



Raport końcowy projektu:

**Zyskaj Więcej! Edukacja finansowa dla osób wykluczonych ekonomicznie**

Podsumowanie i rekomendacje.

Autorzy:

Opis merytoryczny: Magdalena Hojnor

Badania i raporty: Magdalena Kamińska

Warszawa, listopad 2015

## Spis treści:

Wstęp.....	3
1. Edukator finansowy – nowa forma wsparcia dla rodzin w trudnej sytuacji finansowej.....	5
2. Zmiana świadomości wśród edukatorów finansowych – raport z badania ex ante i ex post na szkoleniach.....	7
1. Planowanie wydatków w rodzinie i prowadzenie budżetu domowego .....	11
2. Oszczędzanie .....	14
3. Zaufanie do banków i innych instytucji finansowych .....	19
4. Pożyczanie pieniędzy .....	22
5. Ocena warsztatów edukacji finansowej .....	23
3. Dlaczego warto wdrożyć edukację finansową w ramach pracy socjalnej z rodzinami zagrożonymi dziedziczeniem biedy.....	29
4. Ocena projektu i osiągniętych rezultatów – wyniki ankiety końcowej wypełnianej przez edukatorów finansowych.....	31
1. Ocena projektu .....	33
2. Efekty projektu.....	36
5. Na co warto zwrócić uwagę przy wdrażaniu modelu szkoleń i dalszej pracy edukatorów .....	45

## WSTĘP

Szanowni Państwo,

Na Państwa ręce składamy raport końcowy, który stanowi podsumowanie realizacji ponad rocznego projektu „Zyskaj Więcej! Edukacja finansowa dla osób wykluczonych ekonomicznie”. Naszym celem jest upowszechnienie, w jak najszerszym gronie instytucji pomocowych, osiągniętych rezultatów projektu oraz wpływu edukacji finansowej na zmianę warunków życia osób zagrożonych biedą lub wykluczeniem społecznym. W raporcie znajdą Państwo krótki opis celów projektu i osiągniętych rezultatów oraz modelu szkolenia edukatorów finansowych. Następnie prezentujemy wyniki badań przeprowadzonych wśród uczestników szkoleń, które dotyczyły zmiany ich świadomości i wiedzy w zakresie oszczędzania i zarządzania budżetem domowym. Badania przeprowadzono przed i po szkoleniu. W kolejnej części przedstawiamy nasze spostrzeżenia i przekonania na temat tego, dlaczego warto wdrożyć edukację finansową do codziennej pracy socjalnej z rodzinami korzystającymi z wsparcia instytucji pomocowych. Na potwierdzenie naszych przekonań publikujemy raport z ankiety końcowej, w której edukatorzy finansowi dzielili się swoimi uwagami i rekomendacjami w ramach ich pracy z rodzinami. Opisywali też na jakie problemy napotykali lub jakie sukcesy udało im się osiągnąć podczas spotkań z rodziną. W ostatniej części raportu poruszamy także kwestie, na które należy zwrócić uwagę przy wdrażaniu modelu szkoleń i prowadzeniu pracy edukatorów finansowych.

Autorski program szkoleń „Zyskaj więcej”, który powstał dzięki projektowi jest możliwy do wdrożenia przez wszystkie instytucje zainteresowane upowszechnianiem edukacji finansowej w grupach wymagających zwiększenia świadomości swoich finansów lub zagrożonych wykluczeniem ekonomicznym.

Fundacja Innowacja i Wiedza od ponad 3 lat zajmuje się tematem edukacji finansowej. Celem naszych projektów jest propagowanie właściwych zachowań

konsumenckich, upowszechnianie idei oszczędzania oraz wspieranie działań zapobiegających wykluczeniu ekonomicznemu potencjalnie narażonych grup.

Projekt „Zyskaj więcej! Edukacja finansowa dla osób wykluczonych ekonomicznie” realizowany był pilotażowo na terenie Mazowsza w okresie 09.2014 - 09.2015. Więcej informacji o naszych projektach: [www.fiiw.pl](http://www.fiiw.pl).

Życzymy miłej lektury!

