske determinante one koje imaju veći značaj na financijsku neovisnost mladih odraslih, druge determinante kao što su psihološke i obiteljsko-ekonomske i dalje su važne. Da bi se mlada odrasla osoba osjećala financijski samostalnom, mora imati uravnoteženu razinu ekonomske samoeфикаsnosti, sposobnost upravljanja novcem i sposobnost rješavanja problema. Sve ove vještine stječu se obrazovanjem od strane roditelja i škole. Xiao, Chatterjee i Kim (2014.) navode kako je viša razina ekonomske samoeфикаsnosti povezana s višom razinom financijske samostalnosti. Primjerice, ako mlada osoba smatra da ima dobre financijske vještine, trebala bi biti uspješnija od one koja misli ili osjeća drugačije. Također, vrlo je važno da osoba ima razvijene vještine rješavanja problema i upravljanja novcem. Ukoliko mlada odrasla osoba ne zna raspodijeliti svoj prihod ili se ne zna snaći u problematičnim financijskim situacijama, takva situacija se može negativno odraziti na njihovu financijsku samostalnost. Xiao, Chatterjee i Kim (2014.) su također otkrili da su upravljanje novcem i sposobnosti rješavanja problema pokazali pozitivne učinke na financijsku samostalnost i da bi povećanjem tih sposobnosti moglo povećati financijsku sposobnost mladih odraslih. (Taroza, 2020.)

U kontekstu obiteljsko-ekonomskih čimbenika, financijska pomoć roditelja jedan je od najvećih izvora prihoda za većinu mladih u dobi od 18 do 25 godina. Ako mlada osoba nakon završene srednje škole odluči pohađati fakultet ili sveučilište kako bi stekla višu razinu obrazovanja, trebat će joj pristojna sredstva za školarinu, mjesto za život i svakodnevnu potrošnju. Primanje roditeljske pomoći tijekom prijelaza u odraslu dob može imati pozitivan ili negativan učinak na financijsku neovisnost mladih odraslih osoba. Ako mlada osoba dobije dovoljno roditeljske pomoći, možda će biti sklona ne raditi i odgoditi vlastiti proces stjecanja financijskih sredstava. U svojoj studiji Xiao, Chatterjee & Kim (2014.) utvrdili su kako obiteljska financijska pomoć,

prihodi roditelja i vlasništvo nad dionicama pokazuju negativne učinke, što implicira da je manja vjerojatnost da će mlade odrasle osobe čiji roditelji imaju veće resurse prijaviti financijsku neovisnost. Navedeno ukazuje da mladi ljudi koji dolaze iz obitelji s boljom financijskom situacijom, rjeđe teže financijskoj samostalnosti. (Taroza, 2020.)

S druge strane, Butterbaugh, Ross & Campbell (2019.) definiraju "financijsku samostalnost", kao subjektivan osjećaj mogućnosti financijskog uzdržavanja. U svom radu koriste teoriju kapitala identiteta kao usmjerenje i pomoć u procesu postizanja financijske samostalnosti u odrasloj dobi. (Slika 4)

Slika 4 Teorija kapitala identiteta financijske samostalnosti



Izvor: izrada autorice prema Butterbaugh, Ross & Campbell, (2019.)

U kontekstu ovog modela, teorija kapitala identiteta identificira materijalnu i nematerijalnu imovinu kao različite tehničke i društvene vještine odnosno kao prilagodljive resurse koje pojedinac može prikupiti i proširiti u svojoj tranziciji prema samostalnosti.

Tehničke i društvene vještine koje su povezane s financijskom samostalnošću pomažu pojedincima da razviju dodatne vještine koje mogu promovirati učinkovito financijsko

upravljanje. U njih se ubrajaju znanje, stavove i ponašanja potrebna za adekvatno upravljanje osobnim financijama. Istraživanja nalažu da je odrasla dob u nastajanju ključno vrijeme za stjecanje financijskih vještina i sposobnosti, jer vještine naučene tijekom tog razdoblja utječu na buduće financijsko blagostanje. Međutim, mnogim odraslim osobama u nastajanju nedostaju potrebne vještine i financijska znanja za donošenje zdravih financijskih odluka. Nedostatak financijskog znanja pridonosi povećanoj razini stresa i smanjuje blagostanje među odraslim osobama.

Financijske sposobnosti odrasle osobe mogu se razviti kroz vanjske čimbenike kategorizirane u skupinu pod nazivom „materijalna imovina“, a u njih se ubrajaju:

- formalno obrazovanje,
- financijska socijalizacija,
- pristup financijskim institucijama i
- članstvo u grupi.

Programi financijske edukacije smatraju se važnim resursom u oblikovanju financijskog ponašanja i znanja odraslih osoba. Financijsko obrazovanje povećava financijsku pismenost, kao i povjerenje pojedinca u financijsko znanje. Obrazovanje koje se odvija u srednjoj školi, na fakultetu i radnom mjestu, pruža obuku i obrazovanje za poboljšanje financijske pismenosti i blagostanja, a brojna istraživanja su pokazala da kontinuirano formalno obrazovanje također osigurava zaštitu od negativnih financijskih ishoda.

Financijska socijalizacija je druga važna komponenta materijalne imovine. Financijsku socijalizaciju definiramo kao proces kojim se razvijaju znanja, stavovi, norme, vrijednosti, standardi i ponašanja kojima se doprinosi financijskom blagostanju pojedinca. (Lučić, Barbić i Erceg, 2020.). Iako nisu jedini izvor financijske socijalizacije, roditelji su primarni izvor stjecanja većeg financijskog razumijevanja za mnoge odrasle osobe. Roditelji koji su eksplicitno ili implicitno modelirali zdravo financijsko ponašanje također su imali odraslu djecu koja su donosila zdrave financijske odluke. Osim toga, mnoge odrasle osobe u nastajanju oslanjaju se na financijsku potporu svojih obitelji tijekom razdoblja njihova odrastanja. Studije su pokazale da je roditeljska socijalizacija važan čimbenik financijske pismenosti, ponašanja i blagostanja u odrasloj dobi, gdje prakse socijalizacije pridonose financijskom stavu, znanju i

sposobnostima. U konačnici, financijska socijalizacija roditelja mogla bi biti snažan temelj financijskog znanja i budućeg financijskog ponašanja za odraslu osobu u nastajanju. (Butterbaugh, Ross, Campbell, 2019.)

Međutim, financijska socijalizacija roditelja i financijsko obrazovanje često nisu dovoljni za stvaranje visoke razine financijske kompetencije u smislu financijske pismenosti i ponašanja u upravljanju financijama. Posljedično, sudjelovanjem na tržištu rada, adolescenti ili odrasle osobe, imaju priliku za neformalnu financijsku socijalizaciju. Te prilike mogu imati pozitivan učinak na financijsko ponašanje jer uključuju utjecaje medija ili prijatelja o financijama, razgovore s kolegama zaposlenicima ili starijim osobljem te sudjelovanje u financijskim treninzima na radnom mjestu. Zapošljavanje i rana radna iskustva također su povezani s boljim financijskim ishodima u odrasloj dobi. Rad u mladosti i odrasloj dobi može pružiti priliku za rješavanje složenih financijskih transakcija, što dovodi do veće financijske pismenosti u usporedbi s mladima koji ne rade. (Butterbaugh, Ross, Campbell, 2019.)

Pristup financijskim institucijama odnosi se na sposobnost pojedinca da dobije usluge osobnog financijskog upravljanja kao što je pomoć oko depozita, kredita, štednje, osiguranja i zajmova. Obično te usluge pružaju glavne financijske i kreditne institucije, ali ih mogu pružati i tvrtke za kreditne kartice ili negativni alternativni izvori zajmova koji imaju veći rizik (npr. uredi za brze zajmove ili zalagaonice). Posjedovanjem bankovnog računa u ranoj dobi i posjedovanjem radnog iskustva u mladoj odrasloj dobi rezultira većom štednjom, raznolikim ulaganjima i dugotrajnim korištenjem glavnih financijskih institucija kasnije u odrasloj dobi (Friedline i Elliott 2013.). Tradicionalno, nemaju sve obitelji isti pristup financijskim institucijama kao što su kreditni službenici, kartične tvrtke ili tradicionalne banke. Vjerojatnost dobivanja zajma i troškovi duga često variraju ovisno o demografskim karakteristikama kao što su rasa, etnička pripadnost, imigracijski status, znanje engleskog jezika ili razina prihoda. (Butterbaugh, Ross, Campbell, 2019.)

U okviru teorije kapitala identiteta, član grupe je definiran kao materijalna imovina koja je stečena kao posljedica osobne demografije pojedinca. U istraživanju Kim, Chatterjee, Kim (2012.) utvrđeno je da su dob, spol, radni status i roditeljski prihodi pozitivno povezani s dugom na kreditnoj kartici na uzorku odraslih osoba koje prelaze na financijsku samostalnost. Rasne i

etničke manjine su također posebno ranjive tijekom prijelaza u financijsku samostalnost, na što ukazuje veći dug po kreditnim karticama i studentskim zajmovima među manjinskim studentima. Sinha, Tan, i Zhan (2018.) pronašli su četiri obrasca financijskog ponašanja među odraslim osobama u nastajanju: financijski nesigurne, financijski rizične, financijska težnja i financijski stabilne. U skupinu financijski nesigurnih i financijski rizičnih osoba su bile uključene osobe s niskim primanjima, slabom pismenošću, žene i osobe koje nisu bijelci pri čemu su ove skupine imale slabije financijsko blagostanje. Istraživači su pretpostavili kako je navedeno rezultat manje prilike za financijskom socijalizacijom i pristup financijskim institucijama. (Butterbaugh, Ross, Campbell, 2019.)

3.2. Samopouzdanje

Vjeruje se da je samopouzdanje ili vjera u vlastite sposobnosti preduvjet uspjeha. Štoviše, samopouzdanje čini osobu sretnijom i zadovoljnijom svojim životom; može pomoći u uvjeravanju potencijalnih zaposlenika, poslovnih partnera ili životnih suputnika kako ta osoba posjeduje pozitivne karakteristike i visoke sposobnosti. Također, pojačava motivaciju za poduzimanje novih projekata ili nastavak starih prepreka, neuspjeha te nedostatka volje. Samopouzdanje se smatra vrijednom individualnom osobinom jer pojačava motivaciju i potiče osobu na ostvarivanje profitabilnih dugoročnih ciljeva, čak i kada se suočava s kratkoročnim negativnim ishodima. Međutim, pojedinci mogu biti previše samopouzdana što implicira postojanje brojnih negativnih učinaka pretjeranog samopouzdanja. (Pikulina, Renneboog i Tobler, 2017.)

Samopouzdanje pojedinca ima značajan utjecaj na njegovo osobno financijsko ponašanje koje se smatra vrlo važnom komponentom svakodnevnog života pojedinca. Pojedinci moraju imati adekvatno financijsko znanje i vještine kako bi mogli donositi kratkoročne i dugoročne financijske odluke temeljene na kvalitetnim informacijama, kao što su izvršavanje financijskih transakcija, zaduživanje, štednja, ulaganje i planiranje mirovine. Kako bi pojedince potaknuli da poboljšaju svoje financijsko ponašanje, naglašava se važnost financijske pismenosti koja čini temelj donošenja odgovornih odluka kao i financijskog blagostanja. (Morris, Maillet, Koffi, 2022.) Oehler i suradnici (2018.) tvrde da financijska pismenost ne podrazumijeva samo znanje

i razumijevanje financijskih koncepata, već ujedno obuhvaća i vještine, motivaciju i samopouzdanje za primjenu takvog znanja u svrhu donošenja učinkovitih odluka.

Nadalje, OECD (2005.) naglašava važnost financijske pismenosti u svrhu razvoja samopouzdanja pojedinaca. Prema njihovoj definiciji, financijska pismenost se smatra procesom kojim financijski potrošači/ulagači poboljšavaju svoje razumijevanje financijskih proizvoda, koncepata i rizika te, putem informacija, uputa i/ili objektivnih savjeta, razvijaju vještine i samopouzdanje da postanu svjesniji financijskih rizika i prilika, da donose informirane izbore, da znaju gdje se obratiti za pomoć i da poduzmu druge učinkovite radnje za poboljšanje svoje financijske dobrobiti.

Palameta i suradnici (2016), pod pojmom financijskog samopouzdanja podrazumijevaju samouvjerenost koja je potrebna za donošenje dobrih financijskih odluka. Dok financijsko znanje nosi očite prednosti u smislu pozitivnog financijskog ponašanja, pojedina istraživanja navode kako bi pojedinci s višom razinom financijskog samopouzdanja, mogli biti sposobniji u provedbi zdravih financijskih izbora. Primjerice, Arellano, Cámara i Tuesta (2014) navode kako osobe s višom razinom samopouzdanja postižu bolje rezultate u testovima financijske pismenosti. Zanimljivu perspektivu nam pružaju Atlas i suradnici (2019), koji tvrde kako je utjecaj financijskog znanja na donošenje financijskih odluka i naknadno financijsko ponašanje kratkotrajan te da posebno ovisi o financijskom samopouzdanju. Stoga, Morris, Maillet i Koffi (2022.) pretpostavljaju kako financijsko samopouzdanje pozitivno utječe na financijsko ponašanje, na što ukazuju i rezultati njihove studije.

Serido i Deenanath (2016.) pojam samopouzdanja definiraju kao sposobnost djece da svladaju razvojno prikladne i sve složenije društvene zadatke. Također, smatraju kako financijsko samopouzdanje uključuje: financijske sposobnosti (financijsko znanje, vještine i prilike), financijsku samostalnost (život odvojen od obitelji i osobnu odgovornost za financije), kao i sposobnost donošenja razboritih financijskih odluka na temelju dostupnih opcija i resursa.

U kontekstu razvoja financijskog samopouzdanja pojedinca, važnu ulogu imaju roditelji kao ključni agenti financijske socijalizacije. Donošenje financijskih odluka proces je koji traje cijeli život. Suočeni s promjenjivim osobnim i vanjskim okolnostima, pojedinci moraju neprestano

prilagođavati svoje financijsko znanje, vještine i ponašanja kako bi donijeli financijske odluke prikladne njihovoj dobi. Iako je financijsko samopouzdanje važan pokazatelj statusa odrasle osobe, proces stjecanja financijskih znanja i vještina kako bi se ostvarilo financijsko samopouzdanje, počinje u ranom djetinjstvu. (Serido i Deenanath, 2016.)

