

ΜΑΘΗΜΑΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΕΝΑΣ ΟΔΗΓΟΣ
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ
ΑΛΦΑΒΗΤΙΣΜΟΥ



Φορέας Υλοποίησης



**WOMEN
ON TOP**

**ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΡΙΕΣ
ΚΑΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ**

Πίνακας Περιεχομένων

| | |
|---|-----|
| Εισαγωγή | 3 |
| Τί σημαίνει «χρηματοοικονομικός αλφαριθμητισμός»; | 5 |
| Γιατί είναι σημαντικός | 6 |
| Δεν μπορούμε, δεν ξέρουμε ή δεν τολμάμε: γιατί οι γυναίκες «δεν ασχολούνται» με τα οικονομικά; | 11 |
| Πώς να χρησιμοποιήσετε αυτόν τον οδηγό | 15 |
| Η προσωπική σου σχέση με τα χρήματα | 16 |
| Οργάνωση | 25 |
| Προϋπολογισμός | 30 |
| Αποταμίευση & Σύνταξη | 40 |
| Μείωση εξόδων | 49 |
| Αύξηση εσόδων | 57 |
| Ασφάλιση και φορολογία | 62 |
| Πίστωση και χρέος | 73 |
| Επενδύσεις | 81 |
| Ο ρόλος των άλλων στο οικονομικό σου πλάνο | 90 |
| Πλάνα μαθημάτων για διαφορετικές ομάδες γυναικών | 102 |
| Συχνές ερωτήσεις για εκπαιδευτριες και εκπαιδευτές | 106 |
| Χρήσιμες πηγές | 112 |
| Σημειώσεις | 118 |

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

*Το έργο Μαθήματα Οικονομίας υλοποιείται στο πλαίσιο του προγράμματος Active citizens fund, με φορέα υλοποίησης το Women On Top. Το πρόγραμμα Active citizens fund, ύψους € 12εκ, χρηματοδοτείται από την Ισλανδία, το Λιχτενστάιν και τη Νορβηγία και είναι μέρος του χρηματοδοτικού μηχανισμού του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου (ΕΟΧ) περιόδου 2014 - 2021, γνωστού ως EEA Grants. Το πρόγραμμα στοχεύει στην ενδυνάμωση και την ενίσχυση της βιωσιμότητας της κοινωνίας των πολιτών και στην ανάδειξη του ρόλου της στην προαγωγή των δημοκρατικών διαδικασιών, στην ενίσχυση της συμμετοχής των πολιτών στα κοινά και στην προάσπιση των ανθρωπίνων δικαιωμάτων. Τη διαχείριση της επιχορήγησης του προγράμματος Active citizens fund για την Ελλάδα έχουν αναλάβει από κοινού το Ίδρυμα Μποδοσάκη και το SolidarityNow. **Δείτε περισσότερα:** www.activecitizensfund.gr*

Τα χρήματα επηρεάζουν κάθε επιλογή που κάνουμε, κάθε πτυχή της ζωής μας: από τη γειτονιά στην οποία θα μεγαλώσουμε τα **παιδιά** μας μέχρι τον τρόπο με τον οποίο θα ζήσουμε τα χρόνια μετά τη **συνταξιοδότησή** μας, τα **όνειρά** μας, την **καθημερινότητά** μας. Γι' αυτό και δεν χωράνε αναβολές στην απόφαση του καθενός και της καθεμιάς από εμάς να γίνουμε πιο ικανές, ενημερωμένες και επιδέξιες στη διαχείρισή τους.

Αυτός ο οδηγός χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού είναι η δική μας συνεισφορά στην ανάγκη που παρατηρούμε, εμπειρικά και ερευνητικά γύρω μας, να αρχίσουν όλο και περισσότερες γυναίκες να παίρνουν τον **έλεγχο** των οικονομικών τους στα χέρια τους και να αναπτύσσονται επαγγελματικά, δημιουργικά και κοινωνικά χρησιμοποιώντας τα χρήματα όχι ως αυτοσκοπό, αλλά ως πολύτιμο **εργαλείο**.

Ο στόχος μας δεν είναι να υποτιμήσουμε τις ικανότητες των γυναικών να κατανοήσουν τις χρηματοοικονομικές πληροφορίες που υπάρχουν ήδη διαθέσιμες γύρω τους, αλλά να αναγνωρίσουμε το γεγονός ότι δεν υπάρχουν αρκετές τέτοιες **πληροφορίες**, που να λαμβάνουν υπόψιν τους τους αιώνες στερεοτυπικού αποκλεισμού των γυναικών από την οικονομική πληροφόρηση και διαχείριση και τα κέντρα λήψης χρηματοοικονομικών αποφάσεων. Η γραμμή που χωρίζει τα δύο είναι λεπτή, αλλά θέλουμε να πιστεύουμε ότι, με την απαραίτητη επαγρύπνηση και με συνεχή ανατροφοδότηση, θα καταφέρουμε να την περπατήσουμε με επιτυχία.

Για τα υπόλοιπα χρειαζόμαστε τη δική σας συνεισφορά: το χρόνο, τη γνώση, την ενέργεια και τη αφοσίωση των επαγγελματιών που ξεκινούν μαζί μας αυτό το ταξίδι και δεσμεύονται να χρησιμοποιήσουν το υλικό του οδηγού αυτού για να υποστηρίξουν όσο το δυνατόν περισσότερες γυναίκες στη δική τους, προσωπική και συλλογική, διαδρομή προς ένα πιο ασφαλές, ενδιαφέρον, μεταμορφωτικό, ισότιμο και πλούσιο μέλλον.

Βασίζομαστε στην ευαισθησία, το ενδιαφέρον, το ένστικτο και τη σκληρή δουλειά σας για να κάνετε αυτό το υλικό δικό σας και να μας βοηθήσετε, μέσα στους επόμενους μήνες και χρόνια, να το εμπλουτίσουμε, να το εξελίξουμε, να το εξειδικεύσουμε ή να το διευρύνουμε και να καταφέρουμε να φτάσει στα χέρια, στα αφτιά και στο μυαλό όσο το δυνατόν περισσότερων εκπαιδευτών, εκπαιδευτριών και ωφελούμενων γυναικών σε όλη την Ελλάδα.

Έτσι θα ξέρουμε ότι θα έχουμε βάλει ένα ακόμα σημαντικό λιθαράκι στην προσπάθεια να γίνουν οι οικογένειες, οι επιχειρήσεις, οι οργανισμοί και η κοινωνία μας πιο ισότιμες και ουσιαστικά συμπεριληπτικές.

συχνές #1 ερωτήσεις

Γιατί αυτός ο οδηγός/αυτό το σεμινάριο απευθύνεται μόνο σε γυναίκες;

Είναι σωστό να ενισχύουμε την άποψη ότι οι γυναίκες “δεν καταλαβαίνουν” από χρηματοοικονομικά;

Ο στόχος αυτού του οδηγού/σεμιναρίου δεν είναι να εξηγήσει σε γυναίκες πράγματα που “δεν καταλαβαίνουν”, αλλά να δημιουργήσει ένα ασφαλές και ταυτόχρονα παρακινητικό περιβάλλον, ώστε οι γυναίκες ωφελούμενες να μάθουν περισσότερα και να διερευνήσουν σε μεγαλύτερο βάθος έννοιες που θα τις βοηθήσουν να κάνουν πιο σωστές χρηματο-οικονομικές επιλογές. Πιστεύουμε ότι το χάσμα στις χρηματο-οικονομικές δεξιότητες που δείχνουν τα στοιχεία από όλο τον κόσμο δεν οφείλεται σε καμία περίπτωση σε κάποια βιολογική ανεπάρκεια των γυναικών, αλλά

κυρίως σε συστημικές ανισότητες που δεν δίνουν σε πολλές γυναίκες τις ίδιες ευκαιρίες να εξασκηθούν στη διαχείριση των οικονομικών τους. Ανάλογα με τις γνώσεις και τις εμπειρίες της κάθε γυναίκας (που δεν είναι ίδιες με εκείνες της διπλανής) ο οδηγός και το σεμινάριο μπορούν να προσαρμοστούν έτσι ώστε να αποτελέσουν αφορμή για περισσότερο διάβασμα, ενδοσκόπηση, πρακτική ή εμπάθυση στις πληροφορίες που ενδιαφέρουν περισσότερο την καθεμιά. Και, φυσικά, μπορούν να αποτελέσουν εξαιρετική πηγή γνώσης και για άντρες!

ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ “ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΑΛΦΑΒΗΤΙΣΜΟΣ”;

Τι σημαίνει “χρηματοοικονομικός αλφαβητισμός”;

Ο ΟΟΣΑ ορίζει τον χρηματοοικονομικό αλφαβητισμό¹ ως το “*συνδυασμό της αντίληψης, των γνώσεων, των δεξιοτήτων, των στάσεων και των συμπεριφορών που είναι απαραίτητα για να παίρνει κανείς σωστές οικονομικές αποφάσεις και, εν τέλει, να επιτυγχάνει την ατομική οικονομική ευημερία*”.

Με άλλα λόγια, χρηματοοικονομικός αλφαβητισμός είναι το σύνολο του τι πιστεύουμε, τι γνωρίζουμε, τι αισθανόμαστε για τα χρήματα, αλλά και πώς αντιδρούμε στην πράξη όταν καλούμαστε να τα ζητήσουμε, να τα συγκεντρώσουμε, να τα ξοδέψουμε, να τα επενδύσουμε και γενικά να τα διαχειριστούμε.

Με βάση τον ορισμό αυτό, μπορούμε να ξεχωρίσουμε κάποια χαρακτηριστικά, τα οποία επιδρούν σε σημαντικό βαθμό στο επίπεδο του χρηματοοικονομικού αλφαβητισμού μας και στην ικανότητά μας να παίρνουμε συνετές οικονομικές αποφάσεις:

- A. Μαθηματικές γνώσεις
- B. Γνώσεις οικονομίας
- Γ. Εγγενές κίνητρο
- Δ. Αυτοπεποίθηση
- E. Ευκαιρίες εφαρμογής
- ΣΤ. Τύπος προσωπικότητας
- Z. Ατομικές προτιμήσεις
- H. Μαθησιακή ευχέρεια

Οι **μαθηματικές γνώσεις** δεν είναι από τα στοιχεία που θα μας απασχολήσουν στον οδηγό αυτόν. Παρότι, με βάση την Έρευνα Δεξιοτήτων των Ενηλίκων του ΟΟΣΑ² είναι αρκετά υψηλό το ποσοστό των Ελλήνων και Ελληνίδων που χαρακτηρίζονται από χαμηλή μαθηματική ικανότητα (28,5% του πληθυσμού βρίσκεται στο επίπεδο 1 της κλίμακας ή κάτω από αυτό), ωστόσο, η αντιμετώπιση αυτού του προβλήματος ξεπερνά τους σκοπούς και τις δυνατότητες του συγκεκριμένου έργου. Για το λόγο αυτό, για τις ανάγκες αυτού του εγχειριδίου λαμβάνουμε ως δεδομένο ότι οι συμμετέχουσες στα σεμινάρια επιμόρφωσης και ενδυνάμωσης κατέχουν βασικές μαθηματικές γνώσεις.

Σε σχέση με τις **γνώσεις οικονομίας**, αυτές αποτελούν ένα σημαντικό ποσοστό του υλικού που θα καλύψουμε στον οδηγό. Ακόμα μεγαλύτερη έμφαση, όμως, θα δώσουμε στους άξονες

του **εγγενούς κινήτρου** και της **αυτοπεποίθησης**, καθώς αυτοί αποτελούν τα βασικά εργαλεία που θα επιτρέψουν, σε οποιοδήποτε άτομο, να ξεκινήσει να **εφαρμόζει τις γνώσεις** του και, μέσω της εξάσκησης αυτής, να εμπλουτίσει τις πληροφορίες και τις δεξιότητες που ήδη διαθέτει. Αυτή η εσωτερική λούπα ανατροφοδότησης, σε συνδυασμό με την **προσωπικότητα**, τη **μαθησιακή ευχέρεια** και τις **ατομικές προτιμήσεις** του καθενός και της καθεμιάς, είναι το κλειδί που μας επιτρέπει να κατακτήσουμε ένα λειτουργικό επίπεδο χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού και να ξεπεράσουμε, έτσι, τις δομικές και κοινωνικές ανισότητες που συχνά ευθύνονται για το χάσμα της οικονομικής αυτονομίας.

ΓΙΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΣ;

Τι σημαίνει “χρηματοοικονομικός αλφαριθμητισμός”;

Πολλές έρευνες¹ αποδεικνύουν τη σημασία του χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού για την οικονομική **συμπεριφορά** και την οικονομική **κατάσταση** των ατόμων. Τα άτομα με γνώσεις χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού εμφανίζουν καλύτερες επιδόσεις στην κατάρτιση **προϋπολογισμού**, την **αποταμίευση**, τον έλεγχο των **εξόδων** τους, τη διαχείριση των **χρεών** τους και τον οικονομικό **σχεδιασμό** τους για το μέλλον (συνταξιοδότηση κλπ.). Οι συνέπειες αυτών των επιδόσεων είναι τεκμηριωμένα² σημαντικές τόσο για την **ψυχική και σωματική υγεία** των γυναικών και των εξαρτώμενων μελών της οικογένειας, την **εκπαιδευτική εξέλιξη** των παιδιών και τις **σχέσεις** των συντρόφων, όσο, φυσικά, και για την ευρύτερη οικονομική ευημερία, σταθερότητα και ανάπτυξη των **κοινοτήτων** στις οποίες δραστηριοποιούνται.

Γιατί είναι ιδιαίτερα σημαντικός για τις γυναίκες;

Ειδικότερα για τις γυναίκες, πρόσφατες έρευνες³ επιβεβαιώνουν ξανά και ξανά ότι εκείνες, σε ποσοστό 58%, έχουν την τάση να αφήνουν τις σημαντικές οικονομικές αποφάσεις στους (συνήθως άντρες) συντρόφους τους, γεγονός που τους στερεί ένα μεγάλο κομμάτι γνώσης και ελέγχου πάνω στα οικονομικά τους.

Οι μαθήτριάς σας χαίρονται που βρίσκονται εδώ

Οι γυναίκες πιστεύουν ότι είναι σημαντικό να μάθουν περισσότερα γύρω από πιο πολύπλοκα χρηματοοικονομικά ζητήματα, όπως είναι ο σχεδιασμός του οικονομικού τους μέλλοντος, η κατανόηση των δικαιωμάτων και των υποχρεώσεών τους και η οικονομική τους διασφάλιση κατά τα χρόνια μετά τη συνταξιοδότηση. Αναλογικά με τις δεξιότητές τους στο συγκεκριμένο πεδίο, το ενδιαφέρον τους είναι μεγαλύτερο από των αντρών.

Οι περισσότερες γυναίκες, ωστόσο, ενδιαφέρονται λιγότερο να μάθουν για θέματα καθημερινής διαχείρισης, στα οποία εμφανίζουν και μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση. Οπότε μη διστάζετε να μπαίνετε σε δύσκολα ζητήματα και να τις ενθαρρύνετε να σας κάνουν δύσκολες ερωτήσεις.

Η τάση αυτή παρατηρείται εντονότερα σε γυναίκες ηλικίας 20-34 ετών⁴ -ωστόσο, επηρεάζει τις γυναίκες σε όλα τα στάδια της πορείας τους: μπορεί, για παράδειγμα, να επηρεάσει αρνητικά τις επιλογές τους στην αρχή της καριέρας τους και να αναστείλει αργότερα την επαγγελματική τους εξέλιξη. Γι' αυτό και είναι σημαντικό να στοχεύουμε οι όποιες εκπαιδευτικές παρεμβάσεις να γίνονται όσο το δυνατόν **νωρίτερα** στην προσωπική και επαγγελματική τους πορεία.

Παρότι ο χρηματοοικονομικός αλφαριθμητισμός είναι απαραίτητος τόσο στους άντρες όσο και στις γυναίκες, για τη λήψη σωστών οικονομικών αποφάσεων, εντούτοις για τις γυναίκες είναι ακόμα πιο σημαντικό να βελτιώσουν τις επιδόσεις τους, καθώς ζουν, κατά μέσο όρο, **5-7 χρόνια περισσότερο**, έχουν περισσότερες πιθανότητες να είναι **μονογονείς** και κερδίζουν συνήθως **λιγότερα χρήματα** από τους άντρες συνομήλικούς τους, κατά την παραγωγική τους ηλικία (βλ. πλαίσιο). Αυτό έχει ως συνέπεια να καλούνται συχνά, μετά τη συνταξιοδότηση, να αντιμετωπίσουν οικονομικές δυσκολίες και να πάρουν δυσάρεστες αποφάσεις σε σχέση με τα περιουσιακά τους στοιχεία.

Έρευνα⁵ που πραγματοποιήθηκε σε 4 ανεπτυγμένες χώρες, έδειξε ότι ο **θάνατος** του συζύγου μειώνει την οικονομική ευημερία της γυναίκας. Αλλά και πιο πρόσφατες αμερικανικές και διακρατικές έρευνες⁶ επιβεβαιώνουν ότι οι μεγαλύτερες σε ηλικία, αδέσμευτες γυναίκες εξακολουθούν να ζουν σε δυσανάλογο ποσοστό υπό συνθήκες **φτώχειας**, σε σύγκριση τόσο με τους μεγαλύτερους σε ηλικία, αδέσμευτους άντρες, όσο και με τα μεγαλύτερα σε ηλικία ζευγάρια.

Οι γυναίκες, λοιπόν, που δεν έχουν αξιοποιήσει την ευκαιρία να εμπλακούν ενεργά στο σχεδιασμό και τη διαχείριση του οικονομικού τους μέλλοντος αντιμετωπίζουν σοβαρό οικονομικό κίνδυνο, σε περιπτώσεις **διαζυγίου** ή **θανάτου** του συντρόφου τους, ή ακόμα και **κακής διαχείρισης** από τον ίδιο. Αντίθετα, έρευνα της UBS δείχνει ότι, σε ζευγάρια που **συνεργάζονται** στη διαχείριση των χρημάτων τους, οι γυναίκες αναφέρουν υψηλότερα επίπεδα **εμπιστοσύνης** στην ικανότητά τους να λαμβάνουν οικονομικές αποφάσεις, μεγαλύτερη **αισιοδοξία** για το μέλλον τους, **λιγότερο άγχος** γύρω από τα χρήματα και **λιγότερα σφάλματα** στη διαχείρισή του.

Αυτός είναι και ένας βασικός λόγος για τον οποίο η οικονομική εκπαίδευση έχει αναγνωριστεί διεθνώς ως ένα σημαντικό εργαλείο για τη βελτίωση της οικονομικής **ανεξαρτησίας** των γυναικών. Η εδραίωση, δε, και προστασία της ισότιμης οικονομικής ενδυνάμωσης αντρών και γυναικών έχει αναγνωριστεί τόσο ως βασικό ανθρώπινο δικαίωμα όσο και ως ζήτημα νομοθεσίας και πολιτικής. Η ενδυνάμωση των γυναικών, μάλιστα, θεωρείται πλέον "προαπαιτούμενο για τη βιώσιμη ανάπτυξη, την καταπολέμηση της φτώχειας και την επίτευξη όλων των Στόχων της Χιλιετίας".⁷

Παρόλ' αυτά, οι γυναίκες έχουν λιγότερες πιθανότητες από τους άντρες να αναφέρουν ότι διαθέτουν τις δεξιότητες και το βαθμό κατανόησης που θα τους επέτρεπε να:

- Διαχειριστούν τα χρέη τους
- Αναγνωρίσουν μια επενδυτική απόφαση
- Επενδύσουν
- Σχεδιάσουν μακροπρόθεσμα το οικονομικό τους μέλλον
- Εξασφαλίσουν την οικονομική τους ευημερία μετά τη συνταξιοδότηση
- Κατανοήσουν την οικονομική ορολογία

συχνές #2 ερωτήσεις

Γιατί οι γυναίκες κερδίζουν λιγότερα;

Στη διάρκεια της ζωής τους οι γυναίκες κερδίζουν, συνήθως, λιγότερα απ' όσα οι άντρες. Γι' αυτό ευθύνεται, πρώτα απ' όλα, ο **διακεκομμένος και σύντομος εργασιακός βίος** των γυναικών, λόγω μητρότητας ή άλλων ευθυνών φροντίδας, αλλά και οι **περιορισμοί** που θέτουν στις επαγγελματικές τους επιλογές τα κοινωνικά στερεότυπα και οι πολιτισμικές προσδοκίες σε σχέση με το ρόλο τους.

Οι γυναίκες, δηλαδή, επειδή αναλαμβάνουν σε πολύ μεγαλύτερα ποσοστά την ευθύνη της **φροντίδας** παιδιών, ηλικιωμένων, ασθενών και άλλων εξαρτώμενων μελών, τείνουν να εργάζονται λιγότερες ώρες σε έμμισθη απασχόληση, να διακόπτουν για περισσότερα χρόνια την εργασία τους και να βγαίνουν πιο σύντομα στη σύνταξη σε σχέση με τους άντρες. Επίσης, αναλαμβάνουν συνήθως **στερεοτυπικά γυναικείες δουλειές** οι οποίες, στην πλειονότητά τους, τους προσφέρουν πολύ λιγότερες προοπτικές ανταμοιβής και ανάπτυξης.

Σύμφωνα με την έρευνα του Ιδρύματος Χρηματοοικονομικού Αλφαριθμητισμού της Αυστραλίας, οι γυναίκες περνούν περίπου **11-13 χρόνια εκτός εργασίας**, φροντίζοντας για την ανατροφή των παιδιών ή αναλαμβάνοντας άλλες ευθύνες οικογενειακής φροντίδας. Το κόστος της φύλαξης των παιδιών αναγκάζει πολλές γυναίκες να **εγκαταλείψουν** την αγορά εργασίας, γεγονός που επιδρά στη μελλοντική τους σύνταξη, στις αποταμιεύσεις και τις επενδύσεις τους. Για πολλές από αυτές, επίσης, είναι δύσκολο, μετά από ένα σημαντικό διάστημα απουσίας από τη δουλειά, να ανακτήσουν το κύρος και το μισθολογικό επίπεδο που κατείχαν πριν γίνουν μητέρες.

Ο δεύτερος λόγος είναι το ίδιο το έμφυλο **μισθολογικό χάσμα**. Με βάση τα στοιχεία της Eurostat για το 2014, στην Ελλάδα, το μισθολογικό χάσμα βρίσκεται στο **12,5%**, τη στιγμή που ο ευρωπαϊκός μέσος όρος βρίσκεται στο 16,2%. Η συγκριτικά «καλή» επίδοση της χώρας μας στον δείκτη αυτόν, πιθανότατα οφείλεται και στη γενικότερη πτώση των αμοιβών κατά την τελευταία δεκαετία, καθώς οι διαφορές στη μέση ακαθάριστη ωριαία αμοιβή αντρών και γυναικών τείνουν να εντείνονται στα υψηλότερα μισθολογικά κλιμάκια των διαφορετικών επαγγελματικών πεδίων.

Αν όμως, παράλληλα εξετάσουμε τον δείκτη του **συνολικού εθνικού μισθολογικού χάσματος**, το οποίο υπολογίζεται ως η διαφορά ανάμεσα στις μέσες ετήσιες απολαβές γυναικών και αντρών, θα δούμε ότι σε αυτόν αντικατοπτρίζονται (εκτός από τη διαφορά στις αμοιβές) και παράγοντες, όπως οι μειωμένες ώρες εργασίας των γυναικών, οι διακοπές και τα κενά στη διάρκεια της σταδιοδρομίας τους, τα χαμηλά ποσοστά απασχόλησής τους, ο οριζόντιος και κάθετος επαγγελματικός διαχωρισμός, που τις κρατάει μακριά από υψηλά αμειβόμενα επαγγέλματα σε χώρους καινοτομίας, αλλά και από θέσεις ηγεσίας.

Με βάση λοιπόν τα στοιχεία της Eurostat, το συνολικό μισθολογικό χάσμα στην Ελλάδα είναι **41,4%**, τη στιγμή που ο ευρωπαϊκός μέσος όρος είναι 39,6%.⁸

Αξίζει να σημειωθεί ότι το εθνικό μισθολογικό χάσμα έχει ως άμεση συνέπεια και το **συνταξιοδοτικό χάσμα** μεταξύ αντρών και γυναικών, η αντιμετώπιση του οποίου αποτελεί, τα τελευταία χρόνια, σημαντική προτεραιότητα για την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Ορισμένες φορές, αυτά τα χαμηλότερα επίπεδα αναφοράς οφείλονται στο ότι οι γυναίκες αξιολογούν τον εαυτό τους πιο **αυστηρά** και συντηρητικά, άλλες φορές όμως αναδεικνύουν ένα πραγματικό **χάσμα δεξιοτήτων και κατανόησης**, το οποίο έχει τις ρίζες του σε ένα σύστημα παραγόντων, διαφορετικό από αυτό που καλλιεργείται μέσα από τη μυθολογία του χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού.

συχνές #3 ερωτήσεις

Ποια είναι η απεικόνιση της πραγματικότητας στην Ελλάδα, αλλά και παγκοσμίως σχετικά με το χάσμα ανάμεσα στις χρηματοοικονομικές γνώσεις και δεξιότητες αντρών και γυναικών;

Στην έρευνα του Global Financial Literacy Excellence Center για το 2017⁹ το ποσοστό χρηματοοικονομικά “εγγράμματων” ενηλίκων στην Ελλάδα βρίσκεται στο **45%**, ενώ το ποσοστό των οικονομικά “εγγράμματων” γυναικών στο **42%**.

Το γεγονός ότι στη χώρα μας τα ποσοστά χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού είναι συνολικά χαμηλά δεν θα πρέπει να μας αποπροσανατολίζει από το **χάσμα** που παρατηρείται, σε πολλές χώρες του ανεπτυγμένου κόσμου, ανάμεσα στις χρηματοοικονομικές γνώσεις και δεξιότητες αντρών και γυναικών¹⁰. Παρότι οι γυναίκες εμφανίζουν καλύτερες επιδόσεις σε τομείς οικονομικής συμπεριφοράς και βραχυπρόθεσμης διαχείρισης, όπως η λήψη οικονομικών αποφάσεων που σχετίζονται με την **καθημερινότητα** και το **νοικοκυριό**, εντούτοις εμφανίζουν ελλείψεις και κενά σε άλλες πτυχές της χρηματοοικονομικής τους συμπεριφοράς.

Όπως φαίνεται και από την έρευνα του 2016 από το Διεθνές Δίκτυο Χρηματοοικονομικής Εκπαίδευσης του ΟΟΣΑ, το χάσμα αυτό παρατηρείται τόσο σε ανεπτυγμένες όσο και σε αναπτυσσόμενες χώρες, με την εξαίρεση της Ουγγαρίας, όπου οι έμφυλες διαφορές στο επίπεδο χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού κρίνονται αμελητέες. Εντούτοις, σε καμία από τις χώρες που έχουν ερευνηθεί, οι γυναίκες δεν έχουν εμφανίσει υψηλότερα επίπεδα γνώσης από τους άντρες.

Οι διαφορές αυτές συχνά εμποδίζουν τις γυναίκες να συμμετάσχουν ενεργά στη διαδικασία λήψης οικονομικών αποφάσεων -ίσως ακόμα και σε συναλλαγές- γεγονός που με τη σειρά του ενισχύει τη χαμηλή τους αυτοπεποίθηση και μειώνει τις ευκαιρίες που έχουν να αναπτύξουν τις χρηματοοικονομικές τους δεξιότητες.

Ποιες είναι οι συνέπειες του έμφυλου χάσματος στον χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό;

ΤΤα χαμηλά επίπεδα χρηματο-οικονομικού αλφαριθμητισμού και αυτοπεποίθησης των γυναικών ευθύνονται, πιθανότατα, για την ύπαρξη αναξιοποίητου δυναμικού στο 51% του πληθυσμού, αφού αυτές οι ελλείψεις συχνά παρεμποδίζουν την **ενεργή συμμετοχή των γυναικών στην οικονομία**.

Επίσης, οι διαφορές στα επίπεδα χρηματο-οικονομικού αλφαριθμητισμού και αυτοπεποίθησης ενδέχεται να επηρεάζουν το **συσχετισμό οικονομικής ισχύος μέσα στην οικογένεια**, ειδικά όταν τα μέλη ενός ζευγαριού έχουν διαφορετικές προτεραιότητες σε σχέση με την αξιοποίηση των χρημάτων τους.

Αλλά και στον επιχειρηματικό στίβο, ο δημόσιος λόγος γύρω από τη μειωμένη εξοικείωση των γυναικών με χρηματο-οικονομικά θέματα ενδέχεται να συμβάλλει στη **δυσπιστία των επενδυτών** και των επενδυτριών και στη δημιουργία ενός άλλου χάσματος, του επενδυτικού, που παρατηρείται ανάμεσα σε επιχειρήσεις με άντρες ιδρυτές και σε εκείνες που έχουν ιδρυθεί από γυναίκες.

Τέλος, σε περιπτώσεις όπου οι γυναίκες είναι οι βασικές φροντίστριες των παιδιών (και ειδικά όταν είναι οι ίδιες μονογονείς), η χαμηλή χρηματο-οικονομική τους εκπαίδευση αντανakλάται και στη **μετάδοση των γνώσεων αυτών στα παιδιά**, που αντίστοιχα διαμορφώνουν τις ενήλικες πεποιθήσεις, δυνατότητες και συμπεριφορές τους.

Συχνές #4 ερωτήσεις

Το χάσμα εμφανίζεται σε όλο το φάσμα της χρηματοοικονομικής δραστηριότητας των γυναικών;

Οι γυναίκες εμφανίζουν, σε γενικές γραμμές, μεγάλη αυτοπεποίθηση σε σχέση με την ικανότητά τους να διαχειρίζονται χρήματα στην καθημερινότητά τους, και συγκεκριμένα σε ό,τι έχει σχέση με τον προσωπικό τους προϋπολογισμό, την αποταμίευση, τη διαχείριση του χρέους και των πιστωτικών τους καρτών.

Εμφανίζουν μικρότερη αυτοπεποίθηση σε ό,τι έχει να κάνει με πιο πολύπλοκα ζητήματα όπως οι επενδύσεις, η κατανόηση της χρηματοοικονομικής ορολογίας και η οικονομική τους εξασφάλιση κατά τα χρόνια μετά τη συνταξιοδότηση. Στα ζητήματα αυτά είναι επίσης λιγότερο σίγουρες για τον εαυτό τους απ' ό,τι οι άντρες.¹¹

ΔΕΝ ΜΠΟΡΟΥΜΕ, ΔΕΝ ΞΕΡΟΥΜΕ Ή ΔΕΝ ΤΟΛΜΑΜΕ: ΓΙΑΤΙ ΟΙ ΓΥΝΑΙΚΕΣ “ΔΕΝ ΑΣΧΟΛΟΥΝΤΑΙ” ΜΕ ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ;

Ποιες είναι οι αιτίες του έμφυλου χάσματος στον χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό;

ΤΟ ΚΕΝΟ ΣΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Παρότι ο χρηματοοικονομικός αλφαριθμητισμός έχει αναδειχτεί ως βασικός πυλώνας της ευημερίας και εξέλιξης των ατόμων και παρότι οι αποφάσεις που καλούνται να πάρουν, άντρες και γυναίκες, και οι πληροφορίες που έχουν να επεξεργαστούν, γίνονται όλο και πιο πολύπλοκες μέσα στις σύγχρονες κοινωνίες, εντούτοις σε καμία βαθμίδα της τυπικής εκπαίδευσης τα παιδιά και οι νέοι δεν εφοδιάζονται με τις γνώσεις και τα βασικά εργαλεία που χρειάζονται για να αναπτύξουν τις δεξιότητές τους στο πεδίο αυτό.

ΟΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΕΞΟΙΚΕΙΩΣΗΣ

Λόγω των έμφυλων στερεοτύπων που επηρεάζουν συνήθως την ανατροφή των παιδιών και την κοινωνικοποίηση των νεαρών ενηλίκων, οι άντρες εκτίθενται σε μεγαλύτερο βαθμό σε **ανεπίσημη χρηματο-οικονομική εκπαίδευση**, αφού ενθαρρύνονται από νωρίς να μάθουν για τις επενδύσεις και τη χρηματο-οικονομική διαχείριση. Δεν συμβαίνει το ίδιο και με τις γυναίκες. Βρετανική έρευνα έδειξε ότι ακόμα και σε μικρές ηλικίες, τα αγόρια παίρνουν συνήθως μεγαλύτερο **χαρτζιλίκι** από τα κορίτσια, γεγονός ενδεικτικό της διαφορετικής αντιμετώπισης που επιφυλάσσουμε στα δύο φύλα, ακόμα και ως γονείς.

Η τάση αυτή ενισχύεται από τις πρακτικές που ακολουθούμε, άντρες και γυναίκες, στα επόμενα στάδια της ζωής μας: σύμφωνα με έρευνες, τουλάχιστον οι μισοί άντρες δηλώνουν σταθερά ότι θεωρούν τους εαυτούς τους ως **βασικούς υπεύθυνους** για τη διαχείριση των φορολογικών υποχρεώσεων, των επενδύσεων, των δανείων και των ασφαλιστικών αποφάσεων της οικογένειάς τους. Το αντίστοιχο ποσοστό των γυναικών είναι περίπου 30%.

Από την άλλη, είναι περισσότερες οι γυναίκες που θεωρούν τους εαυτούς τους ως κυρίως υπεύθυνες για την οικονομική διαχείριση του **νοικοκυριού** και τις βραχυπρόθεσμες οικονομικές αποφάσεις -δραστηριότητες που συνήθως δεν απαιτούν το είδος των γνώσεων που σταθμίζεται

συνήθως στα τεστ χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού.

Είναι, μάλιστα, χαρακτηριστικό ότι, ενώ, όσο είναι ακόμα **αδέσμευτοι**, άντρες και γυναίκες εμπλέκονται στον ίδιο βαθμό στη διαχείριση των οικονομικών αποφάσεων, τα άτομα που βρίσκονται σε μακροχρόνιες σχέσεις ή **γάμο**, ακόμα κι όταν είναι νεαρά, συμπεριφέρονται συνήθως με βάση πιο παραδοσιακά πρότυπα έμφυλης συμπεριφοράς, όπως τα παραπάνω.

Η (ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΚΑΛΛΙΕΡΓΗΜΕΝΗ) ΤΑΣΗ ΤΩΝ ΓΥΝΑΙΚΩΝ ΝΑ ΒΑΖΟΥΝ ΤΙΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΙΣ ΔΙΚΕΣ ΤΟΥΣ

Λόγω του ότι, κοινωνικά, η σωστή οικονομική διαχείριση συνδέεται συχνά με τη συσσώρευση πλούτου και την οικονομική ευμάρεια, πολλές νέες γυναίκες αισθάνονται ασυνείδητα ότι απωθούνται από αυτό το ιδανικό, λόγω του ότι έχουν ανατραφεί με την επιταγή να βάζουν τις ανάγκες των άλλων πάνω από τις δικές τους. Μέσα από αυτή τη γαλούχηση, πολλές γυναίκες μαθαίνουν να καταπιέζουν τα σημάδια φιλοδοξία τους, από φόβο ότι θα θεωρηθούν εγωίστριες ή επιθετικές. Η τάση αυτή ενισχύεται, επίσης, από το στερεότυπο που προβάλλει τις γυναίκες ως εκείνες που ξοδεύουν και όχι ως εκείνες που κερδίζουν χρήματα για την οικογένεια ή για τον εαυτό τους. Αυτό τις οδηγεί να ρίχνουν το βάρος της οικονομικής τους διαχείρισης και των επαγγελματικών τους επιλογών στην ικανοποίηση των αναγκών των άλλων και όχι στην εξασφάλιση της δική τους οικονομικής ανεξαρτησίας και ασφάλειας.

Ξέρω, αλλά δεν μπορώ

Τί μπορεί να σαμποτάρει τις μαθήτριάς σας στην προσπάθεια να βελτιώσουν τη χρηματο-οικονομική τους συμπεριφορά; Καλέστε τις να αναλογιστούν τα παρακάτω σενάρια και να σκεφτούν τρόπους με τους οποίους μπορούν να διαχειριστούν εκείνο(α) που ισχύει για τις ίδιες.

ΑΠΟΣΤΑΣΗ ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΕ ΘΕΩΡΙΑ ΚΑΙ ΠΡΑΞΗ:

το ότι γνωρίζω να φτιάχνω έναν προϋπολογισμό, δεν σημαίνει ότι έχω εξασκηθεί αρκετά και στο να τον τηρώ.

ΑΝΑΒΛΗΤΙΚΟΤΗΤΑ:

επειδή η αλλαγή στη συμπεριφορά μου μου είναι δύσκολη, αναβάλλω διαρκώς την απόφαση να την κάνω.

ΕΛΛΕΙΨΗ ΤΡΙΒΗΣ:

έχουν αναλάβει άλλοι τη διαχείριση των οικονομικών μου και με αποθαρρύνουν από το να εμπλακώ.

ΠΕΡΙΟΡΙΣΤΙΚΕΣ ΠΕΠΟΙΘΗΣΕΙΣ:

έχω πειστεί ότι δεν θα τα καταφέρω και γι' αυτό προτιμώ να μην προσπαθίσω.

ΦΟΒΟΣ:

υποψιάζομαι ότι η πραγματικότητα που θα χρειαστεί να αντιμετωπίσω θα είναι αρνητική και γι' αυτό προτιμώ να την αγνοήσω.

ΕΛΛΕΙΨΗ ΧΡΟΝΟΥ:

δεν μπορώ/δεν θέλω να αφιερώσω το χρόνο που είναι αναγκαίος για να πετύχω την αλλαγή στη συμπεριφορά μου.

συχνές #5 ερωτήσεις

Η κότα ή το αβγό;

Τι έρχεται πρώτα, η αυτοπεποίθηση ή η γνώση;

Δεν υπάρχει μία, καθολικά αποδεκτή απάντηση στο ερώτημα για το αν οι γυναίκες χρειάζονται πρώτα περισσότερες χρηματοοικονομικές γνώσεις, για να ενισχύσουν την αυτοπεποίθησή τους, ή περισσότερη αυτοπεποίθηση, για να αφομοιώσουν και να τολμήσουν να εφαρμόσουν τις γνώσεις αυτές. Οι έρευνες, όμως, δείχνουν ότι, συνθήτως, είναι πολύ δύσκολο να γεφυρωθεί το χάσμα του

χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού αν πρώτα δεν αντιμετωπιστεί το ζήτημα της χαμηλής αυτοεκτίμησης των γυναικών στα θέματα που σχετίζονται με αυτόν. Ενισχύοντας την αυτοπεποίθηση των μαθητριών σας, τις βοηθάτε να νιώσουν πιο ικανές για να λάβουν σημαντικές οικονομικές αποφάσεις και πιο ανοιχτές στη μάθηση και την κατάκτηση νέων εννοιών και εργαλείων, για όλη τους τη ζωή.

Η ΧΑΜΗΛΗ ΑΥΤΟΠΕΠΟΙΘΗΣΗ

Οι έρευνες δείχνουν ότι είναι πολλές οι πτυχές της καθημερινότητας στις οποίες οι γυναίκες αναφέρουν **χαμηλότερα επίπεδα αυτοπεποίθησης** από τους άντρες. Το χάσμα αυτό εμφανίζεται αρκετά νωρίς στη ζωή των γυναικών: τα κορίτσια, για παράδειγμα, αρχίζουν από την ηλικία των **6 ετών** να επιδεικνύουν μεγαλύτερη έλλειψη αυτοπεποίθησης από τα αγόρια σε στόχους που απαιτούν **“εξιπνάδα”**. Επιπλέον, οι γυναίκες δηλώνουν επανειλημμένως ότι αισθάνονται λιγότερο ικανές στα **μαθηματικά**, μια δεξιότητα που τους είναι απαραίτητη για την κατανόηση των βασικών αρχών του χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού. Τέλος, αναφέρουν χαμηλότερη εμπιστοσύνη στην ικανότητά τους να επιτύχουν τους οικονομικούς τους **στόχους**, σε σχέση με τους άντρες συνομήλικούς τους.

Περιοριστικές πεποιθήσεις

Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα του Ιδρύματος Χρηματοοικονομικού Αλφαριθμητισμού¹ της Αυστραλίας, σημαντικός αριθμός γυναικών τρέφουν πεποιθήσεις που μπορεί να τις εμποδίσουν να διαχειριστούν τα χρήματά τους αποτελεσματικά, όπως:

“Δεν είναι και τόσο σημαντικό να τα μάθω αυτά”.

“Με αγχώνουν τα οικονομικά θέματα”.

“Βαριέμαι να μιλάω για λεφτά”.

“Νιώθω άβολα”.

Οι πεποιθήσεις αυτές συναντώνται συχνότερα σε γυναίκες παρά σε άντρες. Από την άλλη, οι γυναίκες έχουν λιγότερες πιθανότητες να θεωρήσουν τα χρήματα “ασήμαντα” ή να πάρουν παρορμητικές αποφάσεις σχετικά με αυτά.

Πώς εκφράζεται αυτή η έλλειψη αυτοπεποίθησης; Έρευνα που πραγματοποιήθηκε το 2013 από το George Washington University έδειξε πως όσο πιο **πολύπλοκη** ήταν μία ερώτηση χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού και όσο περισσότερους **τεχνικούς όρους** περιείχε, τόσο λιγότερες πιθανότητες είχαν οι γυναίκες να την απαντήσουν σωστά. Ωστόσο, στις ερωτήσεις αυτές, όταν η ερευνητική ομάδα αφαίρεσε την επιλογή **“Δεν ξέρω/δεν απαντώ”**, οι γυναίκες είχαν τις ίδιες πιθανότητες με τους άντρες να επιλέξουν τη σωστή απάντηση. Το στοιχείο αυτό αποτελεί άλλη μία ένδειξη για το ότι οι γυναίκες δεν υστερούν εκ φύσεως στη διαχείριση των οικονομικών τους, είναι όμως θύματα της **έλλειψης τριβής** με τους τεχνικούς όρους και της **έλλειψης αυτοπεποίθησης** που αυτή συνεπάγεται, ειδικά όταν οι δεξιότητες εντάσσονται ξεκάθαρα στη σφαίρα της θεωρίας.

Γλώσσα λανθάνουσα

Για τη διαιώνιση της χαμηλής αυτοπεποίθησης των γυναικών γύρω από θέματα χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού ευθύνεται συχνά και η γλώσσα που τείνουμε να χρησιμοποιούμε για τα θέματα αυτά, η οποία περιέχει δυσανάλογα πολλούς όρους που, στερεοτυπικά, συνδέονται με **ανδρικές συμπεριφορές και προσδοκίες συμπεριφοράς**. Οι όροι αυτοί συνδέονται συχνά με **την επιθετικότητα, το παιχνίδι, την ταχύτητα, τον αθλητισμό και την κυριαρχία**, αποξενώνοντας έτσι ιδιαίτερα τις μεγαλύτερης ηλικίας γυναίκες.

Αυτό είναι κάτι που μπορείτε να εξηγήσετε στις συμμετέχουσες των εργαστηρίων σας, ώστε να αρχίσουν να συνειδητοποιούν και να **απομυθοποιούν** ένα μέρος της συστολής που μπορεί να αισθάνονται όταν συμμετέχουν σε συζητήσεις για τα χρήματα και τις οικονομικές αποφάσεις, όμως είναι και κάτι που αξίζει να **παρατηρήσετε** και εσείς οι ίδιοι/ες στον εαυτό σας, ειδικά αν είστε ήδη εξοικειωμένοι/ες με τους όρους αυτούς και τους χρησιμοποιείτε για να εξηγήσετε βασικές ή πιο πολύπλοκες έννοιες στις μαθήτριάς σας.

ΠΩΣ ΝΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΕΤΕ ΑΥΤΟΝ ΤΟΝ ΟΔΗΓΟ

Στις επόμενες ενότητες θα αναλύσουμε μερικά από τα βασικά στοιχεία χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού, αυτά που απαντώνται συνήθως και στη διεθνή βιβλιογραφία που αφορά την κατάρτιση προγραμμάτων επιμόρφωσης στο χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό.

Τα στοιχεία αυτά είναι:

- A Κατάρτιση προϋπολογισμού**
- B Αποταμίευση**
- Γ Μείωση εξόδων**
- Δ Αύξηση εσόδων**
- Ε Πίστωση και χρέος**
- ΣΤ Επενδύσεις**
- Z Φορολογία και ασφάλιση**

Στο πρώτο κεφάλαιο θα ασχοληθούμε με τον ρόλο που παίζει η δική μας σχέση με τα χρήματα στη χρηματοοικονομική συμπεριφορά των γυναικών, ενώ στο τελευταίο κεφάλαιο, θα ασχοληθούμε με το ρόλο των σημαντικών άλλων.

Στόχος μας είναι, μέσα από αυτόν τον οδηγό, να σας υποστηρίξουμε στο σχεδιασμό δραστηριοτήτων και βιωματικών εργαστηρίων, γι' αυτό και έχουμε συμπεριλάβει, σε όλες τις ενότητες, εύκολες και αποτελεσματικές ασκήσεις, που θα βοηθήσουν τις εκπαιδευόμενές σας να κατανοήσουν καλύτερα το θεωρητικό υλικό που τους παραδίδετε και, κυρίως, να αρχίσουν, από την πρώτη κιόλας στιγμή, να εφαρμόζουν αυτά που μαθαίνουν στις προσωπικές και οικογενειακές οικονομικές συνθήκες και αποφάσεις τους.

Ανάλογα με το χρόνο που έχετε, ως εκπαιδευτές και εκπαιδευτριες στη διάθεσή σας, αλλά και ανάλογα με το κοινό που έχετε μπροστά σας, μπορείτε να δημιουργήσετε ενότητες (ωρών ή ημερών) για τη διερεύνηση του καθενός από τα παραπάνω στοιχεία ή να επιλέξετε εκείνα που θεωρείτε, με βάση στοιχεία που έχετε συγκεντρώσει, ότι θα έχουν το μεγαλύτερο αντίκτυπο στην ενίσχυση της χρηματοοικονομικής αυτοπεποίθησής τους και στην εξοικείωσή τους με την οικονομική διαχείριση και τη λήψη σημαντικών αποφάσεων.

Περισσότερα για την κατάρτιση πλάνων μαθημάτων, μπορείτε να διαβάσετε στη σελ. 102.

Η προσωπική σου σχέση με τα χρήματα

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΘΑ ΜΑΘΕΙΣ:

- Γιατί είναι σημαντικό να αφιερώσεις χρόνο στη διερεύνηση της προσωπικής σου σχέσης με τα χρήματα.
- Τι ρόλο έχει παίξει το παρελθόν σου.
- Σε ποιον “τύπο προσωπικότητας χρημάτων” ανήκεις.
- Πώς μπορείς να αντιμετωπίσεις τους φόβους σου σε σχέση με τα χρήματα.
- Ποια είναι τα βήματα που θα σε βοηθήσουν να αναπτύξεις μια υγιή σχέση με τα χρήματα;

Είναι αλήθεια πως τα χρήματα είναι περίπλοκο ζήτημα. Και η σχέση που αναπτύσσουμε μαζί τους, ακόμη πιο περίπλοκη.

Υπάρχουν άτομα που συζητούν με μεγάλη άνεση για θέματα χρημάτων, για τις περισσότερες και τους περισσότερους, όμως, από εμάς το ζήτημα αυτό είναι φορτωμένο με διαφόρων ειδών εμπειρίες και προσδοκίες και αγγίζει συνήθως τα πιο ενστικτώδη συναισθήματά μας: το φόβο, την ντροπή, τη χαρά και την υπερηφάνεια.

Είναι, όμως, γεγονός πως όλες και όλοι έχουμε μια προσωπική σχέση με τα χρήματα. Δεν έχει σημασία αν κερδίζουμε πολλά ή αν ξοδεύουμε λίγα. Όπως και με ό,τι αποτελεί μέρος της καθημερινότητας μας -όπως το φαγητό ή οι άνθρωποι που μας περιβάλλουν- υπάρχουν συγκεκριμένα συναισθήματα και συμπεριφορές που συνδέουμε άμεσα με τα χρήματα.

Φυσικά, δεν σχετίζονται όλοι οι άνθρωποι με τον ίδιο τρόπο με τα χρήματα. Κάποιοι έχουν λίγα, κάποιοι άλλοι ξοδεύουν πολλά. Ορισμένοι θεωρούν τα χρήματα ως “αναγκαίο κακό”, κάποιοι άλλοι ως ένα σπουδαίο εργαλείο προσωπικής εξέλιξης, υποστήριξης της κοινότητας στην οποία ζουν ή δείκτη προσωπικής επιτυχίας. Όλοι μας έχουμε έναν συγκεκριμένο τρόπο που βιώνουμε την πραγματικότητα και αντιμετωπίζουμε τη ζωή κι αυτός σχετίζεται άμεσα με τη σχέση που αναπτύσσουμε με τα χρήματα.

Το πρόβλημα είναι ότι πολύ σπάνια παίρνουμε τον απαραίτητο χρόνο να σκεφτούμε την ίδια τη σχέση μας με τα χρήματα. Συνήθως αφιερώνουμε ατελείωτες ώρες να σκεφτόμαστε και να καταγράφουμε πού ξοδεύουμε τα λεφτά μας, αλλά σχεδόν ποτέ δεν αφιερώνουμε χρόνο για να σκεφτούμε πώς σχετιζόμαστε με τα λεφτά, πόσο μάλλον να κατανοήσουμε τη συμπεριφορά μας και να κάνουμε τις απαραίτητες αλλαγές.

συχνές #6 ερωτήσεις

Γιατί είναι σημαντικό να διερευνήσω τη σχέση μου με τα χρήματα; Δεν είναι καλύτερα να αφιερώσω αυτόν τον χρόνο στην αποτελεσματική διαχείρισή τους;

Η αποτελεσματική διαχείριση των χρημάτων και του οικονομικού σου πλάνου είναι άμεσα συνδεδεμένη με τη σχέση που έχεις αναπτύξει μαζί τους.