Zespół Fundacji Innowacja i Wiedza

## **1. EDUKATOR FINANSOWY – NOWA FORMA WSPARCIA DLA RODZIN W TRUDNEJ SYTUACJI FINANSOWEJ.**

„Dziedziczenie” ubóstwa, bezrobocia i innych negatywnych zjawisk to jedna z głównych przyczyn wykluczenia społecznego. Rodziny, które od pokoleń powielają negatywne wzorce nie potrafią wyjść z sytuacji kryzysowej ani też spojrzeć na własną postawę z dystansem i przerwać utrwaloną rzeczywistość. W rodzinach, gdzie młodym osobom brak wzorców właściwych zachowań ekonomicznych, w ich przyszłym życiu dominować mogą postawy wyniesione z domu: doraźność środków pieniężnych, brak skłonności do ich pomnażania, racjonalnego wydawania, a także planowania i oszczędzania. Taka postawa staje się bezpośrednią przyczyną marginalizacji ekonomicznej, a co za tym idzie społecznej.

Statystyki są zatrważające i wskazują, że aż 4,7 proc. mieszkańców Mazowsza żyje poniżej progu skrajnego ubóstwa (raport GUS, 2012). Rozwiązanie problemu ubóstwa i marginalizacji, jak wiadomo, nie jest proste. Wymaga pracy na wielu poziomach i angażującej przedstawicieli różnych środowisk zarówno oddolnych jak i urzędowych. Nie ma jednego modelu, który można wykorzystać w pracy z każdą rodziną żyjącą w biedzie. Ubóstwo łączy się często z patologiami – uzależnienia, przemoc, niezaradność życiowa – więc praca ta ma charakter stricte indywidualny.

Projekt „Zyskaj Więcej! Edukacja finansowa dla osób wykluczonych ekonomicznie”, powstał po to, aby zmierzyć się z problemem biedy od innej strony, nie tej formalnej ani systemowej, ile świadomościowej. Jedną z głównych barier ubożenia rodzin jest kompletny brak edukacji finansowej, umiejętności zarządzania własnym budżetem, a przede wszystkim świadomości przyczyn i skutków pogłębiającej się biedy. Celem projektu było wypracowanie nowej formy wsparcia dla rodzin znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej, poprzez współpracę rodziny z edukatorem finansowym. Edukator wspólnie z rodziną tworzył plan naprawczy finansów rodziny, następnie towarzyszył i wspierał rodzinę w jego wdrożeniu. W ramach projektu przeszkolono 89 edukatorów i przygotowano ich do pracy z rodzinami zagrożonymi dziedziczeniem biedy lub wykluczeniem społecznym. Uczestnikami szkoleń byli

pracownicy instytucji pomocowych i organizacji pozarządowych, którzy w swojej codziennej pracy mają bezpośredni kontakt z rodzinami wykluczonymi ekonomicznie. Szkolenie zostało opracowane na zasadzie treningu trenerów i obejmowało część teoretyczną oraz praktyczną. W trakcie treningu edukatorzy poznawali metody zapobiegające dalszemu wykluczeniu finansowemu osób ubogich, a w trakcie praktycznych zajęć opracowali racjonalny plan naprawczy budżetu domowego dla rodzin. Szkolenie składało się z 6 dni szkoleniowych i podzielone było na 3 Moduły tematyczne:

**Moduł 1.** Zyskaj więcej: zarządzanie własnym budżetem domowym – analiza i planowanie oraz podstawowe pojęcia finansowe.

**Moduł 2.** Mądre pożyczanie: pułapki życia na kredyt i aktywne formy wychodzenia z zadłużeń.

**Moduł 3.** Rola edukatora: psychologiczne aspekty pracy z trudnym klientem.

Oprócz wiedzy, umiejętności praktycznych i narzędzi, uczestnicy szkoleń mogli skorzystać z konsultacji prowadzonych przez eksperta edukacji finansowej.

W projekcie wzięło udział 68 pracowników instytucji pomocowych z 22 Ośrodków Pomocy Społecznej i 2 Powiatowych Centrów Pomocy Rodzinie oraz 19 przedstawicieli organizacji pozarządowych. Dzięki pracy edukatorów do współpracy zaproszono 144 rodziny, dla 135 stworzono plany naprawcze finansów rodziny, aż 111 z nich zmieniło swoją sytuację życiową i świadomość finansową.

Projekt obejmował swoim działaniem województwo mazowieckie, jednak z uwagi na pozytywne rezultaty projektu i wyniki badań ewaluacyjnych, Fundacja Innowacja i Wiedza będzie starała się upowszechnić program edukacji finansowej w rodzinach dotkniętych biedą w innych województwach.

Realizacja projektu „Zyskaj więcej! Edukacja finansowa dla osób wykluczonych ekonomicznie” była możliwa dzięki finansowaniu z programu Obywatele dla Demokracji, finansowanego z Funduszy EOG.