Roditelji pružaju kontekst u kojem djeca uče što je novac i kako se koristi. Drugim riječima, u kućanstvu djeca uče vrijednosti, stavove, uloge, standarde i znanja od svojih roditelja, koji su te iste osobine naučili od svojih roditelja što implicira kako je financijsko roditeljstvo međugeneracijski proces. Bilo eksplicitno ili implicitno, financijsko roditeljstvo se odvija u svakodnevnom obiteljskom životu, kroz česte razgovore, interakcije i lekcije. Sukladno tome, temelj financijskih stavova i ponašanja koja se prenose u odraslu dob, čine financijsko znanje i vještine stečene tijekom odrastanja kod kuće. (Serido i Deenanath, 2016.)

Financijsko roditeljstvo može utjecati na razvoj financijskog samopouzdanja djece jer roditelji prenose financijske vrijednosti i pomažu djeci da razviju financijsko znanje i vještine. Međutim, kako bi djeca postala financijski samostalna, trebaju priliku za primjenu svojeg financijskog znanja i vještina u praksi, priliku za donošenje financijskih odluka, kao i priliku za izbor pojedine opcije među ostalim dostupnim opcijama te razmišljati o svojim izborima. Serido i Deenanath (2016.) u okviru svoje definicije financijskog samopouzdanja polaze od pretpostavke kako dobre financijske odluke proizlaze iz presjeka financijskog znanja i vještina te promišljenog korištenja dostupnih resursa. Drever i suradnici (2015.), navode kako se od obitelji i škole najviše očekuje poticanje djece i mladih na postavljanje ciljeva te razvoj pozitivnih financijskih navika. Također, vrlo važnim smatraju i pružanje prilike za praksu koja je razvojno prikladna i uključuje vrijeme za razmišljanje. Djeca kroz stalnu praksu mogu razviti pozitivne financijske navike kao što su vješto upravljanje novcem, postavljanje ciljeva i financijsko istraživanje, kao i smisao za samoučinkovitost koja se smatra važnim pokretačem financijskog blagostanja u odrasloj dobi.

Roditeljska društvena klasa pruža važan kontekst u pogledu iskustva i vrste prilika koja su dostupna djeci kada razmišljanju o korištenju svojih financijskih resursa te kada donose odluke o njima. Ove prilike i iskustva jačaju dječju samouvjerenost o njihovoj sposobnosti samostalnog izvršavanja navedenih aktivnosti te ih na taj način podupiru u poduzimanju koraka od

financijske samouvjerenosti do financijskog samopouzdanja. (Serido i Deenanath, 2016.) Međutim, društvena klasa roditelja može promicati, ali i ograničavati stjecanje financijskih znanja te ograničavati pristup financijskim uslugama jer se pojedinim društvenim klasama pripisuje veća društvena vrijednost u odnosu na ostale. Društvena klasa roditelja proizlazi iz socio-demografskih čimbenika ili kombinacije čimbenika, kao što su spol, rasa ili etnička pripadnost, obiteljski prihod i obrazovanje roditelja. Postoji značajna empirijska potpora da financijsko znanje i vještine variraju ovisno o socio-demografskim čimbenicima. Primjerice, brojna istraživanja su pokazala kako je financijska pismenost bila viša za bijelce, u usporedbi s latinoameričkim sudionicima; viša za muškarce, u usporedbi sa ženama, i viša za one s više godina obrazovanja. (Serido i Deenanath, 2016.) Navedeno pretpostavlja kako djeca koja dolaze iz obitelji s niskim razinama financijske pismenosti nemaju dovoljno razvijena financijska znanja i sposobnosti za donošenje adekvatnih financijskih odluka, što posljedično može rezultirati nižom razinom financijskog samopouzdanja. Također, djeca koja odrastaju u kućanstvima s niskim i srednjim prihodima imaju drugačije mogućnosti u usporedbi s djecom koja odrastaju u kućanstvima s višim prihodima, a te razlike mogu ubrzati ili odgoditi ostvarivanje financijskog samopouzdanja. Primjerice, mlade odrasle osobe koje dolaze iz obitelji sa niskim i srednjim prihodima će možda morati ranije donositi samostalne financijske odluke te će imati manje dostupnih opcija, na primjer uzimanje zajma s visokom kamatom za plaćanje popravka automobila. S druge strane, njihove kolege koje dolaze iz obitelji s višim prihodima, mogu imati manje financijskih odgovornosti ili pristup većem broju opcija kao na primjer oslanjanje na roditelje za pokrivanje neočekivanih popravaka automobila ili raznih drugih troškova. (Serido i Deenanath, 2016.)

Arellano, Cámara i Tuesta (2014.) navode kako vrlo visoke razine samopouzdanja nose rizik od pretjeranog samopouzdanja. Iako samopouzdanje poboljšava dobrobit pojedinca, tvrde kako bi vjerojatno postojanje opadajućih povrata ove varijable moglo dovesti do gubitka dobrobiti.

Aristei i Gallo (2021.) pružaju jake empirijske dokaze o ulozi samopouzdanja u individualnom financijskom ponašanju. Konkretno, pretjerano samopouzdanjani pojedinci pokazuju veću vjerojatnost financijskih ulaganja, gubitaka zbog investicijske prijevare i prezaduženosti. Suprotno tome, nedovoljno samopouzdanjani pojedinci pokazuju neoptimalne investicijske izbore, ali je manje vjerojatno da će se upustiti u rizična financijska ponašanja. Smatraju kako

samoprocijenjeno financijsko znanje, također pruža mjeru samopouzdanja u vlastite financijske sposobnosti i općenito se smatra važnim elementom za razumijevanje individualnog financijskog ponašanja. Navode kako je nekoliko autora istaknulo da su pojedinci skloni pogrešno procjenjivati svoje vještine i na taj način izazivati kognitivne pristranosti. Pogrešna percepcija vlastitih financijskih sposobnosti i vještina može dovesti do negativnih posljedica na financijsko ponašanje i donošenje odluka, što utječe na financijsko blagostanje pojedinca u kratkom i srednjem roku. Primjerice, osobe s previše samopouzdanja pokazuju veću vjerojatnost planiranja odlaska u mirovinu, ali ne pokazuju stvarnu spremnost za umirovljenje. Isto tako, stanje pretjeranog samopouzdanja povezano je s različitim rizičnim ponašanjima koja mogu imati štetne učinke na financijsko blagostanje. Veća percepcija osobne financijske pismenosti rezultira manjom sklonošću za traženje financijskog savjeta što može dovesti do rizičnijeg financijskog ponašanja. S druge strane, niske razine samopouzdanja dovode do izbora ulaganja koji ne maksimiziraju vrijednost i imaju značajan negativan utjecaj na akumulaciju bogatstva i sudjelovanja na burzi.

Palameta i suradnici (2016.) su u svom istraživanju o povezanosti između financijskog samopouzdanja, znanja i ishoda utvrdili kako mnogi Kanađani imaju niske rezultate bilo u objektivnoj procjeni financijskog znanja ili subjektivnoj procjeni financijskog samopouzdanja, ili oboje. Što sugerira da postoje znatne praznine koje treba popuniti u financijskom samopouzdanju i financijskom znanju. Također, navode kako su osim mladih, druge rizične skupine za nisko samopouzdanje, nisko znanje ili oboje, žene, oni koji žive bez partnera, oni koji žive u kućanstvima s niskim primanjima i oni s nižim stupnjem obrazovanja. Smatraju kako je financijsko samopouzdanje bolji pokazatelj od financijskog znanja kada su u pitanju ishodi povezani sa svakodnevnim upravljanjem novcem i dugom. Oni s visokom razinom znanja vjerojatno će doživjeti relativno loše rezultate u područjima kao što su ispunjavanje financijskih obveza, plaćanje računa, proračun i upravljanje dugom, ako također imaju nisku razinu samopouzdanja. Nasuprot tome, oni koji imaju relativno nisku razinu znanja postižu dobre rezultate u tim područjima ako imaju visoku razinu samopouzdanja. Samopouzdanje može biti pokazatelj dobre svakodnevne financijske prakse koja zahtijeva jednostavna "optična pravila" koja se temelje na samokontroli (npr. ne troši više nego što zaradiš; otplati dug prije nego što potrošiš više), a ne složenoj obradi informacija.

Konceptualni i empirijski nalazi sugeriraju da bi učenje kroz rad moglo biti ključno u ovoj domeni ponašanja, jer ljudi koji su uspješni u rješavanju svakodnevnih novčanih pitanja možda učinkovito uče iz vlastitog iskustva. Identificiranje najboljih praksi od ljudi s visokim samopouzdanjem može biti način informiranja o dizajnu intervencija. Financijsko samopouzdanje također je važno za razumijevanje mnogih planiranja i ishoda štednje. Oni koji posjeduju znanja, ali imaju nisku razinu samopouzdanja, vjerojatno će doživjeti loše rezultate u područjima kao što su ulaganje, štednja za velike kupnje (kao što je novi dom), saznanje koliko im je potrebno za mirovinu i štednja odgovarajućih iznosa za mirovinu. Međutim, čini se da visoko financijsko samopouzdanje ne "štiti" one s niskim znanjem od relativno loših ishoda planiranja i štednje. Za razliku od svakodnevnog upravljanja novcem i dugom, oni s visokim samopouzdanjem i niskim znanjem obično imaju loše rezultate u planiranju i štednji. Može se dogoditi da dobre prakse planiranja i štednje zahtijevaju složeniju obradu informacija (npr. koja sredstva štednje odabrati; unutar tih vozila štednje, koji su proizvodi najprikladniji za odabir; kada se obratiti financijskom savjetniku), a ta dobra praksa u ovom područje može u nekim slučajevima biti potkopano pretjeranim samopouzdanjem. (Palameta i suradnici, 2016.)

3.3. Financijsko sudjelovanje

Aktivno sudjelovanje pojedinca u ekonomskom životu danas se smatra praktički nezamislivim bez odgovarajuće razine financijske pismenosti. Financijska pismenost uključuje posjedovanje znanja i vještina o upravljanju novcem, znanje o štednji, inflaciji, kamatnim stopama, zaduživanju, investicijama, kreditnom i valutnom riziku te općim i specifičnim financijskim ugovorima i instrumentima. Stoga, financijska pismenost je nesporno važna te je potrebna svakom pojedincu kako bi mogao donijeti odgovarajuće financijske odluke i uspješnije upravljati osobnim financijama. (Barbić, Lučić, 2018.)

Odrastanje djece u sve složenijem svijetu s vremenom zahtjeva preuzimanje odgovornosti o osobnoj financijskoj budućnosti. OECD u svom članku o financijskom obrazovanju i mladima, navodi kako su nacionalna istraživanja pokazala da mladi odrasli posjeduju najniže razine financijske pismenosti što se negativno odražava na njihovu opću sposobnost izbora pravog financijskog proizvoda te manjku interesa za financijskim planiranjem. Također, smatraju kako djeca još u ranom djetinjstvu trebala razvijati vještine koje će im pomoći pri izboru između

različitih karijera, mogućnosti obrazovanja te upravljanju svim diskrecijskim sredstvima koja posjeduju. (OECD)

Ključnu ulogu u razvoju financijske pismenosti ima financijsko obrazovanje, a razlozi za pokretanje financijskog obrazovanja među djecom i mladima su brojni. Primjerice, razvoj vještina upravljanja financijama u ranoj dobi može umanjiti društvenu i financijsku ranjivost te ublažiti rizik siromaštva nastalog zbog duga. (Štedopis, 2016.) Osim toga, potrebe za promicanjem financijske pismenosti i uvođenjem financijskog obrazovanja javila se kao posljedica posljednje ekonomske krize. OECD navodi brojne faktore koji financijsko obrazovanje čine imperativom kao što su velik broj novih proizvoda i njihova kompleksnost, demografske promjene (starenje stanovništva), promjene koje su zahvatile mirovinske fondove te povećanje prosječnih prihoda kućanstava. (Balen, 2017.)

Financijsko sudjelovanje pojedinaca se može ostvariti na brojne načine poput financijskog sudjelovanja:

- unutar obitelji,
- u osnovnim i srednjim školama te na fakultetu,
- na radnom mjestu,
- koje pružaju ostali subjekti (banke, instituti za financijsko obrazovanje u suradnji sa ostalim subjektima, mirovinska društva i fondovi i sl.).

U nastavku je dan pregled literature o načinima financijskog sudjelovanja pojedinca.