Διερευνώντας τη σχέση σου με τα χρήματα, θα συνειδητοποιήσεις πολλά πράγματα για τον τρόπο που σκέφτεσαι και λειτουργείς, καθώς πρόκειται για μια διαδρομή αυτο-εξερεύνησης και αυτο-ανακάλυψης. Παράλληλα θα σου γίνεται όλο και πιο ξεκάθαρο ποιες παγιωμένες πεποιθήσεις και αντιλήψεις καθοδηγούν

τις συμπεριφορές, τις συνήθειες και, κατ'έπекταση, τον τρόπο με τον οποίο διαχειρίζεσαι τα οικονομικά σου.

Με αυτόν τον τρόπο, οι τυχόν αλλαγές που θα αποφασίσεις να κάνεις θα είναι ακόμη πιο συνειδητές και έτσι θα μπορέσεις να τις διατηρήσεις σε βάθος χρόνου.

Όσο δύσκολο κι αν σου φαίνεται, θα έχεις αποκτήσεις ένα πολύτιμο εργαλείο που θα σου επιτρέψει να καλλιεργήσεις μια πιο ισχυρή αίσθηση νοήματος σε όλη σου τη ζωή.

Ποια είναι η σχέση σου με τα λεφτά

Οι σκέψεις που κάνουμε για τα χρήματα πολλές φορές έρχονται στην επιφάνεια χωρίς να τις συνειδητοποιούμε, ωστόσο είναι η κινητήριος δύναμη που καθοδηγεί τη συμπεριφορά μας και τη σχέση μας με αυτά. Οι σκέψεις αυτές, άρα και η σχέση μας με τα χρήματα, διαμορφώνονται κυρίως μέσα από τα προσωπικά μας βιώματα, τις οικογενειακές μας ιστορίες και τη στάση των γονέων ή των κύριων φροντιστών μας απέναντι στα χρήματα καθώς μεγαλώνουμε.

Τι ρόλο έπαιξαν οι γονείς σου

/κύριοι φροντιστές σου στην

σχέση σου με τα χρήματα;

Απαντώντας στις παρακάτω ερωτήσεις, θα ανακαλύψεις την αφετηρία ορισμένων πεποιθήσεων σου σε σχέση με τα χρήματα και το πώς μπορεί αυτές να σε παρακινούν ή να σε κρατούν πίσω.

- Τι θυμάσαι περισσότερο από την παιδική σου ηλικία όσον αφορά τα χρήματα;
- Τι πεποιθήσεις κληρονόμησες από τους γονείς σου σε σχέση με τα χρήματα;
- Πώς θα περιέγραφες τη σχέση τους με τα χρήματα;
- Εντοπίζεις ομοιότητες σε σχέση με το πώς θα περιέγραφες τη δική σου σχέση με τα χρήματα σήμερα;
- Αν ναι, μπορείς να τις καταγράψεις;
- Αν έχεις παιδιά, τι θα ήθελες να τους μάθεις σε σχέση με τα χρήματα; Είναι κάτι που σε βλέπουν να κάνεις στην καθημερινότητά σου;

Για ορισμένες από εμάς, τα χρήματα παρέχουν ασφάλεια, ενώ για άλλες μια έντονη επιθυμία για ακόμη περισσότερα. Η πρόσληψη θετικών μηνυμάτων σε σχέση με τα χρήματα στην πορεία της ζωής μας επηρεάζει θετικά τη σχέση με αυτά, ενώ αν μεγαλώσαμε σε ένα περιβάλλον που έτρεφε την πεποίθηση πως τα χρήματα είναι “η ρίζα όλων των κακών” ή “ποτέ αρκετά”, είναι πολύ πιθανό να έχουμε αναπτύξει μια πολύ αρνητική στάση απέναντί τους. Όπως οι πεποιθήσεις μας καθορίζουν τις συμπεριφορές και τις συνήθειές μας γενικώς, έτσι συμβαίνει και με τα χρήματα.

Είναι, λοιπόν, απαραίτητο να αντιληφθούμε πώς δημιουργήθηκαν οι πεποιθήσεις μας γύρω από αυτά, ώστε αυτές να μην αποτελέσουν εμπόδιο για την επίτευξη των στόχων μας.

— Ποια είναι η δική σου προσωπικότητα χρημάτων; —

Όπως αναφέραμε παραπάνω, καθένας και καθμία από εμάς συνδέεται με τα χρήματα με διαφορετικό τρόπο. Ωστόσο, σύμφωνα με τους Scott και Bethany Palmer, coaches και συγγραφείς του “Five (5) Money Personalities”¹, μπορούμε να ομαδοποιήσουμε ορισμένες συμπεριφορές σε 5 προσωπικότητες χρημάτων.

Αν παρατηρήσουμε τις συμπεριφορές ποιας “προσωπικότητας” υιοθετούμε τις περισσότερες φορές σε σχέση με τα χρήματά μας, μπορούμε να κατανοήσουμε καλύτερα χειρισμούς και αντιδράσεις που δεν μας εξυπηρετούν, και που ενδεχομένως να δημιουργούν και τριβές με τα άτομα του οικογενειακού μας περιβάλλοντος.

Εξερευνώντας το πώς τα χρήματα σχετίζονται με το αξιακό μας σύστημα και τη συμπεριφορά μας, μπορούμε να ξεκινήσουμε να χτίζουμε μια πιο υγιή σχέση με αυτά.

Οι 5 προσωπικότητες χρημάτων:

1 ΕΚΕΙΝΟΣ/Η ΠΟΥ ΞΟΔΕΥΕΙ

Είσαι πολύ χαρούμενη όταν ξοδεύεις χρήματα για να απολαύσεις τη ζωή. Δεν υπάρχει αύριο και τα χρήματα είναι για να ξοδεύονται.

2 ΕΚΕΙΝΗ ΠΟΥ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΕΙ

Έχεις χρήματα για μια ώρα ανάγκης που μπορεί να συμβεί και δεν σου αρέσει να συσσωρεύεις χρέη, οπότε πληρώνεις όλους τους λογαριασμούς σου εγκαίρως και πλήρως.

3 Ο/Η ΡΙΣΚΟΚΙΝΔΥΝΟΣ/Η

Διψάς για ιδέες που μπορεί (ή όχι) να σου εξασφαλίσουν χρήματα και είσαι πρόθυμη να πάρεις ρίσκα.

4 ΕΚΕΙΝΟΣ/Η ΠΟΥ ΑΝΑΖΗΤΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Αναζητάς ευκαιρίες και πιθανές επενδύσεις, αλλά καθυστερείς αρκετά να κάνεις την επόμενη κίνηση, λόγω του φόβου και της ανασφάλειάς σου.

5 Ο/Η ΕΠΙΒΑΤΗΣ

Προτιμάς να αφήνεις σε κάποιο άλλο άτομο το τιμόνι για τη διαχείριση όλων των οικονομικών θεμάτων σου.

ΔΙΕΡΕΥΝΗΤΙΚΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

- Ποια από τις παραπάνω προσωπικότητες πιστεύεις πως σου ταιριάζει καλύτερα;
- Πώς εκφράζεις αυτήν την προσωπικότητα στην καθημερινότητά σου;
- Πού σε εξυπηρετεί;
- Πού δεν σε εξυπηρετεί;
- Υπάρχει κάτι που θα ήθελες να αλλάξεις; Αν ναι, τι;
- Πώς θα επηρέαζε αυτό την καθημερινότητά σου;

Τι μπορείς να μάθεις για τον εαυτό σου παρατηρώντας τι είδους σχέση έχεις αναπτύξει με τα χρήματα;

1. ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΑΞΙΕΣ ΣΟΥ

Οι αξίες σου είναι η εσωτερική σου πυξίδα. Ο οδηγός σου για το ποιος είναι ο σκοπός της ζωής, τι θεωρείς σημαντικό, τι σου αρέσει να κάνεις, ποιες δραστηριότητες σε κάνουν να αισθάνεσαι πληρότητα και ικανοποίηση.

Ακόμα κι αν δεν έχεις σκεφτεί ή καταγράψει τι αποτελεί προτεραιότητα για σένα, πολλές φορές ορισμένα από τα παραπάνω μπορεί να καθρεφτίζονται άμεσα στον τρόπο που διαχειρίζεσαι τα οικονομικά σου.

Παρατηρώντας πού ξοδεύεις και πού δεν ξοδεύεις τα χρήματά σου, για ποιους λόγους αποταμιεύεις, πού επενδύεις (ή γιατί φοβάσαι να επενδύσεις), μπορείς να αναγνωρίσεις τι είναι σημαντικό για εσένα και να ευθυγραμμίσεις τις αποφάσεις σου, τις ενέργειες σου και τον τρόπο ζωής με τις προτεραιότητές σου.

2. ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΣΟΥ

Οι πρώτες σου εμπειρίες σε σχέση με τα χρήματα μπορούν να επηρεάσουν τι πιστεύεις ότι μπορείς να καταφέρεις. Αν τα χρήματα έχουν σταθεί πολλές φορές στο παρελθόν εμπόδιο στο να αποκτήσεις κάτι που ήθελες πολύ, μπορεί να έχεις εσωτερικεύσει την πεποίθηση ότι αυτά που στα αλήθεια θέλεις δεν θα καταφέρεις να τα αποκτήσεις ποτέ. Έτσι ενδέχεται συχνά να παραιτείσαι από αυτά που θέλεις να πετύχεις, ακόμη κι αν είσαι απολύτως ικανή να τα καταφέρεις.

Την επόμενη φορά που θα αμφισβητήσεις την ικανότητά σου να πετύχεις τον στόχο σου, σκέψου ποια είναι η πηγή αυτής της αυτο-αμφισβήτησης και κάνε μια λίστα με πράγματα που έχεις καταφέρει στο παρελθόν. Έτσι θα τονώσεις την αυτοπεποίθησή σου και θα μετακινήσεις το κέντρο της προσοχής σου από τους λόγους για τους οποίους μπορεί να αποτύχεις, στους τρόπους με τους οποίους μπορείς να πετύχεις.

3. ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΦΟΒΟΙ ΣΟΥ

Τα χρήματα είναι συνήθως είναι άρρηκτα συνδεδεμένα με την κάλυψη των βασικών αναγκών μας. Αυτό πολλές φορές μας προκαλεί φόβο. Για τις περισσότερους από εμάς, το χειρότερο σενάριο είναι μια ζωή χωρίς καθόλου λεφτά. Μια ζωή όπου δεν θα μπορούμε να καλύπτουμε τις βασικές μας ανάγκες, το δάνειο του σπιτιού, την εκπαίδευση των παιδιών μας. Ωστόσο, αναφέρει ο Ken Honda, συγγραφέας του βιβλίου *Happy Money*², κάτω και πίσω από τους φόβους που σχετίζονται με τα χρήματα, ενδεχομένως να κρύβονται κι άλλες ανασφάλειες.

Ο φόβος ότι θα θεωρηθούμε ανεύθυνες, ότι θα απογοητεύσουμε τους γύρω μας, ότι δεν μπορούμε να τα καταφέρουμε. Εξετάζοντας ποιοι είναι οι δικοί σου φόβοι σε σχέση με τα χρήματα (δεν θα μπορέσεις να ανταπεξέλθεις στο ενοίκιο του σπιτιού σου, να ξεχρεώσεις το δάνειο, να αγοράσεις καινούρια ρούχα), σκέψου τι είναι αυτό που πραγματικά φοβάσαι ότι θα συμβεί αν δεν γίνει κάτι από όλα αυτά. Για παράδειγμα, τότε άλλοτε σκέφτεσαι ότι θα απογοητεύσεις το περιβάλλον σου και από τι σε κρατάει πίσω αυτός ο φόβος;



Άσκηση

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟΥΣ ΦΟΒΟΥΣ ΣΟΥ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ

Έχουμε την τάση να προσκολλώμαστε στους μικρούς ή μεγάλους φόβους μας σε σχέση με τα χρήματα, χωρίς να σκεφτόμαστε ότι πολλά από αυτά που φοβόμαστε δεν συμβαίνουν ποτέ.

Ωστόσο ο ίδιος ο φόβος μας εμποδίζει να δράσουμε όπως θέλουμε.

Ήρθε η ώρα να γνωριστείς καλύτερα με τους χειρότερους φόβους σου, να συμφιλιωθείς και να συνυπάρχεις (από εδώ και πέρα) ειρηνικά με αυτούς.

- 1. Για 15 ολόκληρα λεπτά κατάγραψε ελεύθερα σε ένα χαρτί τους χειρότερους φόβους σου σε σχέση με τα χρήματα.** Σημείωσε όλα αυτά που δεν σε αφήνουν να κοιμηθείς το βράδυ, τους χειρότερους σου εφιάλτες.

Π.χ. Φοβάσαι ότι δεν θα μπορέσεις να πληρώσεις το δάνειο; Ότι θα απολυθείς και δεν θα έχεις λεφτά για να καλύψεις τις βασικές σου ανάγκες; Ότι δεν θα μπορέσεις να στηρίξεις τα αγαπημένα σου πρόσωπα; Ότι δεν ξέρεις από που να αρχίσεις σε σχέση με το ξεκαθάρισμα των οικονομικών σου; Αισθάνεσαι άσχημα γιατί βγάζεις λιγότερα/περισσότερα από τον/την σύντροφό σου; Αναρωτιέσαι αν θα μπορέσεις να υποστηρίξεις τα παιδιά σου στα πρώτα τους βήματα;

Αφου καταγράψεις όλους τους φόβους σου, κοίτα γύρω σου. Δεν είσαι μόνη.

Όλες και όλοι έχουμε αντίστοιχους φόβους και μοιραζόμαστε τις ίδιες ανησυχίες.

- 2. Αφού τους καταγράψεις, μελέτησε τη λίστα προσεκτικά και χώρισε την στα δυο. Στους φόβους που αφορούν πράγματα που μπορείς να ελέγξεις και σε αυτούς που αφορούν πράγματα τα οποία δεν μπορείς.**

Γράψε τους φόβους που δεν μπορείς να ελέγξεις σε ένα ξεχωριστό χαρτάκι και κρύψ' το κάπου. Μετά από καιρό, ίσως εκπλαγείς από το πόσοι από αυτούς τελικά δεν πραγματοποιήθηκαν ποτέ ή, ακόμη και αν συνέβη αυτό, είναι πολύ πιθανό να εκπλαγείς από το πόσο αποτελεσματικά το διαχειρίστηκες.

- 3. Τώρα έχουν μείνει στη λίστα σου οι φόβοι που μπορείς να ελέγξεις. Τι μπορείς να κάνεις γι' αυτούς;**

Αυτός ο οδηγός είναι ένα πολύ καλό σημείο εκκίνησης για να βρεις τρόπους που πιθανόν να σε βοηθήσουν να διαχειριστείς ορισμένους. Διαφορετικά, μπορείς πάντα να αναζητήσεις την επαγγελματική συμβουλή ενός/μιας χρηματοοικονομικής συμβόλου που θα σε βοηθήσει να βάλεις τάξη και, γιατί όχι, να μην φοβάσαι πια.

5. ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΓΝΩΜΗ ΣΟΥ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΣΟΥ

Η προσωπική σου σχέση με τα χρήματα μπορεί να σου φανερώσει τον τρόπο με τον οποίο βλέπεις εσύ η ίδια τον εαυτό σου: τη γνώμη σου για εσένα. Αν αισθάνεσαι αυτοπεποίθηση σε σχέση με τη διαχείριση των οικονομικών σου και αναλαμβάνεις με σχετική άνεση (καλά μελετημένα) ρίσκα, τότε είναι πολύ πιθανό να έχεις αναπτυγμένη αυτοπεποίθηση και να αισθάνεσαι ότι μπορείς να αντεπεξέλθεις αποτελεσματικά στις προκλήσεις της ζωής σου.

Από την άλλη, αν διακατέχεσαι από τον φόβο ότι θα μείνεις χωρίς λεφτά ή ότι αποτυγχάνεις συνεχώς στη διαχείριση των οικονομικών σου, τότε είναι πολύ πιθανό η κυρίαρχη πεποίθηση που έχεις για τον εαυτό σου να είναι πως “Δεν είμαι αρκετή” και να σχετίζεται όχι μόνο με τα λεφτά, αλλά και με τον τρόπο διαχείρισης όλων των προκλήσεων και καταστάσεων που καλείσαι κατά καιρούς να αντιμετωπίσεις.

ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΟΥΝ ΟΛΑ ΑΥΤΑ;

Αφιερώνοντας χρόνο να παρατηρήσεις τη σχέση σου με τα λεφτά, μπορείς παράλληλα να παρατηρήσεις πεποιθήσεις, μηνύματα και συμπεριφορές που συνδέονται άμεσα με τις προτεραιότητες σου, τις πεποιθήσεις για τον εαυτό σου, τον φόβο και τις φιλοδοξίες σου.

Έτσι, μπορείς να ανακαλύψεις πράγματα για εσένα που λειτουργούν πολύ καλά (και σε βοηθούν να διαχειριστείς καλύτερα τα χρήματα) και δεν τα είχες παρατηρήσει ή πράγματα που θέλεις να αλλάξεις άμεσα γιατί δεν σε εξυπηρετούν καθόλου, όχι μόνο στον τρόπο που χειρίζεσαι τα χρήματα, αλλά και στον τρόπο που βιώνεις την καθημερινότητα σου.

Άσκηση

Βρες 30 λεπτά, διάλεξε ένα ήσυχο μέρος, πάρε χαρτί και μολύβι και απάντησε τις παρακάτω ερωτήσεις με ειλικρίνεια. Μόλις τελειώσεις, βάλε αυτό το χαρτί στην άκρη για μερικές μέρες. Ύστερα, ξαναδιάβασε τις απαντήσεις σου. Τι σκέψεις σου έρχονται στο μυαλό για το πως συνδέεσαι με τα χρήματα;

Ποια απάντησή σου σε ξάφνιασε; Ποια δεν σου άρεσε καθόλου;
Ποια ερώτηση θα ήθελες να απαντάς διαφορετικά σε 2 χρόνια από τώρα;

- Ποιό είναι το πρώτο πράγμα που σου έρχεται στο μυαλό όταν ακούς τη λέξη “χρήματα”;
- Τι ρόλο παίζουν τα χρήματα στη ζωή σου;
- Θα έπιανες μια δουλειά με βασικό κριτήριο τον μισθό; (είτε σου άρεσε η δουλειά είτε όχι)
- Ποιες είναι οι οικονομικές σου προτεραιότητες;
- Πώς αποφασίζεις πως θα ξοδέψεις τα λεφτά σου; (αυθόρμητα, προσεκτικά, δεν το σκέφτομαι καν)
- Πώς ξεπερνάς τις οικονομικές δυσκολίες;
- Πώς αισθάνεσαι για τους ανθρώπους που έχουν μια οικονομικά άνετη ζωή;
- Πώς αισθάνεσαι για τους ανθρώπους που είναι οικονομικά ευάλωτοι;



Οι τρεις διαστάσεις του χρήματος

Ένας ακόμη τρόπος να εξετάσουμε και να διαχειριστούμε τη σχέση μας με τα χρήματα είναι να εξετάσουμε που βρισκόμαστε σε σχέση με τις λεγόμενες “τρεις διαστάσεις του χρήματος”.³

Η ΔΙΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΑΠΟΚΤΗΣΗΣ

Αυτή η διάσταση δεν ασχολείται με τους τρόπους που θα αποκτήσεις χρήματα, αλλά με το πόσα χρήματα σου είναι απαραίτητα για να αισθάνεσαι ασφαλής. Όπως αναφέραμε και παραπάνω, ορισμένοι άνθρωποι πιστεύουν ότι τα χρήματα είναι “η ρίζα όλων των κακών”, άλλοι πάλι θεωρούν ότι όσα και να έχουν στη διάθεσή τους, τότε δεν είναι αρκετά. Ωστόσο, υπάρχουν και κάποιοι που αισθάνονται ότι δεν τους αφορά και τόσο το θέμα. Αναγνωρίζουν τη σημασία τους, αλλά δεν δίνουν σημασία στην αξία τους. Όσο αφορά στην απόκτηση των χρημάτων, λοιπόν, μπορεί να την αποφεύγεις, να είναι ο αυτοσκοπός σου ή να στέκεσαι κάπου ανάμεσα. Μπορείς να σε βρεις;

Η ΔΙΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΔΑΠΑΝΗΣ

Μόλις αποκτήσεις λεφτά, η επόμενη ερώτηση είναι πού θα τα διαθέσεις. Όλοι και όλες μας έχουμε ακούσει ιστορίες ανθρώπων που υπήρξαν υπερβολικά προσεκτικοί με τα χρήματά τους και τελικά άφησαν πίσω τους έναν πολύ πλούσιο τραπεζικό λογαριασμό, αλλά και ιστορίες υπερβολικά σπατάλων ανθρώπων που ξοδεύουν ό,τι έχουν, τη στιγμή που το έχουν.

Η αλήθεια είναι πως οι περισσότερες από εμάς είμαστε σχετικά λογικές και συνειδητές σε σχέση με το πού ξοδεύουμε τα λεφτά μας. Ωστόσο, υπάρχουν φορές που βιώνουμε “επεισόδια σπατάλης” και ξαφνικά ξοδεύουμε (είτε έχουμε, είτε δεν έχουμε) με υπερβολή. Μπορείς να σκεφτείς, αν έχεις βιώσει κάτι τέτοιο, τι το υποκίνησε;

Η ΔΙΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

Συνθήτως, οι άνθρωποι που ξοδεύουν εμμονικά δυσκολεύονται πολύ στη διαχείριση των χρημάτων. Ωστόσο, όπως ισχύει και με τις παραπάνω διαστάσεις, ο τρόπος που τα διαχειριζόμαστε διαφέρει πολύ, ανάλογα με το άτομο, τις εμπειρίες και τις συνθήκες της ζωής του.

Η διάσταση αυτή καλύπτει τα πάντα, από το πώς θα πληρώσεις τους λογαριασμούς σου μέχρι το πώς θα διαχειριστείς τυχόν επενδύσεις. Αν διαχειρίζεσαι με τρομερή λεπτομέρεια τα οικονομικά σου, τότε θα καταγράφεις με τρομερή ακρίβεια τα πάντα. Αν πάλι δεν είσαι καθόλου οργανωμένη σε σχέση με αυτό, τότε αποφεύγεις μάλλον να πληρώσεις τους λογαριασμούς και να αντιμετωπίσεις τυχόν προκλήσεις και έχεις κάπως “θολή” εικόνα της οικονομικής σου κατάστασης.

Μην ξεχνάς!

Η σχέση μας με τα χρήματα είναι όπως κάθε άλλη σχέση. Χρειάζεται προσοχή, παρατήρηση, φροντίδα και επαναξιολόγηση.

Η ΓΝΩΣΗ ΕΙΝΑΙ Η ΜΙΣΗ ΑΡΧΟΝΤΙΑ

Αν βρίσκεσαι σε οποιοδήποτε άκρο των παραπάνω διαστάσεων, χρειάζεται να γνωρίζεις ότι η σχέση που έχεις αναπτύξει με τα χρήματα δεν είναι υγιής και ότι έχει έρθει η στιγμή να βρεις μια ισορροπία που να σου ταιριάζει και να σε εξυπηρετεί, υιοθετώντας πιο υγιείς και αποτελεσματικές συνήθειες.

Αυτό σημαίνει ότι θα φροντίσεις το σημείο όπου βρίσκεσαι σε σχέση με την απόκτηση, τη δαπάνη και τη διαχείριση των χρημάτων σου να μην σου προκαλεί οικονομικές δυσκολίες, αλλά να διατηρεί την προσωπική σου σχέση με τα χρήματα σε μια ικανοποιητική ισορροπία για σένα και τη ζωή που έχεις επιλέξει να ζεις.

Τι μπορώ να κάνω για να βελτιώσω τη σχέση μου με τα λεφτά;

Οι όμορφες, λειτουργικές και αποτελεσματικές σχέσεις με τους γύρω μας δεν χτίζονται μέσα σε μια νύχτα, αλλά παίρνουν χρόνο και χρειάζεται να τους αφιερώσουμε ενέργεια και διάθεση. Το ίδιο ισχύει και για τη σχέση μας με τα χρήματα.

Υπάρχουν πολλοί τρόποι για να βελτιώσεις τη σχέση σου με τα χρήματα, χρειάζεται, ωστόσο, να δεσμευτείς ότι θα αφιερώσεις χρόνο και ενέργεια και να ξεκινήσεις από τα βασικά:

1. ΑΦΟΥΓΚΡΑΣΟΥ ΤΙΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΣΟΥ

Όπως το σώμα σου έχει συγκεκριμένες ανάγκες και για να είσαι λειτουργική και υγιής χρειάζεται να το ακούς και να του δίνεις αυτά που χρειάζεται -για παράδειγμα, καλό ύπνο και σωστή διατροφή- το ίδιο ισχύει και με τις οικονομικές σου ανάγκες. Διαχώρισε τις πραγματικές ανάγκες από τις επιθυμίες σου και ανακάλυψε (στα επόμενα κεφάλαια) τρόπους με τους οποίους μπορείς να δημιουργήσεις χώρο και για τα δυο.

2. ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΕΙΛΙΚΡΙΝΗΣ

Όπως σε όλες τις σχέσεις, έτσι και στη σχέση σου με τα χρήματα, είναι σημαντικό να είσαι ειλικρινής. Όταν, κατά τη διάρκεια αυτής της εκπαίδευσης, ή όποτε θελήσεις εσύ να επενδύσεις χρόνο για την αποτελεσματική διαχείριση των οικονομικών σου, σου ζητηθεί να καταγράψεις τις συνήθειες, τα μοτίβα των συμπεριφορών σου και τα ποσά που διαχειρίζεσαι (και το πώς το κάνεις) να είσαι ανοιχτή και ειλικρινής με τον εαυτό σου, ώστε να αποκτήσεις μια πραγματική εικόνα του τι συμβαίνει και να αναπτύξεις νέες και πιο βοηθητικές, συνήθειες και συμπεριφορές.

3. ΟΙ ΜΙΚΡΕΣ ΧΑΡΕΣ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ

Να θυμάσαι ότι τα χρήματα είναι εδώ για να εξυπηρετήσουν εσένα, και όχι εσύ τα χρήματα. Όπως είναι σημαντικό για την ευεξία σου να αφιερώνεις χρόνο σε δραστηριότητες που σε κά-

νουν να αισθάνεσαι καλύτερα (μια μέρα χωρίς δουλειά, το διάβασμα ενός βιβλίου, μια βόλτα στο πάρκο), έτσι είναι σημαντικό να προσφέρεις σταθερά στον εαυτό σου τη δυνατότητα να “επενδύει” χρήματα σε ό,τι σου φέρνει πραγματική χαρά, όπως η αγορά ενός βιβλίου, ένα ταξίδι, ένα γεύμα σε ένα μέρος όπου θέλεις πολύ να πας. Αν αυτές οι ενέργειες είναι προγραμματισμένες και δεν γίνονται ενώ βρίσκεσαι στο ένα άκρο της διάστασης της δαπάνης, τότε μόνο χαρά μπορούν να σου προσφέρουν.

4. ΓΙΝΕ Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΦΙΛΗ ΤΟΥ ΕΑΥΤΟΥ ΣΟΥ

Όλες και όλοι κάνουμε λάθη. Υπάρχουν (και θα υπάρξουν) πολλές καταστάσεις που δεν θα χειριστούμε με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο, είτε πρόκειται για την προσωπική μας ζωή είτε για το επαγγελματικό μας περιβάλλον. Αυτές τις στιγμές, που μας χρειαζόμαστε πιο πολύ από ποτέ, έχουμε την τάση να είμαστε οι πιο σκληροί κριτές του εαυτού μας.

Πολλές φορές το ίδιο συμβαίνει και όταν κάνουμε μια “λάθος” κίνηση, μια “κακή” διαχείριση των οικονομικών μας, ιδιαιτέρως όταν πιστεύουμε ότι είμαστε σε καλό δρόμο.

Την επόμενη φορά που θα σου συμβεί αυτό -αν, για παράδειγμα, κάνεις μια ακριβή αγορά ή κλείσεις ένα ταξίδι αυθόρμητα, χωρίς να το έχεις υπολογίσει- φρόντισε να είσαι μαλακή με τον εαυτό σου. Σκέψου τι θα συμβούλευες μια φίλη σου αν σου διηγούνταν κάτι τέτοιο. Είναι σίγουρο πως θα ήσουν υποστηρικτική, οπότε κάνε το ίδιο στον εαυτό σου. Μην είσαι υπερβολικά επικριτική. Αξιολόγησε με ειλικρίνεια την κατάσταση και σκέψου τρόπους να το χειριστείς καλύτερα την επόμενη φορά.

Οργάνωση

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΘΑ ΜΑΘΕΙΣ:

- Τη σημασία της σωστής οργάνωσης των οικονομικών σου
- Τα βήματα που χρειάζεται να ακολουθήσεις
- Πως θα σε βοηθήσει το κάθε βήμα

Εκτός από τα ξεκαθαρίσματα που αποφεύγουμε να κάνουμε στις ντουλάπες, τα υπόγεια, το γραφείο μας ή την προσωπική μας ζωή, είναι σημαντικό να αναγνωρίσουμε και την ανάγκη να ξεκαθαρίζουμε, ανά τακτά χρονικά διαστήματα, τις οικονομικές μας υποθέσεις και τα απαραίτητα “εργαλεία” που χρειαζόμαστε για να διαχειριστούμε σωστά τα χρήματα, τα χρέη, τις υποχρεώσεις και τα πιο μακροπρόθεσμα οικονομικά μας σχέδια. Αδρανείς τραπεζικοί λογαριασμοί, πιστωτικές κάρτες που γεμίζουν το πορτοφόλι μας χωρίς να τις χρησιμοποιούμε πραγματικά, ασφαλιστικά προγράμματα που δεν ανταποκρίνονται πλέον στις ανάγκες μας, απλήρωτοι λογαριασμοί: όλα αυτά μπορεί να μας προκαλέσουν περιττό στρες αλλά και να μας εμποδίσουν να πάρουμε με επιτυχία τον έλεγχο των οικονομικών μας στα χέρια μας.

Ευτυχώς, όσο κι αν φαντάζει βουνό, η οργάνωση των οικονομικών μας υποθέσεων δεν είναι ανέφικτη -ούτε καν τόσο δύσκολη όσο φανταζόμαστε. Το πιο δύσκολο βήμα είναι να πάρουμε την απόφαση, όμως η εξοικονόμηση περιττών εξόδων και η μεγιστοποίηση των εσόδων μας είναι αποτελέσματα που κάνουν αυτόν τον κόπο να αξίζει.

Τι μπορεί να σημαίνει “ξεκαθάρισμα”;

Ανάλογα με την επαγγελματική και την οικογενειακή κατάσταση της καθεμίας μπορεί να σημαίνει ένα ή περισσότερα από τα παρακάτω:

- Κατάσταση/παρακολούθηση/καταγραφή εσόδων-εξόδων
- Κατάρτιση προϋπολογισμού
- Αποπληρωμή εκκρεμών λογαριασμών
- Αρχαιοθέτηση οικονομικών και άλλων εγγράφων
- Ψηφιοποίηση αρχείων και στοιχείων
- Τακτοποίηση φορολογικών/ασφαλιστικών/τραπεζικών εκκρεμοτήτων
- Επικαιροποίηση στοιχείων σε τράπεζες και δημόσιες υπηρεσίες
- Κλείσιμο, μεταφορά ή σύμπτυξη τραπεζικών λογαριασμών
- Κατάργηση πιστωτικών καρτών ή/και μεταφορά υπολοίπου
- Διευθέτηση κληρονομικών εκκρεμοτήτων

ΒΗΜΑ 1ο

Η αρχειοθέτηση

Είναι σημαντικό να ορίσεις έναν φυσικό και έναν ψηφιακό χώρο όπου θα αποθηκεύεις και θα αρχειοθετείς όλα τα σημαντικά έγγραφα και θα συγκεντρώνεις τα στοιχεία που χρειάζεσαι για τις σημαντικές οικονομικές σου αποφάσεις. Ένα μεγάλο ντoσιέ και ένα ξεχωριστό φόνττερ στον υπολογιστή σου είναι ένα καλό σημείο για να ξεκινήσεις. Εκεί θα αποθηκεύεις όλα τα έγγραφα που πρέπει να έχεις οργανωμένα και εύκολα διαθέσιμα, όπως:

- Βεβαιώσεις αποδοχών
- Αποδεικτικά επιδομάτων
- Ασφαλιστήρια
- Τραπεζικά έγγραφα
- Λογαριασμούς πιστωτικών καρτών
- Λογαριασμούς ΔΕΚΟ
- Αποδείξεις και εγγυήσεις ηλεκτρονικών συσκευών
- Αποδείξεις για αγορές που εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα (βλ. παρακάτω πίνακα)
- Αποδείξεις διδάκτρων
- Συμβόλαια και συμβάσεις
- Τίτλους ιδιοκτησίας
- Έγγραφα που σχετίζονται με κάθε είδους επένδυση

**Συχνές #7
ερωτήσεις*****Ποιες αποδείξεις πρέπει να κρατάω;***

Για τον υπολογισμό του αφορολόγητου, λαμβάνονται υπόψη από την εφορία οι αποδείξεις που αφορούν δαπάνες αγοράς αγαθών και λήψης υπηρεσιών από τις ακόλουθες ομάδες:

- Διατροφή και μη αλκοολούχα ποτά
- Ένδυση και υπόδηση
- Στέγαση, εξαιρουμένων των ενοικίων.
- Διαρκή αγαθά, είδη νοικοκυριού και υπηρεσίες
- Υγεία
- Μεταφορές, εξαιρουμένης της δαπάνης για τέλη κυκλοφορίας και της αγοράς οχημάτων, πλην των ποδηλάτων.
- Επικοινωνίες
- Αναψυχή, πολιτιστικές δραστηριότητες, εξαιρουμένης της αγοράς σκαφών, αεροπλάνων και αεροσκαφών.
- Εκπαίδευση
- Ξενοδοχεία, καφέ, εστιατόρια

Σημείωσε, ωστόσο, ότι για όσα από τα παραπάνω έχεις πληρώσει με την πιστωτική ή χρεωστική σου κάρτα, δεν χρειάζεται να προσκομίσεις αποδείξεις. Φρόντισε απλώς να κρατάς τις αποδείξεις αυτές μέχρι το τέλος του μήνα, ώστε να μπορείς να τσεκάρεις για τυχόν λάθη το λογαριασμό της εκάστοτε κάρτας.

ΒΗΜΑ 2ο**Το τραπεζικό ξεκαθάρισμα**

Αν δεν το κάνεις ήδη, απόκτησε τη συνήθεια να τσεκάρεις τακτικά (online ή offline) όλα τα έγγραφα που σχετίζονται με την οικονομική σου κατάσταση και τις συναλλαγές σου -από το λογαριασμό του κινητού και τις κινήσεις των καταθέσεών σου, μέχρι τα ασφαλιστήρια συμβόλαια και τις χρεώσεις της πιστωτικής σου.

Αυτή είναι μια καλή αρχή και για να συνειδητοποιήσεις μήπως έχεις περισσότερα ανοιχτά μέτωπα απ' όσα μπορείς να διαχειριστείς, με τη μορφή πολλών διαφορετικών τραπεζικών λογαριασμών και πιστωτικών καρτών.

Μπορεί να σε εξυπηρετεί να έχεις λογαριασμούς σε διαφορετικές τράπεζες και αρκετές πιστωτικές κάρτες, αλλά μπορεί και όλες αυτές οι εκκρεμότητες να είναι υπολείμματα παλιών αποφάσεων και συνηθειών που δεν σε εξυπηρετούν πια.

Αν:

1. Χρειάζεται συχνά να μεταφέρεις χρήματα μεταξύ λογαριασμών σου σε διαφορετικές τράπεζες.
2. Έχεις τόσους διαφορετικούς λογαριασμούς που δυσκολεύεσαι να έχεις ξεκάθαρη εικόνα της οικονομικής σου κατάστασης.
3. Δεν γνωρίζεις επακριβώς τις χρεώσεις της/των τράπεζας/ών σου για τις κινήσεις που κάνεις (ή δεν κάνεις) σε αυτές.
4. Υποψιάζεσαι ότι πληρώνεις συνδρομή σε μία ή περισσότερες από τις πιστωτικές σου κάρτες.

...τότε θα πρέπει να ζητήσεις από την ή τις τράπεζές σου μια αναλυτική καταγραφή των χρεώσεων που σου επιβάλλουν και να πάρεις την απόφαση να κλείσεις ή να συγχωνεύσεις ορισμένες από τις κάρτες σου ή τους λογαριασμούς σου, για να κάνεις οικονομία χρόνου, χρημάτων και ενέργειας.

ΒΗΜΑ 3ο**Το σύστημα καταγραφής**

Τρία είναι τα πράγματα που πρέπει να παρακολουθείς συστηματικά, ώστε να έχεις ανά πάσα στιγμή μια ακριβή εικόνα για την κατάσταση των οικονομικών σου και να μπορείς να προχωρήσεις αποτελεσματικά στα επόμενα βήματα της οικονομικής σου διαχείρισης, δηλαδή τον προϋπολογισμό, την αποταμίευση, την προσαρμογή των εσόδων και των εξόδων σου, την αποπληρωμή των χρεών και τις επενδύσεις σου.

Τα τρία αυτά πράγματα είναι:

A. Τα έσοδα

Θα πρέπει να φτιάξεις μια λίστα με όλες τις πηγές εσόδων που διαθέτεις και να ελέγχεις:

Αν πρόκειται για σταθερά εισοδήματα (π.χ. μισθοδοσία, ενοίκια κλπ.), ότι η καταβολή τους γίνεται εγκαίρως, συστηματικά και στο ακέραιο.

Αν πρόκειται για κυμαινόμενα εισοδήματα (π.χ. επιχειρηματικές δραστηριότητες, βραβεία, έκτακτα βοηθήματα κλπ.), τότε είναι η αναμενόμενη ημερομηνία είσπραξής τους, τότε τελικά αυτά εξοφλούνται και πώς μπορείς να υπολογίσεις τον ετήσιο ή μηνιαίο μέσο όρο τους, μέσα σε ένα διάστημα 6, 12, 24, ή 36 μηνών.

B. Τα έξοδα

Για να έχεις μια έγκυρη αίσθηση του πού ξοδεύεις τα χρήματά σου, θα χρειαστεί για ένα διάστημα έξι μηνών (ιδανικά ενός χρόνου για να καλύψεις όλες τις εποχές που συνάδουν με διαφορετικά έξοδα και έσοδα, π.χ. Χριστούγεννα, καλοκαιρινές διακοπές) να καταγράφεις σχολαστικά όλα τα έξοδά σου. Μπορείς να το κάνεις σε ένα απλό σημειωματάριο που θα έχεις πάντα μαζί σου, στο κινητό σου, σε κάποιο υπολογιστικό φύλλο ή και σε κάποια από τις ειδικές εφαρμογές που κυκλοφορούν (πολλές από αυτές δωρεάν) και οι οποίες σε βοηθούν να κάνεις την καταγραφή σου άμεσα και εύκολα και να έχεις, ανά πάσα στιγμή, την πλήρη εικόνα των συναλλαγών σου (για παραδείγματα τέτοιων εφαρμογών, ρίξε μια ματιά στη σελίδα 56).

Αν βασίζεσαι στις αποδείξεις που παίρνεις από τις συναλλαγές σου για να κάνεις μια συνολική καταγραφή στο τέλος κάθε μέρας, πρόσεξε να μην σου ξεφύγουν μικρές ή μεγαλύτερες (ειδικά επαναλαμβανόμενες) συναλλαγές για τις οποίες μπορεί να μην έλαβες απόδειξη.

Όπως θα δεις στο κεφάλαιο του προϋπολογισμού, τη διαδικασία αυτή θα πρέπει να την επαναλαμβάνεις τουλάχιστον μία φορά το χρόνο ή και πιο συχνά, αν συμβαίνουν στη ζωή σου σημαντικές αλλαγές που επηρεάζουν τον τρόπο διαβίωσης και τις ανάγκες σου.

Γ. Τα χρέη σου

Με όλη την προσοχή, την ειλικρίνεια, το ρεαλισμό και την ψυχραιμία σου, θα πρέπει να καταγράψεις όλων των ειδών τα χρέη που έχεις σε εκκρεμότητα (από το στεγαστικό δάνειο και τις πιστωτικές σου κάρτες, μέχρι τυχόν χρήματα που χρωστάς σε συγγενείς ή φίλους). Για κάθε ξεχωριστό χρέος, θα πρέπει επίσης να αποτυπώσεις το επιτόκιο (αν υπάρχει) με το οποίο επιβαρύνεσαι μέχρι την εξόφλησή του, το ελάχιστο μηνιαίο ποσό καταβολής (αν υπάρχει) και την προθεσμία αποπληρωμής του.



Άσκηση

Πριν προχωρήσεις στις παρακάτω ενότητες, κάνε αυτό το διαγνωστικό κουίζ για να αποκτήσεις μια πιο ξεκάθαρη εικόνα του πού βρίσκεσαι σε σχέση με τη διαχείριση των οικονομικών σου.

Γνωρίζω την καθαρή μου αξία (τα περιουσιακά μου στοιχεία και τα χρέη μου). *ΝΑΙ / ΟΧΙ*

Έχω συγκεκριμένους οικονομικούς στόχους και ξέρω τι να κάνω για να τους πετύχω. *ΝΑΙ / ΟΧΙ*

Έχω ξεκάθαρη εικόνα για τις επενδύσεις και τα περιουσιακά μου στοιχεία. *ΝΑΙ / ΟΧΙ*

Αποταμιεύω για τη συνταξιοδότησή μου και ξέρω τι χρειάζεται να εξοικονομήσω για να πετύχω τους συνταξιοδοτικούς μου στόχους. *ΝΑΙ / ΟΧΙ*

Ξέρω πόσα χρήματα ξοδεύω κάθε χρόνο. *ΝΑΙ / ΟΧΙ*

Νιώθω ικανοποίηση με τα χρήματα που έχω διαθέσιμα σε μετρητά. *ΝΑΙ / ΟΧΙ*

Γνωρίζω τις παροχές που δικαιούμαι από την εργασία μου και είμαι σε θέση να μεγιστοποιήσω την αξία τους. *ΝΑΙ / ΟΧΙ*

Εκμεταλλεύομαι τυχόν φορολογικές ελαφρύνσεις κάθε χρόνο. *ΝΑΙ / ΟΧΙ*

Έχω μακροχρόνια ασφάλεια υγείας σε περίπτωση που χρειαστώ προηγμένη ιατρική περίθαλψη ή αντιμετωπίσω προβλήματα αναπηρίας. *ΝΑΙ / ΟΧΙ*

Έχω κάνει τη διαθήκη μου και οι κληρονόμοι μου είναι ενήμεροι γι' αυτήν. *ΝΑΙ / ΟΧΙ*

Έχω εξουσιοδοτήσει κάποιο άτομο να πάρει ιατρικές ή οικονομικές αποφάσεις εκ μέρους μου, σε περίπτωση που δεν είμαι σε θέση να κάνω εγώ. *ΝΑΙ / ΟΧΙ*

Αν έχεις απαντήσει "Ναι" στις περισσότερες ερωτήσεις, τότε βρίσκεσαι σε πολύ καλό δρόμο. Χρησιμοποίησε αυτό τον οδηγό για να εμπλουτίσεις ακόμη περισσότερο τις γνώσεις σου και να ανακαλύψεις νέα εργαλεία και μεθόδους για τη διαχείριση των οικονομικών σου.

Αν έχεις απαντήσει "Όχι" στις περισσότερες ερωτήσεις, τότε έχεις τον σωστό οδηγό στα χέρια σου. Χρειάζεσαι υποστήριξη για να αναπτύξεις τις γνώσεις χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού σου και να μπορέσεις να σχεδιάσεις αποτελεσματικά και με αυτοπεποίθηση το οικονομικό σου μέλλον. Αυτός ο οδηγός έχει φτιαχτεί για εσένα.

Προϋπολογισμός

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΘΑ ΜΑΘΕΙΣ:

- Τη σημασία της κατάρτισης του δικού σου προϋπολογισμού.
- Πρακτικά εργαλεία για να προσδιορίσεις τους οικονομικούς σου στόχους.
- Ποιές είναι οι βασικές μέθοδοι για να φτιάξεις τον προϋπολογισμό σου.
- Τα βήματα που χρειάζεται να ακολουθήσεις για την κατάρτιση του προϋπολογισμού σου.
- Τι είναι η Κατάσταση Ταμειακής Ροής, γιατί σου είναι απαραίτητη και έναν εύκολο τρόπο να την συμπεριλάβεις στο σύστημά σου.

Τι ακριβώς είναι ένας προϋπολογισμός και σε τι μας χρησιμεύει;

Προϋπολογισμός είναι η δημιουργία ενός πλάνου για το πώς θεωρείς σωστό και εφικτό να ξοδέψεις τα χρήματά σου, σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Ένας σωστός προϋπολογισμός στοχεύει στο να ξοδέψεις λιγότερα χρήματα απ' όσα κερδίζεις, έτσι ώστε να έχεις τη δυνατότητα να επιτύχεις σταδιακά τους πιο μακροπρόθεσμους οικονομικούς σου στόχους (μεγάλες αγορές, ταξίδια, σπουδές, αποταμίευση για έκτακτες ανάγκες, συνταξιοδότηση κλπ.)

Η κατάρτιση ενός προϋπολογισμού, όμως, δεν πρέπει να είναι απλώς μια άσκηση μαθηματικών που πιστεύουμε ότι πρέπει να υποστούμε: είναι πάνω απ' όλα ένα θεμελιώδες βήμα για τη διερεύνηση της σχέσης σου με τα χρήματα και άρα για τον χρηματο-οικονομικό αλφαριθμητισμό και την κατάκτηση της οικονομικής σου ανεξαρτησίας. Γιατί; Γιατί σε βάζει στη διαδικασία να εκτιμήσεις με ακρίβεια την οικονομική σου κατάσταση, να αφιερώσεις σκέψη και ενέργεια στο να προσδιορίσεις τους βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους σου, να καλύψεις τα τυχόν κενά, αλλά και να μάθεις να σκέφτεσαι πολύπλευρα την κάθε μικρή ή μεγάλη οικονομική σου απόφαση. Τέλος, ο προϋπολογισμός δεν είναι ένα αναγκαίο κακό που πρέπει να αντέξεις για να πετύχεις έναν και μοναδικό στόχο που έχεις θέσει ή για να βγεις από μια δύσκολη οικονομική κατάσταση. Είναι μια νέα συνήθεια και στάση ζωής, που θα σου επιτρέψει να επενδύσεις, από τώρα και για πάντα, στο επίπεδο της διαβίωσής σου, την προσωπική και την επαγγελματική σου ανάπτυξη.

συχνές #8 ερωτήσεις

Είναι τόσο δύσκολη/καλή η οικονομική μου κατάσταση. Έχει νόημα/χρειάζεται να κάνω προϋπολογισμό;

Δεν έχει σημασία αν τα βγάζεις πέρα με δυσκολία ή αν βρίσκεσαι στην καλύτερη οικονομική κατάσταση της ζωής σου. Η κατάρτιση ενός προϋπολογισμού θα σε βοηθήσει, σε κάθε περίπτωση, να καταλάβεις σε βάθος τι λειτουργεί σωστά και τι όχι και να εφαρμόσεις τα μαθήματα που θα πάρεις, την επόμενη στιγμή αλλά και την επόμενη εικοσαετία.

Πώς να φτιάξεις τον πρώτο σου προϋπολογισμό

ΒΗΜΑ 1ο

Οι στόχοι

Εντόπισε τους στόχους σου. Θέλεις να κάνεις ένα μεταπτυχιακό, να αγοράσεις αυτοκίνητο, να μετακομίσεις σε δικό σου σπίτι, να βάλεις στην άκρη ένα ποσό για έκτακτα έξοδα, να αποταμιεύσεις για τις σπουδές των παιδιών σου; Χρειάζεσαι καινούριο υπολογιστή ή ονειρεύεσαι ένα μεγάλο ταξίδι; Αξιολόγησε, με βάση τις δικές σου ανάγκες και επιθυμίες, τι έχει σημασία για σένα. Αν βρίσκεσαι σε μακροχρόνια σχέση ή συγκατοικείς με άλλα ενήλικα άτομα της οικογένειάς σου, θα πρέπει να συμπεριλάβεις και τους άλλους στη διαδικασία αυτή και μαζί να ορίσετε τους κοινούς σας στόχους (για περισσότερες πληροφορίες σε σχέση με το ρόλο που παίζουν οι σημαντικοί άλλοι στον οικονομικό σου σχεδιασμό, διάβασε στη σελ. 90).

Τι είδους στόχοι;

Αν δυσκολεύεσαι να προσδιορίσεις τους στόχους σου σε διαφορετικούς τομείς της ζωής σου, μπορείς να χρησιμοποιήσεις, ενδεικτικά και ως έναυσμα, τα παρακάτω πεδία:

- Προσωπικοί στόχοι
- Οικογενειακοί στόχοι
- Οικονομικοί στόχοι
- Εκπαιδευτικοί στόχοι
- Κοινωνικοί στόχοι
- Ψυχαγωγικοί στόχοι



Άσκηση

Πώς θα προσδιορίσω τους στόχους μου;

Πάρε μολύβι και χαρτί και απάντησε, για τον εαυτό σου, τις παρακάτω ερωτήσεις:

Ποιες είναι οι αξίες μου;

Ποια πτυχή της επαγγελματικής μου ζωής μου δίνει την περισσότερη θετική ενέργεια;

Ποιο οικονομικό επίτευγμα θα μου έδινε τη μέγιστη αίσθηση επιτυχίας;

Ποιες είναι οι ανάγκες μου;

Ποιο υπάρχον οικονομικό πρόβλημα θέλω να αντιμετωπίσω στο κοντινό μέλλον;

Ποιες είναι αυτή τη στιγμή οι συνθήκες της ζωής μου;

Ποιοι είναι οι στόχοι μου, τι θέλω να πετύχω στην προσωπική και επαγγελματική μου ζωή: σε 2 χρόνια, σε 5 χρόνια, σε 10 χρόνια από τώρα;

Ποιος είναι ένας βραχυπρόθεσμος (1-2 χρόνια) και ένας μακροπρόθεσμος (5-10 χρόνια) οικονομικός μου στόχος;

Τι είμαι διατεθειμένη να εγκαταλείψω προκειμένου να πετύχω τους μακροπρόθεσμους στόχους μου;

Πώς θέλω να ζω στα 30, τα 40, τα 60, τα 80 μου;

Με τη βοήθεια αυτών των ερωτήσεων θα μπεις στη διαδικασία να οραματιστείς τις επιτυχίες αλλά και τις προκλήσεις που μπορεί να σου επιφυλάσσει το μέλλον σου και να σχεδιάσεις τους βραχυπρόθεσμους, μεσοπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους σου.