Szczegółowe informacje na temat projektu dostępne są na stronie: [www.zw.fiiw.pl](http://www.zw.fiiw.pl)

## **2. ZMIANA ŚWIADOMOŚCI WŚRÓD EDUKATORÓW FINANSOWYCH – RAPORT Z BADANIA EX ANTE I EX POST NA SZKOLENIACH.**

Niniejszy raport zawiera rezultaty ewaluacji cyklu szkoleń realizowanych w ramach projektu „Zyskaj więcej! Edukacja finansowa dla osób wykluczonych ekonomicznie”. Szkolenia skierowane były do pracowników instytucji pomocowych, którzy w swojej codziennej pracy z rodzinami będą udzielali wsparcia osobom zagrożonym marginalizacją i stworzą wspólnie plan naprawczy finansów gospodarstwa. Wsparcie kierowane jest do mieszkańców Mazowsza.

Celem badania było poznanie nastawienia uczestników projektu do wybranych spraw finansowych w swoim gospodarstwie, poznanie sposobów działania uczestników i ich własnych rodzin, wiedzy i opinii jaką mają w kwestiach planowania finansów. Istotnym było sprawdzenie czy po szkoleniach zmienia się podejście edukatorów do omawianego tematu. Realizatorzy szkoleń wyszli z założenia, że świadomość i przekonanie uczestników szkoleń do zarządzania finansami są istotne w ich przyszłej pracy na rzecz rodzin wykluczonych ekonomicznie. Badania przeprowadzone zostały przed szkoleniami i po ich zakończeniu. Pozwoliło to na porównanie informacji i ocenę zaobserwowanych zmian świadomości.

Zastosowaną metodą była ankieta papierowa do samodzielnego wypełnienia. Do celów badania przygotowano dwa rodzaje ankiet: ex-ante (ankieta przed szkoleniami) oraz ex-post (ankieta po szkoleniu). Obie ankiety poruszały te same zagadnienia, ale nie wszystkie pytania były identyczne. W ankiecie ex-ante często pytano o obecną sytuację/obecne działania edukatorów w danym temacie. Analogiczne pytanie w ankiecie ex-post często dotyczyło planowanego działania w przyszłości.

W ankietach badane były następujące wymiary edukacji finansowej:

- planowanie wydatków w rodzinie,
- prowadzenie w formie pisemnej budżetu domowego,
- oszczędzanie i odkładanie pieniędzy na przyszłe większe wydatki lub na „czarną godzinę”,

- zaufanie do banków i innych instytucji finansowych,
- pożyczanie pieniędzy.

Dodatkowo w ankiecie na zakończenie szkolenia (ex-post) ocenie poddano ogólną satysfakcję z warsztatów, użyteczność poruszanej tam tematyki, pracę trenera oraz kwestie organizacyjne.

W toku badania zebrano 68 prawidłowo wypełnionych ankiet ex-ante oraz 82 ankiety ex-post. Na podstawie tych ankiet przedstawiono statystyki i ich analizę.

Zaobserwowano braki danych przy niektórych pytaniach. Dlatego ostateczna liczba respondentów wziętych pod uwagę przy analizie różni się nieznacznie przy poszczególnych pytaniach. Literą *N* na wykresach i w tabelach oznaczono liczbę respondentów, którzy prawidłowo odpowiedzieli na dane pytanie i stanowili podstawę do obliczeń.

## DEMOGRAFIA

Poniżej zamieszczono informacje o cechach demograficznych respondentów.

### **P11. Płeć**

Płeć	Ankieta ex-ante	Ankieta ex-post
kobieta	89%	94%
mężczyzna	11%	6%
<i>N</i>	65	78

Tabela 1. Płeć

### **P12. Wiek**

Wiek	Ankieta ex-ante	Ankieta ex-post
do 30 lat	26%	26%
31-45 lat	46%	51%
46-60 lat	28%	23%
powyżej 60 lat		
<i>N</i>	65	77

Tabela 2. Wiek



**P13. Liczba osób dorosłych w Twojej rodzinie (zamieszkujących razem z Tobą, wliczając Ciebie)?**

Liczba osób dorosłych w rodzinie	Ankieta ex-ante	Ankieta ex-post
1	13%	14%
2	53%	54%
3	23%	23%
4	8%	5%
5		3%
6	3%	1%
<i>N</i>	<i>62</i>	<i>78</i>