(1) Financijsko sudjelovanje pojedinca unutar obitelji

U kontekstu financijskog sudjelovanja pojedinaca unutar svojih obitelji, ključnu ulogu u razvoju financijskih znanja i vještina pojedinaca imaju njihovi roditelji. Primjerice, roditelji mogu uključiti svoju djecu u obiteljske financije na različite načine. Jedan od mogućih načina jest komunikacijom između roditelja i djece. Lučić, Barbić i Erceg (2020.) kao jedan od pristupa roditeljstva u socijalizaciji djece kao potrošača navode stil roditeljstva u okviru kojeg roditelji, što je moguće više, žele razgovarati s djecom o financijama kako bi ih pripremili za razdoblje u kojem će morati samostalno donositi odluke o potrošnji i štednji. Ovakav pristup je od velike važnosti za djecu, jer im omogućava razvoj znanja o upravljanju novcem, kao i razumijevanje vremenske vrijednosti novca. Također, postoje različite roditeljske tehnike koje se primjenjuju

u financijskoj edukaciji djece poput: dječjeg džeparca, kontrole korištenja novca, savjeta o štednji i kreiranju proračuna. Prema Serido i Deenanath (2016.) studenti, čiji su roditelji uložili više vremena u raspravu o financijskim stvarima i podučavanju kako obavljati određene financijske zadatke (npr. kako koristiti kreditnu karticu, kako biti pametan kupac, kako financirati fakultet) tijekom rasta kod kuće, vjerojatnije će djelovati prema pozitivnom financijskom ponašanju koje su modelirali njihovi roditelji dok su bili u školi. Kim, LaTaillade i Kim (2011.) navode kako davanje džeparca djeci predstavlja način na koji roditelji educiraju djecu o financijama, kao i da će takav oblik financiranja djece vjerojatno pospješiti razvoj djetetove monetarne sposobnosti. Prema Britt (2016.) postoji dokumentirana povezanost između primanja džeparca i manjeg oslanjanja na revolving kredit kasnije u životu, iako se čini da je učinak jači ako se kombinira s roditeljskim uputama. Također, navodi kako postoje dokazi o roditeljskoj socijalizaciji koja ima pozitivan učinak na kasnije ponašanje djece u štednji. Primjerice, kada roditelji govore o važnosti davanja donacija, djeca u dobi od 12 do 18 godina su sklonija davanju donacija i štednji za vlastito obrazovanje. Nadalje, Drever i suradnici (2015.) navode kako roditelji mogu otvoriti štedne račune svojoj djeci i na taj način im omogućiti praksu korištenja tih računa. Upravljanje štednim računom, koje obično zahtijeva sudjelovanje roditelja, može doprinijeti sposobnosti djece da razumiju koncepte vezane uz štednju i ulaganje. Također, navodi kako je u jednoj studiji otkriveno da će mladi koji imaju pozitivna financijska ponašanja, kao što je štednja na štednom računu, vjerojatnije sudjelovati u takvim ponašanjima u odrasloj dobi. Prema Serido i Deenanath (2016.) u anketnoj studiji provedenoj među studentima, eksplicitna rana socijalizacija (npr. roditelji su me učili o kreditnim karticama, proračunu, dugovima i štednji), u usporedbi s implicitnom socijalizacijom (npr. nismo puno razgovarali o financijama; učio sam na njihovom primjeru), bila je povezana s višim razinama financijskog znanja. Dakle, roditeljski uzor i eksplicitno podučavanje snažni su procesi socijalizacije koji promiču međugeneracijski prijenos financijskih znanja, vještina i vrijednosti s različitim učincima. Kada roditelji eksplicitno podučavaju djecu o upotrebi novca, ona postaju bolje upoznata s utjecajem svojih financijskih izbora, osjećaju se kompetentnijim za upravljanje svojim financijama i internaliziraju ta ponašanja.

(2) Financijsko sudjelovanje pojedinca u okviru školskog i fakultetskog obrazovanja

Nadalje, tijekom proteklih nekoliko desetljeća sve je više prepoznata potreba za financijskim obrazovanjem u školama kao mogućim načinom razvoja financijske pismenosti i poboljšanje

financijskog ponašanja. U tom kontekstu, financijsko sudjelovanje pojedinaca podrazumijeva sudjelovanje u različitim edukativnim programima i aktivnostima u sklopu školskog obrazovanja. Za studente koji ne pohađaju koledž, financijsko obrazovanje u srednjoj školi može biti jedino financijsko obrazovanje koje dobivaju, stoga bi financijsko obrazovanje u srednjoj školi trebalo pružiti osnovne pojmove i vještine koje mogu biti korisne kasnije u životu. Čak i učenici koji nastavljaju s obrazovanjem nakon srednje škole možda nikada neće pohađati kolegij osobnih financija, tako da im financijsko obrazovanje u srednjoj školi može biti jedino izlaganje konceptima osobnih financija. (Walstad, Tharayil i Wagner, 2016.)

Kako navode Danes i Brewton (2014.), učionice su mjesta gdje se stimuliraju vrijednosti, uvjerenja, stavovi, očekivanja i motivacije o novcu ako već ne postoje ili se dodatno provjeravaju te iste vrijednosti, uvjerenja, stavovi, očekivanja i motivacije o novcu ukoliko postoje iz socijalizacije u drugim kontekstima. Upravo u tim učionicama, učenici stupaju u interakciju sa svojim postojećim internaliziranim normama koje su usadile obitelji kroz interakciju s djecom o razumijevanju financijskog upravljanja ili poticaje za obavljanje njihovih školskih obveza. Teorija socijalne konstrukcije nalaže kako sam sadržaj u učenju nije dovoljan za stvaranje promjena u ponašanju, već da primjena sadržaja kroz nastavne aktivnosti i praksu u učionici, stvara interakciju učenika i uspostavlja dublju integraciju učenja. Društvena konstrukcija sastoji se od četiri glavne pretpostavke kada se primjenjuje na kontekste učenja u učionici:

1. učenje se ne događa samo kroz objektivno, nepristrano promatranje, već kroz kritičko razmišljanje i primjenu;
2. učenje je povijesno i kulturno specifično;
3. učenje podržavaju društveni procesi; i
4. učenje i društvena interakcija idu zajedno

Tijekom godina nekoliko je neprofitnih organizacija u SAD-u objavilo sadržajne vodiče za dječji vrtić do dvanaestog (K-12) razreda. Primarna svrha ovih vodiča je opisati školskim učiteljima, okružnim administratorima i razvijateljima obrazovnih materijala temeljno znanje i bitne vještine u vezi s osobnim financijama koje srednjoškolci trebaju posjedovati do mature. Koalicija JumpStart za osobnu financijsku pismenost bila je prva organizacija koja je objavila okvir sadržaja sa svojim nacionalnim standardima u K-12 odjelu za obrazovanje o osobnim financijama koji se pojavio 1998. Taj vodič, u svom četvrtom izdanju, dijeli sadržaj u šest

cjelina: 1. potrošnja i štednja; 2. kredit i dug; 3. zapošljavanje i dohodak; 4. ulaganje; 5. rizik i osiguranje; i 6. donošenje financijskih odluka. Također, kompaktniji pristup pisanju standarda objavio je Vijeće za ekonomsko obrazovanje (CEE) odnosno neprofitna organizacija koja podupire obuku nastavnika u obrazovanju o ekonomiji i osobnim financijama te razvija materijale za nastavne planove i programe za učenike u školama. Nacionalni standardi za financijsku pismenost (CEE, 2013) dijele sadržaj osobnih financija u šest standarda ili odjeljaka: 1. zarađivanje prihoda; 2. kupnja dobara i usluga; 3. štednja; 4. korištenje kredita; 5. financijsko ulaganje; i 6. zaštita i osiguranje. Međutim, standardni dokumenti iz JumpStart i CEE nisu jedini izvor smjernica za sadržaj ili kurikulum. Mnoge organizacije nude učenicima, nastavnicima i školskim administratorima nastavne materijale ili programe podučavanja s opsežnim financijskim sadržajem i pedagoškim primjenama. Jedan značajan izvor je Nacionalna zaklada za financijsko obrazovanje (NEFE), koja ima Program financijskog planiranja za srednje škole (HSFPP), a koja sadrži šest modula o različitim temama o osobnim financijama: planiranje, posuđivanje, sposobnost zarađivanja, ulaganje, financijske usluge i osiguranje, te ju često koriste učenici i nastavnici. Osim srednjih škola, uvedeni su i brojni programi za financijsko sudjelovanje studenata. Jedna značajna organizacija je „Junior Achievement“ (JA) koja provodi programe za podučavanje studenata o ekonomiji, poslovanju i osobnim financijama. Riječ je o jednomjesečnom programu za studente pod nazivom „JA Finance Park“ koji ih uvodi u osobno financijsko planiranje i zahtjeva primjenu njihovih proračunskih vještina prilikom posjeta financijskom parku. (Walstad, Tharayil i Wagner, 2016.)

Brojne studije su istraživale učinak uvođenja financijskog obrazovanja u školski i fakultetski programa. Njihovi rezultati pokazuju pozitivne učinke financijskog obrazovanja na financijsku pismenost i znanje. Najbolji primjer toga je sveobuhvatna evaluacija Programa financijskog planiranja srednje škole (HSFPP). Koristeći evaluaciju nakon, a potom i prije, studija je pronašla pozitivne i značajne učinke HSFPP-a na mjere financijskog znanja i financijskog ponašanja koje su prijavili na kraju nastavnog razdoblja među 4794 učenika podučavanih od strane 212 nastavnika u 130 škola. Utvrđeno je da je osim stečenog znanja, kontekst učenja unutar i između učionica utjecao na poboljšanje financijskog ponašanja. Prema tome, financijsko sudjelovanje pojedinaca u obliku nastavnih programa srednjoškolskog i fakultetskog obrazovanja ima pozitivan utjecaj na njihovo financijsko ponašanje. (Walstad, Tharayil i Wagner, 2016.)

To nam potvrđuju i Borden i suradnici (2008.), koji su u svom istraživanju utvrdili kako je financijski seminar u trajanju od jednog i pol sata, kao jedan od načina financijskog sudjelovanja studenata, učinkovit u poboljšanju njihovog financijskog znanja, odgovornih stavova i njihovih namjera da se u budućnosti ponašaju financijski odgovornije. Rezultati ove studije pokazuju kako su nakon pohađanja seminara o osnovnim financijskim vještinama studenti prijavili značajne promjene u svojim namjerama da ograniče korištenje kreditnih kartica i da upravljaju svojim financijama na bolje načine, uključujući: korištenje nekoliko vrsta štednih/ulagačkih mehanizama u okviru sljedeće godine, povećanje broja učinkovitih financijskih ponašanja i smanjenje broja rizičnih financijskih ponašanja u koja se upuštaju.

(3) Financijsko sudjelovanje na radnom mjestu

Financijsko sudjelovanje pojedinca je ostvarivo i kroz programe financijske edukacije na radnom mjestu koje im pružaju njihovi poslodavci. Ovakvi edukativni programi su uglavnom usmjereni na poboljšanje sposobnosti donošenja odluka vezanih uz štednju, investicije i mirovinu. Kim (2008.), u svom radu ističe kako do danas, sve više radnika dobiva različite programe financijskog obrazovanja na radnom mjestu nego prije. Pretpostavlja se da financijsko obrazovanje na radnom mjestu pozitivno utječe na financijsku ponašanje sudionika. Navodi kako su brojne studije dokumentirale pozitivne učinke financijskog obrazovanja na radnom mjestu na financijsko znanje, financijsko ponašanje, mirovinsku štednju i financijsko blagostanje. Postoje razne vrste programa financijskog obrazovanja na radnom mjestu, poput tiskanih materijala kao što su bilteni i izjave o mirovini, koji su široko rasprostranjeni. Neki poslodavci pružaju opsežne programe financijske edukacije tijekom cijele godine koji uključuju osobno savjetovanje, dok drugi svojim zaposlenicima šalju samo tiskane materijale. Općenito, programi financijske edukacije na radnom mjestu uključuju izjave o mirovinama, brošure, biltene/časopise, seminare ili radionice, radne bilježnice ili radne listove, savjetovanje licem u lice, telefonsko savjetovanje, usluge temeljene na webu, softverske programe, video zapise i CD-ove, ROM-ove. Garman i suradnici (1999.) tvrde kako su pronašli čvrste dokaze da je financijska edukacija na radnom mjestu učinkovita jer je rezultirala boljim financijskim blagostanjem radnika. Oni koji su sudjelovali u radionicama uglavnom su imali pod kontrolom kredit, osobni proračun i financijski plan. Također, većina radnika je izjavila kako im je sudjelovanje u radionicama financijske edukacije pomoglo u donošenju boljih financijskih odluka, povećalo samopouzdanje pri donošenju odluka o ulaganju, također da su promijenili

svoju strategiju ulaganja odgovarajućom diversifikacijom ili su bili agresivniji u svojim izborima ulaganja te kako su poboljšali osobnu financijsku situaciju. Kim (2008.) za primjer navodi „Anketu o povjerenju u mirovinu“ prevedenu 2006. godine, među radnicima koji su pohađali radionice. Rezultati ankete ukazuju kako je financijsko obrazovanje na radnom mjestu povećalo povjerenje sudionika i stav prema financijskom upravljanju. Bayer, Bernheim & Scholz (2009) provodili su istraživanje o učincima obrazovanja na radnom mjestu na vještine donošenja financijskih odluka. Otkrili su kako je sudjelovanje i doprinos u dobrovoljnim štednim planovima pojedinaca znatno veći kada poslodavci nude seminare za umirovljenike.

(4) Financijsko sudjelovanje koje pružaju ostali subjekti (banke, instituti za financijsko obrazovanje u suradnji sa ostalim subjektima, mirovinska društva i fondovi)

Financijsko sudjelovanje pojedinaca ostvarivo je kroz različite edukativne projekte i programe koje nude banke. Primjerice, Erste banka je 2019. godine pokrenula projekt „Škola pametnih financija“ u kojem je na jednostavan i razumljiv način omogućila pružanje korisnih informacija povezanih sa temom osobnih financija. Još jedan primjer takve prakse je Raiffeisenbank, koja također provodi programe financijskog opismenjavanja putem edukativnih radionica za učenike osnovnih i srednjih škola te studente, u kojima naglašavaju važnost financijske pismenosti te potrebe odgovornog upravljanja novcem i osobnim financijama. Osim raznih edukativnih projekata i programa, banke nude i mogućnost savjetovanja. Prema Fox, Bartholomae i Lee (2005.) izvješće Nacionalne zaklade za kreditno savjetovanje uspoređivalo je kreditne rezultate pojedinaca, tijekom trogodišnjeg razdoblja (1997. - 2000. g.), koji su dobili financijsko savjetovanje s odgovarajućom skupinom pojedinaca koji nisu bili savjetovani. U usporedbi s nesavjetovanim zajmoprimcima, više od polovice savjetovanih zajmoprimaca poboljšalo je ocjenu rizika bankovne kartice, a većina je smanjila broj računa, ukupan dug i neplaćanja. Također, navode kako je u jednoj studiji pokazana učinkovitost savjetovanja vlasnika hipotekarnih kredita. Zajmoprimci koji su dobili savjetovanje prije kupnje kuće u prosjeku su imali 90-dnevnu stopu otplate hipoteke koja je bila 19% niža od onih koji nisu bili savjetovani.