Ο χρόνος είναι χρήμα

Ομαδοποίησε τους οικονομικούς σου στόχους σε τρεις τομείς: βραχυπρόθεσμους, μεσοπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους.

Βραχυπρόθεσμοι στόχοι είναι οι στόχοι που μπορείς να πετύχεις μέσα σε ένα ή δύο χρόνια και συνήθως δεν υπερβαίνουν τα 1.000-1.500 ευρώ, ξεκινώντας από μηδενική βάση.

Μεσοπρόθεσμοι στόχοι είναι οι στόχοι που θέλεις να πετύχεις μέσα στα επόμενα 2-5 χρόνια και που, συνήθως απαιτούν κάποιο πενταψήφιο ποσό.

Μακροπρόθεσμοι στόχοι είναι οι στόχοι που χρειάζεσαι μια πενταετία και περισσότερο για να τους επιτύχεις.

Είναι οι στόχοι σου SMART;

Αν σου έχει συμβεί να βάζεις στόχους που πάντα εγκαταλείπεις, επειδή σου φαίνονται ανέφικτοι, θα σε βοηθήσει να εξασκηθείς στο μοντέλο SMART, που θα σε βοηθήσει να θέτεις (σε όλους τους τομείς της ζωής σου) στόχους τους οποίους έχεις πραγματικά τα φόντα να κατακτήσεις. Το ακρωνύμιο SMART προκύπτει από τα αρχικά των λέξεων Specific, Measurable, Attainable, Realistic και Timely τα οποία στα ελληνικά μεταφράζονται ως:

Specific | Συγκεκριμένος
Measurable | Μετρήσιμος
Attainable | Εφικτός
Realistic | Ρεαλιστικός
Timely | Χρονικά προσδιορισμένος

Για να είναι SMART κάθε στόχος που θέτεις, θα πρέπει να πληροί και τα 5 παραπάνω κριτήρια.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ SMART ΣΤΟΧΟΥ

Ας υποθέσουμε ότι ο αρχικός στόχος σου είναι να εξοφλήσεις ολόκληρο το υπόλοιπο των πιστωτικών σου καρτών. Ο στόχος αυτός είναι αρκετά ασαφής. Για να τον κάνεις SMART θα πρέπει να:

- Να προσδιορίσεις πόσες και ποιες πιστωτικές κάρτες έχεις ενεργές (Συγκεκριμένος)
- Να καταγράψεις πόσα χρήματα χρωστάς στην καθεμία (Μετρήσιμος)
- Να αποφασίσεις το ποσό που πρέπει πληρώνεις κάθε μήνα για να πετύχεις το στόχο σου (Εφικτός)
- Να υπολογίσεις πόσα χρήματα μπορείς να διαθέσεις από τον προϋπολογισμό σου προς αυτή την κατεύθυνση (Ρεαλιστικός)
- Να δεσμευτείς για το πότε θα επιτύχεις το στόχο σου (Χρονικά προσδιορισμένος)

Μετά από τη διεργασία αυτή, ο στόχος σου μπορεί να διατυπωθεί ως εξής:

Θα εξοφλήσω πλήρως τις δύο πιστωτικές μου κάρτες, στις οποίες χρωστάω συνολικά 3.000 ευρώ. Για να το πετύχω, θα πρέπει να πληρώνω κάθε μήνα 200 ευρώ, τα οποία μπορώ να διαθέσω από τον προϋπολογισμό μου, έτσι ώστε να έχω εξοφλήσει το χρέος μου σε διάστημα 12 μηνών.



Άσκηση

Γράψε, ζωγράφισε, κατασκεύασε τον δικό σου SMART οικονομικό στόχο.

ΒΗΜΑ 2ο

Τα έσοδα

Ανάτρεξε στη λίστα με όλες τις πηγές εισοδήματος που διαθέτεις. Ανάλογα με την επαγγελματική σου κατάσταση, μπορείς να υπολογίσεις τα έσοδά σου σε μηνιαία ή ετήσια βάση. Αν, για παράδειγμα, είσαι μισθωτή, μπορείς να υπολογίσεις με σχετική ακρίβεια το μηνιαίο εισόδημά σου, αν όμως είσαι αυτοαπασχολούμενη, ίσως είναι καλύτερα να υπολογίσεις το μέσο όρο των ετήσιων εσόδων σου και να διαιρέσεις το ποσό αυτό με τους 12 μήνες. Στη λίστα αυτή μην παραλείψεις να συμπεριλάβεις τυχόν έσοδα από ενοίκια, επενδύσεις, επιδόματα ή παράλληλες, ευκαιριακές δραστηριότητες που σου αποφέρουν κέρδος.

Σε κάθε περίπτωση, φρόντισε να υπολογίσεις τα **καθαρά** σου έσοδα, αφαιρώντας από τυχόν αμοιβές σου τους φόρους ή τις ασφαλιστικές εισφορές που χρειάστηκε να πληρώσεις επιπλέον τα προηγούμενα χρόνια ή που ο λογιστής σου σε έχει ενημερώσει ότι θα χρειαστεί να καταβάλεις.

ΒΗΜΑ 3ο

Τα έξοδα

Ανάτρεξε στη λίστα με τα μηνιαία έξοδά σου. Για ετήσια πάγια έξοδα, όπως ασφάλεια, ετήσιες συνδρομές και δίδακτρα, θα πρέπει να διαιρέσεις το συνολικό ποσό με τους 12 μήνες. Στην αρχή μπορείς να καταγράψεις τα έξοδα αυτά χωρίς κάποια σειρά, στη συνέχεια όμως θα σε βοηθήσει να τα χωρίσεις σε κατηγορίες (π.χ. στέγαση, λογαριασμοί ΔΕΚΟ, συνδρομές, διατροφή, ένδυση, εκπαίδευση, διασκέδαση κλπ.), αφενός για να αποκτάς πιο εύκολα τη συνολική εικόνα των εξόδων σου, αφετέρου για να βεβαιωθείς ότι δεν έχεις ξεχάσει κάποιο σημαντικό έξοδο (οι κατηγορίες σε βοηθούν να ανατρέξεις στη μνήμη σου και να εντοπίσεις τα πάντα). Στις περισσότερες περιπτώσεις 10-15 κατηγορίες είναι αρκετές -για παραδείγματα δες τον παρακάτω πίνακα.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΞΟΔΩΝ (ενδεικτικά)

- Στέγη (στεγαστικό δάνειο, ενοίκιο, δημοτικά τέλη, ΕΝΦΙΑ, ασφάλεια σπιτιού κλπ.)
- Λογαριασμοί (ηλεκτρικό ρεύμα, φυσικό αέριο, νερό, τηλέφωνο/ίντερνετ, συνδρομητική τηλεόραση κλπ.)
- Νοικοκυριό (τρόφιμα και είδη φροντίδας σπιτιού)
- Φύλαξη παιδιών (παιδικός σταθμός, δημιουργική απασχόληση, baby sitting κλπ.)

- Προσωπική φροντίδα (κούρεμα, περιποιήσεις σώματος κλπ.)
- Εκπαίδευση (επιμορφωτικά σεμινάρια, ιδιωτικό σχολείο, σπουδές κλπ.)
- Αποταμίευση και συνταξιοδοτικά προγράμματα
- Χρέη (δάνεια, πιστωτικές κάρτες κλπ.)
- Ιατρικά έξοδα (ασφάλεια υγείας, ιατρικές επισκέψεις, νοσηλείες κλπ.)
- Μετακινήσεις (βενζίνη, συντήρηση αυτοκινήτου, εισιτήρια ΜΜΜ κλπ.)
- Ψυχαγωγία (έξοδοι, ταξίδια, βιβλία και ταινίες κλπ.)
- Φροντίδα κατοικίδιων (τροφές, επισκέψεις κτηνιάτρου κλπ.)
- Άλλα (φιλανθρωπία, τζόγος, απρόοπτα έξοδα κλπ.)

ΒΗΜΑ 4ο

Η αντιστοίχιση

Το ποσό που προκύπτει από τη διαφορά μεταξύ των εσόδων και των εξόδων σου είναι ο πρώτος δείκτης για την κατάσταση των οικονομικών σου.

Αν το αποτέλεσμα είναι θετικό, αν δηλαδή κερδίζεις περισσότερα απ' όσα δαπανάς, μπορείς να αυξήσεις το ποσό που διαθέτεις για την εξόφληση του χρέους σου ή να αυξήσεις τις αποταμιεύσεις σου.

Αν, αντίθετα, το αποτέλεσμα είναι αρνητικό, αν δηλαδή ξοδεύεις περισσότερα απ' όσα εισπράττεις, τότε είτε βρίσκεσαι κοντά στο να εξαντλήσεις τις αποταμιεύσεις σου είτε χρηματοδοτείς το έλλειμμα σου με δανεισμό.

Αν, τώρα, ξοδεύεις πάνω από το 40% των καθαρών σου εισοδημάτων για την αποπληρωμή δανείων και πιστωτικών καρτών, βρίσκεσαι σε επικίνδυνη ζώνη.

Γενικά, αν δεν έχεις καθαρά κέρδη αλλά ζημιές, θα πρέπει άμεσα να εξετάσεις κάθε δαπάνη σου και να αποφασίσεις πώς θα ελέγξεις τα έξοδά σου ή θα αυξήσεις τα έσοδά σου.

ΒΗΜΑ 5ο

Η επαλήθευση/παρακολούθηση

Για να είναι αποτελεσματικός ο προϋπολογισμός σου, θα πρέπει να εξασφαλίσεις ότι η καταγραφή που έχεις κάνει είναι ακριβής και όχι πρόχειρη ή εξιδανικευμένη. Για να το πετύχεις αυτό, πρέπει να αφιερώσεις λίγο χρόνο και ενέργεια, τουλάχιστον στην αρχή της διαδικασίας και τουλάχιστον μία φορά το χρόνο μετά από αυτήν. Ο πιο σίγουρος τρόπος να επαληθεύσεις τις αρχικές σου εκτιμήσεις αλλά και να βεβαιωθείς ότι δεν έχει αλλάξει κάτι στην ανάλυσή σου είναι, για τουλάχιστον ένα μήνα (ιδανικά 2 ή και 3), να καταγράφεις σχολαστικά όλα τα έσοδα και, κυρίως τα έξοδά σου και να επικαιροποιείς το σύστημα που έφτιαξες στη φάση της οργάνωσης.

Τη διαδικασία αυτή θα πρέπει να την επαναλαμβάνεις σε τακτά χρονικά διαστήματα, για να

γνωρίζεις πάντα (και ειδικά μετά από σημαντικές αλλαγές που συμβαίνουν στη ζωή σου, όπως η αλλαγή δουλειάς, μια μετακόμιση, ένα νέο μέλος στην οικογένεια κλπ.) πού ακριβώς ξοδεύεις τα χρήματά σου -και όχι πού πιστεύεις ότι τα ξοδεύεις ή, ακόμα χειρότερα, πού πιστεύεις ότι θα έπρεπε να τα ξοδεύεις.

| ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------------------------|-------------|
| | 1ος | 2ος | 3ος | 4ος | 5ος | 6ος | 7ος | 8ος | 9ος | 10ος | 11ος | 12ος | | |
| ΕΣΟΔΑ | | | | | | | | | | | | | ΕΙΣΟΔΗΜΑ | |
| Μισθός | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Υπερωρίες | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Δώρα, επιδόματα | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| ΚΑ | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Σύνολο | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | Σύνολο | 0,00 |
| ΕΣΟΔΑ | | | | | | | | | | | | | ΕΣΟΔΑ | |
| Κατοικία και χρησιμότητες | | | | | | | | | | | | | | |
| Πληρωμή υποθηκών ή μίσθωμα | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Φόροι, ΕΝΦΙΑ κτλ. | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| ΔΕΗ, κτλ. | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Κοινόχρηστα | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Άλλες συνδρομές | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Οικογένεια | | | | | | | | | | | | | | |
| Παντοπωλεία | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Πλυντήριο, στεγνός καθαρισμός | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Ανανέωση σπιτού | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Ρούχα | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Σχολικά, Παιχνίδια | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Γυμναστήριο, Σύλλογοι, Γλώσσες κτλ. | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Χαρτζιλίκι παιδιών | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Βλάβες, επισκευές | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Μεταφορά | | | | | | | | | | | | | | |
| Βενζίνες αυτοκινήτου, μηχανάκι | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Ασφάλιες αυτοκινήτου | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Σταθερή συντήρηση, επισκευές | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Σήματα | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Εισιτήρια | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Επικοινωνία | | | | | | | | | | | | | | |
| Σταθερό | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Κινητό | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Υγεία και ομορφιά | | | | | | | | | | | | | | |
| Κομμωτήριο, κτλ. | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Καλλυντικά | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Ιατρικά έξοδα, Φάρμακα | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Συμπληρώματα διατροφής | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Ψυχαγωγία | | | | | | | | | | | | | | |
| Καφέ, έξοδοι | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Άλλα | | | | | | | | | | | | | | |
| Επενδύσεις, διακοπές, χρήματα εξόδων, δωρεές | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Γενέθλια, γιορτές | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Δώρα (Χριστούγεννα, γενέθλια κτλ.) | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Έκτακτα έξοδα | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Κεφάλαιο έκτακτης ανάγκης | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | 0,00 |
| Σύνολο | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | Σύνολο | 0,00 |
| Κέρδος (έλλειμμα) / Μήνα | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | Κέρδος (έλλειμμα) προηγ. Έτους | 0,00 |
| Κέρδος (έλλειμμα) / Αθροιστικά | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | Κέρδος (έλλειμμα) | 0,00 |

ΜΕΘΟΔΟΙ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ

Υπάρχουν διάφορες **μέθοδοι** για να φτιάξεις τον προϋπολογισμό σου. Παρακάτω, μερικά παραδείγματα:

- Η μέθοδος του **μηδενικού αθροίσματος**, που αντιστοιχίζει κάθε ευρώ των εσόδων σου με τα έξοδά σου, με τρόπο που να καταλήγει σε μηδενικό αποτέλεσμα κάθε μήνα. Στη μέθοδο αυτή, η αποταμίευση μπαίνει κανονικά στις κατηγορίες των εξόδων.
- Η μέθοδος του **50/50**, στην οποία τα έξοδα χωρίζονται σε δύο διακριτές κατηγορίες: πάγια και κυμαινόμενα. Στη συνέχεια τα έξοδα αφαιρούνται από το καθαρό εισόδημα και το υπόλοιπο αποτελεί το «διαθέσιμο εισόδημα» σου, που μπορείς να χρησιμοποιήσεις για έκτακτες ανάγκες και για την κάλυψη των στόχων σου.
- Η μέθοδος του **50-20-30**, στην οποία το 50% των εσόδων σου πηγαίνουν στις ανάγκες σου, το 20% στις αποταμιεύσεις σου και το 30% στις επιθυμίες και την ψυχαγωγία σου.
- Η μέθοδος του **φακέλου**, στην οποία χρησιμοποιείς φακέλους με ένα συγκεκριμένο χρηματικό ποσό για κάθε έξοδο του μήνα.
- Η μέθοδος της **ποσοστιαίας κατανομής**, που σου επιτρέπει να προγραμματίζεις τι ποσοστό του καθαρού σου εισοδήματος σου θα διαθέσεις για κάθε κατηγορία εξόδων, διατηρώντας έτσι το επίπεδο διαβίωσης που προτιμάς. Αυτή θεωρείται από πολλούς ειδικούς ως η πιο εύκολη, απλή και λιγότερο στρεσογόνα, καθώς σου δίνει τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσεις κάποια ενδεικτικά ποσοστά και να τα τροποποιήσεις ανάλογα με τις ιδιαίτερες ανάγκες και τον τρόπο ζωής σου. Παρακάτω μπορείς να διαβάσεις ένα παράδειγμα υγιούς προϋπολογισμού, ο οποίος έχει καταρτιστεί με τη μέθοδο της ποσοστιαίας κατανομής.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Αποταμίευση: τουλάχιστον το 10% του καθαρού εισοδήματος

Στέγαση: όχι πάνω από το 30% του καθαρού εισοδήματος

Γεύματα και έξοδοι για φαγητό: όχι πάνω από το 20% του καθαρού εισοδήματος

Λογαριασμοί ΔΕΚΟ: όχι πάνω από το 5% του καθαρού εισοδήματος

Έξοδα αυτοκινήτου: όχι πάνω από το 10% του καθαρού εισοδήματος

Ηλεκτρονικές συσκευές, λογαριασμοί τηλεφώνου και ίντερνετ: όχι πάνω από το 5% του καθαρού εισοδήματος

Λοιπά έξοδα: όχι πάνω από το 20% του καθαρού εισοδήματος

Το σύνολο των ποσοστών πρέπει να ισούται με **100%**.

Ο ΓΡΙΦΟΣ ΤΩΝ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ

Ήξερες ότι πάνω από το ένα τρίτο των μικρών επιχειρήσεων αποτυγχάνουν λόγω έλλειψης χρηματικών διαθεσίμων; Αυτό σημαίνει ότι μπορεί μια επιχείρηση να έχει δεσμευμένα περιουσιακά στοιχεία (π.χ. κτίρια ή εκτάσεις γης, τιμολόγια που πρόκειται να εισπράξει κλπ.) αλλά να μην έχει στο ταμείο της αρκετά χρήματα ώστε να αντεπεξέλθει στις τρέχουσες ανάγκες της (αμοιβές προσωπικού, εξόφληση τιμολογίων σε προμηθευτές κλπ.).

Με τον ίδιο τρόπο, ένας σημαντικός αριθμός οικογενειών βλέπουν να εξαντλούνται τα χρηματικά διαθέσιμα που έχουν, αρκετές ημέρες πριν εισπράξουν τον μισθό ή τα προβλεπόμενα εισοδήματά τους (πιθανόν να να έχεις βιώσει τουλάχιστον μία φορά το άγχος για το αν θα έχεις χρήματα για να πληρώσεις τους λογαριασμούς στο τέλος του μήνα). Γι' αυτό και είναι απαραίτητο, όταν καταστρώνουμε τον προσωπικό ή οικογενειακό μας προϋπολογισμό, να προβλέπουμε και να σχεδιάζουμε τη διαχείριση των ταμειακών μας ροών, ώστε να αποφύγουμε οικονομικές απώλειες που θα μπορούσαν να προβλεφθούν.

Πώς μπορούμε να το κάνουμε αυτό:

- Παρακολουθώντας στενά το πότε πρόκειται να εισπράξουμε τυχόν χρήματα που μας οφείλονται, τις τακτικές πληρωμές μας κλπ.
- Έχοντας πάντα εικόνα του υπολοίπου που έχουμε διαθέσιμο στο “ταμείο” μας: στο σπίτι, τους καταθετικούς λογαριασμούς μας κλπ.
- Παρακολουθώντας με προσοχή το ποιες είναι οι οικονομικές υποχρεώσεις μας για το επόμενο διάστημα και πότε πρέπει να τις εξοφλήσουμε.

Τα παραπάνω μπορούμε να τα ελέγξουμε **με τη βοήθεια ενός απλού εργαλείου που ονομάζεται Κατάσταση Ταμειακής Ροής**. Το εργαλείο αυτό, που μπορούμε να χρησιμοποιούμε σε μηνιαία, τριμηνιαία ή/και ετήσια βάση, μας βοηθάει να εξασφαλίσουμε τη σωστή χρονική αλληλουχία των πληρωμών μας, έτσι ώστε να έχουμε στη διάθεσή μας αρκετά χρήματα για να καλύψουμε τις υποχρεώσεις μας την κατάλληλη στιγμή.

Έτσι μπορούμε να αποφύγουμε τα πρόστιμα για την καθυστέρηση πληρωμής λογαριασμών, τους υπέρογκους τόκους στα δάνεια και τις πιστωτικές μας κάρτες, τις τριβές με άτομα που περιμένουν να πληρωθούν από εμάς, τον περιττό δανεισμό, καθώς και σοβαρότερες συνέπειες, όπως η διακοπή παροχής κάποιας απλήρωτης υπηρεσίας, η απώλεια κάποιου περιουσιακού μας στοιχείου κλπ.

ΠΩΣ ΦΤΙΑΧΝΟΥΜΕ ΜΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΑΜΕΙΑΚΗΣ ΡΟΗΣ;

Θα χρειαστούμε τρεις πίνακες:

στον πρώτο πίνακα προσδιορίζουμε με ακρίβεια τα έσοδα που θα έχουμε μέσα στην περίοδο που επεξεργαζόμαστε (π.χ. ένα μήνα), ενώ

στο δεύτερο όλες τις πληρωμές που γνωρίζουμε ότι θα πρέπει να κάνουμε.

Στον τρίτο πίνακα προσθέτουμε τα έσοδα και τα ήδη διαθέσιμα χρήματα που έχουμε (π.χ. τις καταθέσεις μας) και αφαιρούμε από αυτά τις αναμενόμενες πληρωμές. Αν το αποτέλεσμα είναι θετικό, η ταμειακή ροή μας είναι εντάξει γι' αυτόν το μήνα. Αν είναι αρνητικό, θα πρέπει να καταστρώσουμε εγκαίρως ένα πλάνο για να καλύψουμε το κενό που δημιουργείται ανάμεσα στα χρήματα που έχουμε να λαμβάνουμε και σε αυτά που θα πρέπει να πληρώσουμε.

Καλό είναι να θυμάσαι

Η κατάσταση ταμειακής ροής καλό είναι να γίνεται για μεγαλύτερα χρονικά διαστήματα (π.χ. τρίμηνο), έτσι ώστε να μας δίνει το χρόνο να σχεδιάζουμε κατάλληλα την κάλυψη των κενών μας. Μπορεί, για παράδειγμα, η ταμειακή μας ροή να είναι θετική για το μήνα Ιανουάριο, αλλά επειδή τον Φεβρουάριο πρέπει να καλύψουμε μια μεγάλη δόση εκπαιδευτικών διδάκτρων, το αποτέλεσμα να είναι αρνητικό. Αν το γνωρίζουμε εγκαίρως, θα μπορούμε να βρούμε μια λύση που δεν θα μας στοιχίσει πολλά, όπως το να περιορίσουμε τα έξοδα του προηγούμενου μήνα ώστε να έχουμε μεγαλύτερο αποθεματικό, να επιδιώξουμε κάποιο διακανονισμό στις πληρωμές μας, να αναζητήσουμε κάποιον άτοκο ή χαμηλότοκο δανεισμό κλπ.

Χρήσιμες εφαρμογές

Ενδεικτικές εφαρμογές (και μια πηγή) για τη δημιουργία και διαχείριση προϋπολογισμού, την παρακολούθηση δαπανών, χρεών, αποταμιεύσεων και συναλλαγών:

www.skiouraki.gr/ergaleio_proypologismoy

www.1moneyapp.com

realbyteapps.com

budgetbakers.com

Αποταμίευση & Σύνταξη

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΘΑ ΜΑΘΕΙΣ:

- Τη σημασία της αποταμίευσης.
- Ποια είναι τα διαθέσιμα εργαλεία αποταμίευσης και πώς να διαλέξεις το κατάλληλο για εσένα.
- Τα βήματα που χρειάζεται (και μπορείς) να ακολουθήσεις για να αποταμιεύεις σε καιρούς κρίσης.
- Να αποκωδικοποιείς έννοιες όπως ο πληθωρισμός και τα επιτόκια.

Η ύπαρξη και η εξάπλωση των πιστωτικών μέσων (δάνεια, κάρτες κλπ.) συνέβαλε, για αρκετά χρόνια, στο να αποκτήσουμε, ως κοινωνία, μια στάση δυσπιστίας απέναντι στην έννοια της αποταμίευσης. Πολύ συχνά θεωρούμε πιο σημαντικό το να **ικανοποιήσουμε** άμεσα την όποια καταναλωτική ανάγκη ή επιθυμία μας αντί να **αποταμιεύσουμε** χρήματα για το μέλλον και, σε περιπτώσεις έκτακτων περιστατικών, η πρώτη λύση που έρχεται στο μυαλό μας είναι ο **δανεισμός**.

Πώς θα άλλαζε αυτή μας η στάση αν υιοθετούσαμε ως βασική αξία και αρχή μας το **“Πληρώ-νουμε πρώτα τον εαυτό μας;”**. Αυτή η απλή φράση σημαίνει ότι, στο ξεκίνημα κάθε μήνα ή μετά από κάθε πληρωμή, πρώτη μας κίνηση θα είναι να απομονώσουμε ένα σταθερό ποσοστό της αμοιβής μας (τουλάχιστον **10%**), σε έναν διαφορετικό λογαριασμό, και το υπόλοιπο 90% να το χρησιμοποιήσουμε για να καλύψουμε την αποπληρωμή των **χρεών** μας, τις πάγιες και κυμαινόμενες **ανάγκες** και τις **επιθυμίες** μας.

Συμβουλή αποταμίευσης

Αν σου προκύψει οποιοδήποτε απροσδόκητο έσοδο (βραβείο, επίδομα, δώρο, επιστροφή ή μπό-νους) μετάφερε το ολόκληρο (ή το μεγαλύτερο ποσοστό του) στον αποταμιευτικό σου λογαρια-σμό.

Αν το ενδεχόμενο αυτό σου φαίνεται ανέφικτο, είναι μια καλή στιγμή να ξαναγυρίσεις στη λίστα με τους **στόχους** που έθεσες για τον εαυτό σου -ειδικά τους μεσοπρόθεσμους και τους μακροπρόθεσμους, αυτούς που είναι κατά 99,9% απίθανο να πετύχεις χάρη σε κάποιο απρόσμενο γύρισμα της **τύχης**, χωρίς να κάνεις εσύ προηγουμένως τίποτα γι' αυτό.

Με άλλα λόγια: αν το όνειρό σου είναι να μπορέσεις να συντηρήσεις το εξοχικό των παπούδων σου, στο οποίο πέρασες τα καλύτερα παιδικά σου καλοκαίρια, αλλά που τώρα ρημάζει επειδή κανείς από την οικογένεια δεν έχει την οικονομική δυνατότητα να το φροντίσει, έχεις μόνο δύο **επιλογές**. Η μία είναι να κρατήσεις αυτό το όνειρο ως **όνειρο** (“αν κάποτε κερδίσω στο Τζόκερ, θα συντηρήσω το εξοχικό των παπούδων μου”) και η δεύτερη είναι να καταστρώσεις ένα **πλάνο**, ώστε να το μετατρέψεις σε **στόχο**. Το μεγαλύτερο μέρος του πλάνου αυτού βασίζεται στην αποταμίευση. Και το πλάνο αυτό δεν πρόκειται να εκτελεστεί χωρίς τη συμμετοχή σου.

συχνές #9 ερωτήσεις

Υπάρχουν ήδη αρκετές ανάγκες ή/και επιθυμίες μου που αφήνω ακάλυπτες, γιατί τα χρήματά μου δεν επαρκούν για να τις καλύψω. Πώς, λοιπόν, θα αποταμιεύσω;

Αυτός ο προβληματισμός είναι σίγουρα συχνός, καθώς οι διαδοχικές οικονομικές κρίσεις που πλήττουν την κοινωνία μας έχουν περιορίσει σημαντικά τη δυνατότητα πολλών ανθρώπων να δημιουργούν το οικονομικό παρόν και μέλλον που θέλουν -είναι, λοιπόν, πιθανότατα δικαιολογημένος. Δεν σημαίνει, όμως, ότι θα παραιτηθείς. Καταρχάς, υπάρχουν αρκετά σημεία που χρειάζεται να καλύψουμε ακόμα, σχετικά με τις δυνατότητες μείωσης των εξόδων και αύξησης των εσόδων σου, τα οποία μπορεί να σου επιτρέψουν να αλλάξεις την οικονομική σου κατάσταση προς το καλύτερο.

Κατά δεύτερον, χρειάζεται να ξέρεις. Ακόμα κι αν οι παρούσες συνθήκες δεν σου επιτρέπουν να αποταμιεύεις το 10% των εισοδημάτων σου, είναι απαραίτητο να αποκτήσεις από τώρα τις γνώσεις, τα εργαλεία και τις συνήθειες που θα σου επιτρέψουν να ξεκινήσεις από το 1% -αυτό που θα σου επιτρέψει, σταδιακά, να βελτιώσεις την οικονομική σου κατάσταση και παράλληλα τη δυνατότητά σου να χτίσεις ένα καλύτερο οικονομικό μέλλον.

Πού να αποταμιεύσω τα χρήματά μου;

Όταν συζητάμε για αποταμίευση, στο μυαλό των περισσότερων από εμάς έρχεται ο απλός λογαριασμός ταμειυτηρίου ή, σε περιπτώσεις μεγάλης αστάθειας ή για ανθρώπους που αισθάνονται μεγάλη δυσπιστία απέναντι στο τραπεζικό σύστημα, οι κρυψώνες χρημάτων στο σπίτι. Αφήνοντας στην άκρη αυτή την τελευταία (και καθόλου αποδοτική) επιλογή και θεωρώντας ότι έχεις ήδη (ή μπορείς άμεσα να ανοίξεις) έναν απλό αποταμιευτικό λογαριασμό στην τράπεζα της επιλογής σου, σε ενθαρρύνουμε να απευθυνθείς στην τράπεζα αυτή ώστε να ενημερωθείς και για άλλα αποταμιευτικά ή/και επενδυτικά προϊόντα που μπορούν να σου προτείνουν.

Σε γενικές γραμμές, τα εργαλεία αποταμίευσης περιλαμβάνουν συνήθως:

1. **Λογαριασμούς ταμειυτηρίου:** είναι η συνθέστερη μορφή λογαριασμού και επιτρέπει την κατάθεση χρημάτων ή την ανάληψη, όποτε ο ενδιαφερόμενος το επιθυμεί. Οι εμπορικές τράπεζες πληρώνουν στους καταθέτες μια αμοιβή, τον τόκο. Το επιτόκιο είναι το ποσό του τόκου, για κάθε 100 ευρώ που κατατίθενται για ένα έτος.
2. **Προθεσμιακούς λογαριασμούς:** είναι μια μορφή κατάθεσης με χρονικό περιορισμό αλλά υψηλότερο επιτόκιο. Στο λογαριασμό αυτόν, ο καταθέτης/η καταθέτρια μπορεί να αποσύρει τα χρήματα που έχει καταθέσει ύστερα από ορισμένο χρονικό διάστημα. Αν τα αποσύρει νωρίτερα, χάνει ένα τμήμα του τόκου.

Συχνές #10 ερωτήσεις

Τι είναι οι τρεχούμενοι λογαριασμοί;

Ενώ οι λογαριασμοί ταμειυτηρίου είχαν σχεδιαστεί αρχικά ως λογαριασμοί στους οποίους ο/η δικαιούχος θα μπορούσε να αποταμιεύει χρήματα, οι τρεχούμενοι λογαριασμοί είχαν σχεδιαστεί ως εργαλεία του/της δικαιούχου για να πληρώνει τους λογαριασμούς του/της, να καλύπτει τις τρέχουσες ανάγκες και να εκτελεί τις χρηματοοικονομικές του/της συναλλαγές. Έτσι, παλιότερα οι λογαριασμοί ταμειυτηρίου προσέφεραν καλύτερα επιτόκια αλλά επέβαλλαν χρεώσεις κατά την εκτέλεση συναλλαγών, ενώ οι τρεχούμενοι είχαν χαμηλότερα επιτό-

κια αλλά μηδενικές προμήθειες συναλλαγών. Πλέον στις ελληνικές τράπεζες και οι δύο τύποι λογαριασμών διαθέτουν αντίστοιχα επιτόκια και μηδενικές επιβαρύνσεις για συναλλαγές. Οι μοναδικές διαφορές τους είναι α) ότι ο τρεχούμενος μπορεί να συνοδεύεται από μπλοκ επιταγών ενώ του ταμειυτηρίου όχι και β) ότι μόνο ο τρεχούμενος προσφέρει τη δυνατότητα υπεράνληψης (overdraft). Ακόμα, δηλαδή, και αν ο λογαριασμός δεν διαθέτει το απαιτούμενο υπόλοιπο, ο δικαιούχος μπορεί να τον χρεώσει για να εξοφλήσει οφειλές ή να κάνει ανάληψη.

Στην ενότητα των επενδύσεων, θα αναφερθούμε σε ορισμένα από τα υπόλοιπα προϊόντα που μπορεί να σου προτείνει η τράπεζά σου, τα οποία δεν αναφέρουμε εδώ επειδή δεν προσφέρουν πάντα την ασφάλεια που περιμένουμε συνήθως από ένα βασικό αποταμιευτικό εργαλείο, ενδέχεται όμως να προσφέρουν αρκετά υψηλότερη απόδοση σε σχέση με αυτό.

Συμβουλή αποταμίευσης

Ακόμα και στη διάρκεια κάποιας κρίσης, όπως αυτή του COVID-19, εάν δεν έχεις χάσει τη δουλειά σου και δεν έχουν μειωθεί οι μηνιαίες σου αποδοχές, μπορείς να βάζεις στον αποταμιευτικό σου λογαριασμό όσα χρήματα εξοικονομείς επειδή δεν βγαίνεις πια τόσο συχνά, επειδή εργάζεσαι από το σπίτι ή επειδή κάνεις γυμναστική στο σαλόνι σου για λόγους υγιεινής και ασφάλειας.

Ανάλογα με το στόχο για τον οποίο αποταμιεύεις το κάθε χρηματικό ποσό, θα πρέπει να σκεφτείς και τον τρόπο με τον οποίο θα το αξιοποιήσεις.

Τα χρήματα που αποταμιεύεις για έκτακτες ανάγκες και δύσκολες περιόδους (όπως π.χ. μία περίοδος ανεργίας) θα πρέπει να είναι άμεσα προσβάσιμα και άρα τοποθετημένα σε κάποιον απλό λογαριασμό ταμιευτηρίου, απ' όπου μπορείς να χρησιμοποιήσεις όσα χρειάζεσαι τη στιγμή που τα χρειάζεσαι (αρκεί να φροντίσεις να τα αναπληρώνεις).

Τα χρήματα που αποταμιεύεις για να επιτύχεις τους βραχυπρόθεσμους και μεσοπρόθεσμους στόχους σου, με ορίζοντα μεγαλύτερο του 1 χρόνου, μπορείς να τα τοποθετείς σε βραχυπρόθεσμες επενδύσεις, που θα σου προσφέρουν μεγαλύτερο επιτόκιο απ' ό,τι ένας απλός λογαριασμός ταμιευτηρίου, χωρίς ωστόσο να τα δεσμεύουν για μεγάλα χρονικά διαστήματα.

Τα χρήματα που αποταμιεύεις για πολύ μακροπρόθεσμους στόχους ή/και για τη συνταξιοδότησή σου είναι εκείνα που θα πρέπει να τοποθετήσεις σε ειδικά σχεδιασμένα επενδυτικά προϊόντα, όπως ασφαλιστικά και συνταξιοδοτικά προγράμματα ή προθεσμιακές καταθέσεις με πιο μακρινό ορίζοντα εκταμίευσης.

Το πόσα χρήματα θα έχει ο καθένας από αυτούς τους “λογαριασμούς” εξαρτάται από τον τρόπο ζωής και τους στόχους σου. Σε κάθε περίπτωση, ο λογαριασμός έκτακτης ανάγκης σου, θα πρέπει, τουλάχιστον, να περιέχει το ποσό που χρειάζεσαι για να περάσεις 3 ή, ιδανικά, 6 μήνες χωρίς να πληρωθείς.

συχνές #11 ερωτήσεις

Πώς μπορώ να αυτοματοποιήσω τη διαδικασία της αποταμίευσης;

Αν είσαι μισθωτή, μπορείς να ζητήσεις από τον εργοδότη σου να καταθέτει τον μισθό σου σε δύο διαφορετικούς λογαριασμούς, με βάση το ποσοστό που θέλεις να αποταμιεύεις κάθε μήνα.

Μπορείς να προγραμματίσεις, μέσω της πλατφόρμας online banking της τράπεζάς σου, τη μηνιαία μεταφορά ενός συγκεκριμένου ποσού σε κάποιον αποταμιευτικό λογαριασμό σου.

Για μικρότερα ποσά, μπορείς να τοποθετείς τα κέρματα που βρίσκονται στο πορτοφόλι σου στο τέλος κάθε μέρας σε έναν συγκεκριμένο κουμπαρά και να τα καταθέτεις στον αποταμιευτικό λογαριασμό σου στο τέλος κάθε μήνα.

Η έννοια του τοκισμού και πώς να την αξιοποιήσεις

Φαντάσου ότι φυτεύεις στο χώμα μια πορτοκαλιά. Όσο το δέντρο σου (**αρχικό κεφάλαιο**) μεγαλώνει, με το χρόνο, θα αρχίσει σιγά-σιγά να σου δίνει καρπούς (**τόκος**). Αν δεν φας όλα τα πορτοκάλια της σοδειάς, αλλά χρησιμοποιήσεις όλα ή μερικά από τα κουκούτσια τους και τα φυτέψεις κι αυτά στο χώμα (**ανατοκισμός**), σύντομα θα έχεις αρκετές περισσότερες πορτοκαλιές, που θα σου προσφέρουν πολύ περισσότερα πορτοκάλια.

Με οικονομικούς όρους, αν έχεις **100** ευρώ και τα τοποθετήσεις σε έναν λογαριασμό με επιτόκιο **1%** ετησίως, στο τέλος της πρώτης χρονιάς θα έχεις στο λογαριασμό σου **100** ευρώ συν **1**, που είναι ο τόκος σου. Την αμέσως επόμενη χρονιά, όμως, αν δεν χρησιμοποιήσεις τον τόκο σου, το αρχικό σου κεφάλαιο δεν θα είναι πλέον **100** αλλά **101** ευρώ. Πράγμα που σημαίνει ότι στο τέλος της δεύτερης χρονιάς θα έχεις στο λογαριασμό σου $101 + (101 \times 0,01) = 102,01$ ευρώ. Την τρίτη χρονιά, το αρχικό σου κεφάλαιο θα είναι **102,1** ευρώ και πάει λέγοντας. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο οι άνθρωποι που έχουν περισσότερα χρήματα συνήθως βγάζουν περισσότερα χρήματα και αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο είναι στο συμφέρον σου να αποταμιεύεις, όσο μικρό κι αν είναι αρχικά το ποσό που μπορείς να διαθέσεις σε αυτό.

Αυτό το ήξερες;

Αν θέλεις να υπολογίσεις στα γρήγορα πόσα χρόνια θα χρειαστείς για να διπλασιάσεις το αρχικό σου κεφάλαιο, μπορείς να διαιρέσεις τον αριθμό **72** με το επιτόκιο που σου δίνει το εργαλείο στο οποίο έχεις τοποθετήσει τα χρήματά σου. Αν, για παράδειγμα, έχεις τοποθετήσει το αρχικό σου κεφάλαιο σε έναν προθεσμιακό λογαριασμό με **3%** επιτόκιο, τότε θα το διπλασιάσεις σε $72:3=24$ χρόνια.

ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ

Ή γιατί δεν έχει νόημα να κρατάς όλες σου τις οικονομίες σε έναν λογαριασμό ταμειευτηρίου με χαμηλό επιτόκιο.

Τι ακριβώς είναι ο πληθωρισμός;

Όπως αναφέρει η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα¹, σε μια οικονομία της αγοράς, οι τιμές των αγαθών και των υπηρεσιών μπορούν πάντα να μεταβληθούν. Κάποιες τιμές αυξάνονται, κάποιες άλλες μειώνονται. Μπορούμε να μιλήσουμε για πληθωρισμό όταν παρατηρείται **γενική αύξηση τιμών των αγαθών και των υπηρεσιών**, και όχι μόνο ορισμένων προϊόντων. Όταν συμβαίνει αυτό, με 1 ευρώ μπορούμε να αγοράσουμε λιγότερα πράγματα ή, με άλλα λόγια, η αξία του ευρώ **μειώνεται**.

Στα τέλη του 2019, πριν από το πρώτο κύμα της πανδημίας του κορωνοϊού στην Ελλάδα, ο πληθωρισμός στη χώρα μας βρισκόταν στο **1,1%**. Αυτό σημαίνει ότι αν έχεις τοποθετήσει τις οικονομίες σου σε έναν απλό λογαριασμό ταμειευτηρίου, ο οποίος σου παρέχει, συνήθως, επιτόκιο χαμηλότερο από **0,1%**, τα χρήματά σου, όσο βρίσκονται εκεί, θα **χάνουν** την αξία τους, λόγω του πληθωρισμού, αντί να την αυξάνουν. Αυτό δεν μπορείς να το αποφύγεις πάντα, είναι όμως σημαντικό να το έχεις κατά νου έτσι ώστε, όταν μπορείς, να επιλέγεις αποταμιευτικά ή επενδυτικά εργαλεία που σου προσφέρουν επιτόκια μεγαλύτερα από τον πληθωρισμό που ισχύει, την περίοδο αυτή, στη χώρα.

Η ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗ ΚΑΙ Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΟΥ ΥΓΕΙΑ ΣΕ ΚΑΙΡΟΥΣ ΚΡΙΣΗΣ

Η πανδημία του Covid-19 είναι μία από τις μεγάλες **κρίσεις** που δύσκολα μπορεί να προβλέψει κανείς πριν συμβούν, αλλά όλοι και όλες μπορούμε να προβλέψουμε ότι θα μας επηρεάσουν, μάλλον μακροπρόθεσμα, σε όλες τις πτυχές της ζωής μας -φυσικά, και στην οικονομική.

Μπορεί να έχεις ήδη βιώσει τις οικονομικές συνέπειες της κρίσης, αν **απολύθηκες**, αν είδες το μισθό σου να **μειώνεται** σημαντικά, αν είδες την επιχείρησή σου να **συρρικνώνεται** ή να καταρρέει. Μπορεί, επίσης, να υποστείς αυτές και άλλες αντίστοιχες συνέπειες στο άμεσο ή προσεχές μέλλον, ως αποτέλεσμα της οικονομικής **ύφεσης** που θα προκύψει από την πανδημία.

Σε κάθε περίπτωση, τόσο τα προβλήματα όσο και η αβεβαιότητα που προκύπτει από μια τέτοια αιφνίδια αλλαγή αποτελούν έναν πολύ βασικό λόγο για να δείξεις έξτρα προσοχή και επιμέλεια, να ψάξεις και να μάθεις περισσότερα και να χρησιμοποιήσεις όλα τα εργαλεία που έχεις στη διάθεσή σου (μερικά από αυτά βρίσκονται μέσα σε αυτόν τον οδηγό) για να **αντιμετωπίσεις** τις ζημιές, να **προλάβεις** τυχόν δυσάρεστες καταστάσεις και να **σχεδιάσεις** το οικονομικό σου μέλλον με τρόπο που να σε θωρακίζει, όσο αυτό είναι δυνατόν, απέναντι σε αντίστοιχες αναταράξεις.

ΒΗΜΑΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΣΕ ΚΑΙΡΟ ΚΡΙΣΗΣ

Ακολουθήσε τα παρακάτω βήματα όσο το δυνατόν πιο άμεσα, από το ξεκίνημα μιας κρίσης. Κάνε το, κατά προτίμηση, μαζί με τον/την σύντροφο, τα υπόλοιπα μέλη της οικογένειάς σου ή με άλλους ανθρώπους με τους οποίους συμβιώνεις.

Βήμα 1ο

Για να εκτιμήσεις την επίδραση της κρίσης στη δουλειά και το εισόδημά σου τους αμέσως επόμενους μήνες, προσπάθησε να απαντήσεις, έστω και κατά προσέγγιση, στις παρακάτω **ερωτήσεις**:

- Θα εργάζεσαι τους επόμενους μήνες;
- Αν ναι, θα μειωθούν οι ώρες εργασίας σου;
- Αν ναι, από πότε θα επέλθει αυτή η μείωση;
- Μπορείς να εξαργυρώσεις σε χρήματα κάποιο ποσοστό της ετήσιας άδειάς σου;
- Αν συμβεί να απολυθείς, τι αποζημίωση δικαιούσαι;
- Αν απολυθείς, θα μπορείς να λάβεις επίδομα ανεργίας;
- Θα παραμείνει ανοιχτή η θέση εργασίας σου;
- Αν έχεις δική σου επιχείρηση, ποια είναι τα πρότζεκτ που είναι ήδη προγραμματισμένο να τρέξουν μέσα στους επόμενους μήνες; Πότε θα τα πληρωθείς; Υπάρχουν πάγια έξοδα που μπορείς να περιορίσεις, αν δεν το έχεις ήδη κάνει;
- Υπάρχουν ειδικά επιδόματα ή άλλα κρατικά βοηθήματα που μπορείς να αξιοποιήσεις για να αυξήσεις τα έσοδα ή να μειώσεις τα έξοδά σου (π.χ. επιδότηση στεγαστικού δανείου, μείωση ενοικίου κλπ.);

Βήμα 2ο

Ξαναγύρισε στον **προϋπολογισμό** που έφτιαξες στην προηγούμενη ενότητα και κατάγραψε την όποια πιθανή μείωση στο **εισόδημά** σου. Επανεξέτασε τα **έξοδα** που έχεις συγκεντρώσει εκεί και εντόπισε οικονομίες που έκανες, έστω και άθελά σου, λόγω των περιοριστικών μέτρων, ή που μπορείς να κάνεις το επόμενο διάστημα για να περιορίσεις τη ζημιά.

Βήμα 3ο

Αν το εισόδημά σου έχει ήδη ή προβλέπεις ότι θα μειωθεί μέσα στους επόμενους μήνες, επικοινωνήσε με τους **πιστωτές** σου και οποιονδήποτε άλλον θεωρείς ότι θα δει καθυστέρηση στις πληρωμές σου λόγω της συνθήκης αυτής (την τράπεζα στην οποία έχεις το/τα δάνειο/α και τις πιστωτικές σου κάρτες, τον σπιτονοικοκύρη ή τη σπιτονοικοκυρά σου κλπ.). Εξήγησέ τους την κατάσταση και ζήτησέ τους να καταλήξετε από κοινού σε έναν **διακανονισμό** που θα σου επιτρέψει να διατηρήσετε τη σχέση σας, με καλούς όρους, για το επόμενο διάστημα. Θυμήσου πως ούτε εκείνοι θέλουν να χάσουν τα χρήματα που θα μπορούσαν να πάρουν από σένα, οπότε είναι και στο δικό τους **συμφέρον** να βρείτε μία ικανοποιητική βραχυπρόθεσμη λύση.



Άσκηση

Φέρε στο νου σου κάποια άλλη περίοδο της ζωής σου όπου όλα φαίνονταν γκρίζα κι εσύ αντιμετώπιζες δυσκολίες που τότε σου φαίνονταν αξεπέραστες. Τι ήταν αυτό που σε βοήθησε τότε να επιβιώσεις και να ξανασηκωθείς; Ποιοι άνθρωποι, ποιες δεξιότητες, ποιες συνήθειες σε βοήθησαν να κάνεις το επόμενο βήμα; Ποια μαθήματα μπορείς να ανακαλέσεις από εκείνη την περίοδο και τα οποία μπορούν και τώρα να σε βοηθήσουν να διατηρήσεις την ψυχραιμία σου, να σχεδιάσεις τις επόμενες κινήσεις σου και να βγεις από αυτή την κρίση πιο δυνατή;

Αποταμίευση για τη σύνταξή σου;

Αν είσαι μακροχρόνια **άνεργη**, αν έχεις μείνει για μεγάλο διάστημα **εκτός εργασίας** για λόγους υγείας ή για να φροντίσεις μέλη της οικογένειάς σου, αν δουλεύεις σε συνθήκες **επισφάλειας** ή σε αδήλωτη εργασία, αν εργάζεσαι για μεγάλο διάστημα με **μερική απασχόληση** ή μειωμένα έσοδα, τότε είναι σημαντικό, εκτός από τους στόχους που προέβλεψες στην προηγούμενη ενότητα, να αρχίσεις να σκέφτεσαι και τη **συνταξιοδότησή** σου.

Επειδή υπάρχουν σοβαρές πιθανότητες η σύνταξη που θα λάβεις όταν σταματήσεις να εργάζεσαι να μην μπορεί να καλύψει τις ανάγκες σου, θα πρέπει από τώρα να αρχίσεις να **αποταμιεύεις** ή/και να **επενδύεις** ένα ποσοστό του εισοδήματός σου, με βάση ένα ποσό που έχεις υπολογίσει ότι θα σου χρειαστεί για να ζήσεις άνετα τις τελευταίες δεκαετίες της ζωής σου.

Ενδεχομένως το χρονικό αυτό σημείο να σου φαίνεται **μακριά** και η παρόρμησή σου να είναι να μην ασχοληθείς ακόμα μαζί του. Όμως όσο πιο περιορισμένες είναι οι αποταμιευτικές σου δυνατότητες, τόσο πιο **νωρίς** πρέπει να αρχίσεις να σχεδιάζεις το οικονομικό σου μέλλον, έτσι ώστε να έχεις μπροστά σου τον απαιτούμενο χρόνο για να καλύψεις τα κενά.

ΠΩΣ ΘΑ ΥΠΟΛΟΓΙΣΕΙΣ ΠΟΣΑ ΧΡΕΙΑΖΕΣΑΙ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΣΟΥ

Βήμα 1ο

Πάρε ως βάση σου τη λίστα με τα πάγια και κυμαινόμενα έξοδά σου. Κάνε τις αναγκαίες προσαρμογές σε κάθε κατηγορία. Π.χ.:

- Στην ηλικία συνταξιοδότησής σου, θα έχεις εξοφλήσει το στεγαστικό σου δάνειο;
- Έχεις κάποιο πρόβλημα υγείας που γνωρίζεις ότι θα επιδεινωθεί με την ηλικία;
- Σε τι ηλικίες θα βρίσκονται τα παιδιά σου (αν έχεις); Τι ανάγκες μπορεί να χρειάζεται να τους καλύψεις;
- Τι ηλικία έχει ο/η σύντροφός σου; Η οικογένειά σας θα χρειαστεί να συντηρείται με έναν ή με δύο μισθούς;

- Οι ανάγκες μετακίνησής σου θα είναι ίδιες ή μικρότερες, εφόσον δεν θα πηγαινοέρχεται στη δουλειά;

Στο τέλος της διαδικασίας αυτής θα πρέπει να καταλήξεις με ένα ρεαλιστικό ποσό που θα χρειάζεσαι ετησίως για να διατηρήσεις το βιοτικό σου επίπεδο και μετά τη συνταξιοδότηση.