*Tabela 3. Liczba osób dorosłych w rodzinie*

**P14. Liczba dzieci w Twojej rodzinie (poniżej 18 lat)?**

Liczba dzieci w rodzinie	Ankieta ex-ante	Ankieta ex-post
0	61%	42%
1	20%	32%
2	17%	24%
4	2%	2%
<i>N</i>	<i>54</i>	<i>59</i>

*Tabela 4. Liczba dzieci w rodzinie*

**P15. Z jakich źródeł pochodził dochód w Twojej rodzinie w ostatnim roku?**

Źródła dochodu	Ankieta ex-ante	Ankieta ex-post
Staća praca	98%	97%
Praca dorywcza	23%	27%
Własna firma, działalność	14%	10%
Emerytura	13%	8%
Pieniądże otrzymane od innych osób	5%	10%
Gospodarstwo rolne	2%	2%
Świadczenia socjalne, renty (GOPS, MOPS)	2%	5%
<i>N</i>	<i>64</i>	<i>60</i>

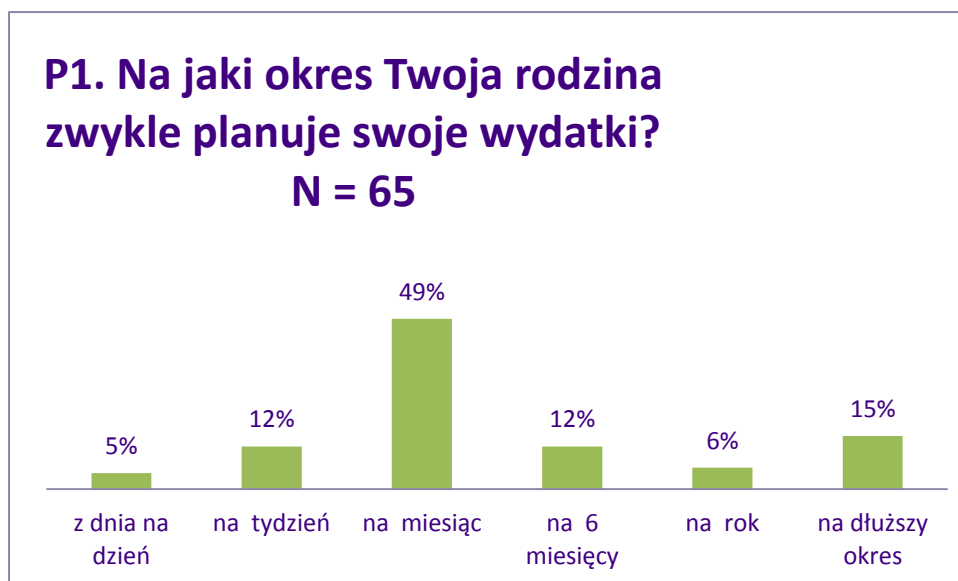
*Tabela 5. Źródła dochodu w rodzinie w ostatnim roku*

## WYNIKI BADAŃ

### 1. Planowanie wydatków w rodzinie i prowadzenie budżetu domowego

Przed rozpoczęciem szkoleń z edukacji finansowej większość osób (66%) deklarowała, że ich rodzina planuje swoje wydatki na miesiąc lub krócej (z *dnia na dzień* – 5%, *na tydzień* – 12%, *na miesiąc* – 49%). Wyniki przedstawia wykres 1.

Po zakończeniu szkoleń 61% edukatorów wskazała, że ich rodziny zamierzają planować wydatki na okres 6 miesięcy lub dłuższy. To niemal dwukrotnie większy odsetek badanych, którzy przed szkoleniami planowali wydatki na taki okres. Warto zwrócić uwagę, jak dużo respondentów wskazało na zamiar planowania na okres *6 miesięcy* - 21% (przed szkoleniami 12%) i *na rok* - 24% (przed szkoleniami – tylko 6%). Wszystkie dane prezentuje wykres 2.



Wykres 1. Planowanie wydatków przez rodziny edukatorów (ex ante)

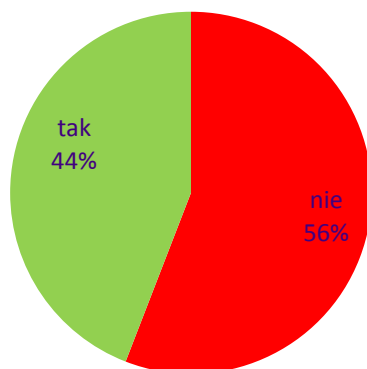


*Wykres 2. Zamiar planowania wydatków w przyszłości przez rodziny edukatorów (ex post)*

Ponad połowa osób (56%) wskazała przed szkoleniami, że nikt w ich rodzinie nie prowadzi w formie pisemnej spisu wydatków i dochodów (patrz wykres 3).