Osim kreditnih institucija, financijsko sudjelovanje pojedinca omogućava i Institut za financijsko obrazovanje Zagreb u zajedničkoj suradnji sa udrugom koju su osnovali profesori, znanstvenici, poduzetnici i novinari pod nazivom Štedopis. Zalažu se za uvođenje programa kojim se potiče razvoj financijske pismenosti mladih kao i uvođenje sustavnog financijskog obrazovanja u osnovnim i srednjim školama. Primjerice, nude besplatnu edukaciju učenika,

nastavnika, roditelja i ostalih pojedinaca koji žele naučiti kako odgovorno upravljati novcem. Također, u ponudi imaju i udžbenik „Moj novac, moja budućnost“ koji je besplatan te svim zainteresiranim pojedincima omogućava učenje o odgovornom upravljanju novcem, štednji, trošenju i ulaganju u financijsku budućnost. (Krpmotić, 2020.) Kako bi se utvrdila učinkovitost programa i edukativnih materijala na financijsko obrazovanje i financijsku pismenost adolescenata, Lučić, Barbić i Uzelac (2020.) provele su istraživanje pod nazivom „Financijskim obrazovanjem do povećanja znanja o financijama potrošača adolescenata“. Cilj istraživanja je bio utvrditi utjecaj financijskog obrazovanja na financijsku pismenost adolescenata i testirati učinkovitost srednjoškolskog programa i udžbenika programa „Moj novac, moja budućnost“. Također, kao svrhu provedenog istraživanja navode identifikaciju prediktora financijskog znanja prije radionice te karakteristike mladih s najboljim rezultatima u svrhu dodatnog istraživanja učinkovitosti financijskog obrazovanja. Istraživanje se provelo na adolescentima koji su sudjelovali u radionici „Moj novac, moja budućnost“ u razdoblju od listopada 2016. do veljače 2018. godine. Rezultati istraživanja su pokazali kako financijske intervencije pridonose znanju mladih. Kao prediktori veće razine znanja među adolescentima navedeni su prijašnje financijsko obrazovanje, interesi i vlasništvo bankovnog računa. Također, navode kako većina ispitanika u uzorku ima otvorene račune u bankama, razvijene štedne navike, kao i ponašanje u kontekstu štednje. Prema rezultatima istraživanja utvrđeno je kako je financijsko znanje nakon radionice značajno je veće od znanja prije sudjelovanja u radionici. Također, veće znanje prije radionice dovelo je do znatno veće razine znanja nakon radionice.

Financijsko sudjelovanje pojedinca, također je moguće kroz programe financijske edukacije koje nude mirovinska društva i fondovi. HANFA (2021.) navodi kako su mirovinska društva u 2020. godini realizirala jedanaest medijskih kampanja o važnosti štednje za mirovinu, koje su obuhvaćale 250 edukativnih testova pomoću kojih su doprinijeli povećanju financijske pismenosti. Također, HANFA smatra kako je zahvaljujući kampanjama mirovinskih društava, posebice zajedničkim projektima s Udrugom društava za upravljanje mirovinskim fondovima i mirovinskih osiguravajućih društava (UMFO), postignut bitan napredak u edukaciji pojedinaca o mirovinama u odnosu na prethodno razdoblje. Kampanje su bile usmjerene na djecu i mlade, mlade odrasle i radno aktivne osobe. Kao najvažnije kampanje UMFO-a ističu se: Kampanja Mala akademija financija, odnosno „MAFIN“, koja je bila namijenjena učenicima osnovnih škola, nastavnicima i roditeljima, u suradnji s Ekonomskim fakultetom, Ministarstvom znanosti i obrazovanja, AZOO-om i Večernjim listom. Zatim kampanja „Moja mirovina“ u tiskanom i

digitalnom izdanju 24 sata te kampanja „THINK FIN – financije za svakoga“ u okviru koje je po prvi put osmišljen virtualni savjetnik „Gospodin Fin“ na aplikaciji Viber.

Lučić, Barbić i Bojčeta Markoja (2020.) provele su kvantitativno istraživanje o učinkovitosti edukacije na znanje i stavove o štednji u mirovinskim fondovima. Cilj studije je bio ukazati na mogućnost kreiranja svrhovitih sadržajnih i vrijednih informacija s ciljem utjecaja na stavove i ponašanja u području osobne i mirovinske štednje. Rezultati istraživanja pokazali su da je obrazovanje povećalo znanje i pozitivan stav ispitanika prema mirovinskoj štednji.

4. ANALIZA UTJECAJA SAMOSTALNOSTI, SAMOPOUZDANJA I FINANCIJSKOG SUDJELOVANJA NA FINANCIJSKO PONAŠANJE MLADIH

4.1. Metodologija istraživanja

Za potrebe ispitivanja, u razdoblju od 1. lipnja 2023. do 15. lipnja 2023. godine provedeno je primarno istraživanje u kojem je sudjelovalo 156 ispitanika sa područja Republike Hrvatske, u dobi od 18 do 35 godina. Uzorkovanje populacije je provedeno primjenom uzorka snježne grude (engl. snowball sample) koji se u statistici i sociologiji definira kao ne-probabilističko uzorkovanje u okviru kojeg već postojeći elementi unutar uzorka, kroz mrežu poznanstava, regrutiraju nove elemente u uzorak. Primjerice, pronalaskom jednog pripadnika ciljane skupine osigurava se izvorišni uzorak čiji je zadatak, nakon popunjavanja ankete, pronaći nove pripadnike skupine koji će popuniti anketu i tako nastaviti proces. Cilj istraživanja je bio analizirati utjecaj samostalnosti, samopouzdanja i financijskog sudjelovanja na financijsko ponašanje mladih.

Kao instrument istraživanja koristio se on-line anketni upitnik, koji se sastojao od 6 dijelova. Prvi, uvodni dio, sadržavao je osnovne informacije o relevantnoj temi istraživanja, odnosno informacije o temi, cilju i načinu sudjelovanja u istraživanju. Drugi dio anketnog upitnika odnosio se na pitanja o socio-demografskim karakteristikama ispitanika (dob, spol, stupanj obrazovanja i status na tržištu rada). Preostala četiri dijela anketnog upitnika sastojala su se od ukupno 20 tvrdnji pomoću kojih se nastojalo ispitati stavove ispitanika o odabranim čimbenicima (samostalnost, samopouzdanje i financijsko sudjelovanje), kao i njihovom financijskom ponašanju. Za ispitivanje stavova sudionika korištena je Likertova skala s pet stupnjeva slaganja, koji uključuju sljedeće: 1 - U potpunosti se ne slažem, 2 - Ne slažem se, 3 - Niti se slažem, niti se ne slažem, 4 - Slažem se, 5 - U potpunosti se slažem.

Skale su preuzete iz prethodnih istraživanja. Skala financijskog sudjelovanja preuzeta je od Garling, Michaelsen i Gamble (2020.), zatim skala samostalnosti preuzeta je od Loke, Choi i Libby (2015.), dok su preostale skale (samopouzdanje i financijsko ponašanje) djelomično preuzete od Danes i Haberman (2007.). Tablica 1 prikazuje strukturu skala, odnosno tvrdnji

koje su korištene prilikom određivanja razine financijskog sudjelovanja, samostalnosti, samopouzdanja i financijskog ponašanja ispitanika.

Tablica 1 Tvrdnje korištene za određivanje razine odabranih čimbenika kod ispitanika

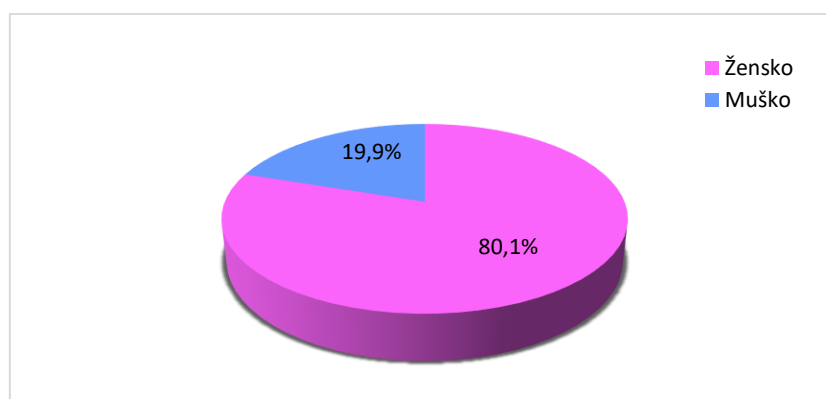
Financijsko sudjelovanje	Tijekom svog odrastanja uključen/a sam (bio/la sam uključen/a) u planiranje obiteljskih financija u svom obiteljskom kućanstvu
	Volim čitati i učiti o vođenju osobnih financija
	Volim planirati osobne financije
	Planiranje osobnih financija mi je vrlo bitno
	Mogu puno toga dobiti aktivnim odlučivanjem u osobnim financijama
Samostalnost	Samostalno upravljam svojim novcem
	Osjećam se neovisno u upravljanju svojim osobnim financijama
	Samostalno donosim odluke o kupnji
	Samostalno kreiram i pratim svoj osobni proračun
Samopouzdanje	Osjećam se samopouzdana u upravljanju vlastitim novcem
	Samopouzdan/a sam u ostvarenju svojih financijskih ciljeva
	Samopouzdana odlučujem koliko i kada ću potrošiti
	Samopouzdana pratim svoje osobne financije
Financijsko ponašanje	Imam novac “sa strane” koji je odvojen za buduću upotrebu
	Imam fond štednje “za crne dane” (hitne slučajeve)
	Dobro pazim koliko novca potrošim
	Prije nego što kupim nešto za sebe, uspoređujem cijene sličnih predmeta
	U mom proračunu prihodi veći su od mojih troškova
	Pouzdana baratam uplatama i isplatama novca s računa u banci
	Znam kako odabrati financijske proizvode za određenu svrhu

Izvor: izrada autorice

4.2. Opis ispitanika

Za potrebe ispitivanja, provedeno je primarno istraživanje u kojem je sudjelovalo 157 ispitanika. Istraživanje je provedeno u svrhu analize utjecaja samostalnosti, samopouzdanja i financijskog sudjelovanja na financijsko ponašanje mladih. Ispitivanjem je obuhvaćeno 80,1% ispitanika ženskog spola i 19,9 % muškog spola. (Grafikon 1)

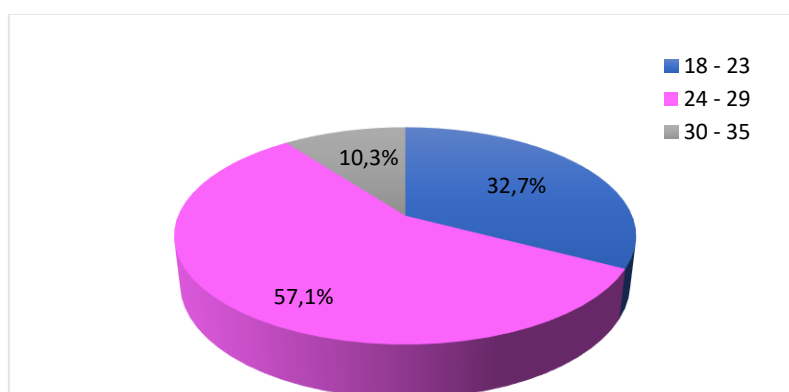
Grafikon 1 Struktura ispitanika prema spolu



Izvor: izrada autorice prema rezultatima istraživanja

Na grafikonu 2 vidljiva je dobna struktura ispitanika koji su sudjelovali u istraživanju. Raspon promatrane dobne strukture bio je od 18 do 35 godina. Najveći udio ispitanika je u dobi od 24 do 29 godina (57,1%), zatim slijede ispitanici u dobi od 18 do 23 godina (32,7%). Najmanji udio ispitanika je u dobi od 30 do 35 godina (10,3%).

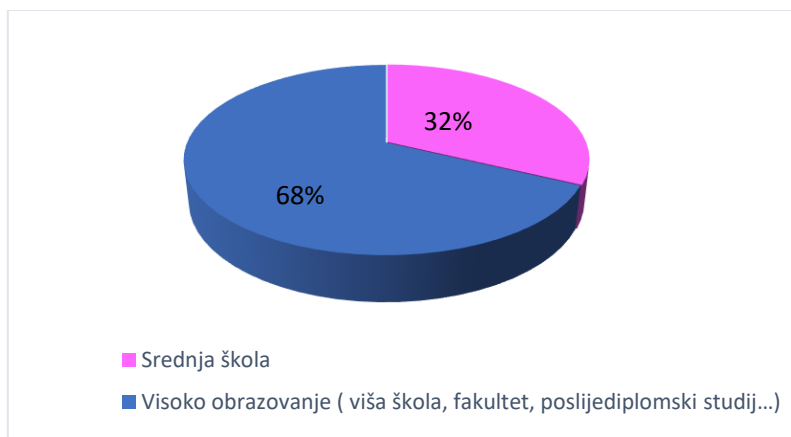
Grafikon 2 Struktura ispitanika prema dobi



Izvor: izrada autorice prema rezultatima istraživanja

Najveći dio ispitanika, njih – 67,9%, ima završen visok stupanj obrazovanja što podrazumijeva završenu višu školu, fakultet, poslijediplomski studij i slično, dok preostali dio, njih – 32,1% čine ispitanici sa završenom srednjom školom. (Grafikon 3)

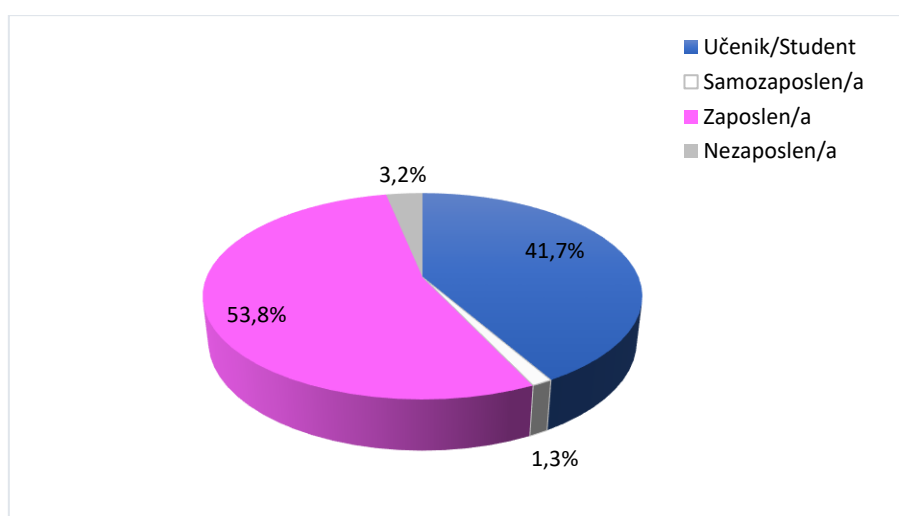
Grafikon 3 Struktura ispitanika prema stupnju obrazovanja