Βήμα 2ο

Χρησιμοποίησε την εφαρμογή του ευρωπαϊκού προγράμματος Πήγασος για να υπολογίσεις το ύψος της μελλοντικής σου σύνταξης. Μπορείς να βρεις την εφαρμογή αυτή στο σύνδεσμο: http://sintaxi.isotita.gr/?page_id=171

Πολλαπλασίασε τη μηνιαία σου σύνταξη επί 12 μήνες.

Βήμα 3ο

Υπολόγισε πόσα χρήματα θα χρειάζεσαι ετησίως για να καλύψεις τη διαφορά (αν υπάρχει) ανάμεσα στην προβλεπόμενη σύνταξη και το εισόδημα-στόχο σου.

Χρήσιμες εφαρμογές

rmystudio.com/savingsgoal.html

apps.romerock.com/piggy-goals-money-savings

Μείωση εξόδων

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΘΑ ΜΑΘΕΙΣ:

- Πώς μπορείς να κατηγοριοποιήσεις τα έξοδα σου ώστε να περιορίσεις ορισμένα από αυτά.
- Ποια είναι η διαφορά μεταξύ ανάγκης και επιθυμίας.
- Απλούς, πρακτικούς τρόπους για να πετύχεις τη μείωση των εξόδων σου.
- Ερωτήσεις που μπορείς να κάνεις στον εαυτό σου πριν χρησιμοποιήσεις την πιστωτική σου κάρτα για αγορές.
- Να αποκωδικοποιείς την έννοια των εναλλακτικών σεναρίων οικονομίας (και να φτιάχνεις τα δικά σου).

Αν, καθώς έφτιαχνες τον προϋπολογισμό σου, συνειδητοποίησες ότι ξοδεύεις -συστηματικά ή περιστασιακά- περισσότερα απ' όσα κερδίζεις, αν κάποια πρόσφατη κρίση έχει πλήξει ή φοβάσαι ότι θα πλήξει το εισόδημά σου ή αν θέλεις να αρχίσεις να αποταμιεύεις περισσότερα, για τους μεσοπρόθεσμους και βραχυπρόθεσμους στόχους σου, τότε ένα από τα πρώτα σου βήματα θα πρέπει να είναι να ρίξεις μια προσεκτική ματιά στα έξοδά σου και να διερευνήσεις αν και πώς θα μπορούσες να περιορίσεις κάποια από αυτά.

Ποιες κατηγορίες εξόδων γνωρίζεις;

Τα έξοδα κατατάσσονται σε τρεις μεγάλες κατηγορίες: **πάγια**, **τρέχοντα** και **περιστασιακά**.

Τα πάγια έξοδα είναι εκείνα που δύσκολα αποφεύγονται ή μειώνονται και τα οποία πρέπει να καταβάλλονται σε συγκεκριμένες χρονικές στιγμές: είναι οι φόροι, τα ασφάλιστρα, οι λογαριασμοί ΔΕΚΟ, τα δίδακτρα, το ενοίκιο, οι δόσεις δανείων κλπ.

Τα τρέχοντα έξοδα είναι τα έξοδα που κάνουμε συχνά -ακόμα και καθημερινά- και τα οποία μπορούν πιο εύκολα να περιοριστούν ή ακόμα και να διακοπούν: είναι τα κόστη διατροφής, προσωπικής φροντίδας, συντήρησης σπιτιού, ένδυσης, ψυχαγωγίας, ταξιδιών κλπ.

Τα περιστασιακά ή έκτακτα έξοδα είναι εκείνα που προκύπτουν ξαφνικά και πρέπει πάντοτε να προβλέπουμε, έχοντας κάποια χρήματα αποταμιευμένα: είναι οι επισκευές του σπιτιού ή του αυτοκινήτου, η αγορά ή αντικατάσταση συσκευών και επίπλων, τα δώρα κλπ.

Πώς μπορείς να το κάνεις αυτό; Καταρχάς, εξετάζοντας τι είδους αγαθά πρόκειται να αποκτήσεις με το έξοδο που θα κάνεις και πόσο χρήσιμα είναι τελικά αυτά για σένα. Με άλλα λόγια, θα πρέπει:

A.

Να διαχωρίσεις την έννοια της **ανάγκης** από την έννοια της **επιθυμίας**. Για κάθε έξοδο στη λίστα σου, αλλά και για κάθε παρορμητική αγορά που δεν περιλαμβάνεται στον προϋπολογισμό σου, θα πρέπει να αναρωτηθείς αν τα χρήματα που πρόκειται να δώσεις θα καλύψουν μια πραγματική ανάγκη ή μια επιθυμία σου. (Οι επιθυμίες, φυσικά, είναι απόλυτα θεμιτές και ποτέ δεν θα σου προτείναμε να τις εξορίσεις από τη ζωή σου. Όμως και οι οικονομικοί σου στόχοι προορίζονται για να καλύψουν κάποιες -συνήθως μεγαλύτερες- επιθυμίες σου, οπότε είναι σημαντικό να αποφασίσεις εσύ, για τον εαυτό σου, ποια επιθυμία έχει τη μεγαλύτερη βαρύτητα για σένα και να αφιερώσεις το χρόνο, τα χρήματα και την ενέργειά σου σ' εκείνη.)

Μπορείς να υπογραμμίσεις με διαφορετικό χρώμα στον προϋπολογισμό σου τα έξοδα που αντιστοιχούν σε ανάγκες και εκείνα που αντιστοιχούν σε επιθυμίες σου, ώστε να σου είναι πιο εύκολο να εστιάσεις σε αυτά που μπορείς να περιορίσεις αν προκύψει τέτοια ανάγκη.

B.

Να διαχωρίσεις τα έξοδα που καλύπτουν **καταναλωτικά** αγαθά και εκείνα που καλύπτουν **παραγωγικά** αγαθά. Παραγωγικά ονομάζουμε τα αγαθά που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή άλλων αγαθών, όπως τα κτίρια, τα μηχανήματα κ.ά. Καταναλωτικά αγαθά ή αγαθά για κατανάλωση είναι αυτά που τα χρησιμοποιούμε για την άμεση ικανοποίηση των αναγκών των ανθρώπων, για παράδειγμα, τρόφιμα και ρούχα. Ειδικότερα, τα αγαθά τα οποία χρησιμοποιούνται μόνο μία φορά, όπως για παράδειγμα η σοκολάτα, το παγωτό κ.ά. ονομάζονται μιας χρήσης ή καταναλωτικά. Φυσικά, τα αγαθά, **ανάλογα με τη χρήση τους**, μπορούν να είναι άλλοτε καταναλωτικά και άλλοτε παραγωγικά. Πάρε ως παράδειγμα τη σοκολάτα, που θεωρείται καταναλωτικό αγαθό αν τη χρησιμοποιήσουμε για να την φάμε, αλλά ως παραγωγικό αν την χρησιμοποιήσουμε ως πρώτη ύλη για την παρασκευή ενός κέικ.

Γ.

Να λάβεις υπ' όψιν σου το διαχωρισμό των οικονομικών αγαθών σε **διαρκή** και **μη διαρκή**. Διαρκή ονομάζουμε τα αγαθά που έχουν σχετικά μεγάλο χρόνο ζωής, όπως τα αυτοκίνητα και τα ηλεκτρονικά είδη. Μη διαρκή ονομάζουμε τα αγαθά που έχουν σχετικά μικρή χρονική διάρκεια, όπως τα τρόφιμα και τα ρούχα (ειδικά όταν δεν είναι πολύ καλής ποιότητας).

Ο χρόνος είναι χρήμα;

Θα χαρακτήριζες τον χρόνο σου ως καταναλωτικό ή ως παραγωγικό αγαθό; Εξαρτάται πώς θα χρησιμοποιήσεις τον χρόνο που εξοικονομείς όταν πληρώνεις κάποιον/α επαγγελματία για να κάνει κάποια δουλειά για σένα. Αν τον αξιοποιείς δουλεύοντας ή χαλαρώνοντας, ώστε να μπορείς να είσαι πιο αποδοτική όταν δουλεύεις, τότε ο χρόνος που "αγοράζεις" μπορεί κάλλιστα να θεωρηθεί ως παραγωγικό αγαθό.

Η ΣΧΕΣΗ ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΟ ΟΦΕΛΟΣ ΚΑΙ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ

Ένα ορθολογικά σκεπτόμενο άτομο που χρειάζεται να πάρει μια οικονομική απόφαση, θα προχωρήσει σε ένα έξοδο μόνο εάν το **οριακό όφελος** της ενέργειάς του είναι μεγαλύτερο από το **οριακό κόστος**.

Άσκηση



Χρησιμοποίησε την ανάλυση SWOT για να εστιάσεις στα δυνατά σου σημεία, αλλά και σε αυτά που χρειάζεσαι βελτίωση και για να έχεις ένα σημείο εκκίνησης για να βρεις τρόπους να μειώσεις τα έξοδα σου και να αυξήσεις τα έσοδα σου, ευθυγραμμίζοντας τις αποφάσεις σου με τους στόχους σου.

Όσο πιο ειλικρινής και αντικειμενική είσαι στην αποτύπωση που ακολουθεί, τόσο περισσότερο θα σε βοηθήσει να αποκτήσεις μια καινούρια προοπτική και να οργανώσεις την στρατηγική σου για το μέλλον.

Τι είναι η ανάλυση SWOT;

Τα αρχικά της λέξης SWOT σημαίνουν Strengths (Δυνάμεις), Weaknesses (Αδυναμίες), Opportunities (Ευκαιρίες), Threats (Απειλές).

| | |
|------------------|--|
| Δυνάμεις | στοιχεία που θα σε βοηθήσουν να πετύχεις τους στόχους σου (ικανότητες, γνώσεις, γνωριμίες) |
| Αδυναμίες | στοιχεία που, προς το παρόν, σε κρατούν πίσω (έλλειψη πόρων, γνώσεων κλπ) |
| Ευκαιρίες | στοιχεία που μπορείς να εκμεταλλευτείς και που μέχρι στιγμής δεν χρησιμοποιούνταν |
| Απειλές | ανεξέλεγκτοι παράγοντες που μπορεί να επηρεάσουν αρνητικά την καθημερινότητα σου |

Υπάρχουν 2 ειδών παράγοντες:

Εσωτερικοί (Δυνάμεις, Αδυναμίες): Πράγματα που μπορείς να ελέγξεις

Εξωτερικοί (Ευκαιρίες, Απειλές): Πράγματα που δεν μπορείς να ελέγξεις

Πώς να ξεκινήσεις;

Πάρε ένα φύλλο χαρτί, ένα μολύβι και μία γόμα.

Σκέψου και σημείωσε μια μικρή λίστα θετικών και αρνητικών διαπιστώσεων σχετικά με την προσωπική οικονομική σου ζωή (4-7 στοιχεία σε κάθε κατηγορία). Μόλις έχεις έναν ικανοποιητικό αριθμό, 10-20 στοιχεία περίπου στο σύνολο, μπορείς να αρχίσεις να τα βάζεις σε κάθε κατηγορία. Μόλις τοποθετήσεις κάθε διαπίστωση που σκέφτηκες σε κάθε κατηγορία της ανάλυσης SWOT, συνέχισε κατατάσσοντάς τις σε σειρά προτεραιότητας.

| ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT | |
|--|---|
| Δυνάμεις (Εσωτερικοί Παράγοντες) | Αδυναμίες (Εσωτερικοί Παράγοντες) |
| Χαμηλό ενοίκιο | Καθυστέρησα να αρχίσω την αποταμίευση |
| Καλή δουλειά | Δεν είμαι καλά ενημερωμένη για τις επενδύσεις |
| Κανένα χρέος | Δεν γνωρίζω τα κεφάλαιά μου |
| Υγιής | Έχω ένα κοινό ταμείο για όλα |
| Παροχές από την εταιρία που εργάζομαι | Χαμηλή ρευστότητα |
| Μοιρασμένα έξοδα με σύντροφο/συγκάτοικο κτλ. | |
| Κεφάλαιο για έκτακτη ανάγκη | |
| Ευκαιρίες (Εξωτερικοί Παράγοντες) | Απειλές (Εξωτερικοί Παράγοντες) |
| Πιθανή προαγωγή | Διαζύγιο/Χωρισμός |
| Ελεύθερος χρόνος για επιπλέον εργασία | Ηλικιωμένοι γονείς |
| Μινιμαλαστικός τρόπος ζωής | Απώλεια συγγενικού μέλους |
| Δυνατότητα μετακόμισης σε περιοχή χαμηλού κόστους ζωής | Αύξηση ενοικίου |
| | Πανδημία |

Πώς μπορείς να χρησιμοποιήσεις αυτό που μόλις αποτύπωσες στο χαρτί;

Σκέψου τι μπορείς να κάνεις για να χρησιμοποιήσεις τις δυνάμεις σου και να βελτιώσεις τα σημεία που χρειάζονται βελτίωση.

Σκέψου ακόμη πώς μπορείς να συνεχίσεις να δημιουργείς ευκαιρίες ή/και να επωφεληθείς από τις ήδη υπάρχουσες.

Κατανόησε τι μπορείς και τι δεν μπορείς να κάνεις ή να αλλάξεις τη δεδομένη χρονική στιγμή.

Τέλος μην ξεχάσεις να σημειώσεις σε αυτό το χαρτί τα άτομα που βρίσκονται γύρω σου και που μπορούν να σε υποστηρίξουν σε αυτή την προσπάθεια σου.

Ύστερα, τοποθέτησε το χαρτί σε ένα μέρος όπου θα έχεις άμεση πρόσβαση (π.χ στο ψυγείο ή στο εσωτερικό της ντουλάπας σου), ώστε να υπενθυμίζεις στον εαυτό σου τις δυνάμεις και τις ευκαιρίες, τα σημεία βελτίωσης, αλλά και όλα εκείνα που δεν είναι στο χέρι σου να αλλάξεις.

Έχεις μπροστά σου τον ολόδικό σου χάρτη με το τι χρειάζεται να κάνεις και ποια είναι τα εργαλεία που μπορείς να χρησιμοποιήσεις.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Βρίσκεσαι σε ένα σταυροδρόμι και χρειάζεται να αποφασίσεις αν θα συνεχίσεις τις σπουδές σου για την απόκτηση μεταπτυχιακού -τα έξοδα του οποίου θα πρέπει να καλύψεις.

Για να πάρεις την απόφαση, θα πρέπει

- A. Να συγκρίνεις τον **τρόπο ζωής** μιας κατόχου μεταπτυχιακού διπλώματος με εκείνον μιας απλής πτυχιούχου.
- B. Να εξετάσεις το **πρόσθετο όφελος** που θα σου προσφέρουν, για τη συνέχεια της ζωής σου, ένα ή δύο επιπλέον έτη σπουδών, αλλά και το πρόσθετο κόστος με το οποίο θα επιβαρυνθείς.

Μόνο συγκρίνοντας αυτό το οριακό όφελος με το οριακό κόστος μπορείς να αποφασίσεις αν η αφιέρωση αυτού του επιπλέον χρόνου για τις σπουδές σου αξίζει τον κόπο.

Δημιουργία εναλλακτικών σεναρίων

Αποτέλεσμα αυτής της διαδικασίας αξιολόγησης των διαφόρων πληροφοριών είναι και η δημιουργία σεναρίων για τα έσοδα και τα έξοδα τα δικά σου ή της οικογένειάς σου.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΣΕΝΑΡΙΑ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ;

Ως σενάρια ορίζονται οι εναλλακτικές υποθετικές καταστάσεις στις οποίες θα οδηγήσει η λήψη μιας συγκεκριμένης απόφασης στον οικογενειακό ή τον προσωπικό προϋπολογισμό σου. Τα σεναρία αυτά σου προσφέρουν μια δομή στην οποία μπορείς να στηριχτείς για να διαμορφώσεις και να λάβεις τις αποφάσεις σου. Θα σε βοηθήσουν ιδιαίτερα να κάνεις αναλύσεις, να φιλτράρεις τις πληροφορίες που έχεις στη διάθεσή σου και να καταλήξεις σε μία ορθολογική απόφαση.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Έχεις μια μικρή επιχείρηση κατασκευής ξύλινων παιχνιδιών, τα οποία πουλάς σε καταστήματα λιανικής, και σκέφτεσαι να φτιάξεις το δικό σου ηλεκτρονικό κατάστημα, για να πουλάς τα προϊόντα σου απευθείας στο κοινό. Έχεις συγκεντρώσει στοιχεία που δείχνουν ότι, τα τελευταία χρόνια, αλλά και λόγω της πρόσφατης πανδημίας, το ηλεκτρονικό εμπόριο γνωρίζει ανάπτυξη, αλλά πρέπει τώρα να καταστρώσεις τρία εναλλακτικά σενάρια σε σχέση με το αρχικό και συνεπακόλουθο **κόστος** (κατασκευή e-shop από διαφορετικές εταιρείες, διαχείριση & συντήρηση καταστήματος, επικοινωνία, συντονισμός παραγγελιών) και την **απόδοση** της κίνησής σου (πωλήσεις), αλλά και με τις **πιθανότητες** που έχει το κάθε σενάριο να ισχύσει.

| Σενάριο | Κόστος* | Πωλήσεις | Πιθανότητα |
|-------------------|---------|----------|------------|
| Αισιόδοξο | 20.000 | 65.000 | 30% |
| Μέτριο | 25.000 | 40.000 | 50% |
| Απαισιόδοξο | 35.000 | 25.000 | 20% |
| Μέσος όρος | 26.667 | 43.333 | |

*για ένα έτος

Το επόμενο βήμα είναι να «σταθμίσεις» την πιθανότητα να εμφανιστεί κάθε ένα από τα σενάρια που έχεις καταγράψει. Θα πρέπει, δηλαδή, να απαντήσεις στο ερώτημα ποιο από τα σενάρια είναι **πιο πιθανό να συμβεί**. Η απάντησή σου θα είναι μεν **υποκειμενική**, ωστόσο θα βασίζεται και στα **στοιχεία** που ήδη έχεις για την τάση της αγοράς, τις προσφορές που έχεις λάβει, τα σχόλια των πελατών σου κλπ.

Όταν έχεις όλα τα παραπάνω στοιχεία στη διάθεσή σου, τότε θα μπορέσεις να εκτιμήσεις καλύτερα το **ρίσκο** που αναλαμβάνεις στην περίπτωση που αποφασίσεις να επεκτείνεις την επιχείρησή σου, αλλά και τις ευκαιρίες που δημιουργείς, ώστε να πάρεις την κατάλληλη **απόφαση** για σένα, την εταιρεία σου και, αν έχεις, την οικογένειά σου.

3 ερωτήσεις που πρέπει να απαντήσεις πριν αγοράσεις κάτι με πίστωση

Ακόμα και σε περιόδους όπου προσπαθείς να περιορίσεις τα έξοδά σου, μπορεί να μπει στον πειρασμό να αγοράσεις πράγματα που δεν σου είναι απαραίτητα ή δεν έχεις τη δυνατότητα να πληρώσεις, χρησιμοποιώντας την πιστωτική σου κάρτα ή κάποιο καταναλωτικό δάνειο. Πριν παρասυρθείς από συναισθηματικές σκέψεις τύπου “Μα το αξίζω!”, “Όλο και κάπου θα τα βρω, θα φτιάξουν τα πράγματα”, “Είναι μικρές οι δόσεις, ούτε που θα τις καταλάβω”, προτίμησε να απαντήσεις στις παρακάτω ερωτήσεις:

- Αξίζει αυτό το αγαθό τα χρήματα που θα πληρώσω (συν τους τόκους τους, αν αγοράζω με δάνειο ή πιστωτική κάρτα);
- Αξίζει αυτό το αγαθό τους τόκους που θα κέρδιζα αν αποταμίευα ή επένδυα τα χρήματα που κοστίζει;
- Η απόκτηση αυτού του αγαθού είναι πιο σημαντική για την οικονομική ασφάλεια και ανεξαρτησία μου απ’ ό,τι η αποταμίευση των χρημάτων που θα πληρώσω για να το αγοράσω;

[Η βασική αρχή είναι η εξής: Αν η μηνιαία δόση υπερβαίνει το 40% του καθαρού εισοδήματος (αυτού που μένει αφού αφαιρεθούν φόροι και ασφαλιστικές εισφορές) ή αν αυξάνει το σύνολο των δόσεων που έχεις να πληρώνεις κάθε μήνα για να καλύψεις τα χρέη σου, τόσο ώστε να ξεπερνούν το 40%, τότε δεν πρέπει να καταφύγεις σε δανεισμό. Αυτό το ποσοστό ισχύει για εισοδήματα άνω των 2.000 ευρώ. Όσο μικρότερο είναι το εισόδημά σου, τόσο χαμηλότερο πρέπει να είναι το ποσοστό.]

Εννιά απλοί τρόποι να εξοικονομήσεις χρήματα

1. **Χρησιμοποίησε περισσότερο τις δημόσιες συγκοινωνίες**, το ποδήλατο ή/και τα πόδια σου (όταν, φυσικά, είναι ασφαλές).
2. **Μάθε να μαγειρεύεις** (ακόμα κι αν χρειαστεί, στην αρχή, να πληρώσεις κάποιον/α για να σου δείξει).
3. **Περιορίσε το ποτό αλλά και τα μη αλκοολούχα ροφήματα** (π.χ. αναψυκτικά).
4. **Μάθε να αποθηκεύεις σωστά τα τρόφιμα**, να υπολογίζεις με μεγαλύτερη ακρίβεια τις ποσότητες φαγητού που χρειάζεσαι και να αξιοποιείς τα υπολείμματα.
5. **Κάνε τα ψώνια του σουπερ μάρκετ online**, με βάση μια λίστα που θα έχεις ήδη προετοιμάσει, ώστε να αποφεύγεις τις παρορμητικές αγορές.
6. **Ακολούθησε σχολαστικά τις οδηγίες πλυσίματος των ρούχων**, ώστε να φθείρονται πιο αργά και απόφυγε να αγοράζεις ρούχα που χρειάζονται στεγνό καθάρισμα.
7. **Εγκατάστησε ηλιακό θερμοσίφωνα** στο σπίτι.
8. **Σύγκρινε τις τιμές των προϊόντων που αγοράζεις**. Στη σύγκριση αυτή μην ξεχάσεις να λάβεις υπόψη σου το διαφορετικό βάρος των συσκευασιών (για τα τρόφιμα ή τα είδη καθαρισμού), την αντοχή και διάρκεια ζωής των υλικών (για τα ρούχα, τα έπιπλα κλπ.), τη διάρκεια της εγγύησης και το σέρβις που προσφέρει ο κατασκευαστής (για αυτοκίνητα, ηλεκτρονικές και ηλεκτρικές συσκευές).
9. **Φρόντισε να τακτοποιείς τα πάγια έξοδά σου** χωρίς καθυστέρηση (ενοίκιο, λογαριασμοί, φορολογία, ασφάλιστρα), ώστε να αποφεύγεις τα πρόστιμα και τις επιπλέον χρεώσεις.

Προσοχή!

Σύμφωνα με μακροχρόνιες έρευνες του ΟΟΣΑ, στις περισσότερες χώρες οι γυναίκες έχουν περισσότερες πιθανότητες να μειώνουν τα έξοδά τους, όταν αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσχέρειες, απ' ό,τι οι άντρες. Η στρατηγική αυτή, παρότι σε πολλές περιπτώσεις αποδεικνύεται αποτελεσματική, μπορεί να γίνει επικίνδυνη για γυναίκες με πολύ περιορισμένους οικονομικούς πόρους. Στις περιπτώσεις αυτές, η γυναίκα ή και η οικογένειά της μπορεί να στερηθούν σημαντικά αγαθά επιβίωσης, με σοβαρές συνέπειες στην υγεία αλλά και στη μελλοντική τους προσωπική και επαγγελματική εξέλιξη. Αντίθετα, οι άντρες υιοθετούν συχνότερα τη στρατηγική της αύξησης των εσόδων τους, που θα παρουσιάσουμε στο επόμενο κεφάλαιο.

Χρήσιμες εφαρμογές για τη διαχείριση των εξόδων

www.handwallet.com/greek/default.asp

fastbudget.app

moneylover.me

monefy.me

Αύξηση εσόδων

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΘΑ ΜΑΘΕΙΣ:

- Πώς μπορείς να αυξήσεις τα έσοδά σου διαπραγματευόμενη τον μισθό/αμοιβές σου.
- Πρακτικούς τρόπους τεκμηρίωσης της επαγγελματικής σου αξίας για να πετύχεις την αύξηση που θέλεις.
- Τι να προσέξεις ψάχνοντας για δεύτερη δουλειά.

Αν ο προσωπικός ή οικογενειακός σου προϋπολογισμός δεν είναι ισορροπημένος, αν δηλαδή φτιάχνοντάς τον συνειδητοποιήσεις ότι **κερδίζεις** -συστηματικά ή περιστασιακά- λιγότερα απ' όσα ξοδεύεις, τότε μία στρατηγική που μπορείς να ακολουθήσεις, αντί για ή ταυτόχρονα με την προηγούμενη είναι να διερευνήσεις αν και πώς θα μπορούσες να **αυξήσεις** τα έσοδά σου, σε περιστασιακή ή μόνιμη βάση, και να κάνεις τα απαραίτητα βήματα για να το πετύχεις. Το ίδιο, φυσικά, θα χρειαστεί να κάνεις και αν κάποια πρόσφατη **κρίση** έχει πλήξει ή φοβάσαι ότι θα πλήξει το εισόδημά σου, αν έχεις χρέη που πρέπει να εξοφλήσεις ή αν θέλεις να αρχίσεις να αποταμιεύεις περισσότερα, για να μπορέσεις να πραγματοποιήσεις τους οικονομικούς σου στόχους.

Με ποιους τρόπους κερδίζουμε χρήματα;

Υπάρχουν δύο τρόποι να κερδίσει κανείς χρήματα:

1. **Η δουλειά:** δουλεύεις ως σωστή επαγγελματίας σε κάποια εταιρεία ή οργανισμό, στο δημόσιο ή ως αυτοαπασχολούμενη/επιχειρηματίας.
2. **Οι επενδύσεις:** στην περίπτωση αυτή, τα χρήματά σου δουλεύουν για σένα, παράγοντας ενοίκια, τόκους, μερίσματα κλπ. Μπορείς να διαβάσεις περισσότερα για τις επενδύσεις στο κεφάλαιο **Επενδύσεις**.

συχνές #12 ερωτήσεις

Πώς κερδίζεις χρήματα σε περιπτώσεις έκτακτης ανάγκης;

Αν χρειάζεσαι ένα έξτρα ποσό για να καλύψεις κάποια έκτακτη, τρέχουσα ανάγκη, μπορείς βέβαια να πουλήσεις κάποιο αγαθό που ήδη έχεις ή να δανειστείς χρήματα, όμως αυτά δεν θεωρούνται συνήθως κέρδη. Στην πρώτη περίπτωση γιατί σπάνια θα καταφέρεις, σε περιόδους προσωπικής κρίσης, να αποκομίσεις κέρδος πουλώντας το αγαθό αυτό σε υψηλότερη τιμή απ' ό,τι το αγόρασες και, στη δεύτερη περίπτωση, γιατί, φυσικά, τα χρήματα αυτά δεν είναι στ' αλήθεια δικά σου.

Αν εργάζεσαι ήδη, ως μισθωτή ή ως αυτοαπασχολούμενη, για να αυξήσεις τα έσοδά σου θα πρέπει ή να αυξήσεις την **αμοιβή** που παίρνεις για τη δουλειά που ήδη κάνεις ή να βρεις μια ακόμη **δουλειά**. Το δεύτερο αποδεικνύεται, συνήθως, πιο δύσκολο (λόγω χρόνου και άλλων υποχρεώσεων, αλλά και λόγω της κρίσης στην οικονομία). Ας εστιάσουμε, λοιπόν, πρώτα στο...

ΠΩΣ ΝΑ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΕΙΣ ΤΟ ΜΙΣΘΟ Ή ΤΙΣ ΑΜΟΙΒΕΣ ΣΟΥ

Είναι γεγονός πως οι γυναίκες αντιμετωπίζουμε συχνά έξτρα δυσκολίες όταν έρχεται η ώρα να διαπραγματευτούμε -ξεκινώντας από το γεγονός ότι πολλές φορές θεωρούμαστε "**αντιπαθείς**" όταν το κάνουμε. Έχουμε επίσης την τάση να **υποτιμούμε** την επαγγελματική μας αξία και να αποφεύγουμε να εκφράσουμε τη **διεκδικητικότητα** μας.

Τα εμπόδια αυτά κάνουν τη διαπραγμάτευση πιο δύσκολη, όχι όμως λιγότερο σημαντική, γι' αυτό και είναι απαραίτητη η καλή προετοιμασία. Παρακάτω θα βρεις μερικές χρήσιμες συμβουλές για το πώς μπορείς να την πετύχεις.

1. Φρόντισε να **προβάρεις** αυτά που έχεις να πεις, ώστε να ενισχύσεις την αυτοπεποίθησή και την αποτελεσματικότητά σου.
2. Μάθε τους **κανόνες**: πότε μπορείς να διεκδικήσεις αύξηση στην εταιρεία σου; Με ποιον ή ποια πρέπει να διαπραγματευτείς; Μετά από τι διάστημα συνεργασίας συνηθίζεται να αυξάνονται οι τιμές στο χώρο της δουλειάς σου, αν είσαι αυτοαπασχολούμενη;
3. Ιεράρχησε τα **επιχειρήματά** σου. Αυτά είναι η στρατηγική σου. Ιδανικά, θα πρέπει να βασίζονται περισσότερο στην **αξία** που προσφέρεις στην επιχείρηση και λιγότερο στις **ανάγκες** σου.

Ιστοσελίδες όπου μπορείς να μάθεις περισσότερα για τους μισθούς του χώρου σου

www.glassdoor.com

www.payscale.com

www.salary.com

4. Κάνε την **έρευνά** σου -και μη διστάζεις να το δείξεις. Είναι απαραίτητο να γνωρίζεις σε ποια επίπεδα κινούνται οι μισθοί και οι αμοιβές για άλλους/ες επαγγελματίες του χώρου σου. Πες: “Από την έρευνα που έχω κάνει, αντιλαμβάνομαι ότι οι συνήθεις αμοιβές για άτομα με το δικό μου μορφωτικό επίπεδο και την εμπειρία μου κυμαίνονται στα €€€. Είναι εφικτό να πλησιάσουμε περισσότερο στο ποσό αυτό;”
5. Εφάρμοσε τις αρχές της **αποτελεσματικής επικοινωνίας**: άκου προσεκτικά, διάλεξε με σύνεση τις λέξεις σου, διατήρησε την ευγένειά σου. Δείξε τη δέσμευσή σου και με τη γλώσσα του σώματος: διατήρησε την οπτική επαφή, απόφυγε να σταυρώνεις τα χέρια, να υψώνεις τη φωνή ή να κοιτάζεις επιθετικά το άτομο που έχεις απέναντί σου.
6. Απόφυγε τους **συναισθηματισμούς**: ακόμα κι αν, θεωρητικά, μπορούσες να εξασφαλίσεις κάποια αύξηση μέσω της συμπόνιας, η εντύπωση που θα έδινες δεν θα βοηθούσε καθόλου, μακροπρόθεσμα, την επαγγελματική σου εικόνα.

— Πώς θα τεκμηριώσεις την επαγγελματική σου αξία —

Για να διαπραγματευτείς καλύτερα την αύξηση στον μισθό ή τις αμοιβές σου.

Ποσοτικοποίησε τα επιτεύγματά σου. Βάλε σε νούμερα τη συνεισφορά σου στην εταιρεία. Διοργανώσεις πέρυσι τρεις επιτυχημένες εκδηλώσεις; Εκπαιδεύσες 25 νέους/ες υπαλλήλους; Έφτιαξες μια παρουσίαση που χρησιμοποιείται από όλη την εταιρεία; Κατάγραψέ το. Αν μπορείς να συνδέσεις και ένα οικονομικό όφελος με τη συνεισφορά σου, ακόμα καλύτερα.

Συγκέντρωσε τεκμήρια. Μην ζητάς από το αφεντικό σου να βασιστεί στη μνήμη του (και μην βασίζεσαι απόλυτα ούτε εσύ στη δική σου). Μην περιμένεις από κανέναν να πιστέψει ότι είσαι κακοπληρωμένη απλώς επειδή το λες. Συγκέντρωσε emails που σε επαινούν για τη δουλειά σου, εκτιμήσεις μισθών για το πεδίο σου και για την Ελλάδα από το glassdoor.gr, οικονομικά αποτελέσματα και τις αξιολογήσεις σου από τον ή την μάντζερ σου.

Δείξε ότι βελτιώνεσαι. Αν έχεις λάβει feedback από τη δουλειά σχετικά με την απόδοσή σου, χρησιμοποίησέ το τώρα για να δείξεις ότι έχεις σημειώσει πρόοδο σε σχέση με την προηγούμενη περίοδο. Ανάφερε επίσης τυχόν επιμορφωτικά σεμινάρια που παρακολούθησες, εξηγώντας πώς σε έχουν κάνει καλύτερη στο ρόλο σου.

7. Σταμάτα να **απολογείσαι**. “Συγγνώμη που σας ενοχλώ”, “Ξέρω πως είναι δύσκολα τα πράγματα, αλλά...”, “Νιώθω άσχημα που το ζητάω”. Αυτές οι διατυπώσεις αποσπούν την προσοχή από τα επιτεύγματά σου και δίνουν την εντύπωση ότι ζητάς κάποια προσωπική χάρη -τη στιγμή που δεν υπάρχει κανένας λόγος να ζητάς συγγνώμη για το αίτημά σου.
8. Κάνε **εξάσκηση**. Ξεκίνα από κάτι μικρό και όχι τόσο σημαντικό και εξάσκησε τη διεκδικητικότητά σου. Ζήτη ένα καλύτερο τραπέζι στο εστιατόριο, π.χ. και άρχισε να συνηθίζεις σε αυτού του είδους την έκθεση.
9. Κάνε το για καλό. Οι έρευνες δείχνουν ότι πολλές γυναίκες διαπραγματεύονται πιο εύκολα όταν έχουν κατά νου ότι υπερασπίζονται κάποιο στόχο ή ευγενές **όραμα**. Αν σε βοηθάει, μπορείς να σκεφτείς ότι κάνοντας ένα βήμα προς τα μπρος βοηθάς και άλλες γυναίκες να διεκδικήσουν αυτά που τους αξίζουν.
10. Ζήτησε **feedback**. Μερικούς μήνες πριν συζητήσεις μια αύξηση, ζήτη από τον μάνατζερ ή τον εργοδότη σου να σου δώσει feedback για την απόδοσή σου στη δουλειά. Τι κάνεις καλά; Πού πρέπει να βελτιωθείς; Ο στόχος είναι να δείξεις ότι θέλεις να κάνεις τη δουλειά σου καλύτερα και, βέβαια, να αποδείξεις ότι έχεις βελτιωθεί, όταν θα διεκδικήσεις έναν καλύτερο μισθό.

συχνές #13 ερωτήσεις

Πώς μπορώ να συζητήσω μισθολογικά θέματα με τους/ τις συναδέλφους μου χωρίς να φανώ αγενής;

Θέλεις να ρωτήσεις τους/τις συναδέλφους σου πόσο πληρώνονται; Να πώς να το κάνεις με ειλικρινή αλλά διακριτικό τρόπο.

“Προετοιμάζομαι για μια συνάντηση με τον προϊστάμενό μας και θα τεθεί και το θέμα του μισθού. Θα ήσουν πρόθυμος/η να μοιραστείς εμπιστευτικά μαζί μου -στο περίπου- πόσο πληρώνεσαι εσύ; Και, φυσικά, μπορώ να κάνω το ίδιο”.

“Κοιτούσα στο Glassdoor τους μισθούς για το χώρο μας και μου φάνηκε κάπως τσιμπημένο το €€€ που δίνουν ως μέσο όρο. Εσένα πώς σου ακούγεται, από την εμπειρία σου;”

“Ξέρω ότι δεν συνηθίζεται να συζητάμε ανοιχτά για τους μισθούς μας, αλλά ανησυχώ ότι ακριβώς επειδή δεν μοιραζόμαστε αυτή την πληροφορία, βάζουμε τρικλοποδιά στους εαυτούς μας όταν χρειάζεται να διαπραγματευτούμε. Θα ήσουν πρόθυμος/η να ανταλλάξουμε κάποιες τέτοιες πληροφορίες, εμπιστευτικά φυσικά, ώστε να μπορούμε να διεκδικήσουμε αυτό που μας αξίζει;”

11. Να είσαι **ειλικρινής** αλλά και **διπλωματική**. Αν, για παράδειγμα, ξέρεις ότι κάποιος/α συνάδελφος πληρώνεται καλύτερα από σένα, μπορείς να το θίξεις λέγοντας: “Γνωρίζω ότι άλλοι συνάδελφοι σε αντίστοιχο ρόλο παίρνουν υψηλότερους μισθούς. Τι μπορώ να κάνω για να σημειώσω κι εγώ αντίστοιχη μισθολογική πρόοδο;”
12. Αν το αίτημά σου δεν γίνει δεκτό, διεκδίκησε την ευκαιρία να επανέλθεις στο θέμα. Μην το αφήσεις στον αέρα: Ζήτησε να σου δοθούν συγκεκριμένα **κριτήρια** που πρέπει να πληροίς για να επιτύχεις το στόχο σου και να οριστεί μια **ημερομηνία** στην οποία θα επαναξιολογηθεί το αίτημά σου με βάση και την πρόοδο που θα έχεις κάνει.
13. Αν δεν μπορείς, μέσω μιας αύξησης, να ενισχύσεις τα έσοδά σου, διαπραγματεύσου το ενδεχόμενο η εταιρεία να καλύψει κάποια από τα **έξοδά** σου (μετακίνηση, αυτοκίνητο, υπολογιστής, ασφάλιση, γυμναστήριο κ.ά).

Πώς να βρεις μια (δεύτερη) δουλειά

Αν χρειάζεσαι οπωσδήποτε περισσότερα χρήματα και είσαι άνεργη ή αν εργάζεσαι και έχεις, έστω και λίγο, χρόνο για να αφιερώσεις σε μια δεύτερη δουλειά, λάβε υπ' όψιν σου τα εξής:

Αν οι ώρες που μπορείς να διαθέσεις είναι περιορισμένες ή διασκορπισμένες μέσα στην ημέρα, ίσως είναι καλύτερα να αναζητήσεις μια απασχόληση που να μπορείς να κάνεις από το σπίτι, οποιαδήποτε στιγμή. Οτιδήποτε μπορείς να προσφέρεις ως υπηρεσία με το τηλέφωνο, τα χέρια ή τον υπολογιστή σου μπορεί να είναι μια καλή εναλλακτική.

Όποια απασχόληση κι αν ξεκινήσεις, είναι πολύ σημαντικό να βρεις έναν **νόμιμο** τρόπο για να πληρώνεσαι και να κερδίζεις ένσημα από τη δουλειά σου. Μίλησε με έναν έμπειρο λογιστή για τις επιλογές σου, αλλά και για το τυχόν κόστος της ασφάλισής σου.

Εξασφάλισε ότι η δεύτερη δουλειά σου δεν θα έρχεται σε σύγκρουση με την πρώτη, είτε για λόγους δεοντολογίας είτε για λόγους χρόνου. Το στρες του διπλού ωραρίου είναι αρκετό, δεν χρειάζεται να προσθέσεις σε αυτό και την ανάγκη να κρύβεις τη μισή σου ζωή.

Αναζητήσε ιδέες αλλά και ευκαιρίες συνεργασίας σε πλατφόρμες όπως:

[Fiverr](https://www.fiverr.com) >> www.fiverr.com

[People per Hour](https://www.peopleperhour.com) >> www.peopleperhour.com

[oDesk](https://www.odeskwork.com) >> www.odeskwork.com

**Παρότι σε αυτό το σεμινάριο δεν έχουμε την δυνατότητα να ασχοληθούμε με το πολύ σοβαρό ζήτημα του πώς βρίσκεις ή πώς αλλάζεις δουλειά (αν είσαι άνεργη ή αν αναζητάς κάτι καλύτερο από αυτό που έχεις), στο Women On Top ασχολούμαστε συστηματικά με τα θέματα αυτά. Μείνε συντονισμένη στα social media του οργανισμού για να ενημερώνεσαι εγκαίρως για τα εργαστήρια και το περιεχόμενο που δημιουργούμε προς αυτή την κατεύθυνση.*

Ασφάλιση και φορολογία

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΘΑ ΜΑΘΕΙΣ:

- Ποιες είναι οι φορολογικές σου υποχρεώσεις.
- Πώς να συμπληρώνεις την φορολογική σου δήλωση.
- Να χειρίζεσαι με άνεση ό,τι έχει σχέση με τις φορολογικές σου υποχρεώσεις.

Αυτό το κεφάλαιο γράφτηκε με την πολύτιμη συμβολή και καθοδήγηση του κ. Αλέξη Ιωάννου, Οικονομολόγος-Φοροτεχνικός, ΙΚ Φοροτεχνικές Υπηρεσίες

Η φορολόγηση είναι ένας από τους τρόπους που χρησιμοποιεί το κράτος να συγκεντρώνει από όλους τους πολίτες του χρήματα, ώστε να έχει στο ταμείο του όσα χρειάζεται για να προσφέρει στους ίδιους πολίτες όσα έχει υποσχεθεί να τους προσφέρει. Το να γνωρίζεις τις υποχρεώσεις και τις διαδικασίες που σε συνδέουν (αναγκαστικά) με το φορολογικό σύστημα της χώρας στην οποία πληρώνεσαι είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τρεις κυρίως λόγους:

1. Ανάλογα με το είδος της δουλειάς, τις εκάστοτε φορολογικές ρυθμίσεις, τα έσοδά σου κλπ., τα χρήματα που πληρώνεσαι κάθε μήνα ή όταν ολοκληρώνεις μια δουλειά που έχεις αναλάβει ενδέχεται να μην είναι ακριβώς αυτά που θα μείνουν τελικά στο λογαριασμό σου. Αν γνωρίζεις, τουλάχιστον κατά προσέγγιση, τις φορολογικές σου υποχρεώσεις, θα μπορείς να προγραμματίσεις καλύτερα τις κινήσεις σου χωρίς να αιφνιδιάζεσαι από έξοδα που δεν είχες υπολογίσει.
2. Αν αγνοήσεις τις υποχρεώσεις σου προς την εφορία (ή το ασφαλιστικό σου ταμείο κλπ.), είτε επειδή δεν τις γνωρίζεις είτε επειδή δεν έχεις βρει τον τρόπο να τις διαχειρίζεσαι αποτελεσματικά, είναι πολύ πιθανό να χρειαστεί να πληρώσεις στο πολλαπλάσιο αυτά που προσπαθείς να αποφύγεις.
3. Όταν μπορείς και μόνη σου να αντεπεξέλθεις στις φορολογικές σου υποχρεώσεις, σημαίνει ότι έχεις, ανά πάσα στιγμή, μια καλή εικόνα της οικονομικής σου κατάστασης και επίσης ότι χτίζεις την αυτοπεποίθηση που σου λείπει όταν αναθέτεις διαρκώς σε κάποιον άλλον να συμπληρώσει τη φορολογική σου δήλωση, να υπολογίσει τα έξοδα και τα έσοδά σου, να υπολογίσει τα χρέη και τους φόρους σου κλπ.

Ποιες είναι όμως οι φορολογικές μας υποχρεώσεις;

Αν είσαι κάτοικος Ελλάδας, είσαι άνω των 18 και εργάζεσαι ή έχεις πραγματικά ή “τεκμαρτά” εισοδήματα, τότε είσαι υποχρεωμένη από τον νόμο να διαθέτεις Αριθμό Φορολογικού Μητρώου (το λεγόμενο ΑΦΜ, που αποκτάς με μια επίσκεψη στην Εφορία -αλλιώς ΔΟΥ- του τόπου κατοικίας σου) και να υποβάλλεις στις αρχές κάθε χρόνο μία online φορολογική δήλωση που αφορά τα εισοδήματα του προηγούμενου έτους.

Συχνές #14 ερωτήσεις

Τι είναι τα πραγματικά και τι τα τεκμαρτά εισοδήματα;

Τα πραγματικά σου εισοδήματα είναι τα χρήματα που λαμβάνεις από τη δουλειά, την επιχειρηματική σου δραστηριότητα, τις αγοραπωλησίες που μπορεί να κάνεις εσύ, τις επενδύσεις σου κλπ. Τεκμαρτά εισοδήματα είναι αυτά που τεκμαίρονται, ορθολογικά, ανάλογα με τον τρόπο ζωής σου. Για παράδειγμα, μπορεί να μην εργάζεσαι ακόμα, όμως αν είσαι πάνω από 18 και οι γονείς σου σου αγοράσουν ένα αυτοκίνητο, στο όνομά σου, τότε θεωρείται -δηλαδή τεκμαίρεται- ότι κάπως, από κάπου, έχεις την οικονομική δυνατότητα να συντηρείς το αυτοκίνητο. Από αυτή την “οικονομική δυνατότητα” θα προκύψει και κάποιος φόρος που θα χρειάζεται να πληρώνεις κάθε χρόνο, για όσο έχεις το αυτοκίνητό σου.

Μπορείς να δεις όλα τα τεκμήρια στον Πίνακα 5 του εντύπου της φορολογικής δήλωσης παρακάτω.

Πέρα από την υποχρέωση αυτή, οι υπόλοιπες συναλλαγές σου με την εφορία καθορίζονται από το είδος της επαγγελματικής σου απασχόλησης, και συγκεκριμένα το αν είσαι μισθωτή ή/και συνταξιούχος ή αν είσαι αυτοαπασχολούμενη/επιχειρηματίας.

ΑΝ ΕΡΓΑΖΕΣΑΙ ΩΣ ΜΙΣΘΩΤΗ ή ΑΝ ΕΙΣΑΙ ΑΝΕΡΓΗ Η ΣΥΝΤΑΞΙΟΥΧΟΣ

Στη σύμβαση που υπέγραψες όταν προσλήφθηκες από την εταιρεία στην οποία εργάζεσαι, αναγράφεται η μηνιαία αμοιβή που είχες συμφωνήσει με τον εργοδότη σου. Αυτή η αμοιβή είναι ο μικτός μισθός σου, από τον οποίο ο εργοδότης σου, πριν σε πληρώσει, παρακρατεί ένα ποσοστό για τον φόρο σου και ένα ποσοστό για τις ασφαλιστικές εισφορές σου.

Αυτά τα εισοδήματα και τις παρακρατήσεις συμπληρώνεις στα κουτάκια του εντύπου της φορολογικής σου δήλωσης με Κωδικούς 301 και 315 -βλ. υπόδειγμα παρακάτω.

Όταν θα υποβάλεις τη φορολογική σου δήλωση, στις αρχές της επόμενης χρονιάς, ανάλογα με το πόσα είναι τα συνολικά σου εισοδήματα, θα καταλήξεις με ένα από τα εξής σενάρια, τα οποία θα αποτυπώνονται στο εκκαθαριστικό σημείωμα που θα λάβεις, μερικούς μήνες μετά, από την εφορία:

1ο σενάριο

Αν το ποσοστό φόρου που αντιστοιχεί στα συνολικά σου εισοδήματα είναι μικρότερο από αυτό που έχει ήδη αποδώσει ο εργοδότης σου στην εφορία, τότε η εφορία θα σου επιστρέψει τα χρήματα που σου αναλογούν, μέσω του τραπεζικού λογαριασμού σου.

2ο σενάριο

Αν το ποσοστό φόρου που αντιστοιχεί στα συνολικά σου εισοδήματα είναι μεγαλύτερο από αυτό που έχει αποδώσει ο εργοδότης σου στην εφορία, τότε θα χρειαστεί να πληρώσεις (συνήθως σε δόσεις) στην εφορία τη διαφορά.

Αξίζει να θυμάσαι ότι το τεκμαρτό εισόδημα που αναφέραμε παραπάνω συνεχίζει να υπολογίζεται ακόμα και όταν έχεις και πραγματικό εισόδημα. Αυτό σημαίνει ότι αν ο επήσιος μισθός σου είναι 8.000 ευρώ, αλλά παράλληλα έχεις 15.000 ευρώ σε αντικειμενικές δαπάνες διαβίωσης

συχνές #15 ερωτήσεις

Πόσο φόρο πρέπει να πληρώσω;

Το ποσοστό του φόρου που είσαι υποχρεωμένη να πληρώσεις στην εφορία αυξάνεται όσο αυξάνονται και τα εισοδήματά σου, από το ένα σκαλοπάτι της φορολογικής κλίμακας στο επόμενο.

- Αν τα εισοδήματά σου δεν ξεπερνούν τις 8.000 ευρώ το χρόνο και δεν έχεις παιδιά, τότε δεν υποχρεούσαι να πληρώσεις φόρο. Αν έχεις παιδιά, αυτό το αφορολόγητο όριο αυξάνεται αντίστοιχα.
- Για εισοδήματά 8.001-10.000 ευρώ, ο φόρος είναι 9%.
- Για εισοδήματα 10.001-20.000 ευρώ, ο φόρος είναι 22%.
- Για εισοδήματα 20.001-30.000 ευρώ, ο φόρος είναι 28%.
- Για εισοδήματα 30.001-40.000 ευρώ, ο φόρος είναι 36%.
- Για εισοδήματα από 40.001 ευρώ και πάνω, ο φόρος είναι 44%.

(π.χ. ενοίκιο, αυτοκίνητο, πισίνα, δίδακτρα ιδιωτικών σχολείων) θα φορολογηθείς επιπλέον για το μέρος των 15.000 ευρώ που δεν καλύπτεται από τα πραγματικά σου εισοδήματα, δηλαδή 7.000 ευρώ. Στην ιστοσελίδα του Υπουργείου Οικονομικών, μπορείς να βρεις αναλυτικούς πίνακες που εξηγούν σε τι ποσά αντιστοιχεί καθεμία από τις παραπάνω δαπάνες.