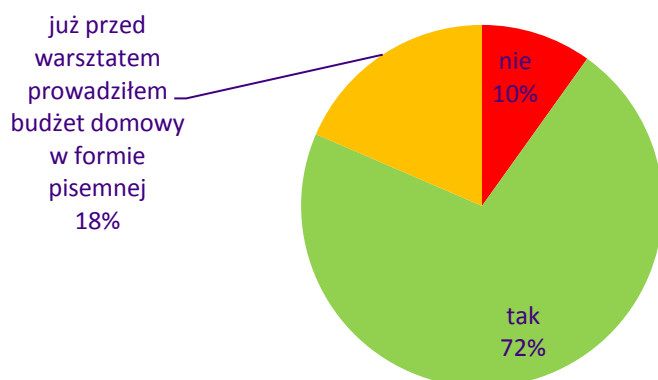
Po zakończeniu szkoleń zdecydowana większość edukatorów (72%) deklarowała, że planuje prowadzić w formie pisemnej budżet domowy. Jedynie 10% respondentów nie wyraziła zainteresowania taką formą zarządzania finansami swojego gospodarstwa. Wszystkie odpowiedzi przedstawia wykres 4.

**P2. Czy ktoś w Twojej rodzinie prowadzi w formie pisemnej spis wydatków i dochodów? N=68**



Wykres 3. Prowadzenie spisu wydatków i dochodów przez członków rodziny edukatora (ex ante)

**P2. Czy planujesz prowadzić w formie pisemnej budżet domowy? N=79**



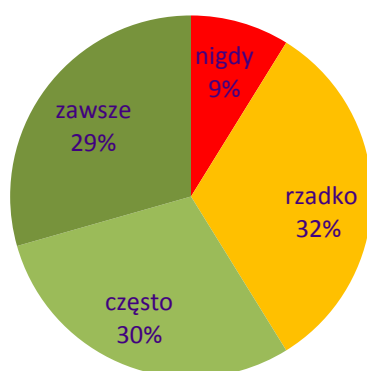
Wykres 4. Plany prowadzenia w formie pisemnej budżetu domowego (ex post)

## 2. Oszczędzanie

Przed szkoleniami blisko 60% edukatorów deklarowało, że w ich rodzinie odkłada się pieniądze na przyszłe większe wydatki - *zawsze* (29%) lub *często* (30%). Rozkład odpowiedzi przedstawia wykres 5.

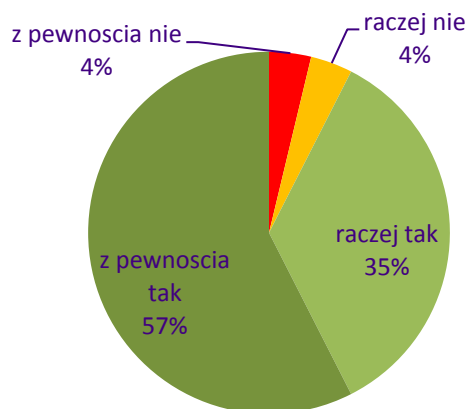
Po szkoleniach niemal wszyscy edukatorzy (93%) wskazali, że planują odkładać pieniądze na przyszłe wydatki – ponad połowa z nich wyraża to z pewnością – z *pewnością tak* 58%, *raczej tak* 35%. Wyniki przedstawia wykres 6.

**P3. Czy w Twojej rodzinie odkłada się pieniądze na przyszłe większe wydatki? N=68**



Wykres 5. Odkładanie pieniędzy na przyszłe większe wydatki (ex-ante)

**P3. Czy planujesz odkładać pieniądze na przyszłe wydatki?**  
N=80

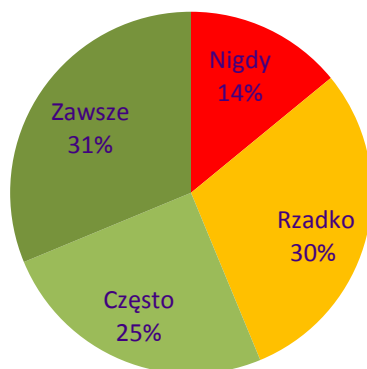


Wykres 6. Plany odkładania pieniędzy na przyszłe wydatki (ex- post)

W ankiecie ex-ante i ex-post zapytano respondentów także o odkładanie pieniędzy na tzw. „czarną godzinę” (nieprzewidziane wydatki). Przed szkoleniami blisko 60% edukatorów deklaroowało, że w ich rodzinie odkłada się pieniądze na „czarną godzinę” *zawsze* (31%) lub często (25%). Warto zwrócić uwagę, że 14% badanych zaznaczyło, że w ich rodzinach *nigdy* nie odkłada się pieniędzy na nieprzewidziane wydatki. Odpowiedzi przedstawia wykres 7.