Izvor: izrada autorice prema rezultatima istraživanja

Grafikon 4 prikazuje strukturu ispitanika prema statusu na tržištu rada. Najveći udio ispitanika, njih – 53,8%, je zaposlen, zatim slijede ispitanici koji su zaposleni preko učeničkog ili studentskog ugovora (41,7%) te ispitanici koji su nezaposleni (3,2%). Najmanji udio ispitanika čine samozaposlene osobe (1,3%)

Grafikon 4 Struktura ispitanika prema statusu na tržištu rada



Izvor: izrada autorice prema rezultatima istraživanja

4.3. Rezultati istraživanja

Istraživanje je provedeno korištenjem online anketnog upitnika u razdoblju od 1. lipnja 2023. do 15. lipnja 2023. na uzorku mlade populacije u dobi od 18 do 35 godina. Anketni upitnik se sastoji od 6 dijelova, pri čemu se prvi dio odnosi na osnovne informacije o relevantnoj temi istraživanja, odnosno sadrži informacije o temi, cilju i načinu sudjelovanja u istraživanju. Drugi dio se sastoji od pitanja vezanih uz osobne podatke ispitanika (dob, spol, stupanj obrazovanja i status na tržištu rada). Zatim slijede dijelovi u okviru kojih su pitanja koncipirana u obliku tvrdnji vezanih uz odabrane čimbenike (financijsko sudjelovanje – odjeljak 2, samostalnost – odjeljak 3, samopouzdanje – odjeljak 4). Posljednji, peti dio, sastoji se od tvrdnji vezanih uz financijsko ponašanje ispitanika (upravljanje novcem, štednja, potrošnja). Ispitanici su na svaku tvrdnju mogli odgovoriti odabirom jednog od pet ponuđenih stupnjeva slaganja, koji uključuju sljedeće: 1 - U potpunosti se ne slažem, 2 - Ne slažem se, 3 - Niti se slažem, niti se ne slažem, 4 - Slažem se, 5 - U potpunosti se slažem. Anketni upitnik vidljiv je u priložima na stranici 65. (Prilog 1. Anketni upitnik o analizi utjecaja samostalnosti, samopouzdanja i financijskog sudjelovanja na financijsko ponašanje mladih)

Slijedi prikaz stavova ispitanika prema skupinama tvrdnjama. Prve tri skupine tvrdnji odnose se na stavove ispitanika o odabranim čimbenicima (financijsko sudjelovanje, samostalnost i samopouzdanje), dok se posljednja skupina tvrdnji odnosi na stavove ispitanika o njihovom financijskom ponašanju.

Financijsko sudjelovanje

Tablica 2 prikazuje rezultate analize podataka o stavovima ispitanika vezanim uz njihovo financijsko sudjelovanje. Skupina tvrdnji o financijskom sudjelovanju ispitala je koliko su sudionici istraživanja sudjelovali u planiranju osobnih financija u obiteljskom kućanstvu, zatim koliko su uključeni u aktivnosti poput čitanja i učenja o vođenju osobnih financija, planiranju osobnih financija te aktivnom odlučivanju u osobnim financijama. Podaci su dobivenim statističkom obradom podataka primjenom deskriptivne statistike.

Tablica 2 Stavovi ispitanika o tvrdnjama vezanim uz čimbenik - Financijsko sudjelovanje

Čimbenik - Financijsko sudjelovanje		n	%	Aritmetička sredina	Standardna devijacija
Tijekom svog odrastanja uključen/a sam (bio/la sam uključen/a) u planiranje obiteljskih financija u svom obiteljskom kućanstvu	1 - U potpunosti se ne slažem	25	16,00%	2,88	1,23
	2 - Ne slažem se	36	23,10%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	45	28,80%		
	4 - Slažem se	33	21,20%		
	5 - U potpunosti se slažem.	17	10,90%		
Volim čitati i učiti o vođenju osobnih financija	1 - U potpunosti se ne slažem	8	5,10%	3,37	1,1
	2 - Ne slažem se	25	16,00%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	51	32,70%		
	4 - Slažem se	45	28,80%		
	5 - U potpunosti se slažem	27	17,30%		
Volim planirati osobne financije	1 - U potpunosti se ne slažem	4	2,60%	4,06	1,08
	2 - Ne slažem se	15	9,60%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	15	9,90%		
	4 - Slažem se	52	33,30%		
	5 - U potpunosti se slažem	70	44,90%		
Planiranje osobnih financija mi je vrlo bitno	1 - U potpunosti se ne slažem	2	1,30%	4,27	0,95
	2 - Ne slažem se	11	7,10%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	10	6,40%		
	4 - Slažem se	53	34,00%		
	5 - U potpunosti se slažem	80	51,30%		
Mogu puno toga dobiti aktivnim odlučivanjem u osobnim financijama	1 - U potpunosti se ne slažem	2	1,30%	4,27	0,88
	2 - Ne slažem se	4	2,60%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	20	12,80%		
	4 - Slažem se	54	34,60%		
	5 - U potpunosti se slažem.	76	48,70%		

Izvor: izrada autorice

Iz tablice 2 vidljivo je kako se većina ispitanika u potpunosti slažu sa tri tvrdnje koje se odnose na planiranje i odlučivanje o osobnim financijama. Konkretno, sa tvrdnjama: „Mogu puno toga

dobiti aktivnim odlučivanjem u osobnim financijama“ čija je prosječna ocjena iznosila 4,27 , dok prosječno odstupanje od te vrijednosti iznosi 0,88; „Planiranje osobnih financija mi je vrlo bitno“ sa prosječnom ocjenom od 4,27 te prosječnim standardnim odstupanjem od te vrijednosti od 0,95; „Volim planirati osobne financije“ gdje je prosječna ocjena ispitanika iznosila 4,06, a prosječno odstupanje od te vrijednosti iznosilo je 1,08.

Istovremeno, primjećuje se kako ispitanici prosječno najmanje slažu sa preostale dvije tvrdnje, pri čemu iskazuju uglavnom neutralne stavove. Tvrdnja „Volim čitati i učiti o vođenju osobnih financija“ je dobila prosječnu vrijednost od 3,37, pri čemu je prosječno standardno odstupanje od te vrijednosti 1,1; i Tvrdnja „Tijekom svog odrastanja uključen/a sam (bio/la sam uključen/a) u planiranje obiteljskih financija u svom obiteljskom kućanstvu“ koja je dobila najmanju prosječnu ocjenu 2,88 sa prosječnim standardnim odstupanjem od aritmetičke sredine 1,23.

Kako bi lakše procijenili razinu financijskog sudjelovanja ispitanika, rezultati su prikazani u obliku linearne kombinacije bodova koje su ispitanici ostvarili prilikom odabira odgovora. Drugim riječima, ispitanici koji su ostvarili od 7 do 12 bodova svrstani su skupinu niske razine financijskog sudjelovanja, zatim ispitanici koji su ostvarili od 13 do 18 bodova svrstani su skupinu umjerene razine financijskog sudjelovanja te ispitanici koji su ostvarili od 19 do 25 bodova svrstani su u skupinu visoke razine financijskog sudjelovanja. Razina financijskog sudjelovanja ispitanika vidljiva je u tablici 3.

Tablica 3 Razina financijskog sudjelovanja ispitanika

Razina financijskog sudjelovanja (bodovi)	Broj ispitanika	Udio ispitanika
Visoka razina (19-25)	95	60,90%
Umjerena razina (13-18)	47	30,13%
Niska razina (7-12)	14	8,97%
Ukupno:	156	100%

Izvor: izrada autorice

Prema odgovorima ispitanika vidljivo je kako 60,90% ispitanika na ima visoku razinu financijskog sudjelovanja. Umjerenu razinu financijskog sudjelovanja iskazalo je 30,13% ispitanika, dok je niska razina financijskog sudjelovanja zabilježena kod 8,97% ispitanika. (Tablica 3)

Samostalnost

Tablica 4 prikazuje rezultate analize podataka o stavovima ispitanika prema tvrdnjama vezanim uz njihovu samostalnost. Skupina tvrdnji o samostalnosti ispitala je koliko su sudionici istraživanja samostalni prilikom upravljanja svojim novcem, donošenja odluka o kupnji te kreiranju i praćenju osobnog računa. Podaci su dobivenim statističkom obradom podataka primjenom deskriptivne statistike.

Tablica 4 Stavovi ispitanika o tvrdnjama vezanim uz čimbenik - Samostalnost

Čimbenik - Samostalnost		n	%	Aritmetička sredina	Standardna devijacija
Samostalno upravljam svojim novcem.	1 - U potpunosti se ne slažem	2	1,3%	4,63	0,79
	2 - Ne slažem se	3	1,9%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem,	9	5,8%		
	4 - Slažem se	23	14,7%		
	5 - U potpunosti se slažem.	119	76,3%		
Osjećam se neovisno u upravljanju svojim osobnim financijama	1 - U potpunosti se ne slažem	4	2,6%	4,37	1,00
	2 - Ne slažem se	7	4,5%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem,	14	9,0%		
	4 - Slažem se	33	21,2%		
	5 - U potpunosti se slažem.	98	62,8%		
Samostalno donosim odluke o kupnji	1 - U potpunosti se ne slažem	5	3,2%	4,39	0,98
	2 - Ne slažem se	4	2,6%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem,	14	9,0%		
	4 - Slažem se	35	22,4%		
	5 - U potpunosti se slažem.	98	62,8%		
Samostalno kreiram i pratim svoj osobni proračun	1 - U potpunosti se ne slažem	3	1,9%	4,49	0,91
	2 - Ne slažem se	4	2,6%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem,	15	9,6%		
	4 - Slažem se	26	16,7%		
	5 - U potpunosti se slažem.	108	69,2%		

Izvor: izrada autorice

Iz tablice 4 vidljivo je kako najveću prosječnu vrijednost ima tvrdnja „Samostalno upravljam svojim novcem“ sa najmanjim prosječnim odstupanjem od aritmetičke sredine 0,79. Zatim slijedi tvrdnja „Samostalno kreiram i pratim svoj osobni proračun“ sa prosječnom vrijednošću

4,49 i prosječnim odstupanjem od te vrijednosti 0,91. Preostale dvije tvrdnje „Samostalno donosim odluke o kupnji“ i „Osjećam se neovisno u upravljanju svojim osobnim financijama“ imaju neznatno manju prosječnu vrijednost (4,39; 4,37) od ostalih tvrdnji te malo veće prosječno odstupanje te vrijednosti (1,00; 0,98).

Kako bi lakše procijenili razinu samostalnosti ispitanika, rezultati su prikazani u obliku linearne kombinacije bodova koje su ispitanici ostvarili prilikom odabira odgovora. Drugim riječima, ispitanici koji su ostvarili od 4 do 8 bodova svrstani su skupinu niske razine samostalnosti, zatim ispitanici koji su ostvarili od 9 do 14 bodova svrstani su skupinu umjerene razine samostalnosti te ispitanici koji su ostvarili od 15 do 20 bodova svrstani su u skupinu visoke razine samostalnosti. Razina samostalnosti ispitanika vidljiva je u tablici 5.

Tablica 5 Razina samostalnosti ispitanika

Razina samostalnosti (bodovi)	Broj ispitanika	Udio ispitanika
Visoka razina (15 – 20)	5	88,46%
Umjerena razina (9 – 14)	13	8,33%
Niska razina (4 – 8)	138	3,21%
Ukupno:	156	100%

Izvor: izrada autorice

Prema odgovorima ispitanika vidljivo je kako 88,46% ispitanika ima visoku razinu samostalnosti. Umjerenu razinu samostalnosti iskazalo je svega 8,33% ispitanika, dok je niska razina samostalnosti zabilježena kod 3,21% ispitanika. (Tablica 5)

Samopouzdanje

Tablica 6 prikazuje rezultate analize podataka o stavovima ispitanika o njihovom samopouzdanju. Skupina tvrdnji o samopouzdanju ispitivala je koliko su sudionici istraživanja samopouzdana prilikom upravljanja svojim novcem, ostvarivanju svojih financijskih ciljeva, odlukama o potrošnji novca te praćenju osobnog računa. Podaci su dobivenim statističkom obradom podataka primjenom deskriptivne statistike.

Tablica 6 Stavovi ispitanika o tvrdnjama vezanim uz čimbenik - Samopouzdanje

Čimbenik - Samopouzdanje		n	%	Aritmetička sredina	Standardna devijacija
Osjećam se samopouzdanu u upravljanju vlastitim novcem	1 - U potpunosti se ne slažem	2	1,3%	4,32	0,86
	2 - Ne slažem se	4	2,6%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem,	17	10,9%		
	4 - Slažem se	52	33,3%		
	5 - U potpunosti se slažem	81	51,9%		
Samopouzdan/a sam u ostvarenju svojih financijskih ciljeva	1 - U potpunosti se ne slažem	2	1,3%	4,01	0,99
	2 - Ne slažem se	10	6,4%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	33	21,2%		
	4 - Slažem se	50	32,1%		
	5 - U potpunosti se slažem.	61	39,1%		
Samopouzdanu odlučujem koliko i kada ću potrošiti	1 - U potpunosti se ne slažem	2	1,3%	4,31	0,89
	2 - Ne slažem se	6	3,8%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	14	9,0%		
	4 - Slažem se	53	34,0%		
	5 - U potpunosti se slažem	81	51,9%		
Samopouzdanu pratim svoje osobne financije	1 - U potpunosti se ne slažem	3	1,9%	4,22	0,99
	2 - Ne slažem se	8	5,1%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	20	12,8%		
	4 - Slažem se	45	28,8%		
	5 - U potpunosti se slažem	80	51,3%		

Izvor: izrada autorice

Iz tablice 6 vidljivo je kako su se ispitanici najviše prosječno slagali sa tvrdnjom „Osjećam se samopouzdanu u upravljanju vlastitim novcem“ (4,32), čije je prosječno odstupanje od aritmetičke sredine 0,86, kao i sa tvrdnjom „Samopouzdanu odlučujem koliko i kada ću potrošiti, sa prosječnom vrijednošću 4,31 te prosječnim standardnim odstupanjem od te vrijednosti 0,89. Preostale dvije tvrdnje „Samopouzdan/a sam u ostvarenju svojih financijskih ciljeva“ i „ Samopouzdanu pratim svoje osobne financije“ su imale nešto manju prosječnu vrijednost (4,01; 4,22) u odnosu na ostale tvrdnje, dok im je prosječno standardno odstupanje od te vrijednosti bilo jednako, odnosno iznosilo je 0,99.