Πώς να συμπληρώσεις τη φορολογική σου δήλωση

Μπορείς να μελετήσεις με την ψυχία σου το παρακάτω υπόδειγμα και να διαβάσεις **-με γαλάζιους χαρακτήρες-** μέσα στο κεφάλαιο χαρακτηριστικά στοιχεία που πρέπει να συμπληρώσεις σε συγκεκριμένα πεδία του εντύπου.

Στη φορολογική σου δήλωση, πέρα από τα προσωπικά στοιχεία σου και τις πληροφορίες που έχουν να κάνουν με ιδιαιτερότητες της επαγγελματικής σου κατάστασης (συνήθως, αν τις έχεις, το γνωρίζεις ή μπορείς να ρωτήσεις στην εφορία για να του το διευκρινίσουν), θα πρέπει να συμπληρώσεις με ακρίβεια όλα τα εισοδήματα που απέκτησες την προηγούμενη χρονιά και τα οποία μπορεί, για παράδειγμα, να προέρχονται από:

Μισθωτή εργασία & συντάξεις [Πίνακας 4Α](#)

Αγροτική επιχειρηματική δραστηριότητα [Πίνακας 4Γ1](#)

Άλλη επιχειρηματική δραστηριότητα [Πίνακας 4Γ2](#)

Μερίσματα, τόκους και δικαιώματα (από επενδύσεις) [Πίνακας 4Δ1](#)

Εισόδημα από ακίνητη περιουσία (ΕΝΟΙΚΙΑ) [Πίνακας 4Δ2](#)

Εισόδημα από υπεραξία μεταβίβασης κεφαλαίου (αγοραπωλησία μετοχών και άλλων χρηματοοικονομικών προϊόντων) [Πίνακας 4Ε](#)


Διάθεση περιουσιακών στοιχείων-Δανεια -Δωρεές [Πίνακας 6 Κωδικός 781](#)

Τόκους αποταμιεύσεων [Πίνακας 4Δ1](#)

ΤΑ ΚΑΛΑ ΝΕΑ

Το εισόδημα πάνω στο οποίο θα φορολογηθείς δεν είναι απαραίτητα ολόκληρο αυτό που πληρώνεις. Μπορείς να μειώσεις το ποσό που δηλώνεις ότι παίρνεις στο σπίτι, αν συγκεντρώσεις αποδείξεις για καταναλωτικά αγαθά και υπηρεσίες, που αποδεικνύουν ότι χρησιμοποίησες ήδη ένα μέρος του εισοδήματός σου για ανάγκες διαβίωσης. Ορισμένες από τις κατηγορίες αποδείξεων που μπορείς να συγκεντρώσεις αναφέρονται στη σελ. 26.

Συμπληρώνεις τα ποσά αυτά στον [Πίνακα 7, Κωδικό 049](#).



ΔΗΛΩΣΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΤΟΥΣ 2019

ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΠΟΚΤΗΘΗΚΑΝ ΑΠΟ 1-1-2019 ΕΩΣ 31-12-2019
ΥΠΟΒΑΛΛΕΤΑΙ ΣΕ ΕΝΑ ΑΝΤΙΤΥΠΟ

E1

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΑΑΔΕ
Ανεξάρτητη Αρχή
Δημοσίων Εσόδων

Προς τη Δ.Ο.Υ.: _____

ΤΜΗΜΑ _____
ΑΡ. ΚΑΤΑΧΩΡΗΣΗΣ _____
ΕΚΠΡΟΣΘΕΣΗ _____

ΠΙΝΑΚΑΣ 1. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΦΟΡΟΛΟΓΟΥΜΕΝΟΥ (ΜΕ ΚΕΦΑΛΑΙΑ)

| ΤΟΥ ΥΠΟΧΡΕΩΤΟΥ | ΕΠΩΝΥΜΟ (ΩΠΩΣ ΣΤΗΝ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ) | ΟΝΟΜΑ | ΟΝ. ΠΑΤΕΡΑ | ΑΡ. ΤΑΥΤΟΤΗΤΑΣ | ΑΡΙΘ. ΦΟΡΩ. ΜΗΤΡΟΥ |
|----------------|-------------------------------|---|------------|----------------|--------------------|
| | | ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ Ή ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ ΓΙΑ ΕΠΙΤΗΔΕΥΜΑΤΙΕΣ | | | ΘΕΛΕΣΓΙΝΟ |

| ΣΥΖΥΓΙΟΥ / Μ.Σ.Σ. | ΕΠΩΝΥΜΟ (ΩΠΩΣ ΣΤΗΝ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ) | ΟΝΟΜΑ | ΟΝ. ΠΑΤΕΡΑ | ΑΡ. ΤΑΥΤΟΤΗΤΑΣ | ΑΡΙΘ. ΦΟΡΩ. ΜΗΤΡ. ΣΥΖΥΓΙΟΥ / Μ.Σ.Σ.* |
|-------------------|-------------------------------|---|------------|----------------|--------------------------------------|
| | | ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ Ή ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ ΓΙΑ ΕΠΙΤΗΔΕΥΜΑΤΙΕΣ | | | ΘΕΛΕΣΓΙΝΟ |

| ΕΠΩΝΥΜΟ | ΟΝΟΜΑ | ΟΝΟΜΑ ΠΑΤΕΡΑ | ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ (Δ.Ο.ΣΕ-ΑΡΙΘΜΟΣ-ΤΑΧ.ΚΩΔ.-ΣΥΝΟΙΚΙΑ-ΠΟΛΗ Ή ΧΩΡΙΟ) | ΘΕΛΕΣΓΙΝΟ | ΑΡΙΘ. ΦΟΡΩ. ΜΗΤΡ. ΕΚΠΡΟΣΤΟΥ |
|------------------------|-------|--------------|---|-----------|-----------------------------|
| Χωριστή Δήλωση συζύγων | | | | | |

ΠΙΝΑΚΑΣ 2. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΚΚΑΘΑΡΙΣΗΣ

| | Υπόχρεου / Μ.Σ.Σ.* | Συζύγου / Μ.Σ.Σ.* |
|---|--------------------|-------------------|
| 1. Υποβάλλετε δήλωση με εισόδημα από επιχειρηματική δραστηριότητα για πρώτη φορά; _____ | 327 ΝΑΙ 1 | 328 ΝΑΙ 1 |
| 2. Είστε φορολ. κάτοικος αλλοδαπής και υποχρεούστε να υποβάλλετε φορ. δήλωση στην Ελλάδα; _____ | 319 ΝΑΙ 1 | 320 ΝΑΙ 1 |
| 3. Ανήκете στην κατηγορία της παραγρ. 4 του άρθρου 30 Κ.Φ.Ε.; _____ | 015 ΝΑΙ 1 | 016 ΝΑΙ 1 |
| 4. Εξαιρείστε από την προσκόμιση αποδείξεων; _____ | 023 ΝΑΙ 1 | 024 ΝΑΙ 1 |
| 5. Υποβάλλεται η δήλωση από κηδεμ. σχολάδ., κληρ/μιάς, μεσεγγυόχο, προσηρ. διαχειρ. ή σύνδικο πλάγουςης ή δικ. εκκαθαριστή; _____ | 329 ΝΑΙ 1 | |
| 6. Υποβάλλεται η δήλωση από επίτροπο, κηδεμόνα ανήλικου ή δικ. συμπαραστάτη; _____ | 330 ΝΑΙ 1 | |
| 7. Υποβάλλεται η δήλωση από κληρονόμο του φορολογούμενου που απεβίωσε; _____ | 331 ΝΑΙ 1 | |
| 8. Είστε συνταξιούχος και γεννηθήκατε μέχρι 31-12-1954; _____ | 013 ΝΑΙ 1 | 014 ΝΑΙ 1 |
| 9. Έχετε κάνει έναρξη επιτηδεύματος για πρώτη φορά από 1/1/2017 και μετά; _____ | 017 ΝΑΙ 1 | 018 ΝΑΙ 1 |
| 10. Ασκείτε επιχειρ. δραστηρ. και φορολογούσε με τις διατάξεις περ. στ' παρ. 2 άρθρ. 12 Κ.Φ.Ε.; _____ | 019 ΝΑΙ 1 | 020 ΝΑΙ 1 |
| 11. Ασκείτε επιχειρ. δραστηρ. με ιδιότητα εμπορική και γεννηθήκατε μέχρι την 31-12-1957; _____ | 027 ΝΑΙ 1 | 028 ΝΑΙ 1 |
| 12. Ασκείτε επιχειρηματική δραστηριότητα και είστε ασφαλισμένος στον ΕΦΚΑ (ΟΓΑ); _____ | 021 ΝΑΙ 1 | 022 ΝΑΙ 1 |
| 13. Είστε κατ' επάγγελμα αγρότης; _____ | 037 ΝΑΙ 1 | 038 ΝΑΙ 1 |
| 14. Είστε κάτοικος χώρας ΕΕ (εκτός Ελλάδας) ή ΕΟΧ και αποκτήσατε στην Ελλάδα τουλάχιστον το 90% του παγκόσμιου εισοδ. κλητ. _____ | 385 ΝΑΙ 1 | 386 ΝΑΙ 1 |
| 15. Έχετε εισοδήματα ή/και περιουσία (ακίνητα, καταθέσεις κλητ.) στην αλλοδαπή; _____ | 025 ΝΑΙ 1 | 030 ΝΑΙ 1 |
| 16. Ανήκете στην κατηγορία των ολικά τυφλών, βαριά κληνικά αναπήρων με ποσοστ. αναπ. από 80% και άνω; _____ | 905 ΝΑΙ 1 | 906 ΝΑΙ 1 |
| 17. Ανήκете στην κατηγορία των αναπήρων με ποσοστό αναπηρίας από 80% και άνω; _____ | 913 ΝΑΙ 1 | 914 ΝΑΙ 1 |
| 18. Ανήκете στην κατηγορία της παρ.5 του άρθρου 8 ν. 3023/2002; _____ | 011 ΝΑΙ 1 | 012 ΝΑΙ 1 |
| 19. Φιλοξενείτε Φ.Π. υπόχρεο σε δήλωση εκτός εκείνων του πίνακα 8; _____ | 007 ΝΑΙ 1 | 008 ΝΑΙ 1 |
| 20. Έχετε υπαχθεί στο καθεστώς του άρθρου 5Α του ν.4172/2013; _____ | 039 ΝΑΙ 1 | 040 ΝΑΙ 1 |

ΠΙΝΑΚΑΣ 3. ΜΕΙΩΣΗ ΦΟΡΟΥ ΛΟΓΩ ΑΝΑΠΗΡΙΑΣ

| | | |
|---|-----------|-----------|
| 1. Δικαιούστε μείωση φόρου 200 ευρώ λόγω αναπηρίας από 67% και άνω; _____ | 007 ΝΑΙ 1 | 002 ΝΑΙ 1 |
| 2. Αριθμός προσώπων του πίνακα 8 με αναπηρία 67% και άνω (αριθμητικά) _____ | 005 | 006 |
| 3. Δικαιούστε μείωση φόρου 200 ευρώ σύμφωνα με τις διατάξεις περ. β,γ' και δ' άρθρ. 17 Κ.Φ.Ε. _____ | 009 ΝΑΙ 1 | 010 ΝΑΙ 1 |

ΠΙΝΑΚΑΣ 4. ΦΟΡΟΛΟΓΟΥΜΕΝΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΩΣΕΙΣ

A. ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΑΠΟ ΜΙΣΘΟΤΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ-ΠΑΡΑΚΡΑΤΗΘΕΝΤΕΣ ΦΟΡΟΙ ΚΑΙ ΜΕΙΩΣΕΙΣ

| | | |
|---|-----|-----|
| 1. Άθροισμα καθαρών ποσών από μισθούς, ημερομίσθια κλητ (εκτός περ.2,3) _____ | 301 | 302 |
| 2. Άθροισμα καθαρών ποσών από κύριες συντάξεις (εκτός περ. 1,3) _____ | 303 | 304 |
| 3. Άθροισμα καθαρών ποσών από επικουρικές συντάξεις, μερίσματα κλητ (εκτός περ.1,2) _____ | 321 | 322 |
| 4. Αμοιβές μελών ΔΣ της περ.δ' παρ.2 του άρθρ.12 Κ.Φ.Ε., διαχ. ΕΠΕ, ΙΚΕ, ΟΕ, ΕΕ κλητ. _____ | 325 | 326 |
| 5. Εισόδημα από επιχειρηματική δραστηριότητα της περ.στ' παρ.2 του άρθρ.12 Κ.Φ.Ε. _____ | 307 | 308 |
| 6. Άθροισμα καθαρών ποσών από παροχή εργασίας με εργόσημο _____ | 309 | 310 |
| 7. Εισόδημα από οικοδομικά ένησημα, ατασφάλιση κλητ _____ | 311 | 312 |
| 8. Εισόδημα των περ. 1,2,3,4,6 πίν. 4Α και παρ. 4 άρθρ. 13 Κ.Φ.Ε. χωρίς ηλεκτρονική πληροφόρηση _____ | 343 | 344 |
| 9. Εισοφορές σε ασφαλιστικούς οργαν. υπαρχ/ής ασφάλισης που αποδίδονται από τον ίδιο τον ασφαλισμένο _____ | 351 | 352 |
| 10. Φόρος που παρακρατήθηκε στους μισθούς, συντάξεις, αμοιβές μελών ΔΣ (περ.1,2,3 και 4) _____ | 315 | 316 |
| 11. Ποσό που παρακρατήθηκε για ειδική εισφορά αλληλεγγύης του άρθρου 43Α Κ.Φ.Ε. _____ | 333 | 334 |
| 12. Φόρος που παρακρατήθηκε στην περίπτωση 8 _____ | 347 | 348 |
| 13. Ποσό ειδικής εισφοράς αλληλεγγύης του άρθρ 43Α Κ.Φ.Ε. που παρακρατήθηκε στην περ. 8 _____ | 349 | 350 |
| 14. Καθαρό ποσό από μισθούς, συντάξεις κλητ αλλοδαπής προέλευσης όπου η Ελλάδα έχει δικαίωμα φορολόγησης _____ | 389 | 390 |
| 15. Φόρος που καταβλήθηκε στην αλλοδαπή του εισοδήμα των περ.14 και 17 _____ | 651 | 652 |
| 16. Καθαρό ποσό από μισθούς, συντάξεις κλητ αλλοδ. προελ. όπου η Ελλάδα, βάσει ΣΑΔΦ, έχει αποκλειστ. δικαίωμα φορολ. _____ | 391 | 392 |
| 17. Αποδοχές για υπηρεσ. που παρέχ. στην αλλοδαπή από φορολ. κάτοικο Ελλάδας και καταβαλ. από ημεδαπές εταιρείες _____ | 393 | 394 |
| 18. Ασφάλισμα ομολογιακών ασφαλιστηρίων συνταξιοδοτικών συμβολαίων που καταβάλλονται από αλλοδαπούς φορείς χωρίς μόνιμη εγκατάσταση στην Ελλάδα _____ | 395 | 396 |

B. ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΑ ΑΣΙΩΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΚΑΤΟΧΕΥΟ ΤΗΛΕΡΗΜΑΤΟΣ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΝΑΥΤΙΟΥ

| | | |
|--|-----|-----|
| 1. Άθροισμα καθορ. αποδοχών που καταβλήθηκαν σε ευρώ καθώς και σε ξένο νόμισμα μετά τη μετατροπή σε ευρώ _____ | 255 | 256 |
|--|-----|-----|

* Μέρος του Συμφώνου Συμβίωσης ** Δεν συμπληρώνονται όταν υπάρχει απόφαση συνταξιοδότησης ασφαλιστικού φορέα.

ΥΠΟΦΕΡΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΠΤΥΧ - ΔΙΟΕΞΕΥ

| | Υπόχρεου / Μ.Σ.Σ* | Συζύγου / Μ.Σ.Σ* |
|---|-------------------|------------------|
| 2. Άθροισμα καθαρών αποδοχών που καταβλήθηκαν σε ευρώ, καθώς και σε ξένο νόμισμα, μετά τη μετατροπή σε ευρώ, χωρίς ηλεκτρονική πληροφόρηση | 251 | 252 |
| 3. Φόρος που παρακρατήθηκε με βάση τις βεβαιώσεις αποδοχών | 257 | 258 |
| 4. Φόρος που παρακρατήθηκε με βάση τις βεβαιώσεις αποδοχών χωρίς ηλεκτρονική πληροφόρηση | 259 | 260 |
| 5. Ποσό ειδικής εισφοράς αλληλεγγύης άρθρ.43Α Κ.Φ.Ε. που παρακρατήθηκε χωρίς ηλεκτρονική πληροφ. | 261 | 262 |
| 6. Καθαρό ποσό αποδοχών αλλοδαπής προέλευσης (σε ευρώ) | 263 | 264 |
| 7. Φόρος που παρακρατήθηκε και καταβλήθηκε στην αλλοδαπή (σε ευρώ) | 265 | 266 |
| 8. Καθαρές αποδοχές κατώτ. πληρώματος που την ίδια χρήση έχει και την ιδιότητα αξιωματικού εμπορ. ναυτικού | 263 | 254 |
| 9. Καθαρό ποσό αποδοχών αλλοδαπής προέλευσης κατώτ. πληρώματος που την ίδια χρήση έχει και την ιδιότητα αξιωματικού εμπορικού ναυτικού | 267 | 268 |
| 10. Κατηγορία επαγγέλματος (συμπληρώστε τον ανάλογο κωδικό) 1: Αξιωματικός εμπορ. ναυτικού 2: Κατώτερο πλήρωμα εμπορ. ναυτικού 3: Κατώτερο πλήρωμα και αξιωματικός εμπορ. ναυτικού συγχρόνως την ίδια χρήση | 201 | 202 |
| Γ1. ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΑΠΟ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ | | |
| 1. Καθαρό εισόδημα από άσκηση ατομικής αγροτικής δραστηριότητας | 461 | 462 |
| 2. Καθαρό εισόδημα από άσκηση ατομικής αγροτικής δραστηριότητας αλλοδαπής προέλευσης | 463 | 464 |
| 3. Ζημιά του ίδιου φορολογικού έτους από άσκηση ατομικής αγροτικής δραστηριότητας | 465 | 466 |
| 4. Ζημιές προηγούμενων ετών από άσκηση ατομ. αγροτ. δραστηριότητας | 467 | 468 |
| 5. Ακαθάριστα έσοδα από άσκηση ατομικής αγροτικής δραστηριότητας | 475 | 476 |
| 6. Φόρος που καταβλήθηκε στην αλλοδαπή | 469 | 470 |
| Γ2. ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΑΠΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ | | |
| 1. Καθαρά κέρδη από την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας | 401 | 402 |
| 2. Ζημιά του ίδιου φορολογικού έτους από την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας | 413 | 414 |
| 3. Ζημιές προηγούμενων ετών από την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας | 415 | 416 |
| 4. Ακαθάριστα έσοδα από την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας | 425 | 426 |
| 5. Εισόδημα από επιχειρηματική δραστηριότητα χωρίς έναρξη | 403 | 404 |
| 6. Εισόδημα από επιχειρ. δραστηρ. χωρίς ηλεκτρ. πληροφ. και χωρίς έναρξη | 409 | 410 |
| 7. Εισόδημα από επιχειρηματική δραστηριότητα της παρ. 3 άρθρου 21 Κ.Φ.Ε. | 427 | 428 |
| 8. Καθαρά κέρδη από επιχειρηματική δραστηριότητα αλλοδαπής | 411 | 412 |
| 9. Φόροι 4%, 10% και 15% που προκαταβλήθηκαν (παρ.4,5α άρθρου 69 Κ.Φ.Ε.) | 601 | 602 |
| 10. Φόροι 1%,3%,4%,8%,15% και 20% που παρακρατήθηκαν (παρ. 1δ, 2 άρθρ. 64 και 5γ άρθρ. 69 Κ.Φ.Ε.) | 605 | 606 |
| 11. Φόροι για τους οποίους δεν υπάρχει ηλεκτρονική πληροφόρηση | 611 | 612 |
| 12. Φόροι που καταβλήθηκαν στην αλλοδαπή | 653 | 654 |
| 13. Φόρος που προσδιορίστηκε με τις διατάξεις του άρθρου 5 του ν.δ. 1146/1972 | 607 | 608 |
| Δ1. ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ, ΤΟΚΟΙ, ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ | | |
| 1. Μερίσματα (προ φόρου) ημεδαπής προέλευσης (Ν.Π. και Νομ. Οντότητες με διπλογραφικά βιβλία) | 291 | 292 |
| 2. Μερίσματα (προ φόρου) αλλοδαπής προέλευσης | 295 | 296 |
| 3. Εισαχθέντα μερίσματα πλοιοκτηριών εταιριών που φορολογούνται με τον ν. 4607/2019 | 299 | 300 |
| 4. Τόκοι (προ φόρου) ημεδαπής προέλευσης | 667 | 668 |
| 5. Τόκοι (προ φόρου) αλλοδαπής προέλευσης | 669 | 670 |
| 6. Δικαιώματα (προ φόρου) ημεδαπής προέλευσης που εισπράττονται και δεν αφορούν την επιχειρηματική σας δραστηριότητα | 671 | 672 |
| 7. Δικαιώματα (προ φόρου) αλλοδαπής προέλευσης που εισπράττονται και δεν αφορούν την επιχειρηματική σας δραστηριότητα | 673 | 674 |
| 8. Φόρος που παρακρατήθηκε για μερίσματα ημεδαπής προέλευσης | 293 | 294 |
| 9. Φόρος που παρακρατήθηκε στην Ελλάδα για μερίσματα αλλοδαπής προέλευσης | 297 | 298 |
| 10. Φόρος που παρακρατήθηκε για τόκους ημεδαπής προέλευσης | 675 | 676 |
| 11. Φόρος που παρακρατήθηκε στην Ελλάδα για τόκους αλλοδαπής προέλευσης | 677 | 678 |
| 12. Φόρος που παρακρατήθηκε για δικαιώματα ημεδαπής προέλευσης | 679 | 680 |
| 13. Φόρος που παρακρατήθηκε στην Ελλάδα για δικαιώματα αλλοδαπής προέλευσης | 681 | 682 |
| 14. Φόρος που παρακρ. στην αλλοδαπή από εισόδημ. των περ.2,5και 7 που έχει δικαίωμα φορολόγ. και η Ελλάδα | 683 | 684 |
| Δ2. ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΑΠΟ ΑΚΙΝΗΤΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ | | |
| 1. Ακαθάριστο εισόδημα από εκμίσθωση: α) κατοικιών | 103 | 104 |
| β) καταστ/των, γραφείων, αποθηκών, χώρων στάθμευσης, κατοικιών υπεκμισθωμένων, ξενοδοχείων, κλπ. | 105 | 106 |
| γ) βιομηχανοστασίων, εμπορικών κέντρων με υπαγωγή σε ΦΠΑ | 109 | 110 |
| δ) γαιών - γης, εγκαταστάσεων ή κατασκευών (ιχθυοκαλλιέργεια, λίμνες κλπ.) | 101 | 102 |
| ε) χώρων τοποθέτησης επιγραφών | 107 | 108 |
| 2. Ακαθάριστο εισόδημα από υπεκμίσθωση ακινήτων | 111 | 112 |
| Στην περίπτωση αυτή, τι ενοίκιο έχετε καταβάλει | 113 | 114 |
| 3. Ακαθάριστο εισόδημα από υπεκμίσθωση γαιών - γης | 115 | 116 |
| Στην περίπτωση αυτή, τι ενοίκιο έχετε καταβάλει | 117 | 118 |
| 4. Ακαθάριστο εισόδημα από δωρεάν παραχώρηση: α) κατοικιών | 129 | 130 |
| β) καταστημάτων, γραφείων, αποθηκών, χώρων στάθμευσης, ξενοδοχείων, κλινικών κλπ. | 143 | 144 |
| γ) γαιών - γης, εγκαταστάσεων ή κατασκευών (ιχθυοκαλλιέργεια, λίμνες κλπ.) | 141 | 142 |
| δ) χώρων τοποθέτησης επιγραφών | 147 | 148 |
| 5. Ακαθάριστο εισόδημα από ιδιοχρησιμοποίηση | | |
| α) καταστημάτων, γραφείων, αποθηκών, χώρων στάθμευσης, ξενοδοχείων, κλινικών, σχολείων κλπ. | 145 | 146 |

| | | Υπόχρεο / Μ.Σ.Σ* | Συζύγου / Μ.Σ.Σ* | | | | | | | | |
|--|--------------------------------------|------------------|----------------------|---------|--------------------|------|---------------|------|--------------------|------|---------------------|
| β) γαιών - γης, εγκαταστάσεων ή κατασκευών (ιχθυοκαλλιέργειες, λίμνες κλπ.) | | 149 | 150 | | | | | | | | |
| 6. Ακαθάριστο εισόδημα κοινόχρηστων χώρων από: | | | | | | | | | | | |
| α) Εκμίσθωση καταστημάτων, γραφείων, αποθηκών κλπ (εκτός κατοικιών) | | 131 | 132 | | | | | | | | |
| β) Εκμίσθωση κατοικιών και δωρεάν παραχώρηση - ιδιοχρησιμοποίηση κατοικιών, καταστημάτων, γραφείων κλπ. | | 133 | 134 | | | | | | | | |
| 7. Εισόδημα από αποζημίωση καταβληθείσα με νόμο από μισωτή στον εκμισωτή | | 121 | 122 | | | | | | | | |
| 8. α) Αποζημίωση καταβληθείσα με νόμο στο μισωτή για τη λύση της επαγγελματικής μίσθωσης | | 163 | 164 | | | | | | | | |
| β) Ακαθάριστο εισόδημα του ακινήτου της περ. 8α | | 165 | 166 | | | | | | | | |
| γ) Δαπάνες για γαίες - γης (περ. 1δ, 3, 4γ & 5β) | | 159 | 160 | | | | | | | | |
| 9. Ακαθάριστο εισόδημα για το οποίο δεν βεβαιώνεται χαρτόσημο εκτός από την περ.1γ | | 741 | 742 | | | | | | | | |
| 10. Καθαρό εισόδημα ακίνητης περιουσίας που βρίσκεται στην αλλοδαπή | | 171 | 172 | | | | | | | | |
| 11. Φόρος της περ.10 που καταβλήθηκε στην αλλοδαπή και έχει δικαίωμα φορολόγησης και η Ελλάδα | | 175 | 176 | | | | | | | | |
| 12. Ανεπίπρακτα εισοδήματα της παρ.4 άρθρου 39 Κ.Φ.Ε. | | 125 | 126 | | | | | | | | |
| Ε. ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΑΠΟ ΥΠΕΡΒΛΙΑ ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ | | | | | | | | | | | |
| 1. Κέρδος από μεταβίβαση τίτλων ημεδαπής | | 829 | 830 | | | | | | | | |
| 2. Κέρδος από μεταβίβαση τίτλων αλλοδαπής | | 865 | 866 | | | | | | | | |
| 3. Φόρος που παρακρατήθηκε στο κέρδος από μεταβίβαση τίτλων αλλοδαπής από χώρας που έχει δικαίωμα φορολόγησης και η Ελλάδα | | 867 | 868 | | | | | | | | |
| 4. Ζημία από μεταβίβαση τίτλων ημεδαπής ή αλλοδαπής της παρ.1 άρθρου 42 Κ.Φ.Ε. | | 871 | 872 | | | | | | | | |
| ΠΙΝΑΚΑΣ 5. ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΕΤΗΣΙΑΣ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΗΣ ΔΑΠΑΝΗΣ | | | | | | | | | | | |
| 1. Ετήσια αντικειμενική δαπάνη διαβίωσης με βάση: α) Την ετήσια αντικειμενική δαπάνη για ιδιοκατοικούμενη ή μισθωμένη ή δωρεάν παραχωρημένη κύρια κατοικία και έως δύο δευτερεύουσες κατοικίες. | | | | | | | | | | | |
| ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΚΙΝΗΤΟΥ | | | | | | | | | | | |
| ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ - ΟΔΟΙ ΠΟΥ ΠΕΡΙΚΛΙΒΟΥΝ ΤΟ ΤΕΤΡΑΓΩΝΟ - ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΡΕΥΜΑΤΟΣ | | | | | | | | | | | |
| Α. ΚΥΡΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑ | | 203 | 240 | | | | | | | | |
| β) ΠΡΩΤΗ ΔΕΥΤΕΡΕΥΟΥΣΑ | | 207 | 241 | | | | | | | | |
| γ) ΔΕΥΤΕΡΗ ΔΕΥΤΕΡΕΥΟΥΣΑ | | 209 | 242 | | | | | | | | |
| δ) ΤΡΙΤΗ ΔΕΥΤΕΡΕΥΟΥΣΑ | | 205 | 243 | | | | | | | | |
| ε) ΤΕΤΑΡΤΗ ΔΕΥΤΕΡΕΥΟΥΣΑ | | 206 | 244 | | | | | | | | |
| β) Η ετήσια αντικειμενική δαπάνη για λοιπές κατοικίες, αυτοτελείς βοηθητικούς χώρους | | 707 | 708 | | | | | | | | |
| γ) τα επιβατικά αυτο/τα Ι.Χ., Μ.Χ. (οικογενειακά, ατομικής-εταιρικής επιχής, κοινωνικών και κοινοπραξιών) | | | | | | | | | | | |
| Κ.Α. | Α.Φ.Μ. κύριου ή κάτοχου Ε.Ι.Χ., Μ.Χ. | Κ.Α. | ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ | Κ.Α. | Κυβιστά εκστ. | Κ.Α. | Μηνες κυκλοτ. | Κ.Α. | Ποσοστό συνολικ. % | Κ.Α. | Έτος πρώτης κυκλοτ. |
| 840 | 750 | 703 | Γράμματα | Αριθμός | 761 | 771 | 775 | 851 | 852 | | |
| 841 | 751 | 704 | | | 762 | 772 | 776 | 853 | 854 | | |
| 842 | 752 | 705 | | | 763 | 773 | 777 | 855 | 856 | | |
| 843 | 753 | 706 | | | 764 | 774 | 778 | 857 | 858 | | |
| δ) τα σκάφη αναψυχής Ι.Χ. (οικογενειακά κλπ.) | | | | | | | | | | | |
| Κ.Α. | Α.Φ.Μ. κύριου ή κάτοχου | Κ.Α. | Αριθ. επιβατικών | Κ.Α. | Κύβιστος | Κ.Α. | Μηνες κυκλοτ. | Κ.Α. | Ποσοστό συνολικ. % | Κ.Α. | Έτος πρώτης κυκλοτ. |
| 844 | 779 | 785 | 717 | 729 | 733 | 747 | 711 | 712 | | | |
| 845 | 780 | 786 | 718 | 730 | 734 | 748 | 713 | 714 | | | |
| δσ) τις αμοιβές πληρωμάτων σκαφών αναψυχής | | | | | | | | | | | |
| ε) τα αεροσκάφη, ελκίπτερα Ι.Χ. και ανεμόπτερα | | | | | | | | | | | |
| Κ.Α. | Αριθμός αεροπλάνων | Κ.Α. | Αριθμός αεροπλάνων | Κ.Α. | Ποσοστό συνολικ. % | Κ.Α. | Μηνες κυκλοτ. | Κ.Α. | Έτος ηλ. αεροπλ. | Κ.Α. | Πρώτη πτήση |
| 709 | 710 | 737 | 738 | 739 | 715 | 716 | | | | | |
| στ) τις δεξαμενές κολύμβησης (πιτσίνες) | | | | | | | | | | | |
| Κ.Α. | Επιτετακτική (τετρ. μέτρα) | Κ.Α. | Ποσοστό συνολικ. % | Κ.Α. | Μηνες κυκλοτ. | Κ.Α. | Μηνες κυκλοτ. | Κ.Α. | Μηνες κυκλοτ. | Κ.Α. | Μηνες κυκλοτ. |
| 767 | 755 | 756 | 740 | 765 | 766 | | | | | | |
| Κ.Α. | Επιτετακτική (τετρ. μέτρα) | Κ.Α. | Ποσοστό συνολικ. % | Κ.Α. | Μηνες κυκλοτ. | Κ.Α. | Μηνες κυκλοτ. | Κ.Α. | Μηνες κυκλοτ. | Κ.Α. | Μηνες κυκλοτ. |
| 768 | 757 | 758 | 749 | 767 | 768 | | | | | | |
| ζ) Δαπάνη για διδασκτρα σε ιδιωτικά σχολεία | | | | | | | | | | | |
| η) Δαπάνες για οικιακούς βοηθούς, οδηγούς αυτ/των, δασκάλους και λοιπό προσωπικό | | 769 | 770 | | | | | | | | |
| 2. Από τη δαπάνη που καταβάλατε: | | | | | | | | | | | |
| α) για την αγορά ή χρηματοδοτική μίσθωση αυτοκινήτων, δίτροχων κλπ. οχημάτων | | 719 | 720 | | | | | | | | |
| β) για την αγορά ή χρηματοδοτική μίσθωση πλοίων αναψυχής, λοιπών σκαφών αναψυχής και αεροσκαφών | | 721 | 722 | | | | | | | | |
| γ) για την αγορά ή χρηματοδοτική μίσθωση κινητών πραγμάτων αξίας πάνω από 10.000 € | | 723 | 724 | | | | | | | | |
| δ) για την αγορά επιχειρήσεων, εταιρικών μεριδίων και χρεογράφων γενικά και τις καταβολές για ασφαλιστικά επενδυτικά συμβόλαια κατά το μέρος που αποτελούν επενδυτικό προϊόν | | 743 | 744 | | | | | | | | |
| ε) για την αγορά ή χρονομεριστική ή χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων ή ανέγερση οικοδομών κλπ. | | 735 | 736 | | | | | | | | |
| στ) για χορήγηση δανείων προς οποιονδήποτε | | 759 | 760 | | | | | | | | |
| ζ) για δωρεές ή γονικές παροχές ή χορηγίες χρηματικών ποσών άνω των 300€ (εκτός από το Δημόσιο κλπ.) | | 725 | 726 | | | | | | | | |
| η) για την τοκοχρεωλυτική απόσβεση δανείων οποιασδήποτε μορφής | | 727 | 728 | | | | | | | | |
| ΠΙΝΑΚΑΣ 6. ΠΡΟΣΘΕΤΑ ΠΟΣΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ | | | | | | | | | | | |
| 1. Ποσό μείωσης προκαταβλητέου φόρου (παρ. 1 άρθρ. 70 Κ.Φ.Ε.) | | 655 | 656 | | | | | | | | |

* Συμπληρώνεται όταν η Τ.Ζ. είναι από 2.800 € και άνω

| | | | | | | | | | | | | |
|---|--------------------------|---|--|--------|-------|----------|-------------------------|--------|---------------------------|----------|-----------|----------------|
| | Υπόχρεου / Μ.Σ.Σ* | Συζύγου / Μ.Σ.Σ* | | | | | | | | | | |
| 2. Εισοδήματα που αποκτήσατε το 2019, τα οποία απαλλάσσονται από το φόρο ή φορολογούνται με ειδικό τρόπο χωρίς ηλεκτρονική πληροφόρηση _____ | 659 | 660 | | | | | | | | | | |
| 3. Μη εισαχθέντα μερίσματα πλειοκτητριών εταιριών που δεν φορολογούνται με τον ν. 4607/2019 _____ | 649 | 650 | | | | | | | | | | |
| 4. Εισοδήματα που αποκτήσατε το 2019, τα οποία απαλλάσσονται από το φόρο ή φορολογούνται με ειδικό τρόπο _____ | 619 | 620 | | | | | | | | | | |
| 5. Εισοδήμ. που εξαιρούνται από φόρο και εισφορά (παρ. 2 άρθρ. 43Α Κ.Φ.Ε.) χωρίς ηλεκτρονική πληροφόρηση _____ | 657 | 658 | | | | | | | | | | |
| 6. Εισοδήματα που εξαιρούνται από φόρο και εισφορά (παρ. 2 άρθρ. 43Α Κ.Φ.Ε.) _____ | 617 | 618 | | | | | | | | | | |
| 7. Φόρος που παρακρατήθηκε στα εισοδήματα της περ. 2 _____ | 433 | 434 | | | | | | | | | | |
| 8. Φόρος που παρακρατήθηκε στα εισοδήματα της περ. 4 _____ | 613 | 614 | | | | | | | | | | |
| 9. Επιδόματα ανεργίας ΟΑΕΔ, ΓΕΝΕ, ΕΤΑΠ - ΜΜΕ _____ | 661 | 662 | | | | | | | | | | |
| 10. Καθαρά κέρδη από συμμετοχή σε νομικά πρόσωπα ή νομικές οντότητες που τηρούν απογραφικά βιβλία _____ | 431 | 432 | | | | | | | | | | |
| 11. Καθαρό ποσό κοινωνικής αλληλεγγύης (ΕΚΑΣ) χωρίς ηλεκτρονική πληροφόρηση _____ | 305 | 306 | | | | | | | | | | |
| 12. Καθαρό ποσό κοινωνικής αλληλεγγύης (ΕΚΑΣ) _____ | 335 | 336 | | | | | | | | | | |
| 13. Ενοίκιο που πληρώσατε για κύρια κατοικία της οικογένειάς: | | | | | | | | | | | | |
| Όνοματεπώνυμο ή Επωνυμία ιδιοκτήτη | Κ.Α. | Α.Φ.Μ. ιδιοκτήτη | | | | | | | | | | |
| _____ | Κ.Α. | Φυλοξενία | | | | | | | | | | |
| _____ | 092 | ΝΑΙ | | | | | | | | | | |
| _____ | 094 | ΝΑΙ | | | | | | | | | | |
| _____ | 096 | ΝΑΙ | | | | | | | | | | |
| _____ | 091 | 097 | | | | | | | | | | |
| _____ | 093 | 098 | | | | | | | | | | |
| _____ | 095 | 099 | | | | | | | | | | |
| _____ | Κ.Α. | Μήνες | | | | | | | | | | |
| _____ | 811 | 812 | | | | | | | | | | |
| _____ | 813 | 814 | | | | | | | | | | |
| _____ | 815 | 816 | | | | | | | | | | |
| 14. Ενοίκιο που πληρώσατε για κατοικία παιδιών της οικογένειάς που σπουδάζουν στο εσωτερικό: | | | | | | | | | | | | |
| Όνοματεπώνυμο ή Επωνυμία ιδιοκτήτη | Κ.Α. | Α.Φ.Μ. ιδιοκτήτη | | | | | | | | | | |
| _____ | 804 | | | | | | | | | | | |
| _____ | 805 | | | | | | | | | | | |
| _____ | 806 | | | | | | | | | | | |
| _____ | 807 | | | | | | | | | | | |
| _____ | 817 | 1ο παιδί | | | | | | | | | | |
| _____ | 819 | 2ο παιδί | | | | | | | | | | |
| _____ | 821 | 3ο παιδί | | | | | | | | | | |
| _____ | 823 | | | | | | | | | | | |
| 15. Ενοίκιο ακινήτων εκτός από κύρια κατοικία και κατοικία παιδιών που σπουδάζουν | 417 | 797 | | | | | | | | | | |
| _____ | 419 | 420 | | | | | | | | | | |
| 16. Ενοίκια που καταβάλλονται σε Ιερές Μονές Αγίου Όρους (παρ. 3 άρθρ.22 ν. 4283/2014) _____ | 421 | 422 | | | | | | | | | | |
| 17. Λοιπά πληροφοριακά στοιχεία - χρηματικά ποσά που δεν μειώνουν την ετήσια δαπάνη _____ | 429 | 430 | | | | | | | | | | |
| 18. Μη εισαχθέντα μερίσματα πλειοκτητριών εταιριών που φορολογούνται με τον ν. 4607/2019 _____ | 435 | 436 | | | | | | | | | | |
| 19. Χρηματικά ποσά που προέρχονται από διάθεση περιουσιακών στοιχείων, δάνεια, δωρεές κλπ. _____ | 781 | 782 | | | | | | | | | | |
| 20. Αδιάθετα ποσά από επαναπαιριζόμενα κεφάλαια (άρθρ. 38 ν.3259/2004 - άρθρ. 18 ν.3842/2010) _____ | 783 | 784 | | | | | | | | | | |
| 21. Ανάλωση κεφαλαίου που ήδη φορολογήθηκε ή απαλλάσσάταν από το φόρο _____ | 787 | 788 | | | | | | | | | | |
| ΠΙΝΑΚΑΣ 7. ΠΟΣΑ ΔΑΠΑΝΩΝ ΠΟΥ ΑΦΑΙΡΟΥΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ Ή ΑΠΟ ΤΟ ΦΟΡΟ | | | | | | | | | | | | |
| 1. Δαπάνη αγοράς αγαθών και παροχής υπηρεσιών _____ | 049 | 050 | | | | | | | | | | |
| 2. Διωρές χρημ.ποσών άρθρο 19 Κ.Φ.Ε.: Στο εξωτερικό 031 _____, 032 _____ και συνολικά _____ | 059 | 060 | | | | | | | | | | |
| 3. Πολιτιστικές χορηγίες του ν.3525/2007 _____ | 061 | 062 | | | | | | | | | | |
| 4. Μισθώματα επιχειρήσεων τριτογενούς τομέα (παρ. Β2 άρθρου 43 και 44 ν.4030/2011) _____ | 077 | 078 | | | | | | | | | | |
| 5. Ποσό επένδυσης για παραγωγή οπτικοακουστικού έργου άρθρου 71Ε ν. 4172/2013 _____ | 063 | 064 | | | | | | | | | | |
| 6. Ποσό δαπάνης για την ιδιωτική χρηματ. πολιτική κόμισματς ή συνασπισμού κομισμάτων (άρθρ.8 ν. 3023/2002) _____ | 055 | 056 | | | | | | | | | | |
| 7. Ποσό δαπάνης για την ιδιωτ. χρηματ. υποψηφ. Βουλής Ελλήνων και Ευρωπ. Κοινοβουλίου (άρθρ.8 ν. 3023/2002) _____ | 057 | 058 | | | | | | | | | | |
| 8. Ποσό επένδυσης για απαλλαγή καταβολής φόρου ν.3908/2011 και ν.4399/2016 _____ | 623 | 624 | | | | | | | | | | |
| ΠΙΝΑΚΑΣ 8. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΞΑΡΤΩΜΕΝΩΝ ΜΕΛΩΝ ΦΟΡΟΛΟΓΟΥΜΕΝΩΝ | | | | | | | | | | | | |
| 1. Άγαθα τέκνα που γεννήθηκαν από 1/1/2001 έως 31/12/2019. Άγαθα τέκνα που γεννήθηκαν από 1/1/1994 και φοιτούν σε σχολές ή σχολεία ή αντιστοίχα επαγγελματίες εκπαιδευτές ή κατήχητες ή κατήχητες ή αλλοδαπής ή εγγεγραμμένα στα μητρώα ανήκων του ΟΑΕΔ ή υπηρετούν ή υπηρεσιωτική τους θέση. Τέκνα άγαθα, διαζευγμένα ή σε χηρεία, με ποσοστό νοσηρίας ή σωματικής αναπηρίας τουλάχιστον 67%. | | 2. α) Ανήλικες των συζύγων (γονείς, παπούδες) β) Ανήλικοι συγγενείς μέχρι τον 3ο βαθμό, ορφανοί από πατέρα και μητέρα γ) Άγαμοι ή χήροι ή διαζευγμένοι αδελφοί και αδελφές, με αναπηρία 67% και πάνω. | | | | | | | | | | |
| Όνομα | Έτος γέννησης | Σχολή ή σχολείο | Κ.Α. | Α.Φ.Μ. | Κ.Α. | Α.Μ.Κ.Α. | Κ.Α. | Α.Φ.Μ. | Κ.Α. | Α.Μ.Κ.Α. | Με Υπότρο | Με Σίζ(Μ.Σ.Σ*) |
| _____ | _____ | _____ | 831 | 846 | _____ | _____ | 835 | _____ | 861 | _____ | | |
| _____ | _____ | _____ | 832 | 847 | _____ | _____ | 836 | _____ | 862 | _____ | | |
| _____ | _____ | _____ | 833 | 848 | _____ | _____ | 837 | _____ | 863 | _____ | | |
| _____ | _____ | _____ | 834 | 849 | _____ | _____ | 838 | _____ | 864 | _____ | | |
| Αριθμός τέκνων του πίνακα 8 περίπτ. 1 (αριθμητικά) 003 <input type="text"/> 004 <input type="text"/> | | | | | | | | | | | | |
| ΠΙΝΑΚΑΣ 9. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΠΟ ΤΟ ΦΑΚΕΛΟ ΤΟΥ ΦΟΡΟΛΟΓΟΥΜΕΝΟΥ | | | | | | | | | | | | |
| Προκαταβολή φόρου εισοδήματος από το προηγούμενο φορολογικό έτος _____ | | | | | | | | | | 901 | 902 | 903 |
| 341 | 342 | 745 | 746 | 907 | 908 | 909 | 910 | 911 | 912 | 913 | 914 | 915 |
| 995 | 996 | 323 | 324 | 987 | 988 | 989 | 990 | 991 | 992 | 993 | 994 | 995 |
| 997 | 998 | 399 | 400 | 989 | 990 | 991 | 992 | 993 | 994 | 995 | 996 | 997 |
| 959 | 960 | 399 | 400 | 989 | 990 | 991 | 992 | 993 | 994 | 995 | 996 | 997 |
| Τα στοιχεία των φορολογούμενων που συλλέγονται με την παρούσα δήλωση χρησιμοποιούνται για να προσδιοριστεί ο φορολογητέο έλεος και να επιβληθεί ο φόρος εισοδήματος και είναι σφραγισμένα. Διατηρούνται από το Υπουργείο Οικονομίας σε αρχείο, το οποίο διαχειρίζεται αποκλειστικά η Α.Α.Δ.Ε. τηρουμένων των διατάξεων της νομοθεσίας περί προστασίας δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα και των φορολογικών νόμων. Περισσότερες πληροφορίες για την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα από την Α.Α.Δ.Ε. θα βρείτε στην ιστοσελίδα της Α.Α.Δ.Ε. www.aade.gr στη διεύθυνση "Μέντο" → ΑΑΔΕ → Προστασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα" | | | | | | | | | | | | |
| Ο ΕΛΕΓΞΑΣ | | Ημερομηνία παραλαβής: 2020 | Ο ΛΟΓΙΣΤΗΣ | | | | Ο ΔΗΛΩΝ / Μ.Σ.Σ* | | 2020 | | | |
| Ο ΠΑΡΑΛΑΒΩΝ | | | Επων.: _____ Αρμόδιος Α.Ο.Υ.: _____ | | | | | | Η ΔΗΛΟΥΣΑ / Μ.Σ.Σ* | | | |
| | | | Όνομ.: _____ Αρ. Εγγωγ. Ταυοτ. Λογιστή-Φοροτεχνικού: _____ | | | | | | | | | |
| | | | Δ/ση: _____ | | | | | | | | | |
| | | | Α.Φ.Μ.: _____ Κατηγορία όψεως: _____ | | | | | | | | | |

ΑΝ ΕΙΣΑΙ ΑΥΤΟΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΗ ή ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ

Αν έχεις δική σου ατομική ή άλλη επιχείρηση, υποχρεούσαι, πριν από τη φορολογική σου δήλωση (έντυπο Ε1) να συμπληρώσεις το έντυπο Ε3 που αποτελεί, στην πράξη, την αποτύπωση των επαγγελματικών εσόδων και εξόδων σου. Με βάση αυτό το έντυπο θα συμπληρώσεις στη συνέχεια και τα εισοδήματα από επιχειρηματική δραστηριότητα στη φορολογική σου δήλωση.

Εκτός από τη διαδικασία αυτή, έχεις τη βασική υποχρέωση να αποδίδεις κάθε τρίμηνο στην εφορία το ΦΠΑ που έχεις εισπράξει από την πώληση των προϊόντων ή των υπηρεσιών σου. Το ΦΠΑ (ή Φόρος Προστιθέμενης Αξίας) είναι ένα ποσοστό επί της τιμής του κάθε προϊόντος που σου πληρώνουν οι πελάτες σου, όχι για να το κρατήσεις, αλλά για να το δώσεις στην εφορία στο τέλος του αντίστοιχου τριμήνου.

Τα καλά νέα εδώ είναι ότι από το ΦΠΑ που έχεις εισπράξει, μπορείς να αφαιρέσεις το ΦΠΑ που έχεις πληρώσει εσύ, για προϊόντα και υπηρεσίες που σχετίζονται με τη δουλειά σου.

**συχνές #16
ερωτήσεις*****Πώς φορολογούνται τα εισοδήματα από ενοίκια;***

- Για εισοδήματα 0-12.000 ευρώ, ο φόρος είναι 15%.
- Για εισοδήματα από 12.001 έως 23.000 ευρώ, ο φόρος είναι 35%.
- Για εισοδήματα από 23.001 και πάνω ο φόρος είναι 45%.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Αν είσαι κειμενογράφος και έχεις πληρωθεί 200 ευρώ για μία δουλειά που ολοκλήρωσες, τότε ο πελάτης σου θα σου πληρώσει 200 ευρώ + 24% ΦΠΑ = 248 ευρώ. Στο τέλος του τριμήνου, θα πρέπει να δώσεις τα 48 ευρώ στην εφορία. Αν, ωστόσο, μέσα στο τρίμηνο αυτό, αγόρασες υλικά γραφείου για τα οποία πλήρωσες ΦΠΑ 12 ευρώ, τότε το ποσό που θα δώσεις στην εφορία θα είναι $48 - 12 = 36$ ευρώ.

Δευτερη βασική σου υποχρέωση είναι να αποδίδεις, στο ασφαλιστικό σου ταμείο, τις εισφορές που σε καλύπτουν υγειονομικά και συνταξιοδοτικά.

Σε κάθε περίπτωση, οι φορολογικές και ασφαλιστικές σου υποχρεώσεις εξειδικεύονται ανάλογα με το αντικείμενο του επαγγελματός και θα πρέπει να ενημερωθείς λεπτομερώς από αυτές με κάποιο άτομο που έχει πείρα στο χώρο σου ή από τον λογιστή/τη λογίστριά σου.

Συχνές #17 ερωτήσεις

Γιατί τα χρήματα που ζητάω είναι περισσότερα από αυτά που παίρνω στο χέρι;

Πατί για οποιοδήποτε ποσό πληρώνεσαι πάνω από 300 ευρώ, ο πελάτης σου είναι υποχρεωμένος να κρατάει το 20% της αμοιβής σου και να την αποδίδει ως δικό σου φόρο στην εφορία (όπως θα έκανε ο εργοδότης σου, αν ήσουν μισθωτή). Στο τέλος του χρόνου, αν τα συνολικά σου εισοδήματα φορολογούνται με συντελεστή μικρότερο του 20%, η εφορία θα σου επιστρέψει τα επιπλέον χρήματα που σου έχει κρατήσει. Αν ο συντελεστής είναι μεγαλύτερος, θα χρειαστεί να πληρώσεις τη διαφορά.