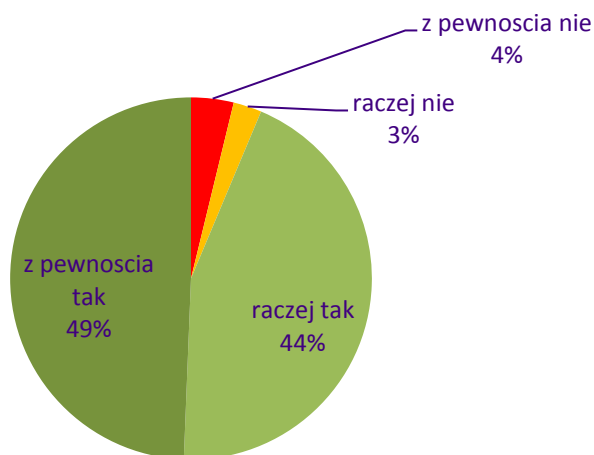
Po skończeniu szkoleń niemal wszyscy edukatorzy (94%) deklarowali, że planują odkładać pieniądze na „czarną godzinę” (*z pewnością tak* – 49%; *raczej tak* 44%). Z tym, że z pewnością wyraziła się o tym niecała połowa badanych (49%). Odpowiedzi przedstawia wykres 8.

**P4. Czy w Twojej rodzinie odkłada się pieniądze na „czarną godzinę” (nieprzewidziane wydatki) (N=64)**



Wykres 7. Odkładanie pieniędzy na „czarna godzinę” (ex-ante)

**P3. Czy planujesz odkładać pieniądze na „czarną godzinę”?**  
N=79

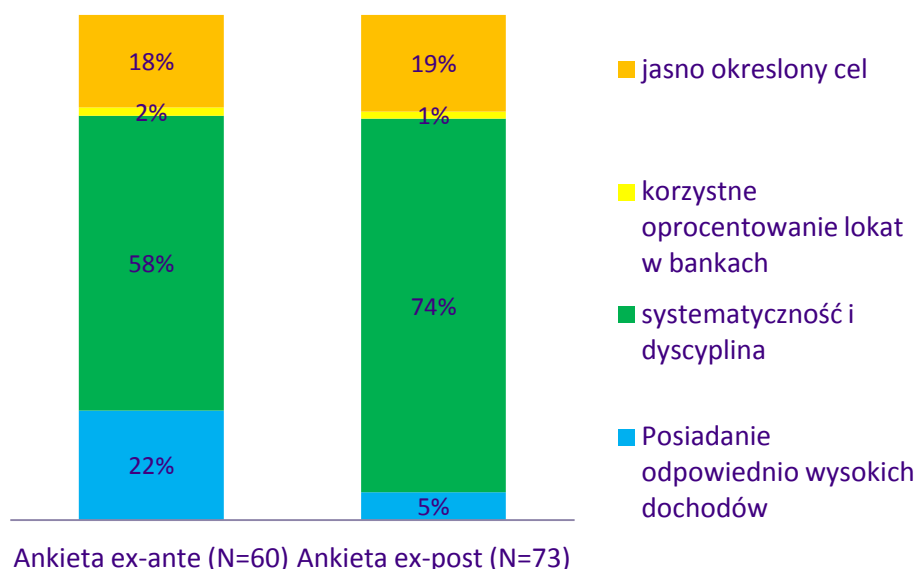


Wykres 8. Plany odkładania pieniędzy na „czarna godzinę” (ex-post)