Kako bi lakše procijenili razinu samopouzdanja ispitanika, rezultati su prikazani u obliku linearne kombinacije bodova koje su ispitanici ostvarili prilikom odabira odgovora. Drugim

riječima, ispitanici koji su ostvarili od 5 do 10 bodova svrstani su skupinu niske razine samopouzdanja, zatim ispitanici koji su ostvarili od 11 do 15 bodova svrstani su skupinu umjerene razine samopouzdanja te ispitanici koji su ostvarili od 16 do 20 bodova svrstani su u skupinu visoke razine samopouzdanja. Razina samopouzdanja ispitanika vidljiva je u tablici 7.

Tablica 7 Razina samopouzdanja ispitanika

Razina samopouzdanja (bodovi)	Broj ispitanika	Udio ispitanika
Visoka razina (16 – 20)	116	3,85%
Umjerena razina (11 – 15)	34	21,79%
Niska razina (5 – 10)	6	74,36%
Ukupno:	156	100%

Izvor: izrada autorice

Prema odgovorima ispitanika vidljivo je kako 74,36% ispitanika što implicira kako većina ispitanika ima visoku razinu samopouzdanja. Umjerenu razinu samopouzdanja iskazalo je 21,79% ispitanika, dok je niska razina samopouzdanja zabilježena kod 3,85% ispitanika. (Tablica 7)

Financijsko ponašanje

Tablica 8 prikazuje stavove ispitanika o osobnom financijskom ponašanju. Podaci navedeni u tablici dobiveni su statističkom obradom pomoću deskriptivne statistike.

Tablica 8 Stavovi ispitanika o njihovom financijskom ponašanju

Financijsko ponašanje		n	%	Aritmetička sredina	Standardna devijacija
Imam novac "sa strane" koji je odvojen za buduću upotrebu	1 - U potpunosti se ne slažem	9	5,8%	3,99	1,26
	2 - Ne slažem se	17	10,9%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	20	12,8%		
	4 - Slažem se	31	19,9%		
	5 - U potpunosti se slažem.	79	50,6%		
Imam fond štednje "za crne dane" (hitne slučajeve)	1 - U potpunosti se ne slažem	24	15,4%	3,55	1,52
	2 - Ne slažem se	23	14,7%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	17	10,9%		
	4 - Slažem se	27	17,3%		
	5 - U potpunosti se slažem	65	41,7%		
	1 - U potpunosti se ne slažem	7	4,5%	3,53	1,12

Dobro pazim koliko novca potrošim	2 - Ne slažem se	18	11,5%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	55	35,3%		
	4 - Slažem se	37	23,7%		
	5 - U potpunosti se slažem	39	25,0%		
Prije nego što kupim nešto za sebe, uspoređujem cijene sličnih predmeta	1 - U potpunosti se ne slažem	3	1,9%	4,04	1,03
	2 - Ne slažem se	8	5,1%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	37	23,7%		
	4 - Slažem se	40	25,6%		
	5 - U potpunosti se slažem	68	43,6%		
U mom proračunu prihodi veći su od mojih troškova	1 - U potpunosti se ne slažem	12	7,7%	3,62	1,17
	2 - Ne slažem se	8	5,1%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	50	32,1%		
	4 - Slažem se	43	27,6%		
	5 - U potpunosti se slažem.	43	27,6%		
Pouzdana baratam uplatama i isplatama novca s računa u banci	1 - U potpunosti se ne slažem	3	1,9%	4,24	0,94
	2 - Ne slažem se	5	3,2%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	22	14,1%		
	4 - Slažem se	48	30,8%		
	5 - U potpunosti se slažem.	78	50,0%		
Znam kako odabrati financijske proizvode za određenu svrhu	1 - U potpunosti se ne slažem	4	2,6%	3,80	0,99
	2 - Ne slažem se	8	5,1%		
	3 - Niti se slažem, niti se ne slažem	46	29,5%		
	4 - Slažem se	55	35,3%		
	5 - U potpunosti se slažem.	43	27,6%		

Izvor: izrada autorice

Iz tablice 8 vidljivo je kako su se ispitanici prosječno najviše slagali sa tvrdnjama: „Pouzdana baratam uplatama i isplatama novca s računa u banci“ (4,24); „Prije nego što kupim nešto za sebe, uspoređujem cijene sličnih predmeta“ (4,04).

Za dvije tvrdnje većina ispitanika navodi kako se u potpunosti slažu sa istima, međutim vrlo je važno naglasiti kako je standardna devijacija kod tih tvrdnji vrlo visoka, što ukazuje na to kako su mišljenja ispitanika o navedenim tvrdnjama jako raznolika. Tvrdnja „Imam novac “sa strane” koji je odvojen za buduću upotrebu“ ima prosječnu vrijednost 3,99 sa prosječnim standardnim odstupanjem od te vrijednosti 1,26. Tvrdnja „Imam fond štednje “za crne dane” (hitne slučajeve)“ ima nešto manju prosječnu vrijednost 3,55, dok je prosječno standardno odstupanje od te vrijednosti 1,52.

Nadalje, ispitanici se prosječno manje slažu sa tvrdnjom „Znam kako odabrati financijske proizvode za određenu svrhu“ čija je prosječna vrijednost 3,80, a prosječno standardno

odstupanje od te vrijednosti 0,99. Neutralni stavovi većine ispitanika vidljivi su u preostale dvije tvrdnje: „U mom proračunu prihodi veći su od mojih troškova“ sa prosječnom vrijednošću 3,62; „Dobro pazim koliko novca potrošim“ čija je prosječna vrijednost 3,53.

Kako bi lakše procijenili razinu odgovornog financijskog ponašanja ispitanika, rezultati su prikazani u obliku linearne kombinacije bodova koje su ispitanici ostvarili prilikom odabira odgovora. Drugim riječima, ispitanici koji su ostvarili od 10 do 17 bodova svrstani su skupinu niske razine odgovornog financijskog ponašanja, zatim ispitanici koji su ostvarili od 18 do 26 bodova svrstani su skupinu umjerene razine odgovornog financijskog ponašanja te ispitanici koji su ostvarili od 27 do 35 bodova svrstani su u skupinu visoke razine odgovornog financijskog ponašanja. Razina odgovornog financijskog ponašanja ispitanika vidljiva je u tablici 9.

Tablica 9 Razina odgovornog financijskog ponašanja ispitanika

Razina odgovornog financijskog ponašanja (bodovi)	Broj ispitanika	Udio ispitanika
Visoka (27 – 35)	88	56,42%
Umjerena (18 – 26)	60	38,46%
Niska (10 – 17)	8	5,13%
Ukupno:	156	100%

Izvor: izrada autorice

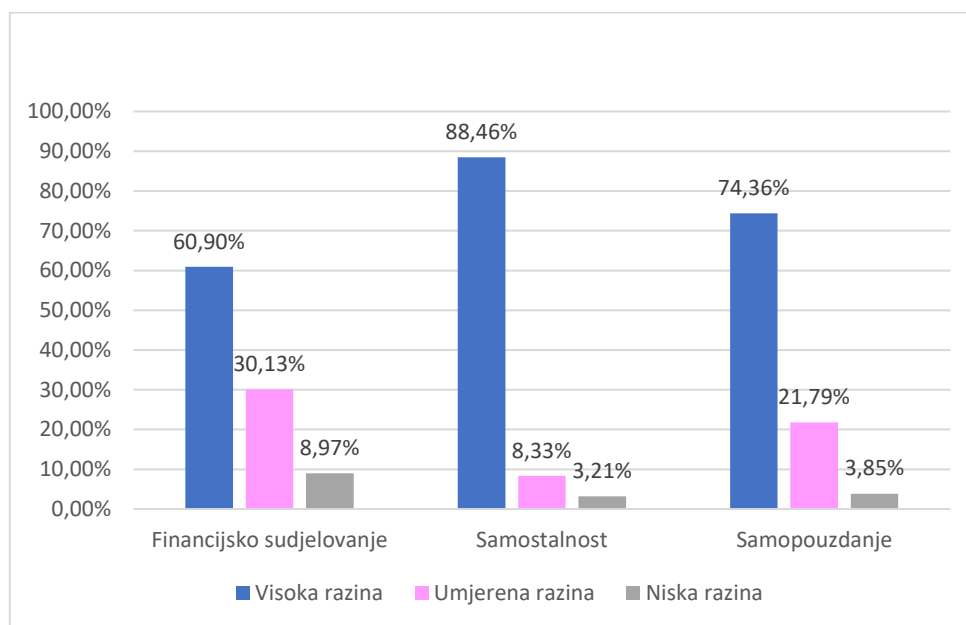
Prema odgovorima ispitanika vidljivo je kako je 56,42% ispitanika ima visoku razinu odgovornog financijskog ponašanja. Umjerenu razinu odgovornog financijskog ponašanja iskazalo je 38,46% ispitanika, dok je niska razina odgovornog financijskog ponašanja zabilježena kod 5,13% ispitanika. (Tablica 9)

4.4. Rasprava i analiza rezultata istraživanja

Prema provedenoj analizi utjecaja samostalnosti, samopouzdanja i financijskog sudjelovanja na financijsko ponašanje mladih u dobi od 18 do 35 godina, došli smo do nekoliko zaključaka.

Na grafikonu 5 prikazane su razine (visoka, umjerena i niska) financijskog sudjelovanja, samostalnosti i samopouzdanja. Kako bi lakše procijenili razinu odgovornog financijskog ponašanja ispitanika, rezultati su prikazani u obliku linearne kombinacije bodova koje su ispitanici ostvarili prilikom odabira odgovora.

Grafikon 5 Razina financijskog sudjelovanja, samostalnosti i samopouzdanja

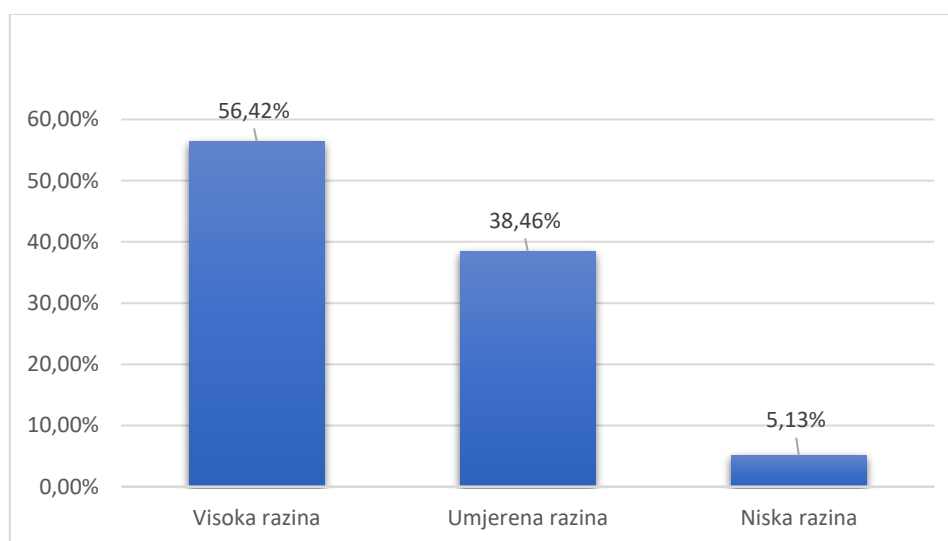


Izvor: izrada autorice

Najbolji rezultati ostvareni su u skupinama samostalnosti (88,46%) i samopouzdanja (74,36%) što implicira kako se većina ispitanika osjeća samostalnim i samopouzdanim prilikom upravljanja osobnim financijama. Također, većina ispitanika izjavljuje kako imaju visoku razinu financijskog sudjelovanja (60,90%) u svakodnevnim aktivnostima.

Sljedeći grafikon 6 prikazuje strukturu ispitanika prema razini odgovornog financijskog ponašanja.

Grafikon 6 Razina odgovornog financijskog ponašanja



Izvor: izrada autorice

Što se tiče odgovornog financijskog ponašanja, većina ispitanika je navela kako se financijski odgovorno ponašaju (56,42%), zatim 38,46% ispitanika navodi kako imaju umjerenu razinu odgovornog financijskog ponašanja, dok 5,13% ispitanika smatra kako imaju nisku razinu odgovornog financijskog ponašanja.

Kako bi se provjerila hipoteza da su financijsko sudjelovanje, samostalnost i samopouzdanje pozitivni prediktori financijskog ponašanja, provedena je višestruka regresijska analiza. Model višestruke regresijske analize nastoji objasniti ovisnost jedne varijable o više drugih varijabli. U ovom slučaju, kao kriterij korištena je varijabla financijsko ponašanje, dok su kao prediktori korištene varijable financijsko sudjelovanje, samostalnost i samopouzdanje.