Αντίστοιχα, αν εσύ πληρώσεις, ως αυτοαπασχολούμενη, πάνω από 300 ευρώ σε κάποια άλλη επιχείρηση, θα παρακρατήσεις το 20% της αμοιβής και θα το αποδώσεις στη συνέχεια στην εφορία.

Εκτός από το φόρο εισοδήματος, οι αυτοαπασχολούμενοι/ες και οι επιχειρηματίες με πάνω από 5 χρόνια επαγγελματικής δραστηριότητας έχουν την υποχρέωση να πληρώνουν ετησίως το λεγόμενο “τέλος επιτηδεύματος”, το οποίο ανέρχεται σε 650 ευρώ και καταβάλλεται είτε η επιχείρησή σου έχει κέρδη είτε όχι. Αν η επιχείρησή σου έχει υποκαταστήματα, το ποσό αυτό αυξάνεται και μειώνεται ανάλογα με το πληθυσμό της περιοχής που έχει φορολογική έδρα η επιχείρησή σου.

συχνές #18 ερωτήσεις

Αν είμαι παντρεμένη ή έχω κάνει με τον/την σύντροφό μου σύμφωνο συμβίωσης, πρέπει να υποβάλλουμε κοινή φορολογική δήλωση;

Δεν είστε υποχρεωμένοι να το κάνετε, ωστόσο στις περισσότερες περιπτώσεις σας συμφέρει, ειδικά αν διαθέτετε αρκετά τεκμαρτά εισοδήματα. Υποβάλλοντας κοινή δήλωση το κόστος από τις αντικειμενικές δαπάνες διαβίωσης σε πολλές περιπτώσεις μοιράζεται στα δύο κι έτσι φορολογείστε λιγότερο (ή και καθόλου) γι' αυτό.

Ποιες άλλες υποχρεώσεις έχουμε, πέρα από τον φόρο εισοδήματος;

Αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα, πέρα από το φόρο που αντιστοιχεί στο εισόδημά τους, οι πολίτες υποχρεούνται να πληρώνουν, σε ετήσια βάση, επιπλέον:

Εισφορά αλληλεγγύης, που υπολογίζεται σε συνάρτηση με το ύψος του εισοδήματός σου.

Ενιαίο Φόρο Ιδιοκτησίας Ακινήτων (ΕΝΦΙΑ), που υπολογίζεται με βάση την αξία τυχόν ακίνητης περιουσίας που διαθέτεις. Για την ακίνητη περιουσία σου, συμπληρώνεις στην εφορία το έντυπο Ε9 την πρώτη φορά που έρχεται στην κατοχή σου κάποιο ακίνητο και τροποποιείς τα στοιχεία αυτά κάθε φορά που αλλάζει κάτι στην περιουσιακή σου κατάσταση. Ο φόρος αυτός υπολογίζεται αυτόματα από την εφορία και ενημερώνεται ηλεκτρονικά για την καταβολή του.

Μια εφαρμογή που σου δίνει πρόσβαση σε ορισμένες συνηθεις επιλογές του συστήματος TAXIS και του ΕΦΚΑ:

www.taxissmartapp.com

Μια ιστοσελίδα για τον υπολογισμό των φόρων:

www.forin.gr/tools

Πίστωση και χρέος

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΘΑ ΜΑΘΕΙΣ:

- Πώς προκύπτουν τα χρέη.
- Πρακτικά βήματα για την αποτελεσματική διαχείριση και αποπληρωμή των χρεών σου.
- Τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα των πιστωτικών καρτών και πώς να επιλέξεις την κατάλληλη για σένα.

ΠΩΣ ΠΡΟΚΥΠΤΟΥΝ ΤΑ ΧΡΕΗ;

Αυτό είναι το εύκολο: τα χρέη προκύπτουν όταν **τα έξοδα υπερβαίνουν τα έσοδά σου**. Στην αρχή μπορεί να μην το καταλάβεις, γιατί έχεις στη διάθεσή σου μία ή περισσότερες **πιστωτικές** κάρτες ή τη δυνατότητα να πάρεις ένα εύκολο **δάνειο** -λύσεις που, για λίγο, δείχνουν να καλύπτουν το κενό. Στην πραγματικότητα, όμως, το κενό γεμίζει σιγά σιγά με συσσωρευμένα χρέη, ακριβώς επειδή τα έξοδα εξακολουθούν να υπερβαίνουν τα έσοδά σου.

Και όχι μόνο γι' αυτό: θυμάσαι όσα έμαθες για τους **τόκους** στο κεφάλαιο για την αποταμίευση; Ευτυχώς ή δυστυχώς, ο τοκισμός είναι δίκικο μαχαίρι, αφού λειτουργεί τόσο για τις αποταμιεύσεις όσο και για τα χρέη σου.

Αν, για παράδειγμα, έχεις πάρει ή σκέφτεσαι να πάρεις ένα καταναλωτικό δάνειο **5.000€** με επιτόκιο **8%** για δύο χρόνια, τότε στο τέλος των 2 χρόνων θα έχεις πληρώσει **5.800€**, δηλαδή **800 ευρώ παραπάνω**, για να το ξεχρεώσεις.

Πρέπει, λοιπόν, να σταματήσεις τελείως να δανείζεσαι ή/και να χρησιμοποιείς την πιστωτική σου;

Στο κεφάλαιο που αναφέρεται στη μείωση εξόδων εξηγήσαμε πώς πρέπει να αξιολογείς το ενδεχόμενο ενός δανεισμού πριν κάνεις κάποια αγορά.

Σε γενικές γραμμές, και εκτός των περιπτώσεων όπου πρέπει να δανειστείς για να αντιμετωπίσεις κάποια επείγουσα ανάγκη (π.χ. κάποιο πρόβλημα υγείας), αξίζει να θυμάσαι ότι τα **στεγαστικά** και τα **επιχειρηματικά** δάνεια είναι συνήθως τα μόνα που βγάζουν νόημα, οικονομικά μιλώντας, για τον μακροχρόνιο σχεδιασμό σου. Αυτό, φυσικά, εξαρτάται από το ύψος τους και από την απόδοση που υπολογίζεις να έχει η επένδυση που θα κάνεις με αυτά (αγορά σπιτιού, αγορά μηχανημάτων κλπ.).

Τα υπόλοιπα δάνεια, π.χ. τα **καταναλωτικά**, έχουν πολύ υψηλά **επιτόκια** και συνήθως προορίζονται για να καλύψουν μια μη παραγωγική ανάγκη σου (για το διαχωρισμό παραγωγικών και καταναλωτικών εξόδων βλ. σελ. 50), πράγμα που σημαίνει ότι δεν πρόκειται με κάποιον τρόπο να πάρεις πίσω τα χρήματα που θα πληρώσεις για να εξοφλήσεις αυτά τα δάνεια -άρα δεν σε συμφέρει να τα πάρεις.

Στο θέμα των πιστωτικών καρτών, η απάντηση είναι πιο πολύπλοκη, καθώς η χρήση τους έχει υπέρ και κατά.

Μια πιστωτική κάρτα μπορεί να έχει σημαντικά **πλεονεκτήματα**, όταν την χρησιμοποιείς (αντί για ρευστό) για να αγοράσεις αγαθά και υπηρεσίες τα οποία **έχεις έτσι κι αλλιώς τη δυνατότητα να πληρώσεις**.

- Σε βοηθάει να χτίσεις ένα **καλό πιστωτικό ιστορικό** -να αποδείξεις, δηλαδή, ότι είσαι αξιόπιστη σε ό,τι αφορά την αποπληρωμή των χρεών σου.
- Σου επιτρέπει να "κρατήσεις" στο λογαριασμό σου τα χρήματα που θα έδινες για τις αγορές σου, για περισσότερο χρόνο. Έτσι **κερδίζεις** τους τόκους που υπολογίζονται στα χρήματα που αποταμιεύεις, αλλά εξοφλώντας ολόκληρο το λογαριασμό της κάρτας σου εγκαίρως, αποφεύγεις να **χρεωθείς** τόκο για το ποσό που δανείστηκες.
- Σε απαλλάσσει από την υποχρέωση να κρατάς **αποδείξεις** από τις αγορές σου για να εξασφαλίσεις το **αφορολόγητο** εισόδημά σου απέναντι στην εφορία.
- Σε προστατεύει από **απάτες** και κλοπές, αφού μπορείς πάντα να καταγγείλεις τυχόν παράνομες χρεώσεις και να απαλλαγείς από αυτές.
- Σου δίνει εύκολη **πρόσβαση** σε ρευστό για πραγματικά έκτακτες, επείγουσες και σοβαρές ανάγκες.

Πού καταχωρείται

ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ/ΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΣΟΥ ΚΑΙ ΠΟΙΟΣ ΓΝΩΡΙΖΕΙ ΤΙ ΓΙΑ ΑΥΤΟ;

Η ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ ΑΕ είναι ένας οργανισμός που τηρεί, μεταξύ άλλων, Αρχείο Δεδομένων Οικονομικής Συμπεριφοράς. Σε αυτό περιλαμβάνονται δεδομένα αθέτησης υποχρεώσεων (ΣΑΥ), υποθηκών-προσημειώσεων (ΣΥΠ) και χορηγήσεων δανείων/καρτών (ΣΣΧ) για επιχειρήσεις και ιδιώτες. Αν, δηλαδή, έχεις οποιαδήποτε μελανή σελίδα στο οικονομικό/πιστωτικό σου ιστορικό (ακάλυπτες επιταγές, αιτήσεις ρύθμισης οφειλών, καταγγελίες συμβάσεων καρτών και προσωπικών, καταναλωτικών, στεγαστικών και επιχειρηματικών δανείων, πτωχεύσεις κλπ.) αυτή είναι καταγεγραμμένη στα αρχεία του οργανισμού.

Αν αναρωτιέσαι τι στοιχεία σου διατηρεί η ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ, μπορείς να το μάθεις συμπληρώνοντας μια αίτηση και καταθέτοντάς την αυτοπροσώπως στο Γραφείο Εξυπηρέτησης Κοινού.

Το σημαντικό που πρέπει να θυμάσαι είναι ότι τα στοιχεία της ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ είναι προσβάσιμα από τις τράπεζες και μπορεί να επηρεάζουν τις αποφάσεις τους σε σχέση με το αν θα σου χορηγήσουν δάνειο, τι επιτόκιο θα ισχύσει σε αυτό κλπ.

Πώς μπορείς να βελτιώσεις την εικόνα που παρουσιάζεις στο αρχείο δεδομένων οικονομικής συμπεριφοράς;

Φροντίζοντας να τακτοποιείς τις οικονομικές σου υποχρεώσεις εγκαίρως (πληρωμές δόσεων, συναλλαγματικών, επιταγών κλπ.) και να μην αναλαμβάνεις οικονομικούς κινδύνους, στους οποίους δεν είσαι σίγουρη ότι θα μπορείς να ανταποκριθείς στο μέλλον.

Παρόλ' αυτά, ο τρόπος με τον οποίο χρησιμοποιούμε συνήθως τις πιστωτικές μας κάρτες δημιουργεί δυστυχώς σημαντικά **μειονεκτήματα**.

- Αν δεν έχεις ήδη ένα καλό πιστωτικό ιστορικό, είναι **δύσκολο** να αποκτήσεις καινούρια κάρτα.
- Η πρόσβαση στην κάρτα σου μπορεί να σε ωθήσει να κάνεις **παρορμητικές** και **περιττές** αγορές, τις οποίες το εισόδημά σου δεν μπορεί να καλύψει.
- Αν δεν πληρώνεις ολόκληρο το ποσό που χρωστάς στο τέλος κάθε μήνα, επιβαρύνεσαι με πολύ **υψηλά επιτόκια**.
- Ορισμένες κάρτες χρεώνουν μια ετήσια **συνδρομή** στους κατόχους τους.
- Αν δεν εξοφλείς εγκαίρως τα χρέη της κάρτας σου, θα **πληγεί** το πιστωτικό ιστορικό σου.

Αυτό το ήξερες;

Μπορεί να χρειαστεί ξαφνικά να πληρώσεις μια ετήσια συνδρομή στην πιστωτική σου κάρτα, είτε επειδή πέρασαν Χ χρόνια από την ημερομηνία που την απέκτησες είτε επειδή δεν πραγματοποιήσες ικανό όγκο συναλλαγών με αυτήν, μέσα στους προηγούμενους 12 μήνες. Μην ξεχνάς, λοιπόν, να ελέγχεις, εκτός από το επιτόκιο της κάρτας σου, και τυχόν κρυφές χρεώσεις που πρέπει να προσέξεις για να αποφύγεις.

Πώς μπορώ να επιλέξω την κατάλληλη κάρτα για μένα;

Θα πρέπει να συγκρίνεις τα **επιτόκια** και τις **λοιπές χρεώσεις** τους και να εξακριβώσεις κατά πόσο αυτά είναι **σταθερά** ή **κυμαινόμενα** στο χρόνο.

Θα πρέπει να ελέγξεις την **περίοδο χάριτος** που σου δίνεται από την κάρτα σου, πριν αρχίσει να υπολογίζεται ο τόκος, σε περιπτώσεις όπου καθυστερείς να πληρώσεις τη δόση σου.

Επίλεξε μια κάρτα που σου προσφέρει **προγράμματα επιβράβευσης** και άλλες παροχές τις οποίες ήδη χρειάζεσαι -όχι το αντίστροφο.

Έλεγξε πόσο **ευρέως αποδεκτή** είναι η κάρτα που σκέφτεσαι να επιλέξεις, ιδιαίτερα σε χώρες του εξωτερικού.

Σε κάθε περίπτωση, θα πρέπει να μάθεις να διαβάζεις και να κατανοείς πρακτικά κάθε ενότητα του πιστωτικού λογαριασμού που λαμβάνεις κάθε μήνα από την τράπεζά σου. Έτσι θα εξασφαλίσεις και ότι κάνεις σωστή χρήση της κάρτας σου αλλά και ότι δεν υπάρχουν στο λογαριασμό σου παράνομες χρεώσεις.

συχνές #19 ερωτήσεις

Δεν αρκεί να πληρώνω κάθε μήνα την ελάχιστη καταβολή που αναγράφεται στο λογαριασμό μου;

Όχι. Η ελάχιστη καταβολή δεν επαρκεί για να σταματήσει το χρέος σου να αυξάνεται λόγω των τόκων που συσσωρεύονται καθημερινά. Έτσι το χρέος σου λειτουργεί περίπου σαν λάκκος, απ' αυτούς που σκάβουμε στην άμμο. Λόγω των τόκων, ο λάκκος σου βαθαίνει όλο και πιο πολύ, ακόμα κι αν εσύ πληρώνεις κάθε μήνα την ελάχιστη καταβολή σου. Αυτός είναι και ο λόγος που τα πιστωτικά ιδρύματα σε ενθαρρύνουν να πληρώνεις μόνο την ελάχιστη καταβολή σου -όσο περισσότερο επιμηκύνεται το διάστημα που θα χρειαστείς για να εξοφλήσεις την κάρτα σου, τόσο αυξάνεται το δικό τους κέρδος. Ο μόνος τρόπος να αρχίσεις να κλείνεις το λάκκο σου είναι να αρχίσεις να εξοφλείς και τους τόκους και το αρχικό κεφάλαιο που δανείστηκες. Κι αυτό χρειάζεται σχεδιασμό και πειθαρχία.

Το πιο σημαντικό βήμα για να πάρεις το οικονομικό σου μέλλον στα χέρια σου είναι να φτιάξεις έναν ρεαλιστικό προϋπολογισμό και έναν σωστό σχεδιασμό αποπληρωμής των χρεών σου, με βάση το ύψος του ποσού που χρωστάς. Σε περιπτώσεις όπου δεν μπορείς να διαχειριστείς το χρέος σου ως έχει, καλό θα είναι να απευθυνθείς εγκαίρως στον/τους πιστωτή/ές σου, για να διαπραγματευτείς τον κατάλληλο διακανονισμό.



Άσκηση

Πώς θα καταλάβεις ότι πρέπει να αντιμετωπίσεις άμεσα τα χρέη σου:

Απάντησε με ειλικρίνεια τις παρακάτω ερωτήσεις, κυκλώνοντας την απάντηση που αντιστοιχεί σε αυτό που συμβαίνει συχνότερα. Αν απαντήσεις ΝΑΙ ακόμη και σε μια από τις ερωτήσεις, τότε θα χρειαστεί άμεσα να πάρεις χρόνο για να αξιολογήσεις την οικονομική σου κατάσταση. Βρίσκεσαι μονίμως πίσω στις μηνιαίες σου καταβολές ή σε άλλους λογαριασμούς σου.

Ξεμένεις από χρήματα όλο και νωρίτερα στη διάρκεια του μήνα. ΝΑΙ / ΟΧΙ

Αποφεύγεις συστηματικά τα τηλεφωνήματα που λαμβάνεις από την τράπεζα ή άλλους πιστωτές σου. ΝΑΙ / ΟΧΙ

Ανησυχείς σοβαρά για τις συνέπειες του χρέους σου κι αυτό έχει επηρεάζει την ψυχική ισορροπία και την καθημερινότητά σου. ΝΑΙ / ΟΧΙ

Οι δόσεις που θα έπρεπε να πληρώνεις κάθε μήνα για να ξεχρεώσεις ισούνται με ή υπερβαίνουν το 40% του καθαρού εισοδήματός σου. (Αυτό το ποσοστό ισχύει για εισοδήματα άνω των 2.000 ευρώ. Όσο μικρότερο είναι το εισόδημά σου, τόσο χαμηλότερο πρέπει να είναι το ποσοστό.) ΝΑΙ / ΟΧΙ

ΦΤΙΑΞΕ ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΣΟΥ, ΒΗΜΑ-ΒΗΜΑ

1. Κατάγραψε όλα τα προσωπικά σου χρέη

Κάνε μια πλήρη λίστα με όλες τις πιστωτικές κάρτες, τα προσωπικά δάνεια, τα επιχειρηματικά δάνεια και τα στεγαστικά δάνεια που μπορεί να έχεις. Ιδανικά, θα πρέπει να γνωρίζεις το αρχικό κεφάλαιο που δανείστηκες, το επιτόκιο, την ελάχιστη μηνιαία καταβολή και τους όρους αποπληρωμής (σε πόσα χρόνια πρέπει να το εξοφλήσεις) για καθένα από αυτά τα χρέη.

Αν η μηνιαία δόση του στεγαστικού δανείου σου (ή το ενοίκιό σου) είναι μεγαλύτερη από το 30% του καθαρού μηνιαίου εισοδήματός σου, τότε κουβαλάς υπέρογκα χρέη και θα πρέπει να σκεφτείς στρατηγικές λύσεις για να μειώσεις την επιβάρυνση. Εξέτασε το ενδεχόμενο να αναζητήσεις συγκάτοικο, να μετακομίσεις, να αξιοποιήσεις κάποια σημεία του σπιτιού νοικιάζοντάς τα για γυρίσματα ή/και εκδηλώσεις.

Αν η μηνιαία δόση για τις πιστωτικές κάρτες και τα τυχόν καταναλωτικά σου δάνεια (αυτοκινήτου, φοιτητικά, διακοποδάνεια κλπ.) υπερβαίνουν το 10-15% του καθαρού μηνιαίου εισοδήμα-

τός σου, τότε κουβαλάς υπέρογκα προσωπικά χρέη. Θα πρέπει να σταματήσεις να χρεώνεις τις κάρτες σου και να σκεφτείς στρατηγικά για να αποφασίσεις πώς θα μειώσεις το χρέος σου σε καθεμιά από τις παραπάνω κατηγορίες.

2. Εστίασε στην εξόφληση των χρεών με το υψηλότερο επιτόκιο.

Είναι εκείνα που απορροφούν τα μεγαλύτερα ποσά και γι' αυτό θα πρέπει να τα θέσεις σε προτε-

Τώρα αρχίζουν τα δύσκολα

Κινδυνεύει η περιουσία σου λόγω των χρεών σου; Στην ιστοσελίδα της Ειδικής Γραμματείας Διαχείρισης Ιδιωτικού Χρέους (<http://www.keyd.gov.gr/>) μπορείς να βρεις πληροφορίες και εργαλεία για να ελέγξεις τη ζημιά και να αντιμετωπίσεις με τον πιο εποικοδομητικό τρόπο το πρόβλημα που έχει δημιουργηθεί.

ραιότητα, όταν θα καταστρώνεις το πλάνο των αποπληρωμών σου. Για να καταλάβεις πώς ακριβώς λειτουργεί η αποπληρωμή του κάθε χρέους ξεχωριστά, έχε κατά νου τα εξής:

Κάθε φορά που πληρώνεις μια δόση για ένα χρέος σου, ένα μέρος της δόσης αυτής χρησιμοποιείται για να καλύψει τους τόκους που έχουν συσσωρευτεί και το υπόλοιπό της χρησιμοποιείται για να μειώσει το αρχικό σου κεφάλαιο. Κατά τους πρώτους μήνες (ή χρόνια) ενός πλάνου εξόφλησης, τα χρήματά σου καλύπτουν κυρίως τους τόκους. Όσο όμως μειώνεται, σιγά σιγά, το κεφάλαιο, οι τόκοι περιορίζονται και έτσι το μέρος της δόσης που χρησιμοποιείται για να εξοφληθεί το αρχικό κεφάλαιο αυξάνεται διαρκώς.

Αυτή η γνώση μπορεί να σε βοηθήσει να πάρεις τις αποφάσεις σου σε σχέση με το πλάνο αποπληρωμής των χρεών σου: έχει νόημα, για παράδειγμα, να πληρώνεις περισσότερα σε κάθε δόση, στην αρχή ενός πλάνου αποπληρωμής, έτσι ώστε να μειωθούν πιο γρήγορα οι τόκοι σου και να περιοριστεί η διάρκεια εξόφλησης του δανείου. Γι' αυτό και είναι χρήσιμο, πριν πάρεις ένα δάνειο, να ελέγξεις εάν η γρήγορη εξόφληση του χρέους σου πρόκειται να σου επιφέρει κάποια χρηματική ποινή.

3. Αν σου είναι αδύνατο, με βάση το τωρινό εισόδημά σου, να μείνεις συνεπής σε δόσεις που θα σε βοηθήσουν να μειώσεις πραγματικά τα χρέη σου, τότε επικοινωνήσε με την/τις τράπεζα/ες σου και διαπραγματεύσου τη μείωση των επιτοκίων που ισχύουν για τις κάρτες σου ή μια ρύθμιση για την αποπληρωμή των δόσεων του δανείου σου. Η ρύθμιση μπορεί να περιλαμβάνει επιμήκυνση του χρόνου αποπληρωμής, "πάγωμα" ενός μέρους του δανείου σου, μείωση του συνολικού χρέους έναντι κάποιας προκαταβολής κλπ.) Αντίστοιχα, έλα σε επαφή με τους δημόσιους οργανισμούς στους οποίους χρωστάς και ζήτησε να μάθεις τις επιλογές σου για ρύθμιση των χρεών σου προς αυτούς.

4. Πάγωσε τις κάρτες στις οποίες χρωστάς, αλλά μην ανοίξεις άλλες! Κάνε τις πληρωμές σου με μία χρεωστική κάρτα που θα επικοινωνεί με τον λογαριασμό σου.

συχνές # 20 ερωτήσεις

Και ο νόμος ρύθμισης οφειλών των υπερχρεωμένων φυσικών προσώπων; Δεν είναι μια λύση;

Ο νόμος ρύθμισης των οφειλών των υπερχρεωμένων φυσικών προσώπων (Ν.3869/2010) είναι ένα πλήρες πλαίσιο προδικαστικής και δικαστικής ρύθμισης οφειλών των νοικοκυριών και των ελεύθερων επαγγελματιών που αποδεδειγμένα δεν μπορούν να πληρώσουν τις οφειλές τους. Σε αφορά αν είσαι μισθωτή, συνταξιούχος, άνεργη, ελεύθερη επαγγελματίας ή πρώην έμπορος, αρκεί κατά την υποβολή της αίτησης υπαγωγής σου να έχεις χάσει την πτωχευτική ικανότητα και να μην τελείς ήδη υπό πτώχευση.

Πλέον, με τον συγκεκριμένο Νόμο ρυθμίζεται το σύνολο των οφειλών (τράπεζες, εφορία, ΟΤΑ, ασφαλιστικά ταμεία και ιδιώτες), δηλαδή το σύνολο του ιδιωτικού χρέους. Ο Νόμος έχει ειδικές ευεργετικές διατάξεις για όσους δεν διαθέτουν επαρκή περιουσιακά στοιχεία και έχουν μη εξασφαλισμένες οφειλές (καταναλωτικά δάνεια, πιστωτικές κάρτες κλπ.) αλλά και για όσους έχουν μικροοφειλές κάτω των 20 χιλιάδων ευρώ και μηδενικά εισοδήματα. Σύμφωνα με τις διατάξεις του Νόμου είναι υποχρεωτικό να οριστούν δόσεις αποπληρωμής αντίστοιχες με τη διαφορά των εισοδημάτων σου από το ύψος των εύλογων δαπανών διαβίωσης που χρειάζεσαι και παράλληλα να επιδικαστεί μια σημαντική ή και πλήρης διαγραφή του υπολοίπου των οφειλών σου.

Για να υπαχθείς στον Νόμο, θα πρέπει να καταθέσεις την αίτησή σου στο Ειρηνοδικείο της περιοχής κατοικίας σου, μαζί με τα απαραίτητα (πολλά) συνοδευτικά έγγραφα, που αποδεικνύουν την οικονομική και περιουσιακή σου κατάσταση.

Προσωρινό δικαστήριο:

Μετά την πάροδο δύο μηνών, εφόσον οι πιστωτές σου δεν έχουν συμβιβαστεί προδικαστικά και η αίτηση σου είναι παραδεκτή, ο ειρηνοδίκης μπορεί να αποφασίσει για την αναστολή των καταδικαστικών μέτρων που ισχύουν εναντίον σου και θα σου ορίσει το ύψος των δόσεων που θα καταβάλλεις προς κάθε πιστωτή που έχεις συμπεριλάβει στην αίτησή σου. Οι δόσεις που ορίζονται λαμβάνουν υπόψη τις εύλογες δαπάνες διαβίωσης σου. Το προσωρινό δικαστήριο γίνεται εν αναμονή της δίκης, στην οποία θα αποφασιστεί τυχόν μείωση ή διαγραφή των χρεών σου.

Τελικό δικαστήριο:

Η δικάσιμος για τη συζήτηση της αίτησης ορίζεται εντός έξι (6) μηνών από την ημερομηνία ολοκλήρωσης της κατάθεσης της αίτησης σου. Μέχρι τότε πρέπει να είσαι συνεπής στην καταβολή των δόσεων που όρισε το προσωρινό δικαστήριο.

Προσοχή, όμως:

Η υπαγωγή στον Νόμο ρύθμισης των οφειλών δεν είναι μια κίνηση που αξίζει να κάνεις χωρίς πρώτα να σκεφτείς όλες τις πιθανές συνέπειες, ειδικά αν βρίσκεσαι σε παραγωγική ηλικία και έχεις όνειρα για το επαγγελματικό και δημιουργικό σου μέλλον. Μια πιθανή υπαγωγή στον νόμο αυτόν, αποτελεί ουσιαστικά μια πτώχευση, η οποία θα σε ακολουθεί σε όλη την υπόλοιπη ζωή σου -σε κάθε αίτηση για δάνειο που θα κάνεις, σε κάθε επένδυση που θα προσπαθήσεις να προσελκύσεις, σε κάθε επιχείρηση που θα δημιουργήσεις, σε όλες τις επιλογές που θα ήθελες να έχεις, για τον εαυτό σου και την οικογένειά σου, κι αυτό είναι κάτι που θα πρέπει να αξιολογήσεις με προσοχή.

Άλλωστε και ο ίδιος ο Νόμος προτρέπει, πριν κάνεις αίτηση, να προσφύγεις σε εξωδικαστικές λύσεις για τη ρύθμιση των υποχρεώσεων σου, με την παρέμβαση Καταναλωτικών Ενώσεων ή και με την αξιοποίηση του θεσμού του Συνηγόρου του Καταναλωτή ή και της διαμεσολάβησης με γνώμονα την κάλυψη των εύλογων δαπανών διαβίωσης σου. Σε κάθε περίπτωση αν αυτές οι ενέργειες έχουν γίνει αλλά απέβησαν άκαρπες ή αν ο χρόνος δεν επιτρέπει να ακολουθήσεις αυτή την επιλογή, μπορείς να κάνεις αίτηση υπαγωγής στις ευεργετικές διατάξεις του Νόμου χωρίς να κάνεις χρήση αυτών. Υπάρχει η δυνατότητα συμβιβασμού με τους πιστωτές σου και μετά την αίτηση υπαγωγής στον Νόμο, σε προδικαστικό επίπεδο. Σε αυτή την περίπτωση είναι δυνατόν να αποφευχθεί η δίκη και να έχουν ληφθεί υπόψη οι ευεργετικές διατάξεις του Νόμου που προστατεύουν την κύρια κατοικία, εισόδημα στο ύψους των εύλογων δαπανών διαβίωσης και πιθανή διαγραφή μέρους του χρέους σου.

Επενδύσεις

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΘΑ ΜΑΘΕΙΣ:

- Βασικές επενδυτικές έννοιες.
- Σύντομες πληροφορίες για τις πιο κοινές και προσβάσιμες επενδυτικές επιλογές.
- Πώς συνδέονται οι οικονομικοί με τους επενδυτικούς σου στόχους.
- Ποιες είναι οι ερωτήσεις που χρειάζεται να έχεις απαντήσει στον εαυτό σου πριν επενδύσεις.

Γιατί να επενδύσεις;

Η εύκολη απάντηση είναι “για να **αυξηθείς** τα χρήματά σου, χωρίς να δουλέψεις παραπάνω γι’ αυτό”. Στην πράξη, όμως, η απάντηση αυτή κρύβει πολλούς διαφορετικούς στόχους που μπορεί να θέτει η καθημιά από εμάς σε σχέση με τις επενδύσεις της -και η **αποσαφήνιση των στόχων** αυτών είναι απαραίτητη για να μπορέσουμε να καταλάβουμε καλύτερα τη λογική των επενδύσεων και να διαλέξουμε τα καλύτερα **προϊόντα** για την περίπτωση μας.

Οι επενδυτικοί μας στόχοι ουσιαστικά προκύπτουν από τους ευρύτερους οικονομικούς μας **στόχους** και από έναν συνδυασμό των σημερινών και των μελλοντικών μας **αναγκών**. Βάσει αυτών μπορούμε να καθορίσουμε το είδος των επενδύσεων που τελικά θα επιλέξουμε, πάντα σε συνάρτηση και με τον επενδυτικό **κίνδυνο** που είμαστε διατεθειμένες να αναλάβουμε.

Εάν είσαι **νέα** και έχεις πιο μακροπρόθεσμο επενδυτικό ορίζοντα, βρίσκεσαι σε πλεονεκτική θέση ως προς τις διακυμάνσεις της αγοράς, εφόσον έχεις το περιθώριο, μακροπρόθεσμα, να **εξισορροπήσεις** τυχόν απώλειες. Ο στόχος σου, λοιπόν, μπορεί να είναι η μέγιστη αύξηση του κεφαλαίου σου σε μεγαλύτερο χρονικό διάστημα, οπότε ενδέχεται να είσαι πιο δεκτική στις επενδύσεις με υψηλότερο κίνδυνο, που θα σου εξασφαλίσουν, ίσως, και μεγαλύτερη **απόδοση**.

Από την άλλη, αν πλησιάζεις σε ηλικία **συνταξιοδότησης**, ίσως σε ενδιαφέρει περισσότερο η διατήρηση του κεφαλαίου σου και η άντληση ενός σταθερού **εισοδήματος** από τις σημερινές επενδύσεις σου.

Για να ξεκαθαρίσεις περισσότερο τους στόχους αυτούς, θα πρέπει να ιεραρχήσεις τις **προτεραιότητές** σου και να απαντήσεις σε κάποια βασικά ερωτήματα, που θα σε βοηθήσουν να προχωρήσεις τη σκέψη και τα σχέδιά σου.



Άσκηση

Ερωτήσεις που θα σε βοηθήσουν να φτιάξεις το επενδυτικό σου πλάνο

Με βάση τις απαντήσεις σου, θα μπορείς είτε να επιλέξεις εσύ την κατάλληλη επένδυση για τα χρήματά σου είτε να κατευθύνεις κάποιον/α σύμβουλο επενδύσεων ώστε να σε βοηθήσει να πάρεις τις κατάλληλες αποφάσεις.

1. Τι σχέδια έχεις για τη **συνταξιοδότησή** σου; Πότε θα ήθελες να συνταξιοδοτηθείς; Η σύνταξη που θα πάρεις από το ασφαλιστικό σου ταμείο θα επαρκεί για τις ανάγκες σου;
2. Ποιοι είναι οι οικονομικοί σου **στόχοι**; Ονειρεύεσαι να αγοράσεις ένα σπίτι; Να στείλεις τα παιδιά σου για σπουδές στο εξωτερικό;
3. Σε ενδιαφέρει περισσότερο να **προστατεύσεις** την περιουσία σου ή θα ήσουν πρόθυμη να αναλάβεις κάποιον επενδυτικό **κίνδυνο**, αν μπορούσε αν σου επιφέρει μεγαλύτερες αποδόσεις;
4. Έχεις **χρόνο** μπροστά σου; Είσαι διατεθειμένη να λάβεις τα κέρδη από την επένδυσή σου ως πληρωμή κατά το τέλος της περιόδου που έχεις ορίσει ή προτιμάς να λαμβάνεις ένα σταθερό μέρισμα (εισόδημα) ανά τακτά χρονικά διαστήματα;
5. Τι **γνωρίζεις** ήδη για τις επενδύσεις; Μήπως παρακολουθείς τις χρηματοοικονομικές αγορές στο πλαίσιο της δουλειάς σου; Έχεις ξανακάνει κάποια επένδυση στο παρελθόν; Ποια ήταν η εμπειρία σου από αυτήν;
6. Ποια είναι η χρηματοοικονομική σου **κατάσταση**; Πόσα άτομα συντηρείς με τον μισθό σου; Τι χρέη έχεις αναλάβει; Διαθέτεις άλλες πηγές εισοδήματος; Περιμένεις να λάβεις κάποιο μεγάλο χρηματικό ποσό, π.χ. εφάπαξ ή κληρονομιά, σε μεταγενέστερο στάδιο της ζωής σου; Θα χρειαστείς οικονομική στήριξη και, αν ναι, πότε;
7. Ποια είναι η σχέση σου με τον **κίνδυνο**; Είναι σημαντικό να καταλάβεις ότι ο κίνδυνος που συνδέεται με τις επενδύσεις σου είναι ανάλογος της απόδοσης που θα ήθελες να δεις από αυτές.

Στο σημείο αυτό, θα πρέπει να επιστρέψεις στον **προϋπολογισμό** σου και στο **αποταμιευτικό** πλάνο που έχεις φτιάξει, με βάση τους μεσοπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους **στόχους** σου. Εάν γνωρίζεις πόσα χρήματα χρειάζεσαι για να καλύψεις την **απόσταση** από την τωρινή σου οικονομική κατάσταση, στην κατάσταση που θα σου επιτρέψει να αγοράσεις το σπίτι των ονείρων σου ή να κάνεις ένα μεταπτυχιακό, τότε θα έχεις μια αρχική πυξίδα που σου δείχνει τι **αποδόσεις** πρέπει να επιδιώξεις να έχουν οι επενδύσεις σου, αλλά και τι **κίνδυνο** είσαι διατεθειμένη να αναλάβεις για να έχεις τις αποδόσεις αυτές.

συχνές # 21 ερωτήσεις

Πώς θα ξέρω αν έχω τα εφόδια για να κάνω κάποια επενδυτική κίνηση;

Μπορεί να έχεις ήδη έρθει σε επαφή με τον κόσμο των επενδύσεων, χωρίς να το έχεις απαραίτητα συνειδητοποιήσει. Ένα **ασφαλιστήριο** συμβόλαιο, τα χρήματα που έχεις στον αποταμιευτικό σου **λογαριασμό**, όλα αυτά αποτελούν μία μορφή επένδυσης για το μέλλον σου, έστω κι αν το ρίσκο που εμπεριέχουν είναι πολύ μικρό. Εάν πάλι διατηρείς μια δική σου **επιχείρηση**, μπορεί λόγω του αντικειμένου σου να παρακολουθείς ήδη τις κινήσεις στις χρηματοοικονομικές αγορές.

Σε κάθε περίπτωση, το χρηματιστήριο, ως επενδυτική πλατφόρμα, δεν απευθύνεται μόνο σε χρηματιστές και σε θεσμικούς επενδυτές. Ακόμη και αν τα κεφάλαια που διαθέτεις είναι περιορισμένα, μπορείς να συμμετάσχεις σε **συλλογικά επενδυτικά σχήματα**, όπως τα Αμοιβαία Κεφάλαια, αξιοποιώντας έτσι ένα χρηματοπιστωτικό μέσο το οποίο διαχειρίζονται επαγγελματίες με μεγάλη πείρα. Από την άλλη, η δυνατότητα πραγματοποίησης συναλλαγών **online** εξασφαλίζει πλέον εύκολη πρόσβαση και σε μικρούς επενδυτές που προτιμούν να κινούνται αυτόνομα, αλλά και μείωση στο κόστος των επενδύσεων.

Στόχος αυτού του κεφαλαίου είναι να σε βοηθήσει να καλύψεις τα **κενά** που μπορεί να έχεις σε βασικές έννοιες των επενδύσεων και να βάλει τις σκόρπιες γνώσεις που μπορεί να έχεις σε **τάξη**, ώστε να σε βοηθήσει να κατανοήσεις καλύτερα τη λογική των επενδύσεων και τις επιλογές σου. Είναι, ωστόσο, σημαντικό, ακόμα και εάν πιστεύεις ότι οι προσλαμβάνουσες που ήδη έχεις αρκούν για να διαχειριστείς τα χρήματά σου, να θυμάσαι έναν σημαντικό **κανόνα** των επενδύσεων: **απόφυγε τα επενδυτικά προϊόντα και τις στρατηγικές που δεν κατανοείς**. Εάν δεν καταλαβαίνεις πώς λειτουργεί ένα προϊόν και τι κινδύνους συνεπάγεται, ρώτησε έναν εξειδικευμένο **σύμβουλο**. Εάν δεν καταλάβεις την απάντηση που θα σου δώσει, ζήτησε διευκρινίσεις ή απευθύνσου κάπου αλλού. Μην προχωρήσεις σε καμία επένδυση, εάν δεν έχεις κατανοήσει πλήρως το επενδυτικό προϊόν στο οποίο θα βάλεις τα χρήματά σου.

Ποιες επιλογές έχω, λοιπόν, στη διάθεσή μου;

Θα χρειαζόταν άλλος ένας πολυσέλιδος οδηγός για να καλύψουμε πραγματικά όλες τις επιλογές που έχεις στη διάθεσή σου, γι' αυτό κι εδώ θα περιοριστούμε σε μια σύντομη παρουσίαση των πιο κοινών και προσβάσιμων επιλογών, με την ελπίδα ότι, στη συνέχεια, θα έχεις τη διάθεση και την περιέργεια να αναζητήσεις περισσότερες **πληροφορίες**, είτε σε πιο εξειδικευμένα βιβλία και σεμινάρια, είτε από καταρτισμένους χρηματοοικονομικούς συμβούλους.

Προσοχή: να θυμάσαι ότι κανένα από τα παρακάτω προϊόντα δεν έχει εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις τους δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές.

συχνές # 22 ερωτήσεις

Μα δεν χρειάζεται να έχω κάποιο μεγάλο κεφάλαιο για να επενδύσω;

Όχι. Ειδικά αν είσαι νέα, έχεις το χρονικό περιθώριο να επενδύσεις με τη μέθοδο των **τακτικών καταβολών**: αυτό σημαίνει ότι μπορείς κάθε μήνα, τρίμηνο ή εξάμηνο να τοποθετείς σε κάποιο επενδυτικό προϊόν, π.χ. Ένα Αμοιβαίο Κεφάλαιο, ένα μικρό ποσοστό του εισοδήματός σου. Αν και η συγκεκριμένη στρατηγική δεν σε προστατεύει απόλυτα από τις διακυμάνσεις της αγοράς, ωστόσο το μέσο κόστος των επενδύσεών σου σε βάθος χρόνου θα είναι μικρότερο σε σχέση με το κόστος μιας μεγάλης μεμονωμένης επένδυσης. Η μέθοδος αυτή, άλλωστε, είναι ιδιαίτερως χρήσιμη, όταν στις αγορές επικρατεί αυξημένη **μεταβλητότητα** ή όταν δεν είσαι σίγουρη για το προς ποια κατεύθυνση κινείται η αγορά (κάτι που, φυσικά, ισχύει για τους περισσότερους μικρο-επενδυτές). Σε κάθε περίπτωση, μην αφήσεις την έλλειψη ενός σημαντικού κεφαλαίου να σε εμποδίσει να επενδύσεις: όσο μικρό κι αν είναι το κεφάλαιό σου, μπορεί να αποδώσει **περισσότερα** απ' όσα θα σου αποφέρει αν δεν το επενδύσεις καθόλου.

Επενδυτικά ασφαλιστικά προγράμματα

Ασφαλιστήρια συμβόλαια (π.χ. ζωής, συνταξιοδοτικά κλπ.) που συνδέονται με επενδύσεις.
Κίνδυνος: χαμηλός

Ομόλογα

Αποτελούν μορφή δανεισμού και μπορούν να εκδίδονται από κυβερνήσεις ή από εταιρείες, που

στόχο τους έχουν να αντλήσουν κεφάλαια για να καλύψουν τις τρέχουσες δαπάνες τους ή και τα επενδυτικά τους σχέδια. Τα Ομόλογα δίνουν το δικαίωμα στον αγοραστή τους να εισπράξει την ονομαστική τους Αξία στη λήξη τους. Ανάλογα με τα ειδικότερα χαρακτηριστικά τους, μπορεί να σου δίνουν και δικαίωμα είσπραξης ενός ορισμένου ποσού ή ποσών (τοκομερίδια), τα οποία καταβάλλονται από τον εκδότη τους σε προκαθορισμένους χρόνους έως τη λήξη τους. Τα ομόλογα εκδίδονται συνήθως για καθορισμένης διάρκειας χρονικό διάστημα, μεγαλύτερο του ενός έτους. Αποτελούν μία κατηγορία επένδυσης, που, αν και παρουσιάζει διακυμάνσεις ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς, συνήθως εμφανίζει μικρότερη μεταβλητότητα σε σχέση με άλλες επενδύσεις, γεγονός που σημαίνει ότι και η απόδοσή τους είναι χαμηλότερη σε σχέση με άλλες επενδύσεις, αλλά υψηλότερη από τις καταθέσεις.

Κίνδυνος: χαμηλός

Αυτό το ήξερες;

Πριν προχωρήσεις σε οποιαδήποτε επένδυση, θα πρέπει να ζητήσεις τη συμβουλή ενός λογιστή σε σχέση με τυχόν φορολογικές επιβαρύνσεις που μπορεί να προκύψουν από αυτήν.

Έντοκα γραμμάρια

Τίτλοι βραχυπρόθεσμου κρατικού δανεισμού, που εκδίδονται από την κεντρική τράπεζα της χώρας, πωλούνται με έκπτωση και η απόδοσή τους είναι η διαφορά μεταξύ της τιμής αγοράς και της ονομαστικής τους αξίας. Παρ' ότι αποτελούν μορφή δανεισμού, δεν τα κατατάσσουμε στα Ομόλογα, λόγω της διάρκειάς τους, που συνήθως δεν ξεπερνά το ένα έτος. Μπορούν, βέβαια, να εξαγοραστούν σε μικρότερο χρονικό διάστημα και είναι λιγότερο εκτεθειμένα στον κίνδυνο του πληθωρισμού. Συνήθως προσφέρουν χαμηλότερη απόδοση σε σχέση με τα πιο μακροπρόθεσμα Ομόλογα.

Κίνδυνος: χαμηλός

Μετοχές

Ένα είδος αξιόγραφου που προσδιορίζει ένα μέρος των περιουσιακών στοιχείων και των κερδών μίας εταιρείας. Με άλλα λόγια, ένας μέτοχος είναι συνιδιοκτήτης της εταιρείας της οποίας έχει αγοράσει μετοχές. Η ιδιοκτησία καθορίζεται από τον αριθμό των μετοχών που κατέχει το άτομο σε σχέση με τον συνολικό αριθμό των μετοχών που έχει εκδώσει η εταιρεία. Για παράδειγμα, εάν μία εταιρεία έχει 1.000 μετοχές και ένα άτομο κατέχει 100 μετοχές, το πρόσωπο αυτό θα κατέχει το 10% των περιουσιακών στοιχείων της εταιρείας. Παρά το γεγονός ότι δεν υπάρχουν εγγυήσεις

μελλοντικών κερδών στην περίπτωση των μετοχών, ωστόσο η επένδυση σε αυτές έχει και τη θετική της πλευρά. Με την ανάληψη μεγαλύτερου κινδύνου μεγαλώνουν και οι προσδοκίες του επενδυτή για μεγαλύτερες αποδόσεις.

Κίνδυνος: υψηλός

Φόβος και πάθος

Αν αρχίσεις να επενδύεις σε μετοχές, θα πρέπει να παραμείνεις σταθερή στις επενδυτικές αρχές σου, ανεξάρτητα από τις εναλλαγές που θα βλέπεις να συμβαίνουν στην αγορά.

Όταν οι τιμές ανεβαίνουν, θα πρέπει να συγκρατείς την απληστία που μπορεί να σε ωθήσει σε επενδύσεις που προσφέρουν πολύ υψηλές πρόσκαιρες αποδόσεις, αλλά που συνοδεύονται από αντίστοιχα υψηλά επίπεδα κινδύνου και μπορούν να εξαλείψουν το κεφάλαιό σου.

Όταν, αντίστοιχα, οι τιμές πέφτουν, θα πρέπει να συγκρατείς τον φόβο σου και μην αρχίζεις να πουλάς σε κατάσταση πανικού. Εάν οι εταιρείες στις οποίες έχεις επενδύσει στηρίζονται σε ισχυρά θεμελιώδη μεγέθη, η τιμή τους κάποια στιγμή θα ανακάμψει.

Οι φήμες και οι διαδόσεις αποτελούν αναπόσπαστο στοιχείο του κόσμου των επενδύσεων, αλλά, παρότι μπορεί να είναι συναρπαστικές, δεν πρέπει να επηρεάζουν τις επενδυτικές αποφάσεις σου. Όταν ακούς κάποια πρόταση που σε ωθεί να αγοράσεις ή να πουλήσεις, φρόντισε να κατανοείς τους λόγους για τους οποίους γίνεται.

Αποσύνδεσε τις επενδυτικές αποφάσεις σου από τα συναισθήματά σου. Ο κανόνας αυτός ισχύει για όλες τις επενδύσεις, αλλά είναι πιο δύσκολο να εφαρμοστεί στις μετοχές. Αν έχεις αρχίσει να εξοικειώνεσαι με μια εταιρεία στην οποία έχεις επενδύσει, είναι εύκολο να παρασυρθείς και να θέλεις να κρατήσεις τις μετοχές της, ακόμη και όταν η τιμή τους πέφτει, επειδή έχεις την εντύπωση ότι αξίζουν περισσότερο από την τρέχουσα αποτίμησή τους.

Να θυμάσαι ότι η επιτυχία στις επενδύσεις σχετίζεται με τον χρόνο που παραμένει κανείς στην αγορά και όχι με την εκτίμηση της κατάλληλης χρονικής στιγμής για την πραγματοποίηση μίας επένδυσης.

Όρισε τιμές-όρια για τη διαχείριση των μετοχών σου. Η τιμή-όριο καθορίζει και την τιμή-στόχο στην οποία θέλεις να αγοράσεις ή να πουλήσεις τις μετοχές σου και σε βοηθά να οριοθετείς τις ζημιές και τα κέρδη σου μέσα σε ένα πλαίσιο που κρίνεις αποδεκτό.

Εάν σκέφτεσαι να ανοίξεις έναν επενδυτικό λογαριασμό, πρέπει προηγουμένως να βεβαιωθείς ότι ο πάροχος επενδυτικών υπηρεσιών που έχεις επιλέξει θα εκτελεί τις εντολές σου, χωρίς να παρεμβαίνει στις αποφάσεις σου. Εναλλακτικά, μπορείς να απευθυνθείς σε κάποιον/α επενδυτικό σύμβουλο, που μπορεί να σου παρέχει εξατομικευμένες συμβουλές. Πολύ συχνά είναι προτιμότερο να συμβουλευέσαι κάποιον ή κάποια που γνωρίζει την αγορά επαγγελματικά και που έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη σου.