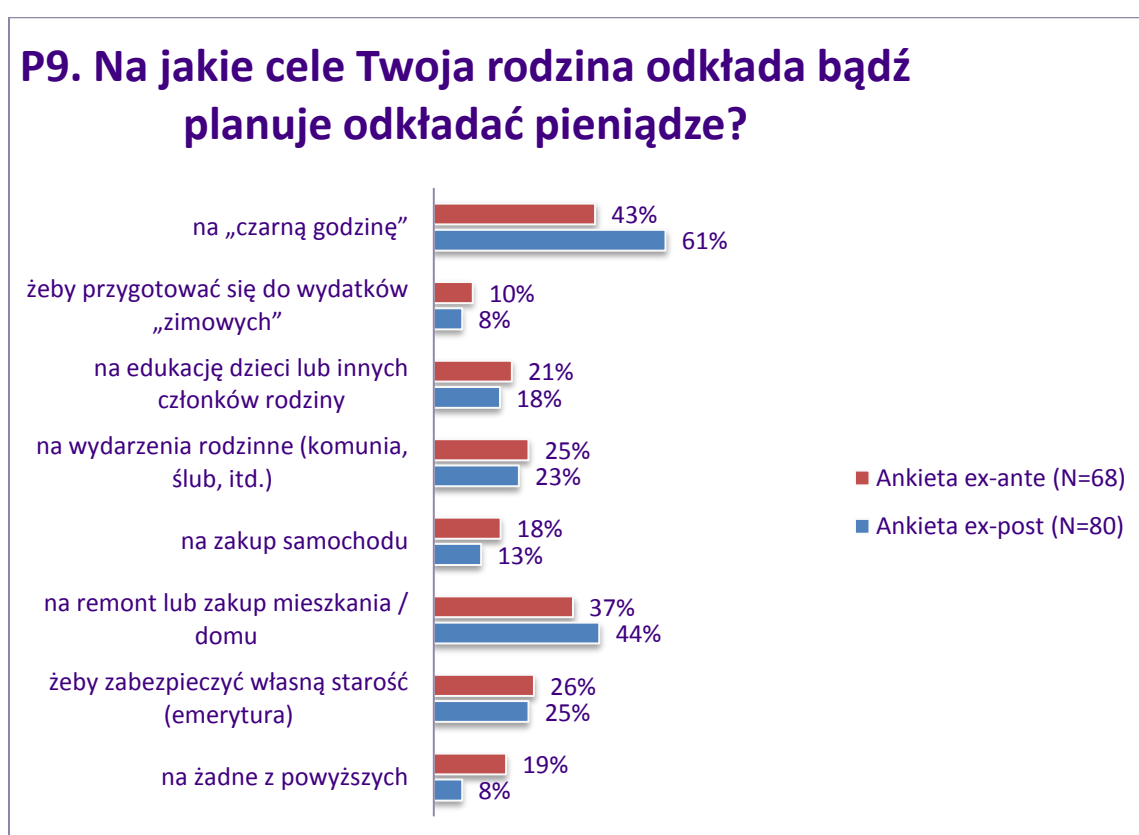
Autorów badania interesowało, co według edukatorów jest najważniejsze, żeby móc oszczędzać. Przy tym pytaniu widać wyraźnie jak odpowiedzi i spojrzenie na kwestie oszczędzania różniło się przed i po szkoleniu. Przede wszystkim wzrósł odsetek respondentów wskazujących na *systematyczność i dyscyplinę* z 58% przed rozpoczęciem szkolenia, do 74% po jego zakończeniu. Z kolei *posiadanie odpowiednio wysokich dochodów* było cechą docenianą przed szkoleniami przez 22% badanych, co spadło do 5% po ukończeniu szkoleń. Wszystkie odpowiedzi ankiety ex-ante i ex-post przedstawiono na wykresie 9.