U tablici 10 prikazan je koeficijenta determinacije (engl. R Square) koji predstavlja najčešće korištenu mjeru reprezentativnosti regresijskog modela. Koeficijent determinacije može poprimiti vrijednosti iz intervala [0,1] te je model reprezentativniji što je koeficijent determinacije bliži jedinici. U ovom slučaju, koeficijent determinacije iznosi 0,411 što implicira da je odabranim modelom protumačeno 41,10% svih odstupanja (varijabilnosti) zavisne varijable (financijskog ponašanja). Dakle, 58,90% varijacija financijskog ponašanja se ne može objasniti isključivo analiziranim čimbenicima (samostalnost, samopouzdanje i financijsko sudjelovanje), već ostalim varijablama koje nisu predmet ovog istraživanja.

Tablica 10 Reprezentativnost modela

Model Summary									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	Change Statistics			Sig. F Change
						F Change	df1	df2	
1	,641 ^a	,411	,400	,56076	,411	35,391	3	152	<,001

a. Predictors: (Constant), Samopouzdanje, Samostalnost, Financijskosudjelovanje

Izvor: izrada autorice

Nadalje, tablica 11 prikazuje statističku značajnost modela u kojoj je vidljivo kako empirijski F omjer iznosi 35,39, dok je empirijska razina signifikantnosti <0,001, slijedom čega se može utvrditi da je procijenjeni model kao cjelina statistički značajan. Drugim riječima, uz razinu signifikantnosti $\alpha = 1\%$, varijable samostalnost, samopouzdanje i financijsko sudjelovanje (skupno) su značajne u modelu.

Tablica 11 Statistička značajnost modela

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	33,387	3	11,129	35,391	<,001 ^b
	Residual	47,797	152	,314		
	Total	81,184	155			

a. Dependent Variable: Financijskoponašanje

b. Predictors: (Constant), Samopouzdanje, Samostalnost, Financijskosudjelovanje

Izvor: izrada autorice

Slijedi prikaz rezultata višestruke regresijske analize u tablici 12. Konstantni član ima vrijednost 0,903 što znači da je očekivana razina financijskog ponašanja 0,903 kada je vrijednost financijskog sudjelovanja, samostalnosti i samostalnosti nula. Parametar je statistički značajan ($P=0,004$).

Parametar uz varijablu financijskog sudjelovanja ima vrijednost 0,317, odnosno poveća li se financijsko sudjelovanje za jedan bod, financijsko ponašanje će se u prosjeku povećati za 0,317

bodova, uz pretpostavku da su ostale determinante financijskog ponašanja nepromijenjene. Parametar je statistički značajan ($P < 0,001$).

Vrijednost parametra uz varijablu samostalnosti je 0,179, odnosno poveća li se samostalnost za jedan bod, financijsko ponašanje će se u prosjeku povećati za 0,179 bodova, uz pretpostavku da su ostale determinante financijskog ponašanja nepromijenjene. Parametar je statistički značajan ($P = 0,012$).

Uz varijablu samopouzdanja parametar ima vrijednost 0,310, odnosno poveća li se samopouzdanje za jedan bod, financijsko ponašanje će se u prosjeku povećati za 0,310 bodova, uz pretpostavku da su ostale determinante financijskog ponašanja nepromijenjene. Parametar je statistički značajan ($P < 0,001$).

Tablica 12 Rezultati višestruke regresijske analize

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,903	,307		2,940	,004
	Financijskosudjelovanje	,294	,067	,317	4,393	<,001
	Samostalnost	,163	,064	,179	2,543	,012
	Samopouzdanje	,284	,068	,310	4,152	<,001

a. Dependent Variable: Financijskoponašanje

Izvor: izrada autorice

Prema rezultatima višestruke regresijske analize možemo utvrditi kako najveći utjecaj na financijsko ponašanje ima varijabla financijsko sudjelovanje, odnosno povećanje aktivnog sudjelovanja pojedinca u brojnim edukativnim financijskim programima i aktivnostima (unutar obitelji, obrazovnog sustava, radnog mjesta te od strane ostalih financijskih institucija – kreditne institucije, instituti za financijsko obrazovanje u suradnji sa ostalim subjektima, mirovinska društva i fondovi i sl.) može utjecati na povećanje razine odgovornog financijskog ponašanja. Zatim, sljedeća varijabla koja ima pozitivan utjecaj na financijsko ponašanje pojedinaca jest samopouzdanje, dok najmanji (pozitivan) utjecaj ima varijabla samostalnosti.

5. ZAKLJUČAK

Financijsko ponašanje definira se kao svako ljudsko ponašanje koje je relevantno upravljanju novcem. Razumijevanje financijskog ponašanja vrlo je važno s aspekta pojedinca kako bi mogli donijeti što kvalitetnije financijske odluke pri čemu njihovo financijsko ponašanje uvelike ovisi o razini financijske pismenost s kojom pojedinac raspolaže. Važnost razumijevanja financijskog ponašanja pojedinca ističe se i s aspekta ukupnog financijskog sustava te gospodarskog prosperiteta. Pojedinci koji se ponašaju odgovorno i koji donose racionalne financijske odluke temeljene na adekvatnim informacijama od velike su važnosti za normalno funkcioniranje, stabilnost ukupnog financijskog sustava i u konačnici ekonomski razvoj. Loša razina financijske pismenosti može rezultirati stvaranjem troškova za pojedince, ali i za cjelokupno gospodarstvo. Širok je spektar ekonomskih, psiholoških i socio-demografskih čimbenika koji imaju značajan utjecaj na proces financijskog odlučivanja pa samim time i na financijsko ponašanje pojedinca.

U radu je analiziran utjecaj samostalnosti, samopouzdanja i financijskog sudjelovanja na financijsko ponašanje mladih. Stjecanje financijske samostalnosti jedan je od ključnih zadataka prijelaza u mladu odraslu dob pri čemu se razvoj financijske samostalnosti među mladim odraslim osobama često povezuje sa stjecanjem financijskih vještina i resursa, kao i stjecanjem višeg obrazovanja i zaposlenja, otvaranja i održavanja tekućih i štednih računa te stjecanja imovine. Tri su čimbenika koji bitno utječu na financijsku samostalnost: ekonomski, psihološki i obiteljsko-ekonomski. Ekonomski čimbenici se ističu kao najvažnijim čimbenicima koji značajno utječu na razinu financijske samostalnosti pojedinca u odnosu na ostale čimbenike. Primjerice, mlade odrasle osobe koje su zaposlene, sklonije su prijaviti financijsku samostalnost.

Nadalje, samopouzdanje se također ističe kao čimbenik koji može imati značajan utjecaj na financijsko ponašanje pojedinca. Pojam samopouzdanja se općenito može definirati kao sposobnost pojedinaca da svladaju razvojno prikladne i sve složenije društvene zadatke. Međutim u financijskom kontekstu taj pojam podrazumijeva samouvjerenost pojedinca koja je potrebna za donošenje dobrih financijskih odluka. Financijsko samopouzdanje uključuje financijske sposobnosti (financijsko znanje, vještine i prilike), financijsku samostalnost (život odvojen od obitelji i osobnu odgovornost za financije) te sposobnost donošenja razboritih financijskih odluka na temelju dostupnih opcija i resursa. Samopouzdanje se smatra vrijednom

individualnom osobinom jer pojačava motivaciju i potiče pojedinca na ostvarivanje profitabilnih dugoročnih ciljeva, čak i kada se suočava s kratkoročnim negativnim ishodima. Međutim, pojedinci mogu biti previše samopouzđani što implicira postojanje brojnih negativnih učinaka pretjeranog samopouzđanja. Primjerice, visoka razina samopouzđanja u kontekstu financijske pismenosti može rezultirati manjom sklonošću za traženje financijskog savjeta što može dovesti do rizičnijeg financijskog ponašanja.

S druge strane, financijsko sudjelovanje pojedinca nužno je kako bi se stekla nova i nadopunila postojeća znanja i vještine koje doprinose odgovornom financijskom ponašanju pojedinca. Financijsko sudjelovanje pojedinaca se može ostvariti na brojne načine, a neki od njih su: sudjelovanje pojedinaca u planiranju obiteljskih financija u kućanstvu, sudjelovanje u različitim edukativnim programima i aktivnostima u sklopu školskog i fakultetskog obrazovanja, sudjelovanjem u programima financijske edukacije na radnom mjestu, kao i sudjelovanje pojedinaca u različitim projektima/programima financijske edukacije koje pružaju ostali subjekti (kreditne institucije, instituti za financijsko obrazovanje u suradnji sa ostalim subjektima, mirovinska društva i fondovi).

S obzirom na prethodno iznesene činjenice, može se zaključiti kako je utjecaj samostalnosti, samopouzđanja i financijskog sudjelovanja na financijsko ponašanje pojedinca značajno izražen. Sukladno tome, u radu je provedeno istraživanje kojim se nastojalo utvrditi koliku razinu pojedinog čimbenika (samostalnosti, samopouzđanja i financijskog sudjelovanja) pojedinci posjeduju te kako se ta razina odražava na njihovo financijsko ponašanje. Nekoliko zaključaka je ustanovljeno. Prije svega, utvrđeno je kako većina ispitanika smatra da posjeduju visoku razinu samostalnosti, samopouzđanja i financijskog sudjelovanja u upravljanju osobnim financijama, kao i visoku razinu odgovornog financijskog ponašanja. Također, nalazi provedene višestruke regresijske analize pokazuju kako svi analizirani čimbenici imaju statistički značajan utjecaj na financijsko ponašanje. Najznačajniji utjecaj na financijsko ponašanje ima čimbenik financijsko sudjelovanje, nakon čega slijedi samopouzđanje, dok najmanji utjecaj ima čimbenik samostalnost.

Sve navedeno upućuje na potrebu poboljšanja čimbenika koji imaju značajan utjecaj na uspješno financijsko ponašanje pojedinca. U svrhu poboljšanja analiziranih čimbenika (samostalnosti, samopouzđanja i financijskog sudjelovanja), potrebno je djelovati u smjeru poboljšanja financijske pismenosti i sposobnosti pojedinaca. Sukladno tome, neizbježno je

uvođenje raznih programa financijskog obrazovanja u obrazovnim ustanovama, ali i izvan njih. Također, potrebno je djelovati u smjeru razvoja edukativnih programa koji će biti usmjereni na promicanje i razvoj analiziranih čimbenika (samostalnost, samopouzdanje, financijsko sudjelovanje), kao i drugih potencijalnih psiholoških čimbenika koji bi mogli imati pozitivan utjecaj na financijsko ponašanje pojedinca. Buduća istraživanja, vezana uz analizu utjecaja samostalnosti, samopouzdanja i financijskog sudjelovanja na financijsko ponašanje pojedinca, bi trebala biti usmjerena na veći uzorak ispitanika kako bi se mogli donijeti kvalitetniji zaključci. Također, preporuka za buduća istraživanja je uključiti i analizirati druge psihološke čimbenike poput motivacije, optimizma i sl., koji bi mogli imati potencijalan pozitivan utjecaj na financijsko ponašanje pojedinca.

Provedeno istraživanje ima nekoliko ograničenja. Istraživanje je provedeno na malom uzorku ispitanika (156), stoga se rezultati ne mogu generalizirati. Također, anketni upitnik je bio anonimn, pri čemu su ispitanici mogli dati iskrivljene odgovore. Naposljetku, odabrani čimbenici (samostalnost, samopouzdanje i financijsko sudjelovanje) nisu jedine varijable koje mogu utjecati na financijsko ponašanje ispitanika, već postoji i mnoštvo drugih psiholoških čimbenika koji nisu bili predmet ovog istraživanja.

Popis literature

1. Aizcorbe, A. M., Kennickell, A. B., & Moore, K. B. (2003). Recent changes in US family finances: Evidence from the 1998 and 2001 Survey of Consumer Finances. *Fed. Res. Bull.*, 89, 1.
2. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
3. Anđelinović, M., Pavković, A. i Mišević, D. (2016). Mjerenje financijske pismenosti studenata Sveučilišta u Zagrebu. EFZG working paper series, (10), 1-20. Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/169662>
4. Arnett, J. J. (2000). Emerging adulthood: A theory of development from the late teens through the twenties. *American Psychologist*, 55(5), 469–480. Dostupno na: <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.5.469>
5. Arellano, A., Cámara, N., & Tuesta, D. (2014). The effect of self-confidence on financial literacy. *BBVA Research WP*, 14(28), 1-25
6. Aristei, D., & Gallo, M. (2021). Financial knowledge, confidence, and sustainable financial behavior. *Sustainability*, 13(19), 10926.
7. Atlas, S. A., Lu, J., Micu, P. D., & Porto, N. (2019). Financial knowledge, confidence, credit use, and financial satisfaction. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 30(2), 175-190.
8. Balen, M. (2017). Financijska pismenost i obrazovanje u Hrvatskoj. *Političke analize*, 8 (32), 22-26. Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/196993>
9. Barbić, D., Lučić, A. (2018.) Financijska pismenost i odgovorna potrošnja u svakodnevnom životu, *Narodne novine*.
10. Barbić, D., Lučić, A. (2023.) Prezentacija rezultata znanstvenog istraživanja o financijskoj sposobnosti mladih u Hrvatskoj projekta Hrvatske zaklade za znanost. Tjedan financijske pismenosti. Dostupno na: <https://tfp.net.efzg.hr/medijateka>
11. Bayer, P. J., Bernheim, B. D., & Scholz, J. K. (2009). The effects of financial education in the workplace: Evidence from a survey of employers. *Economic Inquiry*, 47(4), 605-624.