Αμοιβαία κεφάλαια

Ένα είδος κουμπαρά, στον οποίο βάζουν χρήματα πολλοί επενδυτές και επενδύτριες. Το ποσό που συγκεντρώνεται αναλαμβάνει να το διαχειριστεί, για λογαριασμό των μεριδιούχων, μία εξειδικευμένη εταιρεία, η οποία επενδύει τα χρήματα του κουμπαρά σε μία σειρά επιλεγμένων χρεογράφων (μετοχές, ομόλογα, άλλα αμοιβαία κεφάλαια κλπ.). Στόχος των διαχειριστών αμοιβαίων κεφαλαίων είναι η επίτευξη κέρδους σε βάθος χρόνου. Το κέρδος αυτό μεταφράζεται σε αύξηση της τιμής των μεριδίων που κατέχεις και επομένως σε αύξηση της περιουσίας που σου αναλογεί. Με την επένδυση σε ένα αμοιβαίο κεφάλαιο, το ποσό που επενδύεις αποκτά μεγαλύτερη ισχύ, αφού στα δικά σου χρήματα προστίθενται και τα χρήματα άλλων ατόμων, με αποτέλεσμα να μπορούν να αξιοποιηθούν περισσότερες επενδυτικές ευκαιρίες. Το κάθε αμοιβαίο κεφάλαιο το διαχειρίζεται η εταιρεία μέσα σε ένα πλήρες εποπτικό πλαίσιο, που προστατεύει το επενδυτικό κοινό και εξασφαλίζει διαφάνεια και συνεχή ενημέρωσή σου σε σχέση με το πού επενδύονται τα χρήματά σου, με ποιες χρεώσεις και με τι αποτέλεσμα. Τα αμοιβαία κεφάλαια σου προσφέρουν πληθώρα επιλογών, δίνοντάς σου τη δυνατότητα να τοποθετήσεις τα χρήματά σου σε διάφορες αγορές και σε διαφορετικής φύσεως επενδύσεις, τόσο στο εσωτερικό, όσο και στο εξωτερικό και σε διαφορετικά νομίσματα. Με τον τρόπο αυτόν, σου προσφέρουν ταυτόχρονα ασφάλεια (διασπείροντας τον κίνδυνο) αλλά και ευκαιρίες. Τα καλύτερα αμοιβαία κεφάλαια μεγιστοποιούν την απόδοση και ελαχιστοποιούν τον κίνδυνο. Επίλεξε λοιπόν αμοιβαία κεφάλαια που δίνουν σταθερά απόδοση άνω του μέσου όρου συγκρίνοντάς τα με τους Δείκτες Αναφοράς του κλάδου τους.

Κίνδυνος: μέτριος

Εναλλακτικές επενδύσεις

Περιλαμβάνουν επενδυτικά κεφάλαια αντισταθμίσεως κινδύνου/hedge funds, ιδιωτικά επενδυτικά κεφάλαια, παράγωγα προϊόντα, ακίνητη περιουσία, κοινωνικά υπεύθυνες επενδύσεις, σινάλλαγμα, εμπορεύματα (π.χ. χρυσός) και επενδύσεις ειδικού ενδιαφέροντος (π.χ. έργα τέχνης, κρασί, αντίκες).

Κίνδυνος: υψηλός

συχνές # 23 ερωτήσεις

Πώς μπορώ να μειώσω τον κίνδυνο που συνεπάγονται οι επενδύσεις μου;

Οι επενδύσεις ενέχουν κινδύνους, οι οποίοι διαφοροποιούνται ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς και τα επιμέρους χαρακτηριστικά κάθε επενδυτικού προϊόντος -με άλλα λόγια, μπορείς μέχρι και να χάσεις το κεφάλαιό σου. Γι' αυτό, οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι συνιστούν να επενδύεις τα χρήματά σου σε περισσότερα από ένα επενδυτικά προϊόντα, που δεν εξαρτώνται το ένα από το άλλο, έτσι ώστε πιθανή πτώση της απόδοσης του ενός να μην επηρεάσει το σύνολο του κεφαλαίου σου, αλλά μόνο ένα μέρος του. Με αυτό τον τρόπο μπορείς επίσης να αξιοποιήσεις τα πλεονεκτήματα της κάθε κατηγορίας, η οποία έχει διαφορετικά χαρακτηριστικά κινδύνου και απόδοσης και συμπεριφέρεται με διαφορετικό τρόπο στην αγορά απ' ό,τι οι άλλες.

Έννοιες που πρέπει να ξέρεις για να αξιολογήσεις μια επενδυτική ευκαιρία

ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η “ΧΡΟΝΙΚΗ ΑΞΙΑ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ”;

Η έκφραση αυτή χρησιμοποιείται στα οικονομικά διότι **η αξία ενός δεδομένου χρηματικού ποσού μεταβάλλεται κατά τη διάρκεια του χρόνου**. Για παράδειγμα, αν αγοράσεις ένα ομόλογο διάρκειας ενός έτους σε ονομαστική αξία 100 ευρώ και επιτόκιο 4%, τότε μπορεί να μην έχεις πλέον στο πορτοφόλι σου αυτά τα 100 ευρώ, αλλά θα έχεις 104 ευρώ σε ένα χρόνο. Επομένως 100 ευρώ είναι η σημερινή προεξοφλημένη αξία των «104 ευρώ σε ένα χρόνο».

Από την άλλη, η τωρινή αξία ενός ποσού π.χ. 100 ευρώ σε ένα χρόνο θα είναι ίση με την **αγοραστική αξία** που θα έχει αυτό το ποσό σε ένα χρόνο -η οποία συνήθως είναι μειωμένη λόγω του πληθωρισμού. Η έννοια της χρονικής αξίας του χρήματος είναι δηλαδή συνδεδεμένη με την έννοια του **τόκου** (ή του **πληθωρισμού**) και αυτού που οι οικονομολόγοι ονομάζουν “κόστος ευκαιρίας” του χρήματος.

Βασικές μεταβλητές που χρησιμοποιούνται στη μελέτη και την επίλυση των προβλημάτων για τη χρονική αξία του χρήματος είναι το κεφάλαιο, ο χρόνος, ο τόκος και το επιτόκιο.

Κεφάλαιο (C) είναι κάθε οικονομικό αγαθό που μετράται σε χρηματικές μονάδες και χρησιμοποιείται για «παραγωγικούς» σκοπούς.

Χρόνος (t) λέγεται το χρονικό διάστημα της παραγωγικής αξιοποίησης του κεφαλαίου.

Τόκος (I) λέγεται η αύξηση του κεφαλαίου, κατά το χρονικό διάστημα της παραγωγικής του ικανότητας.

Επιτόκιο (i) είναι ο τόκος μιας νομισματικής μονάδας στη μονάδα του χρόνου.

Το άθροισμα C+I, που προκύπτει από την ενσωμάτωση του τόκου I στο κεφάλαιο C λέγεται τελική αξία ή μελλοντική αξία του κεφαλαίου και συμβολίζεται με FV (future value = μελλοντική αξία). Η ενσωμάτωση του τόκου στο κεφάλαιο από το οποίο προέκυψε λέγεται **κεφαλαιοποίηση**. Ξεχωρίζουμε δύο συστήματα κεφαλαιοποίησης, ανάλογα με το πότε γίνεται η ενσωμάτωση του τόκου στο κεφάλαιο:

Απλή κεφαλαιοποίηση ή απλός τόκος είναι το σύστημα στο οποίο ο τόκος ενσωματώνεται στο κεφάλαιο μόνο στο **τέλος του χρονικού διαστήματος** επένδυσης του κεφαλαίου.

Σύνθετη κεφαλαιοποίηση ή ανατοκισμός ονομάζεται το σύστημα στο οποίο ο τόκος κεφαλαιοποιείται στο **τέλος κάθε χρονικής περιόδου** στην οποία υποδιαιρείται το χρονικό διάστημα επένδυσης.

Συχνές # 24 ερωτήσεις

Πώς θα ξέρω αν πρέπει να αποταμιεύσω, να επενδύσω ή και τα δύο;

Η απάντηση είναι: εξαρτάται. Εξαρτάται από τη χρονική διαθεσιμότητα των χρημάτων σου, τους στόχους σου, τα επίπεδα του χρέους σου και την ανοχή σου απέναντι στον κίνδυνο. Ένα συχνό λάθος που κάνουμε είναι ότι αφήνουμε σε αποταμιευτικούς λογαριασμούς χρήματα που δεν πρόκειται να χρειαστούμε για μεγάλο διάστημα, με αποτέλεσμα να χάνουμε την απόδοση που θα μπορούσαμε να έχουμε αν τα επενδύαμε. Από την άλλη, δεν είναι φρόνιμο να επενδύσεις τα χρήματα που έχεις αποταμιεύσει για έκτακτες ανάγκες ή για κάποιο βραχυπρόθεσμο στόχο γιατί, αν τα χρειαστείς μπορεί να μην είναι εύκολο να τα ρευστοποιήσεις και, αν τα χάσεις, δεν θα έχεις το χρονικό περιθώριο να εξισορροπήσεις τη ζημιά.

Στο Gr.investing.com

(και στην αντίστοιχη εφαρμογή του) θα βρεις μια σειρά από πληροφοριακά, οικονομικά εργαλεία για τις παγκόσμιες χρηματοπιστωτικές αγορές.

Ο ρόλος των άλλων στο οικονομικό σου πλάνο

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΘΑ ΜΑΘΕΙΣ:

- Πώς να ορίσεις κοινούς, οικονομικούς στόχους με τον/την σύντροφό σου.
- Τρόπους για να αξιολογήτε την εξέλιξη του πλάνου σας.
- Πώς να διαχειρίζεσαι ευαίσθητες καταστάσεις (και συζητήσεις) γύρω από τα χρήματα με το περιβάλλον σου.
- Συμβουλές για μια εύκολη, διασκεδαστική εισαγωγή των παιδιών στον χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό.

Καθώς θα γνωρίζεις όλο και περισσότερο τον εαυτό σου, θα αρχίσεις να αναγνωρίζεις και τις συνέπειες που έχει η οικονομική σου συμπεριφορά, όχι μόνο στη δική σου ζωή αλλά και στη ζωή των ανθρώπων γύρω σου. Με βάση την κατανόηση αυτή, θα μπορέσεις σιγά σιγά να μοιραστείς πιο ανοιχτά με τους δικούς σου -τους φίλους, τον σύντροφο, την οικογένεια, την ευρύτερη κοινότητά σου- τους στόχους σου για τη ζωή και τους οικονομικούς σου στόχους, Έτσι θα αρχίσεις να επικοινωνείς μαζί τους πιο ουσιαστικά και να παίρνετε από κοινού αποφάσεις που θα σας επιτρέψουν να προχωρήσετε μαζί, ακόμα πιο μπροστά.

ΠΩΣ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΕΙΣ ΜΕ ΤΟΝ/ΤΗΝ ΣΥΝΤΡΟΦΟ ΣΟΥ ΓΙΑ ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΑΣ ΜΕΛΛΟΝ

Όσο καλή ή μακροχρόνια κι αν είναι η σχέση σου με τον σύντροφό σου, μπορεί ακόμα να δυσκολεύεσαι να συζητήσεις μαζί του θέματα οικονομικά. Μπορεί να έχεις στο μυαλό σου ότι μια τέτοια συζήτηση θα επικεντρωνόταν στο τι **ξοδεύει** ο καθένας και θα κατέληγε σε διαφωνίες, όμως στην πραγματικότητα αυτή η κουβέντα θα πρέπει να ξεκινήσει από το τι **θέλετε** και οι δύο να κάνετε στη ζωή σας και πώς μπορούν τα χρήματα να σας βοηθήσουν να το **πέτυχετε**.

Από την αφετηρία αυτή θα φτάσετε, φυσικά, και στη συζήτηση του πώς μπορείτε να **εξοικονομήσετε** χρήματα (και από πού) προκειμένου να έρθετε πιο κοντά στους κοινούς σας στόχους.

Σε επανάληψη

Κάτι σημαντικό που αξίζει να θυμάσαι είναι ότι αυτή η συζήτηση δεν είναι κάτι που μπορεί να γίνει μία φορά και να ισχύει για πάντα. Οι στόχοι των ανθρώπων αλλάζουν με τον καιρό και είναι λάθος να υποθέτεις ότι, επειδή κάποτε οι αξίες σας συμβάδιδαν, αυτό εξακολουθεί απαραίτητα να συμβαίνει.

Άσκηση (για το σπίτι)



Αυτό το ραντεβού θα είναι διαφορετικό από τα άλλα. Βρείτε μια ώρα που θα βολεύει και τους δυο σας, εξασφαλίστε πως θα έχετε χρόνο και ηρεμία και απαντήστε τις παρακάτω ερωτήσεις ως ζευγάρι.

- Ποιος/α θα είναι υπεύθυνος/η για τον προϋπολογισμό σας;
- Ποιος/α θα αναλάβει να πληρώνει τους λογαριασμούς;
- Πώς θα παίρνετε τις αποφάσεις για τις κοινές σας αγορές;
- Πώς θα ρυθμίσετε τα προσωπικά έξοδα του καθενός;
- Πώς θα λειτουργήσει ο σχεδιασμός σας για τους πιο μακροπρόθεσμους στόχους σας;
- Πώς θα διαχωρίζετε τις ανάγκες από τις επιθυμίες σας;
- Ποιος/α θα είναι υπεύθυνος/η για την αποταμίευση και τις επενδύσεις σας;
- Ποιος/α θα χειρίζεται τα φορολογικά σας;
- Ποιος/α θα χειρίζεται τα ασφαλιστικά σας προγράμματα;
- Πώς θα εξασφαλίσετε την οικονομική σας ανεξαρτησία μετά τη συνταξιοδότηση;

Ποιοι μπορεί να είναι οι κοινοί σας στόχοι;

Για να αρχίσετε να διερευνάτε τις κοινές σας **αξίες** και το **όραμα**, μπορείτε να ξεκινήσετε με βάση τις παρακάτω κατηγορίες:

Υγεία

Οικογένεια

Ταξίδια

Υλικά περιουσιακά στοιχεία

Γεωγραφική περιοχή

Επαγγελματική εξέλιξη

Χρησιμοποιήστε **ατομικά** αυτές τις κατηγορίες (ή όποια άλλη προσθέσετε) και στη συνέχεια συζητήστε τις απαντήσεις σας ώστε σταδιακά να καταλήξετε στους **κοινούς** σας στόχους.

Από τη στιγμή που θα καταλήξετε στους μεσοπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους **στόχους** σας, θα πρέπει να φτιάξετε ένα οικονομικό **πλάνο**, μια διαδρομή, αν θέλεις, με όλα τα απαραίτητα **βήματα** που θα σας επιτρέψουν να φτάσετε στον **προορισμό** σας.

Πόσο στοιχίζει περίπου ένα **σπίτι** στην περιοχή όπου θέλετε να αγοράσετε; Άρα **πόσα χρήματα** πρέπει να συγκεντρώσετε και σε **πόσο χρόνο**, για να συμπληρώσετε το κεφάλαιό σας με ένα στεγαστικό δάνειο του οποίου τη δόση θα μπορείτε να καλύπτετε κάθε μήνα;

Τι σχέδια έχετε για τις **σπουδές** των παιδιών σας; Τι είδους **αποταμιευτικό** πρόγραμμα μπορείτε να αξιοποιήσετε για να καλύψετε αργότερα τα κόστη που θα προκύψουν; Πόσα **χρήματα** θα καταθέτετε σε αυτό κάθε μήνα;

Τι ανάγκες προβλέπετε ότι θα έχουν οι **γονείς** σας, σε 10 ή 20 χρόνια από σήμερα; Πώς μπορείτε να χτίσετε ένα οικονομικό απόθεμα για **επείγοντα έξοδα υγείας**;

Ο στόχος αυτής της διαδικασίας είναι να καταλήξετε σε μικρότερους (μηνιαίους ή ετήσιους) στόχους αποταμίευσης και επενδύσεων, για τους οποίους, φυσικά, θα συνεργαστείτε. Για να πετύχει η **συνεργασία** σας, είναι απαραίτητο να ορίσετε εξαρκής και τον τρόπο με τον οποίο θα παρακολουθείτε την πρόδό σας -συνολικά, αλλά και του καθενός ξεχωριστά. Υπάρχουν τρεις συνηθισμένοι τρόποι για να το κάνετε αυτό: σε **εβδομαδιαία, μηνιαία** και **τριμηνιαία** βάση. Σημειώστε από πριν τις αντίστοιχες ημερομηνίες στην **ατζέντα** σας, ώστε να ξέρετε πότε θα επανέλθετε στη συζήτηση αυτή και να μην μπείτε στον πειρασμό να την αναβάλετε.

Σε αυτούς τους μίνι ελέγχους, θα πρέπει να αξιολογείτε από κοινού: τι πήγε καλά από αυτά που είχατε προγραμματίσει να κάνετε; Τι σας δυσκόλεψε; Υπήρξε κάποιο **έξοδο** που δεν είχατε υπολογίσει και σας πέταξε εκτός προϋπολογισμού; Σκέφτεστε να κάνετε κάποια αγορά που δεν είχατε συμφωνήσει; Χρειάζεται να κάνετε κάποια **αναπροσαρμογή** στο πλάνο σας;

Υπάρχει, φυσικά, πάντα η πιθανότητα από τις συζητήσεις αυτές να προκύψουν **εντάσεις** που δεν υπολογίζατε: επικρίσεις για έξοδα που έκανες εσύ ή ο σύντροφός σου, διαφωνίες σε σχέση με στόχους που ο ένας από τους δύο θεωρεί απαραίτητους για το μέλλον, ενώ ο άλλος δεν είναι καν πρόθυμος να διαπραγματευτεί.

Στις περιπτώσεις αυτές:

1. Θυμήσου ότι το γεγονός πως εντοπίζετε αυτές τις διαφορές στον τρόπο που αντιμετωπίζετε τα οικονομικά σας **δεν είναι λόγος να σταματήσετε** τις συζητήσεις σας, αλλά να τις συνεχίσετε πιο εποικοδομητικά.
2. Δεσμευτείτε ότι θα προσεγγίσετε τις εντάσεις αυτές παίρνοντας ως δεδομένο ότι είστε **ομάδα**, της οποίας τα μέλη αλληλοϋποστηρίζονται, και όχι ανταγωνιστές.
3. Αν διαπιστώσετε ότι σας είναι αδύνατο να απαλλαγείτε από το μοτίβο της κριτικής και της αντιπαράθεσης και να καταλήξετε σε κάποιο κοινό πλάνο, ίσως θα πρέπει να ζητήσετε την υποστήριξη κάποιου/ας **ειδικού** στην επικοινωνία των ζευγαριών ή να αναθεωρήσετε σε βάθος το αν, παρά τις θεμελιώδεις διαφορές με τον σύντροφό σου, εξακολουθείτε να θέλετε να είστε μαζί.

Σε κάθε βήμα της παραπάνω διαδικασίας, αξίζει επίσης να θυμάστε ότι το νόημα δεν είναι πάντα να επιτύχετε στο 100% όλους τους οικονομικούς σας στόχους, αλλά καταρχήν να αρχίσετε να επικοινωνείτε με μεγαλύτερη **ειλικρίνεια** και **διαφάνεια** σε σχέση με αυτή την πολύ σημαντική πτυχή της κοινής σας ζωής.

ΜΕΡΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΜΕ ΤΟΝ/ΤΗΝ ΣΥΝΤΡΟΦΟ ΣΟΥ

Οι πρώτες σας συζητήσεις δεν χρειάζεται να είναι πολύωρες ούτε ιδιαίτερα τεχνικές. Μπορείτε, για αρχή, να αφιερώσετε δέκα λεπτά για να αρχίσετε να συζητάτε τις απόψεις και τα ως τώρα βιώματά σας σε σχέση με τα χρήματα.

— Θυμάσαι τις “5 προσωπικότητες χρήματων”; —

Εσύ τώρα ξέρεις ποια προσωπικότητα σου αντιστοιχεί.

Πριν ξεκινήσεις να συζητάς με τους γύρω σου για τα χρήματα, ξαναγύρνα στη σελ. 18 και σκέψου τι χαρακτήρας είναι ο/η σύντροφός σου ή οι γονείς σου ή οι φίλοι σου, για να τους καταλάβεις καλύτερα και να μπορέσεις να συνεννοηθείς μαζί τους.

Ξεκινήστε με τα **δεδομένα** που έχετε στη διάθεσή σας. Τι περιουσιακά στοιχεία έχει ο καθένας σας στη διάθεσή του; Τι χρέη κουβαλάτε; Ποια είναι τα εισοδήματά σας και τα κοινά σας έξοδα; Έχετε επενδύσεις; Πόσο ασφαλείς είναι; Τι επιτόκια και κρυφές χρεώσεις μπορεί να πληρώνετε στις κάρτες και τους τραπεζικούς λογαριασμούς σας; Αξιοποιήστε όλα τα έγγραφα που διαθέτετε, αλλά και τις γνώσεις και τις εμπειρίες ο ένας του άλλου, ώστε να κατανοήσετε σε μεγαλύτερο βάθος τη γενική οικονομική σας κατάσταση.

Φροντίστε να είστε όσο πιο ακριβείς γίνεται σε σχέση με το πώς θα **“συνεργαστείτε”** πρακτικά. Ορισμένα ζευγάρια αποφασίζουν ότι θα βάζουν όλα τους τα εισοδήματα σε έναν κοινό λογαριασμό, ενώ άλλα προτιμούν να δημιουργούν έναν κοινό λογαριασμό όπου ο καθένας συνεισφέρει ένα ποσοστό του εισοδήματός του/της, και παράλληλα διατηρούν ξεχωριστούς ατομικούς λογαριασμούς για τα προσωπικά τους έξοδα. Άλλα, πάλι, δεν έχουν καθόλου κοινούς λογαριασμούς, αλλά ορίζουν εκ των προτέρων με ακρίβεια ποιος θα πληρώνει τι στη σχέση.

Σημείωση: η τελευταία αυτή επιλογή δεν είναι πολύ βοηθητική αν θέλετε να θέσετε κοινούς στόχους και να τους επιδιώξετε μαζί. Συνήθως καλλιεργεί μια αίσθηση διαχωρισμού και απόστασης, όπου ο καθένας είναι ιδιαίτερα προστατευτικός με τα “δικά του” αλλά όχι πολύ γενναιοδωρος σε σχέση με τα “δικά μας”.

Κάτι αντίστοιχο πρέπει να συμφωνήσετε και σε σχέση με τα **χρέη** σας -αν θα τα αντιμετωπίσετε

ατομικά ή ομαδικά- αλλά και με τα περιουσιακά στοιχεία που θα αποκτήσετε στην πορεία -αν θα ανήκουν και στους δυο σας από κοινού ή θα μοιράζονται με κάποιον τρόπο.

Συμφωνήστε σε ένα **όριο κόστους αγορών**: αν οποιοσδήποτε από τους δυο σας θελήσει να αγοράσει κάτι που ξεπερνάει το όριο αυτό, θα πρέπει πρώτα να το συζητήσει με τον άλλον.

Μη διστάσεις να μοιραστείς τους **φόβους** και τις ανησυχίες σου γύρω από τα χρήματα με τον σύντροφό σου, άσχετα από το αν τους θεωρείς βάσιμους, ρεαλιστικούς ή αστείους. Πιθανότητα θα ανακαλύψεις ότι έχει κι εκείνος/η τους δικούς του, διαφορετικούς φόβους και μαζί μπορείτε να συζητήσετε πώς αυτοί αντανακλώνται στη συμπεριφορά σας σε σχέση με τα χρήματα. Έτσι θα μπορέσετε επίσης να καταλάβετε καλύτερα γιατί μπορεί ένας από τους δυο σας να λειτουργεί όπως λειτουργεί και μαζί να βρείτε καλύτερους τρόπους να αντιμετωπίζετε τις δύσκολες στιγμές.

Είναι συχνό ο ένας από τους δύο συντρόφους να δηλώσει “εγώ δεν έχω ιδέα από αυτά” και να προσπαθήσει να απέχει από τη συζήτηση και τις κοινές αποφάσεις. Προσπαθήστε να το αποφύγετε: ακόμα κι αν δεν είστε και οι δύο εξίσου ενεργοί στη διαχείριση των οικονομικών σας, θα πρέπει τουλάχιστον να είστε εξίσου **ενήμεροι** για την κατάσταση, τις δυσκολίες και την πρόσοδό σας.

Ναι, θα χρειαστεί να **συμβιβαστείτε** -αλλά αυτό δεν είναι κακό. Ο συμβιβασμός είναι ένα εργαλείο που βοηθάει και τους δυο σας να ακουστείτε, να έχετε ενεργό ρόλο στις κοινές αποφάσεις και τα σχέδιά σας και να κάνετε τη σχέση σας ακόμα πιο δυνατή.

συχνές # 25 ερωτήσεις

Τι γίνεται αν τα εισοδήματά μας διαφέρουν κατά πολύ;

Όταν το ένα μέλος μιας σχέσης κερδίζει σημαντικά περισσότερα από το άλλο (που μπορεί να μην εργάζεται καν), η πρόκληση είναι να βρουν και οι δύο έναν τρόπο να διατηρήσουν ένα βαθμό αυτονομίας αλλά να συνεχίσουν και να συνεργάζονται ως ομάδα. Αν και οι δύο κερδίζουν κάποιο εισόδημα, όσο μικρό κι αν είναι αυτό, η λύση του ενός κοινού λογαριασμού, στον οποίο ο καθένας συνεισφέρει ανάλογα με τα έσοδά του, αποτελεί μια καλή λύση για τη διατήρηση τόσο της συνεργασίας όσο και της αυτονομίας τους. Αν ο ένας από τους δύο δεν έχει κανένα εισόδημα, η χρυσή τομή που μπορεί να βρεθεί εξαρτάται από τη διάρκεια και την αιτία της ανεργίας: αποτελεί μια κοινή σας απόφαση το να παραμείνει ένας από τους δύο στο σπίτι για να φροντίζει τα εξαρτώμενα μέλη της οικογένειας; Είναι η ανεργία του μια προσωρινή κατάσταση την οποία προσπαθεί να αλλάξει; Έχετε συναποφασίσει ένας από τους δύο να επενδύσει σε μια αλλαγή επαγγελματικής κατεύθυνσης ή μια επιχειρηματική προσπάθεια; Ανάλογα με τις συνθήκες της δική σας ζωής, μπορείτε να βρείτε μια λύση που θα εξασφαλίσει ότι αισθάνεστε και οι δυο ως χρήσιμα, ανεξάρτητα και παραγωγικά μέλη της ομάδας σας.

ΛΕΣ ΤΗΝ ΑΛΗΘΕΙΑ ΣΤΟΝ ΣΥΝΤΡΟΦΟ ΣΟΥ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ;

Σύμφωνα με έρευνα του 2018¹, το 41% των ατόμων που διαχειρίζονται από κοινού τα χρήματά τους με κάποιον/α σύντροφο, παραδέχονται ότι έχουν πει ψέματα στο ταίρι τους σχετικά με τα λεφτά, ενώ το 75% των ατόμων δηλώνουν ότι κάποια σχέση τους έχει πληγεί από τέτοιου είδους ψέματα στο παρελθόν. Ένα ποσοστό αυτών δήλωσε ότι το αποτέλεσμα ήταν το διαζύγιο.

Το φαινόμενο αυτό ονομάζεται “οικονομική απιστία” και περιλαμβάνει συμπεριφορές όπως να **ξοδεύεις** χρήματα κρυφά, να χρησιμοποιείς κρυφά πιστωτικές κάρτες, συσσωρεύοντας **χρέη**, να διατηρείς κρυφούς αποταμιευτικούς **λογαριασμούς** ή χρήματα κρυμμένα σε θυρίδες και να παίρνεις δάνεια χωρίς ο σύντροφός σου να το γνωρίζει. Με άλλα λόγια, συμβαίνει όποτε ένας από τους δύο συντρόφους λέει ψέματα σε σχέση με τη χρηματοοικονομική συμπεριφορά του.

Η οικονομική απιστία είναι εξίσου **οδυνηρή** και επιζήμια για τη σχέση σου όσο και οποιοδήποτε άλλο είδος απιστίας -επιπρόσθετα, όμως, συχνά έχει πρακτικές **συνέπειες** που θα επηρεάσουν αρνητικά και τους δυο σας σε βάθος χρόνου. Αν υποψιάζεσαι ότι ο σύντροφός σου εκδηλώνει τέτοιες συμπεριφορές ή αν εσύ πιάνεις τον εαυτό σου να λέει ψέματα σε σχέση με τα χρήματα, είναι σημαντικό να αναλάβετε άμεσα δράση:

1. **Σταματήστε αμέσως:** αναγνωρίστε ότι η συμπεριφορά σας δεν είναι αποδεκτή και σταματήστε την.
2. **Δείξτε ειλικρίνεια:** θα πρέπει να μοιραστείτε ο ένας με τον άλλον όσα κάνατε κρυφά και να δεσμευτείτε ότι όλες σας οι κινήσεις θα είναι στο εξής διαφανείς.
3. **Συζητήστε σε βάθος:** η συμπεριφορά σας μπορεί να κρύβει άλλα προβλήματα που υπάρχουν στη σχέση ή, το πιο συνηθισμένο, προσωπικούς φόβους και ανασφάλειες. Μοιραστείτε τα συναισθήματα που σας οδηγούν στην οικονομική απιστία, ώστε να μπορέσετε να τα διαχειριστείτε διαφορετικά.
4. **Ελάτε σε συμφωνία:** διαπραγματευτείτε σε σχέση με τις ανάγκες και τις επιθυμίες σας και συμφωνήστε σε ένα πλαίσιο που θα διέπει τις οικονομικές σας αποφάσεις. Αν είσαι εσύ εκείνη που είπε ψέματα, φρόντισε το πλαίσιο αυτό να σε κάνει να νιώθεις αρκετά άνετα ώστε να μη χρειαστεί να καταφύγεις ξανά σε κρυφές συμπεριφορές για να αισθανθείς ασφαλής.
5. **Ξέχασε τα μυστικά:** όταν μπαίνεις στον πειρασμό να κρύψεις κάτι από τον σύντρόφό σου, υπενθύμισε στον εαυτό σου ότι η οικονομική απιστία και τα μυστικά μπορεί να σας κάνουν, εν τέλει, να ζείτε εντελώς ξεχωριστές ζωές.

Πρώτα η ασφάλεια

Όλοι και όλες έχουμε δικαίωμα στην οικονομική ανεξαρτησία -η στέρησή της αποτελεί πράξη βίας. Αν, για παράδειγμα, κάποιος ελέγχει τα χρήματά σου, δημιουργεί χρέη στο όνομά σου, σε εμποδίζει να ανεξαρτητοποιηθείς οικονομικά ή/και να κερδίσεις δικά σου χρήματα, τότε ασκεί πάνω σου οικονομική βία. Το φαινόμενο αυτό είναι πιο συχνό απ' ό,τι μπορεί να φαντάζεσαι και, πολύ συχνά, συνυπάρχει με άλλου είδους βίαιες συμπεριφορές, σωματικές ή συναισθηματικές. Αν βρίσκεσαι σε μια τέτοια κατάσταση, θα πρέπει, πριν μπεις σε μια συζήτηση περί χρημάτων με το άτομο που σου ασκεί τη βία, να είσαι σίγουρη ότι δεν κινδυνεύει η σωματική ή ψυχική σου ακεραιότητα.

Μια ενδεικτική εφαρμογή για τη διαχείριση των εξόδων από ένα ή περισσότερα άτομα:

goodbudget.com

ΠΩΣ ΝΑ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΜΕ ΤΟΥΣ ΓΟΝΕΙΣ ΣΟΥ ΓΙΑ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ

Μπορεί να μένεις με τους γονείς σου και να μην έχετε κατασταλάξει ακόμα σε ένα οικονομικό πλάνο για την κοινή σας ζωή. Ή μπορεί να ανησυχείς ότι οι **ηλικιωμένοι** γονείς σου δεν βρίσκονται σε καλή οικονομική κατάσταση και δεν κάνουν τις απαραίτητες κινήσεις για να αντιμετωπίσουν το πρόβλημα. Όποια κι αν είναι η σχέση σου μαζί τους, δεν είναι φρόνιμο να υποθέτεις ότι, ως μεγαλύτεροί σου, έχουν όλες τις απαντήσεις ή ότι εσύ δεν έχεις κάποιο ρόλο να παίζεις στο δικό τους χρηματοοικονομικό μέλλον. Γι' αυτό και είναι χρήσιμο να επιδιώξεις -αν δεν το κάνεις ήδη- να αρχίσεις να **επικοινωνείς** μαζί τους ανοιχτά σε σχέση με τα παραπάνω θέματα -και όχι μόνο.

Αν η οικογένειά σου αντιμετωπίζει **προκλήσεις** όπως ένα πρόσφατο διαζύγιο, ένα μέλος με αναπηρία, κάποια ασθένεια ή μια χρεοκοπία, μια τέτοια συζήτηση μπορεί να φαντάζει πιο δύσκολη -είναι, όμως, και πιο σημαντική.

Το βασικό ζήτημα που πρέπει να διερευνήσεις, σε σχέση με τη στάση των γονιών σου απέναντι στα οικονομικά τους, είναι το κατά πόσο **προετοιμασμένοι** είναι να αντιμετωπίσουν κάποια έκτακτη ή μακροχρόνια ιατρική ανάγκη και να αυτοσυντηρηθούν μετά τη συνταξιοδότησή τους, όπως επίσης και το τι εκκρεμότητες θα αφήσουν αν, ο μη γένοιτο, κάποιος από τους δύο φύγει από τη ζωή. Αυτό είναι κρίσιμο, όχι μόνο επειδή τα χρονικά περιθώρια που έχουν για να διευθετήσουν τα ζητήματα αυτά είναι σχετικά περιορισμένα αλλά και γιατί αν οι ίδιοι δεν είναι καλά προετοιμασμένοι, το βάρος μιας τέτοιας εξέλιξης θα βαρύνει, κατά πάσα πιθανότητα, εσένα και τα αδέρφια σου, αν έχεις.

Αν χρειάζεσαι κάποια καλά ζυγισμένη **εισαγωγή** για να μπεις στο θέμα, μπορείς να δοκιμάσεις φράσεις όπως: “θα ήθελα να συζητήσουμε ένα εναλλακτικό πλάνο, για την περίπτωση που χρειαστεί” ή “θέλω να ξέρω ποιες είναι οι επιθυμίες και οι προτεραιότητές σας, ώστε να μπορώ να σας υποστηρίξω κι εγώ καλύτερα στο μέλλον”. Ζήτησέ τους, τέλος, να μοιραστούν μαζί σου πρα-

κτικές λεπτομέρειες, όπως το πού βρίσκονται τα έγγραφα που σχετίζονται με τυχόν ασφαλιστικά προγράμματα, φορολογικές υποχρεώσεις ή περιουσιακά στοιχεία που έχουν στην κατοχή τους.

Αν γνωρίζεις ή υποψιάζεσαι ότι οι γονείς σου δεν νιώθουν άνετα να συζητήσουν μαζί σου γι' αυτά επειδή αντιλαμβάνονται ότι δεν είναι καλά προετοιμασμένοι, μην τους φέρεις σε δύσκολη θέση επιμένοντας. Προτίμησε να κάνεις μια πιο **γενική συζήτηση** για σημαντικά πράγματα που πρέπει να γνωρίζει ο καθένας ή χρήσιμα βήματα που θα έπρεπε να κάνουν όλοι (ακόμα κι εσύ!).

Αν, πάλι, οι γονείς σου είναι εντελώς απρόθυμοι να συζητήσουν οτιδήποτε για το θέμα, ζήτησέ τους τουλάχιστον να σου πουν αν έχουν απευθυνθεί ποτέ σε κάποιον/α για να συζητήσουν την οικονομική τους κατάσταση και αν υπάρχει κάποιος/α που θα πρέπει να αναζητήσουν σε περίπτωση κάποιας **κρίσης**.

ΠΩΣ ΝΑ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΜΕ ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΣΟΥ ΓΙΑ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ

Ως γονείς είμαστε, πολύ συχνά, οι πρώτοι αλλά και μοναδικοί **δάσκαλοι** των παιδιών μας σε ό,τι αφορά τον χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό. Στο σχολείο αυτού του είδους η εκπαίδευση είναι σχεδόν ανύπαρκτη και, φυσικά, δεν είναι φρόνιμο να περιμένεις μήπως τα παιδιά σου αποφασίσουν να σπουδάσουν κάτι σχετικό με τα οικονομικά για να μάθουν τις βασικές **αρχές** που μπορούν να κάνουν τόσο μεγάλη διαφορά στη ζωή τους.

Τα πράγματα δυσκολεύουν ακόμα περισσότερο όταν, ως γονείς, αποφασίζουμε να καλύπτουμε αναντίρρητα τα έξοδα των παιδιών μας, ακόμα κι όταν εκείνα έχουν προ πολλού ενηλικιωθεί. Αυτό το αόρατο **δίχτυ προστασίας** τα κρατάει για χρόνια μακριά από την ανάγκη να μάθουν να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τα χρήματά τους. Και πλήττει τόσο τη δική τους όσο και τη δική μας, πολλές φορές, οικονομική ανεξαρτησία.

Φυσικά οι συζητήσεις που μπορούμε να κάνουμε με τα παιδιά για τα χρήματα αλλάζουν και εξελίσσονται μέσα στο χρόνο. Στόχος μας πρέπει να είναι να τους μιλάμε ανοιχτά για τα χρήματα ώστε να ξέρουν ότι μπορούν να μοιραστούν μαζί μας οποιαδήποτε απορία τους. Και, βέβαια, να τα βοηθήσουμε να εξοικειωθούν με τις χρηματοοικονομικές έννοιες που είναι κατάλληλες για την ηλικία τους.

Ιστοσελίδες και εφαρμογές που κάνουν το χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό παιχνίδι

¹ www.kidsfinancialeducation.com

² roostermoney.com

³ ldim-eid-peiraia.att.sch.gr/ekpaideytiko_yliko/euro%20final.pdf

⁴ op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/0de50c77-5c04-11e9-9c52-01aa75ed71a1

⁵ europa.eu/taxedu/home_el

Μπορείς να ανοίξεις μια τέτοια συζήτηση ενώ βρίσκεσαι στο **σούπερ μάρκετ** με ένα νήπιο, ενώ οργανώνεις τους **λογαριασμούς** σου δίπλα σε ένα παιδί του δημοτικού που κάνει τα μαθήματά του, ενώ τρώτε έξω με τα παιδιά ως οικογένεια, ενώ ο έφηβος γιος ή η κόρη σου μοιράζεται μαζί σου κάποιο **όνειρο** που θα ήθελε να πραγματοποιήσει μέσα στα επόμενα χρόνια. Από τέτοιες αφορμές μπορούν να ξεκινήσουν πολύ σημαντικές, και γεμάτες ενθουσιασμό και ελπίδα, συζητήσεις γύρω από την κατάρτιση ενός προϋπολογισμού, την αποταμίευση, την οικονομία ή ακόμα και τις επενδύσεις.

ΠΩΣ ΝΑ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΜΕ ΦΙΛΟΥΣ ΣΟΥ ΓΙΑ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ

Είναι σημαντικό να μιλάς με τους φίλους σου για οικονομικά θέματα, αφενός επειδή έτσι μπορείς να καταρρίψεις τα **ταμπού** που συχνά επηρεάζουν τη συμπεριφορά μας σ' αυτά τα ζητήματα και να αποκτήσεις μια καλύτερη εικόνα για τα δικαιώματα, τις υποχρεώσεις και τις προοπτικές σου, αφετέρου γιατί οι φίλοι σου μπορεί να αποδειχτούν εξαιρετικοί **σύμμαχοι** στην προσπάθεια να πετύχεις τους οικονομικούς σου στόχους.

Το μόνο που χρειάζεται είναι να μοιραστείς μαζί τους το όραμα και το πλάνο σου και, φυσικά, να ακούσεις τα αντίστοιχα δικά τους. Ο στόχος εδώ δεν είναι να βάλεις κάποιον να σου πει πώς πρέπει να ζήσεις τη ζωή σου ούτε να αναλάβεις αυτόν το ρόλο εσύ. Ο στόχος είναι να μοιραστείς με τους φίλους και τις φίλες σου τα **συναίσθημα**τα και τις **δυσκολίες** σου σε σχέση με τα χρήματα και, γιατί όχι, να πάρετε κάποιες χρήσιμες **ιδέες** για το πώς μπορείτε να χειριστείτε κάτι που σας απασχολεί.

ΠΩΣ ΝΑ ΞΕΚΙΝΗΣΕΙΣ

Αν νιώθεις άβολα να ξεκινήσεις μια συζήτηση ειδικά για τα χρήματα, δοκίμασε να κάνεις τη συζήτηση για τα χρήματα κομμάτι των **καθημερινών** σας κοινών εμπειριών. Μην διστάσεις να ρωτάς τους φίλους σου πόσο είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν για κάτι ή να θέτεις εσύ ένα οικονομικό όριο στις δραστηριότητές σας.

Έτσι κι αλλιώς, μια συζήτηση με στενούς σου φίλους δεν χρειάζεται να ξεκινήσει από το “πόσα παίρνεις;” αλλά από το “με ποιες **πεποιθήσεις** μεγάλωσες σε σχέση με τα χρήματα και πώς αυτό επηρέασε αργότερα την οικονομική σου **συμπεριφορά**;”.

Κι αν, στη διάρκεια της συζήτησης, κάποια φίλη σου πει κάτι προσωπικό ή θίξει κάτι που σε κάνει να δεις το ζήτημα έστω και λίγο διαφορετικά, μη βιαστείς να περάσεις στο επόμενο θέμα, αντίθετα μπες σε μεγαλύτερο **βάθος**. Μπορείς να την ρωτήσεις “τι σε κάνει να το λες αυτό;” ή “το βρίσκω πολύ ενδιαφέρον αυτό που είπες αλλά δεν είμαι σίγουρη αν το καταλαβαίνω 100%. Μπορείς να μου πεις κάτι παραπάνω;”. Μπορεί να σου φαίνεται απλό, αλλά θα πάει την κουβέντα σας πολλά βήματα παρακάτω δείχνοντας στην φίλη σου ότι την ακούς με **προσοχή** και υπολογίζεις τις σκέψεις και τα συναισθήματά της.

Διαχείριση ευαίσθητων καταστάσεων

Αν κάποιος φίλος ή φίλη σου κάνει αδιάκριτες ερωτήσεις για τα οικονομικά σου

Είναι δικαίωμά σου να μην απαντήσεις σε κάτι ή κάποιον που σε κάνει να νιώσεις άβολα. Για να θέσεις τα όριά σου μπορείς να πεις: “Η αλήθεια είναι ότι δεν νιώθω πολύ άνετα να συζητάω για τα λεφτά, οπότε θα προτιμούσα να μην μπορούμε σ’ αυτό” ή “Έχω ως κανόνα να μην συζητάω τα οικονομικά μου/μας με φίλους, ας πούμε κάτι άλλο καλύτερα”.

Αν κάποια φίλη σε επικρίνει για τον τρόπο με τον οποίο χειρίζεσαι τα χρήματά σου

Είναι χρήσιμο να ακούσεις αυτό που έχει να σου πει με ανοιχτό μυαλό, για την περίπτωση που υπάρχει κάτι μέσα εκεί που αξίζει να κρατήσεις. Αν, πάλι, είσαι σίγουρη για τις επιλογές σου, μπορείς να απαντήσεις κάτι τύπου “Καθεμιά μας έχει διαφορετικές οικονομικές προτεραιότητες και για μένα το ΧΨΩ είναι πολύ σημαντικό -μου δίνει χαρά και βελτιώνει τη ζωή μου!”. Αν επιμένει, μπορείς να πεις: “Εντάξει, κατάλαβα ότι δεν σου αρέσει να συζητάμε γι’ αυτό το θέμα και δεν θα το αναφέρω ξανά. Επειδή, όμως, για μένα είναι σημαντικό, με στενοχωρεί να σε ακούω να μιλάς τόσο υποτιμητικά γι’ αυτό”.

Αν κάποιος ευκατάστατος φίλος παραπονιέται για τα οικονομικά του “προβλήματα”

Ακόμα κι αν πιστεύεις ότι ξέρεις ακριβώς τα έσοδα και τις υποχρεώσεις του, η αλήθεια είναι ότι πάντα θα υπάρχουν πράγματα που δεν γνωρίζεις για την κατάστασή του -οπότε μη βιαστείς να γίνεις επικριτική. Αν, όμως, νιώθεις αδικημένη, επειδή εσύ βρίσκεσαι σε πολύ πιο δύσκολη κατάσταση από εκείνον, μπορείς άνετα να πεις: “Θα σε πείραζε να προσέχουμε κι οι δύο λίγο πιο πολύ πώς συζητάμε για τα λεφτά όταν είμαστε παρέα; Η αλήθεια είναι ότι δεν ξέρω λεπτομέρειες για τα οικονομικά σου, αλλά στενοχωριέμαι όταν σε ακούω να παραπονιέσαι τόσο πολύ για το μισθό σου, που είναι διπλάσιος από το δικό μου. Δεν ξέρω πώς ακριβώς πρέπει να ανταποκριθώ”.

Αν κάποιος φίλος κάνει σαρκαστικά σχόλια για τον υψηλό μισθό ή την περιουσία της οικογένειάς σου

Την πρώτη φορά που θα συμβεί κάτι τέτοιο, μπορείς απλώς να κάνεις ένα μορφασμό ή να αφήσεις τη σιωπή σου να μιλήσει μόνη της. Αν, όμως, οι φίλοι σου επιμένουν, μπορείς να πεις: “Έχω παρατηρήσει ότι κάνεις πολλά αστεία για το μισθό/την περιουσία του άντρα μου/την κληρονομιά που μας έτυχε, και η αλήθεια είναι ότι δεν ξέρω τι να απαντήσω. Νιώθω κάπως ένοχη και μου φαί-

νεται ότι δεν είναι δίκαιο αυτό. Θα μπορούσες, σε παρακαλώ, να σταματήσεις;”.

Αν κάποιος φίλος ή φίλη σου έχει χάσει τη δουλειά του

Στην αρχή μπορεί να νιώθεις αμηχανία ή και ενοχή στη σκέψη ότι θα κάνεις μια τέτοια κουβέντα, ειδικά αν εσύ έχεις ακόμα τη δουλειά σου. Είναι, όμως σημαντικό, να διαχειριστείς την αμηχανία αυτή και να δώσεις στη φίλη σου να καταλάβει ότι την σκέφτεσαι. Αν θέλεις να την στηρίξεις οικονομικά, για να μην την κάνεις να νιώσει ότι της δίνεις ελεημοσύνη, μπορείς να κάνεις τη συνηγορία σου να θυμίζει περισσότερο δώρο. Πρόσφερε της μια δωροεπιταγή από το αγαπημένο της κατάστημα ρούχων, βιβλιοπωλείο ή μαγαζί με είδη σπιτιού και συνόδευσέ την με ένα τρυφερό σημείωμα που θα δείχνει περισσότερο φροντίδα παρά οίκτο.

Αν αποφασίσεις να δανείσεις χρήματα σε κάποια φίλη

Κάνε το μόνο αν μπορείς να δεσμευτείς ότι δεν θα προσπαθήσεις να ελέγξεις την κατάσταση. Δάνεισε μόνο όσα σου είναι εύκολο να δανείσεις, ακόμα κι αν δεν τα πάρεις πίσω ποτέ. Για να μη θέσεις σε κίνδυνο τη φιλία σας, θα πρέπει να αντιμετωπίσεις το δάνειο αυτό ως δώρο. Αν κάποτε πάρεις τα χρήματα πίσω, ακόμα καλύτερα. Αλλά μην το περιμένεις, γιατί η πίεση προς τον φίλο ή τη φίλη σου θα είναι ψυχολογικά αφόρητη. Αν, λοιπόν, υπολογίζεις στα χρήματα αυτά και δεν έχεις το περιθώριο να τα χάσεις, ίσως είναι καλύτερα να είσαι ειλικρινής με τη φίλη σου και να της προτείνεις κάποια εναλλακτική αντί του δανεισμού.

Αν οι φίλοι σου κάνουν πράγματα που ξεπερνούν τις οικονομικές σου δυνατότητες

Οι φίλοι σου είναι φίλοι σου για λόγους που δεν έχουν να κάνουν με το πόσα χρήματα βγάζεις ή πόσα μπορείς να ξοδέψεις. Είναι, λοιπόν, μάλλον απίθανο να σταματήσουν να σε θέλουν για παρέα μόνο και μόνο επειδή δεν μπορείς να πας μαζί τους για σκι ή σ' εκείνο το πανάκριβο εστιατόριο -κι αν συμβεί κάτι τέτοιο, τότε μάλλον δεν αξίζει να είναι φίλοι σου. Από την πλευρά σου, δεν πρέπει να θεωρείς αυτόνοητο ότι οι γύρω σου -όσο κι αν σε αγαπούν- ξέρουν πόσα χρήματα κερδίζεις ή αν δυσκολεύεσαι σε κάτι. Αν δεν τους το πεις, είναι πολύ πιθανό να μην το συμπεράνουν από μόνοι τους -και όλο αυτό το διάστημα, θα νιώθουν εξίσου άβολα μ' εσένα κάθε φορά που βρίσκεις κάποια κακή δικαιολογία για να μην βγεις μαζί τους. Ή εσύ θα κάνεις υποχωρήσεις για τις οποίες σίγουρα θα μετανιώσεις στο μέλλον.

Αξίζει, λοιπόν, τον κόπο να τους εξηγήσεις ότι προσπαθείς να μειώσεις τα έξοδά σου ή να αποταμιεύσεις για τον Χ στόχο που έχεις βάλει για τα επόμενα χρόνια, έτσι ώστε να τους δώσεις να καταλάβουν ότι η άρνησή σου δεν έχει να κάνει με εκείνους αλλά με τα δικά σου όνειρα για τη ζωή σου (για τα οποία, θεωρητικά, θα πρέπει να σε στηρίξουν). Άρχισε να τους προτείνεις κι εσύ ιδέες για πράγματα που μπορείτε να κάνετε μαζί, χωρίς πολλά χρήματα και, φυσικά, εξήγησέ τους (και απόδειξέ το) ότι δεν θα σε πειράξει αν, κάποιες φορές, κάνουν χωρίς εσένα πράγματα

που δεν μπορείς να πληρώσεις. Μια άλλη ιδέα είναι να “κόβεις” τις δραστηριότητές σου σε κομμάτια: αν δεν μπορείς να βγεις μαζί τους για ποτό, μπορείς να τους προσκαλέσεις να έρθουν στο σπίτι σου, πριν πάνε στο μπαρ, ή να πάτε όλοι μαζί σε μια συνάντηση της λέσχης ανάγνωσης που παρακολουθείς.

***Αν, αντίστροφα, κάποια φίλη σου επισημάνει ότι δεν μπορεί να ακολουθήσει, για οικονομικούς λόγους, τις δραστηριότητες της παρέας, δεν χρειάζεται να νιώσεις αμήχανα. Μπορείς να ανταποκριθείς λέγοντας:**

“Καταλαβαίνω! Αν βρούμε πιο οικονομικά εισιτήρια για τη συναυλία είσαι μέσα ή προτιμάς έτσι κι αλλιώς να μην έρθεις;” ή “Κανένα πρόβλημα! Θέλεις, αντί για φαγητό, να βρούμε για έναν καφέ;” ή “Λυπάμαι που δεν είναι καλύτερα τα πράγματα οικονομικά. Ας μιλήσουμε την επόμενη εβδομάδα για να κανονίσουμε κάτι πιο low-budget” ή “Λυπάμαι που δεν θα έρθεις μαζί μας, αλλά χαίρομαι που κάνεις αυτό που είναι σωστό για σένα” ή “Το ξέρω ότι είναι ακριβό, αλλά θέλω πολύ να πάμε -προτείνω να πληρώσω εγώ τη διαφορά, θα το χαρώ πολύ, τι λες;”.

Αν χρειάζεσαι χρηματοοικονομικές συμβουλές

Οι γνώσεις και οι εμπειρίες των φίλων σου μπορεί να σε βοηθήσουν πολύ να πάρεις σωστές οικονομικές αποφάσεις και να χτίσεις ένα καλύτερο μέλλον. Για να μην φέρεις σε δύσκολη θέση κάποια φίλη σου που δεν νιώθει άνετα να μοιραστεί πόσα χρήματα κερδίζει ή τι επενδύσεις έχει, μπορείς να κρατήσεις τη συζήτηση σε γενικό επίπεδο, ρωτώντας την, για παράδειγμα, τι ξέρει για το x ασφαλιστικό πρόγραμμα ή τι γνώμη έχει για μια συγκεκριμένη τράπεζα.

Αν κάποιος φίλος σου παίρνει λανθασμένες οικονομικές αποφάσεις

Αν παρατηρήσεις ότι κάποιος φίλος σου δεν κάνει καλή διαχείριση στα οικονομικά του, είναι λογικό να αναρωτηθείς αν έχεις δικαίωμα να του μιλήσεις γι' αυτό -στο κάτω κάτω, σε καμία μας δεν αρέσει να της λένε τι πρέπει να κάνει με τα χρήματά της. Ένας τρόπος να προσεγγίσεις το ζήτημα αυτό, είναι να δώσεις το παράδειγμα: μοιράσου με τον φίλο ή τη φίλη σου μια δική σου οικονομική πρόκληση και επιδίωξε να συζητήσετε πιθανές εναλλακτικές και γιατί κάποιες από αυτές δείχνουν μεγαλύτερη υπευθυνότητα από άλλες. Σε κάθε περίπτωση, μην ξεχνάς ότι δεν μπορείς ποτέ να ξέρεις ποια είναι ακριβώς η οικονομική κατάσταση του άλλου και γιατί μπορεί να παίρνει τις αποφάσεις που παίρνει. Είναι λάθος, λοιπόν, να βγάζεις συμπεράσματα, χωρίς να ξέρεις πόσα ακριβώς κερδίζουν οι φίλοι σου, ποιος μπορεί να τους στηρίζει οικονομικά, ποιον μπορεί να στηρίζουν εκείνοι, τι είδους περιουσία έχουν και, φυσικά, τι είδους βιώματα. Ό,τι είδους συζήτηση κι αν ξεκινήσεις μαζί τους, φρόντισε να έχει ως βάση της το γνήσιο ενδιαφέρον και την επιθυμία να μάθεις πράγματα που δεν ξέρεις.

Πλάνα μαθημάτων για διαφορετικές ομάδες γυναικών

Πριν από κάθε σεμινάριο που παραδίδετε, είναι σημαντικό να καταστρώσετε ένα αρχικό πλάνο του μαθήματος ή των μαθημάτων, με βάση το χρόνο που έχετε στη διάθεσή σας αλλά και το επίπεδο εξοικείωσης των συμμετεχουσών με τις έννοιες που πρόκειται να προσεγγίσετε και τους ιδιαίτερους στόχους τους.

Πώς όμως μπορείτε να συγκεντρώσετε στοιχεία που θα σας βοηθήσουν να προσδιορίσετε το επίπεδο των γνώσεων ή/και της αυτοπεποίθησης των μαθητριών σας και τις ανάγκες τους, πριν από την έναρξη των σεμιναρίων σας;

Μπορείτε να συλλέξετε πληροφορίες με κάποιον από τους εξής τρόπους (ή με συνδυασμό περισσότερων του ενός):

| ΜΕΘΟΔΟΣ | ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ | ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ |
|---|---|---|
| Ερωτηματολόγια προς τις συμμετέχουσες κατά τη δήλωση συμμετοχής τους | Παίρνετε πληροφορίες απευθείας από τις ίδιες τις ωφελούμενες και έχετε χρόνο να προσαρμόσετε την ύλη σας αναλόγως | Δεν μπορεί να εφαρμοστεί εύκολα όταν δεν έχετε άμεση προηγούμενη επαφή με τις συμμετέχουσες |
| Σύντομη δημοσκόπηση προς τις συμμετέχουσες κατά την έναρξη του μαθήματος | Είναι άμεση και μπορεί να εφαρμοστεί σχεδόν σε κάθε κοινό | Δεν έχετε το χρόνο να κάνετε σημαντικές προσαρμογές στο περιεχόμενο και τον τρόπο παρουσίασής του |
| Συλλογή γενικών βιβλιογραφικών στοιχείων σε σχέση με τις ανάγκες και τα προβλήματα του συγκεκριμένου πληθυσμού γυναικών (π.χ. Ρομά, έφηβες κλπ) | Σας προσφέρει πλήθος επισημονικών πληροφοριών τις οποίες οι συμμετέχουσες δεν έχουν απαραίτητα τη δυνατότητα να συνειδητοποιήσουν ή να διατυπώσουν (βλ. σελ. 103) | Εφαρμόζεται δύσκολα σε ανομοιογενή κοινά (π.χ. ανοιχτά σεμινάρια) |
| Συνεργασία με κάποιον φορέα που έχει παραπέμψει τις συμμετέχουσες σε εσάς | Σας προσφέρει πρακτικές και βιωματικές πληροφορίες για τις συμμετέχουσες, τις οποίες μπορείτε να συνδέσετε με συγκεκριμένους μαθησιακούς στόχους | Χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή για τη διαφύλαξη της ιδιωτικότητας των συμμετεχουσών |

Κάποιοι από τους στόχους που μπορεί να ισχύουν για τις συμμετέχουσες στα σεμινάρια σας είναι οι εξής:

- Βελτίωση της σχέσης τους με τα χρήματα
- Προσδιορισμός οικονομικών στόχων και αξιολόγηση της οικονομικής τους κατάστασης
- Δημιουργία και τήρηση προϋπολογισμού
- Κατανόηση των τρόπων με τους οποίους μπορούν να αυξήσουν νόμιμα το εισόδημά τους
- Εξόφληση χρεών με στόχο την οικονομική ασφάλεια και ανεξαρτησία
- Δημιουργία αποθεματικού για έκτακτες ανάγκες
- Κατάρτιση πλάνου αποταμίευσης για κάθε οικονομικό στόχο
- Οργάνωση των οικονομικών υποθέσεων
- Διατήρηση των συμβολαίων ασφάλειας υγείας
- Εξασφάλιση συνταξιοδότησης

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτή τη λίστα -ως έχει ή εμπλουτισμένη/διαφοροποιημένη- ως μέρος του ερωτηματολογίου που θα ζητήσετε στις συμμετέχουσες να συμπληρώσουν (μαζί με άλλα στοιχεία, όπως η ηλικία, το μορφωτικό τους επίπεδο, η εθνικότητα, η οικογενειακή τους κατάσταση, τυχόν συγκεκριμένες δυσκολίες που έχουν αντιμετωπίσει στο παρελθόν σε σχέση με τα χρήματα κλπ.) ή ως αφορμή για συζήτηση στην τάξη, πριν από το κυρίως μέρος της εκπαίδευσης.

Διαφορετικά πλάνα για διαφορετικές ανάγκες διαφορετικών γυναικών

Το γεγονός ότι ο οδηγός αυτός επικεντρώνεται στην ενίσχυση του χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού των γυναικών δεν σημαίνει ότι όλες οι γυναίκες έχουν ίδιες ανάγκες, ελλείψεις και δεξιότητες. Πέρα από τις ιδιαιτερότητες της κάθε γυναίκας ξεχωριστά, ωστόσο, οι μακροχρόνιες έρευνες του ΟΟΣΑ¹ στις χώρες-μέλη του, έχουν αναδείξει σημαντικές ομοιότητες στις ανάγκες χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού των γυναικών που ανήκουν σε συγκεκριμένες πληθυσμιακές ομάδες. Η παρακάτω σύνοψη αυτών των ερευνητικών στοιχείων μπορεί να σας βοηθήσει να προσαρμόσετε το πλάνο των μαθημάτων σας (και) ανάλογα με το δημογραφικό προφίλ των γυναικών που θα συμμετάσχουν σε αυτά.

ΚΟΡΙΤΣΙΑ ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ

Σε πολλές χώρες του ΟΟΣΑ, τα κορίτσια και οι νέες γυναίκες εμφανίζουν χαμηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού και από τους άντρες της ίδιας ηλικιακής ομάδας αλλά και από άλλες γυναίκες διαφορετικών ηλικιών. Παράλληλα, οι νέες γυναίκες εμφανίζουν συχνά μη εποικοδομητικές οικονομικές συμπεριφορές, όπως ο συστηματικός δανεισμός και η χρήση πιστωτικών καρτών, αλλά και χαμηλή αυτοπεποίθηση σε σχέση με την κατανόηση βασικών χρηματοοικονομικών εννοιών.

Προτεινόμενες ενότητες εστίασης

Εστιάστε στις ενότητες του προϋπολογισμού, της μείωσης εξόδων και της αύξησης εσόδων, καθώς και της εξόφλησης χρεών, έτσι ώστε να υποστηρίξετε τις γυναίκες αυτές να νιώσουν μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση στη διαχείριση των οικονομικών τους και να βάλουν τα θεμέλια για πιο σωστές οικονομικές αποφάσεις στην καθημερινότητα αλλά και στο μέλλον τους.

ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΤΡΙΤΗΣ ΗΛΙΚΙΑΣ

Οι έρευνες στις χώρες του ΟΟΣΑ έχουν δείξει ότι οι γυναίκες άνω των 50 έχουν χαμηλότερα επίπεδα χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού και από τους άντρες της ίδιας ηλικιακής ομάδας αλλά και από άλλες γυναίκες διαφορετικών ηλικιών. Το στοιχείο αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, τη στιγμή που γνωρίζουμε ότι, από τη μία, οι γυναίκες της ομάδας αυτής αξιολογούν την οικονομική ανεξαρτησία ως πολύ σημαντική, από την άλλη όμως αντιμετωπίζουν συχνά σοβαρές οικονομικές δυσκολίες, εξαιτίας του ότι ζουν περισσότερο από τους συντρόφους τους, πληρώνονται λιγότερο κατά τη διάρκεια της παραγωγικής τους ζωής και υποφέρουν από τις οικονομικές συνέπειες ενός διαζυγίου.

Προτεινόμενες ενότητες εστίασης

Εστιάστε στις ενότητες του προϋπολογισμού και της αποταμίευσης και των επενδύσεων, που μπορούν να εξασφαλίσουν στις γυναίκες της ηλικίας αυτής μια καλύτερη διαχείριση και αξιοποίηση των οικονομικών μέσων που έχουν στη διάθεσή τους, τόσο για το παρόν όσο και για τα επόμενα χρόνια της ζωής τους.

ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΜΕΤΑΝΑΣΤΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΦΙΛ Η/ΚΑΙ ΑΠΟ ΧΑΜΗΛΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ-ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΡΩΜΑΤΑ

Οι γυναίκες έχουν σημαντικά υψηλότερες πιθανότητες από τους άντρες να ζουν σε συνθήκες ακραίας φτώχειας, ενώ αποτελούν και τη συντριπτική πλειονότητα των αρχηγών μονογονεϊκών οικογενειών. Σε μεταναστευτικούς πληθυσμούς, είναι συχνά αποκομμένες από την αγορά εργασίας, ενώ και στις δύο περιπτώσεις ενδέχεται να είναι θύματα οικονομικής βίας και να μην έχουν πρόσβαση σε δικούς τους οικονομικούς πόρους.

Προτεινόμενες ενότητες εστίασης

Εστιάστε στις ενότητες βασικού χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού (προϋπολογισμός, έσοδα και έξοδα, εξόφληση χρέους και αποταμίευση) που θα επιτρέψουν στις γυναίκες αυτές να αναλάβουν με αυτοπεποίθηση τον έλεγχο των οικονομικών τους, όσο άσχημη και αν είναι η παρούσα οικονομική τους κατάσταση, και να μπορέσουν να αναγνωρίσουν και να αξιοποιήσουν ευκαιρίες για τη βελτίωση των οικονομικών συνθηκών τους.

ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΠΟΥ ΒΙΩΝΟΥΝ ΚΑΠΟΙΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΤΟΥΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Στοιχεία διεθνών ερευνών δείχνουν ότι οι αποταμιεύσεις και τα χρέη των γυναικών επηρεάζονται περισσότερο από τις αλλαγές στην προσωπική και επαγγελματική τους ζωή και ότι αργούν περισσότερο να επανέλθουν. Παράλληλα, φαίνεται πως οι γυναίκες που βρίσκονται σε γάμο ή μακροχρόνια σχέση, παρότι εμφανίζουν υψηλά επίπεδα αυτοπεποίθησης και εξοικείωσης με καθημερινές οικονομικές αποφάσεις, έχουν λιγότερες πιθανότητες να ασχολούνται ενεργά με τις πιο πολύπλοκες και μακροπρόθεσμες πτυχές της οικονομικής τους κατάστασης και άρα έχουν μικρότερο έλεγχο στο οικονομικό τους μέλλον.

Προτεινόμενες ενότητες εστίασης

Εστιάστε στις ενότητες της εξόφλησης χρεών, της αποταμίευσης και των επενδύσεων, έτσι ώστε να βοηθήσετε τις γυναίκες αυτές να χτίσουν σταδιακά την αυτοπεποίθησή τους σε σχέση με οικονομικές έννοιες και αποφάσεις που ξεφεύγουν από την καθημερινότητα.

Συχνές ερωτήσεις για εκπαιδευτριες και εκπαιδευτές

Πώς μπορώ να απαντήσω, όταν δεν γνωρίζω λεπτομέρειες για μια ερώτηση που κάνουν οι συμμετέχουσες;

Καταρχάς να ξεκαθαρίσουμε ότι είναι πολύ λογικό -και σχεδόν σίγουρο- ότι θα βρεθείς σε αυτή τη θέση. Μην μπεις στη διαδικασία να απαντήσεις σε κάτι που δεν γνωρίζεις ή να δώσεις μια μη ολοκληρωμένη απάντηση. Υπάρχει πάντα ο κίνδυνος να "περάσει" (και να μείνει) στις συμμετέχουσες μια μη ολοκληρωμένη ή (ακόμη χειρότερα) λάθος πληροφορία.

Μπορείς με ειλικρίνεια να απαντήσεις ότι δεν έχεις αυτήν την στιγμή την απάντηση, αλλά ότι θα την αναζητήσεις και θα επανέλθεις. Ανάλογα με τη φύση της ερώτησης (και τη διάρκεια του σεμιναρίου), μπορείς να επανέλθεις μετά το διάλειμμα, την επόμενη μέρα ή, γραπτώς, σε επόμενο χρόνο.

Μην ξεχνάς πως κάθε ερώτηση της οποίας δεν έχουμε ακόμη την απάντηση είναι μια αφορμή για περαιτέρω γνώση. Καλό θα ήταν επίσης να κρατάς σημειώσεις σχετικά με αυτές τις ερωτήσεις γιατί σίγουρα θα μας φανούν χρήσιμες σε μελλοντικές τροποποιήσεις, προσαρμογές και επικαιροποιήσεις του οδηγού!

Πώς μπορώ να βελτιστοποιήσω τα online σεμινάρια, ώστε να παραμείνουν ενδιαφέροντα και αποτελεσματικά;

Το να διατηρήσεις ζωντανό το ενδιαφέρον και να μεταδώσεις τη γνώση με τρόπο αποτελεσματικό, μέσω ενός online σεμιναρίου, είναι όντως μια πρόκληση. Υπάρχουν, ωστόσο, διάφορες πρακτικές συμβουλές και εργαλεία που μπορείς να χρησιμοποιήσεις. Εδώ θα αναφέρουμε 5 που θεωρούμε σημαντικά και έχουμε δοκιμάσει, ωστόσο σίγουρα αν ψάξεις κι εσύ θα βρεις και άλλα πολλά που μπορείς να δοκιμάσεις για να δεις αν σου ταιριάζουν.

1. Είναι καλό η διάρκεια ενός online σεμιναρίου να μην ξεπερνάει τις 2 ώρες. Καλό θα είναι,

ωστόσο, να αφιερώνεις πάντα μερικά λεπτά στην αρχή για ένα σύντομο παιχνίδι γνωριμίας ως “ζέσταμα” της ομάδας, αλλά και δικό σου.

2. Χρησιμοποιώντας καθημερινές ιστορίες ως παραδείγματα σε κάθε κεφάλαιο, το υλικό γίνεται αμέσως πιο χειροπιαστό, οπότε και πιο ενδιαφέρον, καθώς οι συμμετέχουσες έχουν μια ευκαιρία να συνδεθούν πιο ουσιαστικά μαζί του.
3. Έχει πολύ μεγάλη σημασία να γνωρίζεις καλά το υλικό και να έχεις κάνει πολλές, πολλές πρόβες. Όταν ξέρεις για ποιο πράγμα μιλάς, είναι σχεδόν σίγουρο πως θα το μεταφέρεις με μεγαλύτερη σιγουριά, αυτοπεποίθηση και μεταδοτικότητα.
4. Μην φοβηθείς να χρησιμοποιήσεις τις ασκήσεις του κάθε κεφαλαίου (ή άλλες που τυχόν να ανακαλύψεις μόνη σου). Οι ασκήσεις μεταφέρουν μια εμπειρία από το θεωρητικό επίπεδο στο βιωματικό, έχουν άμεσο αντίκτυπο και είναι πολλές φορές η αφορμή για πολύ ενδιαφέρουσες και εποικοδομητικές συζητήσεις επί του υλικού.
5. Απόφυγε να μιλάς για πολλή ώρα συνεχόμενα και φρόντισε να αφήνεις χώρο και χρόνο για ερωτήσεις και διάδραση μεταξύ των μελών της ομάδας. Είναι σημαντικό να μην είσαι απλά ο “αγγελιοφόρος” του υλικού, αλλά να προτρέπεις τις συμμετέχουσες να κάνουν ερωτήσεις, να πηγαίνουν τη γνώση ένα βήμα παραπέρα, να σε διακόπτουν (με μέτρο), ακόμα και να διαφωνούν. Αν σου γίνει μια ερώτηση και πιστεύεις ότι κάποια από την ομάδα έχει την απάντηση, άνοιξε την ερώτηση στην ομάδα. Επίσης, μπορείς να σκεφτείς μια δική σου ενδιαφέρουσα και αποτελεσματική εκπαιδευτική εμπειρία. Τι μεθόδους χρησιμοποίησαν και σου άρεσε; Μήπως να δοκίμαζες κάποια από αυτές;
6. Αν, κατά τη διάρκεια του σεμιναρίου, αισθανθείς ότι ανάμεσα στις συμμετέχουσες επικρατεί κούραση, ή ότι έχει αποσπαστεί η προσοχή τους, μίλα τους ανοιχτά. Μοιράσου μαζί τους ότι αισθάνεσαι πως δεν είναι συγκεντρωμένες και ρώτα τους αν χρειάζονται ένα ολιγόλεπτο διάλειμμα.

Πόσο χρόνο πρέπει να υπολογίσω για κάθε σεμινάριό μου;

Αυτό θα εξαρτηθεί από το πλάνο διδασκαλίας στο οποίο έχεις καταλήξει και το χρόνο που έχεις δει, από τις πρόβες σου, ότι χρειάζεσαι για κάθε ενότητα. Θυμήσου ότι η διάρκεια ενός σεμιναρίου εξαρτάται και από το πόσο διαδραστικό είναι αυτό. Παρότι δεν θα συστήναμε ποτέ να κάνεις ένα σεμινάριο χωρίς καθόλου διάδραση ή/και πρακτική εφαρμογή της ύλης, εντούτοις μπορείς να προσαρμόσεις τον αριθμό των ασκήσεων που θα χρησιμοποιήσεις και το χρόνο που θα δώσεις στις συμμετέχουσες για ερωτήσεις, ανάλογα με το χρονικό περιθώριο που έχεις στη διάθεσή σου.

Τέλος, λάβε υπόψιν σου ότι παρότι ένα offline σεμινάριο μπορεί να απλωθεί σε 6 ώρες, π.χ.,

με τα απαραίτητα διαλείμματα, δεν μπορεί να γίνει το ίδιο και online. Είναι πολύ δύσκολο να μάθεις και να αφομοιώσεις κάτι όταν κάθεσαι για πάνω από δύο ώρες μπροστά από μια οθόνη.

Μπορώ να παραδίδω σεμινάρια, με βάση αυτό το υλικό, ακόμα κι αν δεν τα έχει διοργανώσει το Women On Top;

Ναι, φυσικά και μπορείς. Ο στόχος μας, μέσα από αυτό το εργαστήριο επιμόρφωσης εκπαιδευτών, είναι να δημιουργήσουμε μία κοινότητα από εμπυκωτές και εμπυκωτήρες που θα έχουν τις γνώσεις και τα εργαλεία και θα χτίσουν σιγά σιγά και την εμπειρία που θα τους επιτρέψει να ενδυναμώσουν όσο το δυνατόν περισσότερες γυναίκες με αυτά.

Θα πρέπει, ωστόσο, να λάβεις υπόψιν σου τα εξής:

- Στόχος του οδηγού αυτού είναι να ενδυναμώσει όσο το δυνατόν περισσότερες γυναίκες από ευάλωτες ομάδες του πληθυσμού. Αυτό σημαίνει ότι, στα σεμινάρια που θα διοργανώσεις, δεσμεύεσαι να μην χρεώνεις κάποιο μεγάλο ποσό στις γυναίκες που θέλουν να το παρακολουθήσουν. Μπορείς να ορίζεις μια συμβολική τιμή για τις συμμετέχουσες (π.χ. 5-10 ευρώ/ώρα, ανάλογα με τη διάρκεια του σεμιναρίου, και όχι πάνω από 30 ευρώ/σεμινάριο), να ενθαρρύνεις τις εθελοντικές συνεισφορές ή να αναζητάς κάποιον χορηγό για τα σεμινάρια σου. Σίγουρα, όμως, δεν θα πρέπει να αποκλείεις γυναίκες που θέλουν να παρακολουθήσουν το σεμινάριο αλλά δυσκολεύονται να το πληρώσουν.
- Θα χρειαστεί, στην επικοινωνία των σεμιναρίων σου, να αναφέρεται ότι *“το υλικό είναι βασισμένο στον οδηγό χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού που σχεδιάστηκε στο πλαίσιο του έργου Μαθήματα Οικονομίας. Το έργο υλοποιήθηκε στο πλαίσιο του προγράμματος Active citizens fund, με φορέα υλοποίησης το Women On Top”*.
- Δεν μπορείς να επικοινωνείς τα σεμινάρια σου χρησιμοποιώντας το όνομα ή το λογότυπο του Women On Top (πέραν της παραπάνω αναφοράς), εκτός αν αυτά γίνονται σε συνεννόηση με εμάς, στο πλαίσιο κάποιας δράσης του οργανισμού. Μπορείς να μας ενημερώνεις για τα σεμινάρια σου, έτσι ώστε αν το κρίνουμε σκόπιμο να τα επικοινωνούμε και εμείς στο δίκτυό μας.

Μπορώ να παραδίδω σεμινάρια σε άντρες, με βάση αυτό το υλικό;

Φυσικά και μπορείς. Θα χρειαστεί απλώς να σεβαστείς τις κατευθυντήριες γραμμές που περιγράφουμε παραπάνω. Θυμήσου, ωστόσο, ότι είναι πολύ πιθανό οι άντρες συμμετέχοντες να έρθουν στο σεμινάριο με αρκετά διαφορετικές προτεραιότητες και ζητούμενα, οπότε θα είναι χρήσιμο

να συγκεντρώσεις εκ των προτέρων τις ανάγκες και τους στόχους τους για να προσαρμόσεις καλύτερα και το δικό σου υλικό.

Πώς μπορώ να ανταποκριθώ σε κάποια/ον που αμφισβητεί την ικανότητά μου ως εκπαιδύτριας, λόγω του ότι δεν είμαι οικονομολόγος;

Αν όντως δεν είσαι οικονομολόγος (ούτε εμείς είμαστε), μια καλή αρχή είναι να ρωτήσεις εκείνον ή εκείνη που σε αμφισβητεί τι τον/την οδήγησε να κάνει αυτό το σχόλιο. Αν έχει διαπιστώσει κάποια έλλειψη ή κάποιο λάθος στον οδηγό, μπορείς να τον/την ευχαριστήσεις γι' αυτή την παρατήρηση και να προσθέσεις ότι συγκεντρώνουμε όλα τα σχόλια σε σχέση με το υλικό μας και επιδιώκουμε να το βελτιώνουμε διαρκώς. Αν αμφισβητεί κάτι που λες επειδή έχει μια διαφορετική εμπειρία ή άποψη, μπορείτε να δεσμευτείτε και οι δύο στο να συγκεντρώσετε στοιχεία που υποστηρίζουν το επιχειρήμά σας και να τα παρουσιάσετε στην τάξη από κοινού. Σε κάθε περίπτωση, θα πρέπει να εξηγείς, με ευγενικό και σταθερό τρόπο, ότι οι γνώσεις οικονομικής διαχείρισης δεν είναι και δεν πρέπει να είναι αποκλειστικό εργαλείο των οικονομολόγων και ότι στόχος αυτού του οδηγού ήταν ακριβώς να δώσει τη σιγουριά σε μη ειδικούς ότι καθεμία από εμάς μπορεί να αποκτήσει αυτή τη δεξιότητα ζωής. Ελέγχουμε πάντα το υλικό μας με την υποστήριξη συνεργατών του WoT με οικονομικές γνώσεις και φυσικά αναγνωρίζουμε το δικαίωμά μας να κάνουμε λάθη και να βελτιώσουμε το πρόγραμμά μας μέσα από αυτά.

Μπορώ να τροποποιήσω το υλικό που περιλαμβάνεται σε αυτόν τον οδηγό;

Αν έχεις ενστάσεις ή προβληματισμούς για κάποιο κομμάτι των θεωρητικών γνώσεων που περιλαμβάνονται στον οδηγό, καλό θα είναι να το αναφέρεις πρώτα σε εμάς, είτε κατά τη διάρκεια του σεμιναρίου των εκπαιδευτών είτε και οποιαδήποτε άλλη στιγμή στο μέλλον, για να αποσαφηνίσουμε πού βρίσκεται το πρόβλημα και, γιατί όχι, να κάνουμε αυτόν τον οδηγό ακόμα καλύτερο μαζί. Αν, πάλι, θέλεις να αλλάξεις τη σειρά παρουσίασης της πληροφορίας ή να προσθέσεις διαφορετικές ασκήσεις από αυτές που έχουμε συμπεριλάβει εμείς, μη διστάσεις. Απλώς ενημέρωσέ μας γιατί με τη δική σου συμβολή θα μπορέσουμε να κάνουμε το υλικό ακόμα πιο αποτελεσματικό για όλες.

Τι μπορώ να κάνω αν, μετά από τα πρώτα μου σεμινάρια, εντοπίσω διορθώσεις ή βελτιώσεις που μπορούν να γίνουν σε αυτόν τον οδηγό;

Να επικοινωνήσεις μαζί μας με όποιο τρόπο θεωρείς καλύτερο! Θα χαρούμε πολύ να ακούσουμε τις προτάσεις, τις σκέψεις και τις ιδέες σου, αλλά και να συζητήσουμε μαζί σου για σημεία που θεωρείς ότι σε δυσκόλεψαν και για τρόπους με τους οποίους μπορούμε να τα βελτιώσουμε.

Μπορώ να προσαρμόσω αυτόν τον οδηγό για την επιμόρφωση κοριτσιών κάτω των 16 ετών;

Στόχος μας είναι όντως να προσαρμοστεί ο οδηγός αυτός και για κορίτσια κάτω των 16 ετών. Επειδή οι αλλαγές που θα πρέπει να γίνουν είναι αρκετές, προτείνουμε αν σε ενδιαφέρει αυτό το κοινό να μας στείλεις τις προτάσεις σου και να συνεργαστούμε, αν είναι εφικτό, ώστε να δημιουργήσουμε το κατάλληλο αποτέλεσμα και να το κάνουμε προσβάσιμο σε όσο το δυνατόν περισσότερες γυναίκες και εμψυχωτές/εμψυχώτριες.

Ποιος είναι ο προτεινόμενος αριθμός σεμιναρίων που προτείνετε για αυτόν τον οδηγό;

Θεωρούμε ότι τα κεφάλαια *Οργάνωση, Προϋπολογισμός, Αποταμίευση & Σύνταξη, Μείωση εξόδων, Αύξηση εσόδων, Ασφάλιση και φορολογία, Πίστωση και χρέος, Επενδύσεις* μπορούν να αποτελέσουν από μόνα τους, με την προσθήκη 1-2 εργαλείων και ασκήσεων ακόμη, ένα σεμινάριο διάρκειας 2 ωρών.

Ωστόσο, είναι σημαντικό να λαμβάνεις πάντα υπόψη σου το κοινό στο οποίο απευθύνεσαι και στις δικές του ανάγκες, ώστε να επιλέξεις και το αντίστοιχο εκπαιδευτικό υλικό από τον συγκεκριμένο οδηγό. Μπορείς να δεις ιδέες για συνδυασμούς ενοτήτων και πλάνα μαθημάτων στις σελίδες 102-105.

Σε αυτό το σημείο να προσθέσουμε ότι εμείς θεωρούμε τα κεφάλαια *Η προσωπική σου σχέση με τα χρήματα* και *Ο ρόλος των άλλων στο οικονομικό σου πλάνο* ως απαραίτητη ύλη σε οποιοδήποτε συνδυασμό ενοτήτων. Ωστόσο, θα χαρούμε να έχουμε και το δικό σου feedback σε σχέση με αυτό.

Ποιός είναι ο μέγιστος αριθμός συμμετεχουσών που προτείνετε για κάθε σεμινάριο;

Ο στόχος των σεμιναρίων είναι να μεταδοθεί η γνώση σχετικά με τον χρηματοοικονομικό αλφαριθμητισμό με τρόπο αποτελεσματικό, ενδιαφέρον και βιωματικό. Για να εξασφαλιστούν όλα αυτά, εμείς προτείνουμε ο αριθμός των συμμετεχουσών να μην ξεπερνάει τις 15-20 για ένα δίωρο σεμινάριο.

Μπορώ να εκπαιδεύσω άλλους/άλλες εκπαιδευτές/εκπαιδευτριες, με βάση αυτό το υλικό;

Θα προτείναμε, αφού αποκτήσεις αρκετή εμπειρία από την εφαρμογή του υλικού αυτού σε εκπαιδευόμενες, να απευθυνθείς σ' εμάς για να συζητήσουμε το ενδεχόμενο επιμόρφωσης επιπλέον εκπαιδευτών. Ο βασικός λόγος γι' αυτό είναι ότι σταδιακά θα συγκεντρώνουμε το feedback σας σε σχέση με τους τρόπους με τους οποίους μπορεί αυτός ο οδηγός να γίνει ακόμα πιο αποτελεσματικός και θέλουμε η επόμενη ομάδα εκπαιδευτών/ριων που θα επιμορφωθεί να αξιοποιήσει στο σύνολό της αυτή την πληροφορία.

Χρήσιμες πηγές

Doebler D. 2018. *12 reasons women need to close the financial literacy gap*. wtopnews, accessed 28 September 2020

<https://wtop.com/business-finance/2018/09/12-reasons-women-need-to-close-the-financial-literacy-gap>

Cal. 2018. *A Simple Beginner's Guide to Financial Literacy*. FI Me Outta Here, accessed 28 September 2020

https://fimeouttahere.com/2018/04/a-simple-beginners-guide-to-financial-literacy/#cmtoc_anchor_id_0

Wong K. 2019. *A Woman's Guide to Salary Negotiation*. The New York Times, accessed 28 September 2020

https://www.nytimes.com/guides/working-womans-handbook/salary-negotiation-woman?te=1&nl=in-her%20words&emc=edit_gn_20191004?campaign_id=10&instance_id=12847&segment_id=17597&user_id=e04f9f4812606e2c7f01b5b2180b0f85®i_id=64777030

O'Keeffe Merrick K. 2020. *Ask an Expert: Here Are 7 Things a Financial Expert Says to Do to Prepare for COVID-19*. Create & Cultivate, accessed 28 September 2020

https://www.createcultivate.com/blog/ask-an-expert-financial-advice-to-prepare-for-covid-19?utm_source=LEVO&utm_campaign=948e79eaae-EMAIL_CAMPAIGN_2019_01_10_11_49_COPY_01&utm_medium=email&utm_term=0_172b1fe91d-948e79eaae-107211465

Martin C. 2019. *Cardi B's Tips for Making 'Money Moves'*. The New York Times, accessed 28 September 2020

https://www.nytimes.com/2019/04/10/style/self-care/cardi-b-beautycon.html?te=1&nl=in-her%20words&emc=edit_gn_20191004?campaign_id=10&instance_id=12847&segment_id=17597&user_id=e04f9f4812606e2c7f01b5b2180b0f85®i_id=64777030

Carrns A. 2019. *Even in Strong Economy, Most Families Don't Have Enough Emergency Savings*. The New York Times, accessed 28 September 2020

<https://www.nytimes.com/2019/10/25/your-money/emergency-savings.html>

Financial Women's Association Programs. *Financial Literacy*. Financial Women's Association, accessed 28 September 2020

<https://www.fwa.org/page/finlit>

Australian Government, Financial Literacy Foundation. 2008. *Financial literacy: Women understanding money*.

<https://financialcapability.gov.au/files/women-understanding-money.pdf>

Miller D. 2017. *Here's How Male and Female Millennials Spend Money*. SmartAsset, accessed 28 September 2020

https://smartasset.com/checking-account/millennial-money-spending-habits?te=1&nl=in-her%20words&emc=edit_gn_20191004?campaign_id=10&instance_id=12847&segment_id=17597&user_id=e04f9f4812606e2c7f01b5b2180b0f85®i_id=64777030

Carrns A. 2020. *How to Build an Emergency Fund in the Middle of an Emergency*. The New York Times, accessed 28 September 2020

https://www.nytimes.com/2020/03/20/your-money/coronavirus-emergency-fund.html?smtyp=cur&smid=fb-nytimes&fbclid=IwAR1QlusBYgyiDyq87YD9yFq_fzs1RswXljr-EJ3x3O1XE4H5l3r3YkUx8C0

How to have a conversation about money. 2020. The Money Advice Service, accessed 28 September 2020

<https://www.moneyadviceservice.org.uk/en/articles/how-to-have-a-conversation-about-money>

Mohr T. 2016. *I Still Do This. Do You?*. Tara Mohr, accessed 28 September 2020

<https://www.taramohr.com/overcoming-self-doubt/i-still-do-this-do-you/>

MoneyCounts: A Penn State Financial Literacy Series. *Federal Income Tax for U.S. Individuals. Introduction: Overview of the taxing system*. The Pennsylvania State University, accessed 28 September 2020

https://psu.instructure.com/courses/1806581/pages/introduction-overview-of-the-taxing-system?module_item_id=22029048

MoneyCounts: A Penn State Financial Literacy Series. *Financial Literacy for Women. Introduction: Why financial literacy for women?*. The Pennsylvania State University, accessed 28 September 2020

https://psu.instructure.com/courses/1806581/pages/introduction-why-financial-literacy-for-women?module_item_id=22284509

Invest In Girls - A Program of the Council for Economic Education. 2018, accessed 28 September 2020

<https://www.investgirls.org>

Money Clubs. WIFE.org. 2020, accessed 28 September 2020

<https://www.wife.org/moneyclubs>

Ward L. 2020. *Money conversations you should have with your partner every single year.*

HerMoney, accessed 28 September 2020

https://www.hermoney.com/connect/love/money-conversations-you-should-have-with-your-partner-every-single-year/?utm_source=ActiveCampaign&utm_medium=email&utm_content=Financial+wellness+in+the+Corona+age%3A+How+to+cope+when+the+world+is+crumbling&utm_campaign=HM_newsletter_March272020

Chira S. 2018. *Money Is Power. And Women Need More of Both.* *The New York Times*, accessed 28 September 2020

https://www.nytimes.com/2018/03/10/sunday-review/women-money-politics-power.html?te=1&nl=in-her%20words&emc=edit_gn_20191004?campaign_id=10&instance_id=12847&segment_id=17597&user_id=e04f9f4812606e2c7f01b5b2180b0f85®i_id=64777030

The WISER Blog. 2020. Women's Institute for a Secure Retirement (WISER), accessed 28 September 2020

https://www.wiserwomen.org/?id=38&page=National_Education_and_Resource_Center_on_Women_and_Retirement_Planning

National Financial Educators Council. 2016. *NFEC Learner Framework & Standards for High School, College & Adults*

https://www.financialeducatorsCouncil.org/wp-content/uploads/DOC_PKG_EXC_-NFEC-Learner-Framework-Standards-for-High-School-College-Adults-_3.4.09.pdf

Krawcheck S. 2020. *Sallie Krawcheck's Top 3 Smart Money Moves to Make During the COVID-19 Crisis.* Create & Cultivate, accessed 28 September 2020

https://www.createcultivate.com/blog/ask-an-expert-how-to-make-smart-money-moves-during-covid-19?utm_source=LEVO&utm_campaign=80ef4d14b7-EMAIL_CAMPAIGN_2019_01_10_11_49_COPY_01&utm_medium=email&utm_term=0_172b1fe91d-80ef4d14b7-107447953

Women's Financial Security. *Spotlight on Women's Financial Security.* *Stanford Center on Longevity*, accessed 28 September 2020

<http://longevity.stanford.edu/spotlight-on-womens-financial-security>

Teaching Women Financial Literacy. 2020. National Financial Educators Council, accessed 28 September 2020

<https://www.financialeducatorsCouncil.org/women-financial-literacy>

Resources. 2020. The Economist Educational Foundation, accessed 28 September 2020

<https://economistfoundation.org/resources>

Hasler A. Lusardi A. 2017. *The Gender Gap in Financial Literacy: A Global Perspective*. Global Financial Literacy Excellence Center

<https://gflec.org/wp-content/uploads/2017/07/The-Gender-Gap-in-Financial-Literacy-A-Global-Perspective-Report.pdf?x87657>

Feminist Economics. 2020. The Guardian, accessed 28 September 2020

<https://www.theguardian.com/us-news/series/feminist-economics>

Siegel Bernard T. 2018. *When She Earns More: As Roles Shift, Old Ideas on Who Pays the Bills Persist*. The New York Times, accessed 28 September 2020

https://www.nytimes.com/2018/07/06/your-money/marriage-men-women-finances.html?te=1&nl=in-her%20words&emc=edit_gn_20191004?campaign_id=10&instance_id=12847&segment_id=17597&user_id=e04f9f4812606e2c7f01b5b2180b0f85®i_id=64777030

Boden A. 2018. *Why we need to #MAKEMONEYEQUAL*. Starling Bank, accessed 28 September 2020

https://www.starlingbank.com/blog/make-money-equal/?te=1&nl=in-her%20words&emc=edit_gn_20191004?campaign_id=10&instance_id=12847&segment_id=17597&user_id=e04f9f4812606e2c7f01b5b2180b0f85®i_id=64777030

Russia/WB/OECD Trust Fund for Financial Literacy and Education. 2013. *Women and financial literacy*. OECD/INFE Evidence and Policy Response

http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECD_INFE_Women_and_Fin_Lit.pdf

Konish L. 2019. *Women are more likely to leave financial planning to their spouses. Here's why that's a problem*. CNBC, accessed 28 September 2020

https://www.cnbc.com/2019/03/18/women-are-more-likely-to-leave-money-decisions-to-their-spouses.html?te=1&nl=in-her%20words&emc=edit_gn_20191004

Tugend A. 2013. *Women Know More About Finances Than They Get Credit For*. The New York Times, accessed 28 September 2020

https://www.nytimes.com/2013/05/18/your-money/erasing-the-gender-gap-in-financial-knowledge.html?pagewanted=all&_r=3&

Women's Financial Education, accessed 28 September 2020

<https://www.womensfinancialeducation.com.au>

Εκπαιδευτικό υλικό. 2020. Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, accessed 28 September 2020

<https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/html/index.el.html>

Προγράμματα Δια Βίου Εκπαίδευσης για το Ανθρώπινο Δυναμικό των Εμπορικών Επιχειρήσεων. 2014. *Κατάρτιση και υλοποίηση οικογενειακού προϋπολογισμού*. Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου.

http://repository.edulll.gr/edulll/bitstream/10795/1682/3/1682_4_%CE%95%CE%9D%CE%9F%CE%A4%CE%97%CE%A4%CE%91%202_COVER.pdf

Palmer B. & S. 2012. *The Five Money Personalities: Speaking the Same Love and Money Language*. Tennessee. Thomas Nelson

<https://www.goodreads.com/book/show/15864598-the-5-money-personalities>

Πηγές για τις ασκήσεις

MoneyCounts: A Penn State Financial Literacy Series. *Budgeting. Chapter 5. Review cash flow and set up a budget*. The Pennsylvania State University.

https://psu.instructure.com/courses/1806581/pages/chapter-5-review-cash-flow-and-set-up-a-budget?module_item_id=21484758

Financial Fitness Checkup. 2017. Her Wealth The Colony Group.

<https://www.herwealth.com/blog/financial-fitness-checkup>

Cal. 2018. *Create a Simple SWOT Analysis for your Financial Life*. FI Me Outta Here.

<https://fimeouttahere.com/2018/01/simple-swot-analysis-for-your-financial-life>

MoneyCounts: A Penn State Financial Literacy Series. *Financial Literacy for Women. Chapter 3. Top financial missteps women take*. The Pennsylvania State University.

https://psu.instructure.com/courses/1806581/pages/chapter-3-top-financial-missteps-women-take?module_item_id=22284621

MoneyCounts: A Penn State Financial Literacy Series. *Saving and Investing. Chapter 2. How do I decide if I should save, invest or both?*. The Pennsylvania State University.

<https://psu.instructure.com/courses/1806581/pages/chapter-2-how-do-i-decide-if-i-should-save-invest-or-both>

MoneyCounts: A Penn State Financial Literacy Series. *Money and Relationships. Introduction: Discussing money in relationships*. The Pennsylvania State University.

https://psu.instructure.com/courses/1806581/pages/introduction-discussing-money-in-relationships?module_item_id=22282999

MoneyCounts: A Penn State Financial Literacy Series. *Money and Relationships. Chapter 1. What is my relationship with money?*. The Pennsylvania State University.

<https://psu.instructure.com/courses/1806581/pages/chapter-1-what-is-my-relationship-with-money>

Ένα χρήσιμο εργαλείο για οικονομικούς υπολογισμούς:

<http://www.fncalculator.com/>

Ακόμα περισσότερες ασκήσεις για όλες τις ενότητες:

<https://www.wife.org/moneyclubs/money-zone-directory>

Και απλά σχέδια δράσης για ορισμένες από τις ενότητες του οδηγού:

<https://www.wife.org/moneyclubs/dotoday>

Σημειώσεις

ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ “ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΑΛΦΑΒΗΤΙΣΜΟΣ”;

- 1 OECD/INFE. 2011. *Measuring Financial Literacy: Core Questionnaire in Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for conducting an Internationally Comparable Survey of Financial literacy*. Paris: OECD, text at <https://www.oecd.org/finance/financial-education/49319977.pdf>, σελ. 3
- 2 OECD. 2016c. *Survey of Adult Skills (PIAAC)* (Database 2012, 2015), text at: www.oecd.org/site/piaac/publicdataandanalysis.htm.

ΓΙΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΣ;

- 1 Campbell JY. 2009. *Household Finance*, National Bureau of Economic Research, Massachusetts
Lusardi, Annamaria & Tufano, Peter, *Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness*, National Bureau of Economic Research, Massachusetts
Moore D., 2003, *Survey of Financial Literacy in Washington State: Knowledge, Behavior, Attitudes, and Experiences*, Social and Economic Sciences Research Center, Washington
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
Lusardi, A., and O. S. Mitchell. 2007a. *Baby boomers retirement security: The role of planning, financial literacy and housing wealth*. Journal of Monetary Economics
Lusardi, A. and O. S. Mitchell. 2008. *Planning and Financial Literacy. How Do Women Fare?* American Economic Review
- 2 Kessler, R. C., & Neighbors, H. W. 1986. *A new perspective on the relationships among race, social class, and psychological distress*. Journal of Health and Social Behavior
McLoyd, V. C. 1989. *Socialization and development in a changing economy: The effects of paternal job and income loss on children*. American Psychologist
Secombe, K. 2000. *Families in poverty in the 1990s: Trends, causes, consequences, and lessons learned*. Journal of Marriage and the Family
Lorant V, Deliege D, Eaton W. et al. 2003. *Socioeconomic inequalities in depression: a meta-analysis*. American Journal of Epidemiology
Hammack, P.L., Robinson, W.L., Crawford, I. et al. 2004. *Poverty and Depressed Mood Among Urban African-American Adolescents: A Family Stress Perspective*. Journal of Child and Family Studies

- Marmot, M. 2005. *Social Determinants of Health Inequalities*. Lancet
- Mackenbach JP, Stirbu I, Roskam A-JR, et al. 2008 *Socioeconomic inequalities in health in 22 European countries*. N Engl J Med
- Shanks, T.R.W. & Danzinger, S.K. (2011). *Anti-poverty policies and programs for children and families in Jeffrey M. Jenson & Mark W. Fraser (Eds.) Social Policy for Children and Families: A Risk and Resilience Perspective*. London
- Bosma H, Peter R, Siegrist J, Marmot M. 1998. *Two Alternative Job Stress Models and the Risk of Coronary Heart Disease*. American journal of public health.
- Conger, Rand D., et al. 1990. *Linking Economic Hardship to Marital Quality and Instability*. Journal of Marriage and Family
- Muntaner C, Eaton WW, Diala CC. 2000. *Social Inequalities in Mental Health: A Review of Concepts and Underlying Assumptions*. Health.
- 3 UBS Global Wealth Management. 2019. *Investor Watch report of 2019*, accessed 28 September 2020, text at: <https://www.ubs.com/global/en/media/display-page-ndp//en-20190306-study-reveals-multi-generational-problem.html>
- 4 Ό.π.
- 5 Weir DR, Willis RJ. 2000. Prospects for Widow Poverty. In: Mitchell OS, Hammond PBrett, Rappaport AM, eds. *Forecasting retirement needs and retirement wealth*. Philadelphia: University of Pennsylvania
- Burkhauser R. & Giles P. & Lillard D. & Schwarze J. 2005. *Until Death Do Us Part: An Analysis of the Economic Well-Being of Widows in Four Countries*. The journals of gerontology. Series B, Psychological sciences and social sciences.
- 6 Gillen M, Kim H. *Older Women and Poverty Transition 2009: Consequences of Income Source Changes From Widowhood*. Journal of Applied Gerontology.
- Gornick J. C., Munzi T., Sierminska E. & Smeeding T.M. 2009. *Income, Assets, and Poverty: Older Women in Comparative Perspective*, Journal of Women, Politics & Policy
- 7 DAC Network on Gender Equality (GENDERNET), OECD. 2011. *Women's Economic Empowerment*, Issues paper, 2011, text at: <https://www.oecd.org/dac/gender-development/47561694.pdf>, σελ. 6
- 8 Eurostat Statistics Explained, *Μισθοί και κόστος εργασίας*. 2020, accessed 28 September 2020, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Wages_and_labour_costs/el EIGE, Gender Equality Index, *Index Score for Greece for 2019*, accessed 28 September 2020, <https://eige.europa.eu/gender-equality-index/2019/EL>
- 9 Global Financial Literacy Excellence Center. 2017. *The Gender Gap in Financial Literacy: A Global Perspective*, text at: <https://gflec.org/wp-content/uploads/2017/07/The-Gender-Gap-in-Financial-Literacy-A-Global-Perspective-Report.pdf?x87657>, σελ. 18-19

- 10 OECD. 2016. "OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies", OECD, Paris, text at: <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf>, σελ. 9
- 11 Australian Government, Financial Literacy Foundation. 2008. *Financial literacy: Women understanding money*, text at: <https://financialcapability.gov.au/files/women-understanding-money.pdf>, σελ. 4

ΔΕΝ ΜΠΟΡΟΥΜΕ, ΔΕΝ ΞΕΡΟΥΜΕ Η ΔΕΝ ΤΟΛΜΑΜΕ: ΓΙΑΤΙ ΟΙ ΓΥΝΑΙΚΕΣ "ΔΕΝ ΑΣΧΟΛΟΥΝΤΑΙ" ΜΕ ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ;

- 1 Australian Government, Financial Literacy Foundation. 2008. *Financial literacy: Women understanding money*, text at: <https://financialcapability.gov.au/files/women-understanding-money.pdf> σελ. 34

Η ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΣΟΥ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ

- 1 Bethany Palmer and Scott Palmer. 2012. *The Five Money Personalities: Speaking the Same Love and Money Language*. Tennessee. Thomas Nelson
- 2 Honda K. 2019. *Happy Money: The Japanese Art of Making Peace with Your Money*. London, United Kingdom. Gallery Books
- 3 Gallo E.F. Ph.D. 2001. *Understanding Our Relationship with Money*. Journal of Financial Planning

ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗ + ΣΥΝΤΑΞΗ

- 1 Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, "Τι είναι ο πληθωρισμός;", accessed 28 September 2020, <https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/hicp/html/index.el.html>

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ ΣΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΟΥ ΠΛΑΝΟ

- 1 Harris Poll. 2018. *Celebrate Relationships, But Beware of Financial Infidelity*. NEFE, accessed 28 September 2020, <https://www.nefe.org/news/polls/2018/celebrate-relationships-but-beware-of-financial-infidelity.aspx>

ΠΛΑΝΑ ΜΑΘΗΜΑΤΩΝ ΓΙΑ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΕΣ ΟΜΑΔΕΣ ΓΥΝΑΙΚΩΝ

Russia/WB/OECD Trust Fund for Financial Literacy and Education. 2013. *Women and financial literacy. OECD/INFE Evidence and Policy Response*, text at: http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECD_INFE_Women_and_Fin_Lit.pdf