12. Bea, M. D., & Yi, Y. (2019). Leaving the financial nest: Connecting young adults' financial independence to financial security. *Journal of Marriage and Family*, 81(2), 397-414.
13. Borden, L. M., Lee, S. A., Serido, J., & Collins, D. (2008). Changing college students' financial knowledge, attitudes, and behavior through seminar participation. *Journal of family and economic issues*, 29, 23-40.
14. Brajković, A. & Peša, A., (2015). Bihevioralne financije i teorija „Crnog labuda“, *Oeconomica Jadertina*, 2015., Vol. 5, No. 1, str. 66
15. Britt, S. L. (2016). The intergenerational transference of money attitudes and behaviors. *Journal of Consumer Affairs*, 50(3), 539-556.
16. Butterbaugh, S. M., Ross, D. B., & Campbell, A. (2020). My money and me: Attaining financial independence in emerging adulthood through a conceptual model of identity capital theory. *Contemporary Family Therapy*, 42(1), 33-45.
17. CFPB, (2015). Financial well-being: The goal of financial literacy. Washington, DC: Consumer Financial Protection Bureau. Dostupno na: https://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf
18. Cude, B. J., Danns, D., Kabaci, M.J. (2016). Financial Knowledge and Financial Education of College Students. In: Xiao, J. (eds) *Handbook of Consumer Finance Research*. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-28887-1_12
19. Danes, S. M., & Brewton, K. E. (2014). The role of learning context in high school students' financial knowledge and behavior acquisition. *Journal of Family and Economic Issues*, 35, 81-94.
20. Danes, S. M., & Haberman, H. R. (2007). Teen financial knowledge, self-efficacy, and behavior: A gendered view. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 18(2), 48–60.
21. Dew, J., & Xiao, J. J. (2011). The financial management behavior scale: Development and validation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), 43.
22. Drever, A. I., Odders-White, E., Kalish, C. W., Else-Quest, N. M., Hoagland, E. M., & Nelms, E. N. (2015). Foundations of financial well-being: Insights into the role of executive function, financial socialization, and experience-based learning in childhood and youth. *Journal of Consumer Affairs*, 49(1), 13-38.

23. Fox, J., Bartholomae, S., & Lee, J. (2005). Building the case for financial education. *Journal of consumer affairs*, 39(1), 195-214.
24. 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*, 10(1), 79-88.
25. Gärling, T., Michaelsen, P., & Gamble, A. (2020). Young adults' borrowing to purchases of desired consumer products related to present-biased temporal discounting, attitude towards borrowing and financial involvement and knowledge. *International Journal of Consumer Studies*, 44(2), 131-139.
26. Gudmunson, C. G., Ray, S. K., & Xiao, J. J. (2016). Financial socialization. *Handbook of consumer finance research*, 61-72.
27. Gutić, D., Barbir, V. (2009). Ponašanje potrošača.
28. Guzovski, M. (2019). Promjena stavova i ponašanja potrošača posredstvom integrirane marketing komunikacije. // Fourth international scientific-business conference limen 2018 Leadership & Management: Integrated Politics of Research and Innovations// Association of Economists and Managers of the Balkans. [etc.] (ur.) Beograd: 2019.. str.450 - 455.
29. HANFA (2021.). Mirovinska društva i fondovi: Edukacija o štednji za mirovinu u 11 medijskih kampanja s gotovo 250 objava u 2020. Dostupno na: <https://hanfa.hr/vijesti/mirovinska-dru%C5%A1tva-i-fondovi-edukacija-o-%C5%A1tednji-za-mirovinu-u-11-medijskih-kampanja-s-gotovo-250-objava-u-2020/#>
30. Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Fed. Res. Bull.*, 89, 309.
31. HKS (2019). Na Hrvatskom katoličkom sveučilištu predstavljeni rezultati istraživanja „Jesu li mladi danas dovoljno financijski pismeni?“. Dostupno na: <https://www.unicath.hr/na-hrvatskom-katolicnom-sveucilistu-predstavljani-rezultati-istrazivanja-jesu-li-mladi-danas-dovoljno-financijski-pismeni>
32. Ivanov, M. (2019.). Osobne financije: nastavni tekst predavanja za studente.
33. Ivanov M., Barbić D. i Lučić A., (2018). Moj novac, moja budućnost. Zagreb: Štedopis, Institut za financijsko obrazovanje Zagreb

34. Kim, J., LaTaillade, J., & Kim, H. (2011). Family processes and adolescents' financial behaviors. *Journal of family and economic issues*, 32, 668-679.
35. Kim, J., & Chatterjee, S. (2013). Childhood financial socialization and young adults' financial management. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 24(1), 61.
36. Kim, J. (2008). Workplace Financial Education. In: Xiao, J.J. (eds) *Handbook of Consumer Finance Research*. Springer, New York, NY.
37. Krmpotić, T. (2020). Financijska pismenost srednjoškolaca u Republici Hrvatskoj. *Diplomski rad*. Split: Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet.
38. Loebiantoro, I.Y., Eaw, H.C. and Anuar, N., 2021. The Influence of Financial Socialization on Financial Literacy About Stock Investment in the Millennial Generation. *United International Journal for Research & Technology (UIJRT)*, 3(2), pp.92-97.
39. Loke, V., Choi, L., & Libby, M. (2015). Increasing youth financial capability: An evaluation of the MyPath savings initiative. *Journal of Consumer Affairs*, 49(1), 97-126.
40. Lučić, A., Barbić, D., & Uzelac, M. (2022). Theoretical underpinnings of consumers' financial capability research. *International Journal of Consumer Studies*, 47(1), 373-399.
41. Lučić, A., Barbić, D., & Markoja, D. B. (2020). Using Education as a Strategic Communication Tool—A Case Study of Raising Financial Literacy and Voluntary Pension Fund Promotion. In *Joy* (Vol. 5, pp. 183-200). Emerald Publishing Limited.
42. Lučić, A., Barbić, D. i Uzelac, M. (2020). Financijskim obrazovanjem do povećanja znanja o financijama potrošača adolescenata. *Market-Tržište*, 32 (Special Issue), 115-130.
43. Lučić, A., Uzelac, M., & Previšić, A. (2021). The power of materialism among young adults: exploring the effects of values on impulsiveness and responsible financial behavior. *Young Consumers*, 22(2), 254-271.
44. Lučić, A., Barbić, D., Erceg, N. (2020), *Financial socialization of children: using education to encourage lifetime saving*, monografija, Ekonomski fakultet Zagreb, Zagreb
45. Martić Kuran, L., & Mirela, M. (2014). Primjena teorije planiranog ponašanja u kupovini ekološke hrane. *Market-Tržište*, 26(2), 179-197.

46. Morris, T., Maillet, S., & Koffi, V. (2022). Financial knowledge, financial confidence and learning capacity on financial behavior: a Canadian study. *Cogent Social Sciences*, 8(1), 1996919.
47. Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., & Lynch Jr, J. G. (2018). How am I doing? Perceived financial well-being, its potential antecedents, and its relation to overall well-being. *Journal of Consumer Research*, 45(1), 68-89.
48. Palameta, B., Nguyen, C., Hui, T. S. W., Gyarmati, D., Wagner, R. A., Rose, N., & Llp, F. (2016). Link between financial confidence and financial outcomes among working-aged Canadians. *Social Research and Demonstration Corporation*.
49. Perry, V. G., & Morris, M. D. (2005). Who is in control? The role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial behavior. *Journal of consumer affairs*, 39(2), 299-313.
50. Pikulina, E., Renneboog, L., & Tobler, P. N. (2017). Overconfidence and investment: An experimental approach. *Journal of Corporate Finance*, 43, 175-192.
51. Piri Rajh, S. (2007). Tanja Kesić: " Ponašanje potrošača". *Market-Tržište*, 19(2), 263-265.
52. OECD. Financial education and youth. Dostupno na:
<https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/financial-education-and-youth.htm>
53. OECD (2005), *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, Financial Market Trends, OECD Publishing, Vol. 2, 111-123, OCDE, Paris
54. Oehler, A., Horn, M., Wendt, S., Reisch, L. A., & Walker, T. J. (2018). Young adults and their finances: An international comparative study on applied financial literacy. *Economic Notes: Review of Banking, Finance and Monetary Economics*, 47(2-3), 305-330.
55. Raaij, W. F. (2016). *Understanding consumer financial behavior: Money management in an age of financial illiteracy*. Palgrave Macmillan.
56. Ranta, M., & Salmela-Aro, K. (2018). Subjective financial situation and financial capability of young adults in Finland. *International Journal of Behavioral Development*, 42(6), 525-534.
57. Santos, A. C. (2020). Cultivating the self-reliant and responsible individual: the material culture of financial literacy. In *Material Cultures of Financialisation* (pp. 56-68). Routledge.

58. Serido, J., & Deenanath, V. (2016). Financial Parenting: Promoting Financial Self-Reliance of Young Consumers.
59. Singh G., Garg V. & Tiwari P. (2020). Application of Artificial Intelligence on Behavioral Finance. Amity University, Noida, Uttar Pradesh, India. Dostupno na: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-34152-7_26
60. Sohn, S. H., Joo, S. H., Grable, J. E., Lee, S., & Kim, M. (2012). Adolescents' financial literacy: The role of financial socialization agents, financial experiences, and money attitudes in shaping financial literacy among South Korean youth. *Journal of Adolescence*, 35 (4), 969–980.
61. Solheim, C. A., Zuiker, V. S., & Levchenko, P. (2011). Financial socialization family pathways: Reflections from college students' narratives. *Family Science Review*, 16(2), 97-112.
62. Sugeng, B., & Suryani, A.W. (2018). Presentation-Based Learning and Peer Evaluation to Enhance Active Learning and Self-Confidence in the Financial Management Classroom. *Malaysian Journal of Learning and Instruction*.
63. Šarganović, H. (2020.), Bihevioralna ekonomija i psihologija ekonomskog ponašanja i odlučivanja potrošača na tržištu. Stručni članak.
64. Štedopis, (2016). UNICEF: Dva razloga za pokretanje financijskog obrazovanja mladih. Dostupno na: <https://www.stedopis.hr/unicef-dva-razloga-za-pokretanje-financijskog-obrazovanja-mladih/>
65. Taroza, L. (2020). Determinants of young adults' financial independence (Doctoral dissertation).
66. Vretenar Cobović, M., Miklošević, I. i Vujčić, J. (2022). Važnost financijskog znanja i opismenjavanja stanovništva u okviru svakodnevne financijske edukacije. *Marsonia: časopis za društvena i humanistička istraživanja*, 1 (1), 109-121. Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/281844>
67. Walstad, W. B., Tharayil, A., & Wagner, J. (2016). Financial literacy and financial education in high school. *Handbook of consumer finance research*, 131-140.
68. Whittington, L. A., & Elizabeth Peters, H. (1996). Economic incentives for financial and residential independence. *Demography*, 33(1), 82-97.

69. Xiao, J. J., Ahn, S. Y., Serido, J., & Shim, S. (2014). Earlier financial literacy and later financial behaviour of college students. *International Journal of Consumer Studies*, 38(6), 593-601.
70. Xiao, J. J., Chatterjee, S., & Kim, J. (2014). Factors associated with financial independence of young adults. *International Journal of Consumer Studies*, 38(4), 394-403.
71. Xiao, J. J. (2008). Applying Behavior Theories to Financial Behavior. In *Handbook of Consumer Finance Research* (pp. 69-81). Berlin: Springer.
72. Xiao, J. J., (2008). *Handbook of Consumer Finance Research || Financial Literacy of High School Students*. 10.1007/978-0-387-75734-6, (Chapter 10), 163–183.

Popis tablica

Tablica 1	Tvrđnje korištene za određivanje razine odabranih čimbenika kod ispitanika	46
Tablica 2	Stavovi ispitanika o tvrdnjama vezanim uz čimbenik - Financijsko sudjelovanje ..	50
Tablica 3	Razina financijskog sudjelovanja ispitanika	51
Tablica 4	Stavovi ispitanika o tvrdnjama vezanim uz čimbenik - Samostalnost	52
Tablica 5	Razina samostalnosti ispitanika	53
Tablica 6	Stavovi ispitanika o tvrdnjama vezanim uz čimbenik - Samopouzdanje	54
Tablica 7	Razina samopouzdanja ispitanika	55
Tablica 8	Stavovi ispitanika o njihovom financijskom ponašanju	55
Tablica 9	Razina odgovornog financijskog ponašanja ispitanika	57
Tablica 10	Reprezentativnost modela	60
Tablica 11	Statistička značajnost modela	60
Tablica 12	Rezultati višestruke regresijske analize	61

Popis grafikona

Grafikon 1	Struktura ispitanika prema spolu	47
Grafikon 2	Struktura ispitanika prema dobi	47
Grafikon 3	Struktura ispitanika prema stupnju obrazovanja	48
Grafikon 4	Struktura ispitanika prema statusu na tržištu rada	48
Grafikon 5	Razina financijskog sudjelovanja, samostalnosti i samopouzdanja	58
Grafikon 6	Razina odgovornog financijskog ponašanja	59

Popis slika

Slika 1 Teorija planiranog ponašanja	4
Slika 2 Čimbenici koji utječu na impulzivno potrošačko ponašanje	7
Slika 3 Čimbenici koji utječu na financijsko ponašanje pojedinca	12
Slika 4 Teorija kapitala identiteta financijske samostalnosti	28

Životopis studenta

Botonjić Amela

Adresa: Mije Goričkog 27, 44000 Sisak

E-mail: abotonjic@net.efzg.hr

Datum rođenja: 02.04.1996.

Obrazovanje:

- Ekonomski fakultet u Zagrebu, integrirani preddiplomski i diplomski izvanredni studij Poslovna ekonomija, smjer Financije 2015. – danas
- Srednja škola: Ekonomska škola Sisak 2010. – 2014.

Dodatno obrazovanje:

- Ustanova za obrazovanje odraslih u sportu Plivačko učilište (Program osposobljavanja za poslove trenera/ce plivanja) 2017. – 2018.
- Hrvatski crveni križ (Tečaj za osposobljavanje spasilaca) Svibanj 2017.

Radno iskustvo:

- Plivački klub Sisak Janaf 2014. – 2015
(Trenerica plivanja) 2016. – 2020.
- Punta skala d.o.o, Petrčane Lipanj 2017. – Rujan 2017
Falkensteiner Family hotel Lipanj 2018. – Kolovoz 2018.
Diadora Srpanj 2019. – kolovoz 2019.
(Spasilac na bazenu) Srpanj 2021. – kolovoz 2021.
Srpanj 2022. – Kolovoz 2023.
- LIMGRADNJA BOTONJIĆ, 2021. – 2023
obrt za završne građevinske radove
(Administrativni posao)
- BOTONJIĆ GRADNJA d.o.o 2023. – trenutno.
(Administrativni posao)

Strani jezici:

- Engleski jezik - u govoru i pismu

Digitalne vještine:

- Poznavanje MS Office paketa

Ostalo:

- Vozačka dozvola B kategorija