**P8. Co jest najważniejsze, żeby móc oszczędzać?**



Wykres 9. Co jest najważniejsze, żeby móc oszczędzać

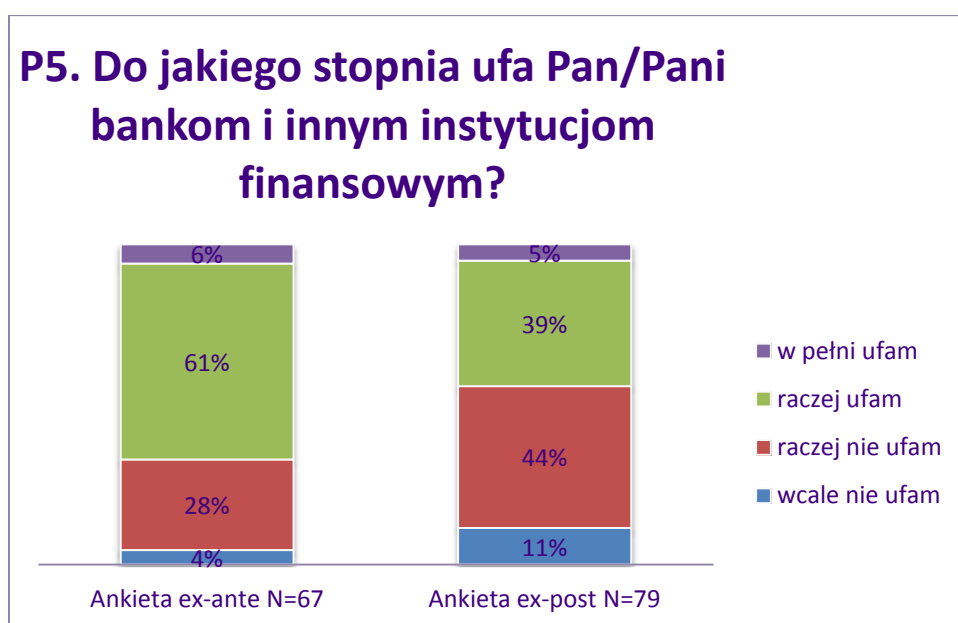
W dalszej części ankiet zapytano edukatorów na jakie cele ich rodzina odkłada lub planuje odkładać pieniądze. Wskazywano szereg różnych celów. Popularne było szczególnie odkładanie na „czarną godzinę” oraz *remont lub zakup mieszkania/domu*. Warto zauważyć jak znacznie wzrósł odsetek respondentów wskazujących odkładanie na „czarną godzinę” – z 43% przed szkoleniami do 61% po ich zakończeniu.



Wykres 10. Cele, na jakie rodzina edukatorów odkłada bądź planuje odkładać pieniądze

### 3. Zaufanie do banków i innych instytucji finansowych

Przed rozpoczęciem szkoleń zdecydowana większość edukatorów (67%) wskazywała, że ufa bankom i innym instytucjom finansowym (61% *raczej ufa* + 6% *w pełni ufa*). Odsetek ten spadł do 44% po zakończeniu szkoleń (39% *raczej ufa* + 5% *w pełni ufa*). Po warsztatach blisko 60% edukatorów deklarowała, że nie ufa instytucjom finansowym. Odpowiedzi przedstawia wykres 11.



Wykres 11. Zaufanie edukatorów do banków i innych instytucji finansowych

W zdecydowanej większości rodzin edukatorów znajduje się ktoś, kto posiada rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy w banku lub kasie oszczędnościowo – kredytowej. Tak deklarowało 81% osób przed rozpoczęciem szkoleń. Do nieposiadania takiego rachunku przez żadnego członka rodziny przyznało się 19% edukatorów (patrz wykres 12).

Po zakończeniu cyklu szkoleń zapytano uczestników, czy ktoś z ich rodzin planuje założyć rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy. Twierdząco odpowiedziało 19% badanych. Można tylko przypuszczać, że są to te osoby, które wcześniej, w ankiecie

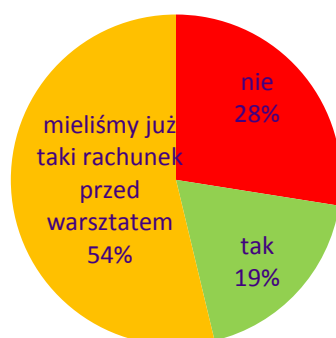
ex-ante, deklarowały, że takowego rachunku nikt w ich rodzinie nie posiada. Wszystkie odpowiedzi na pytanie przedstawia wykres 13.

**P6. Czy ktoś z Twojej rodziny posiada rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy w banku lub kasie oszczędnościowo - kredytowej? N=67**



Wykres 12. Posiadanie rachunku oszczędnościowo – rozliczeniowego (ex-ante)

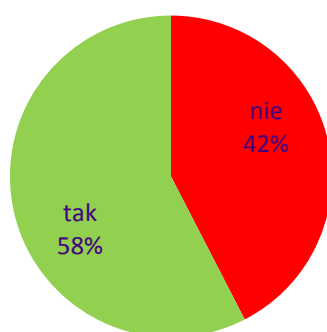
**P6. Czy ktoś z Twojej rodziny planuje założyć rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy w banku lub kasie oszczędnościowo - kredytowej? N=80**



Wykres 13. Planowanie założenia rachunku oszczędnościowo – rozliczeniowego (ex-post)

Lokata oszczędnościowa w banku lub w kasie oszczędnościowo-kredytowej jest mniej popularnym produktem wśród rodzin edukatorów niż rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy. Do jej posiadania przez któregoś z członków rodziny przyznało się 58% badanych przed rozpoczęciem cyklu szkoleń (patrz wykres 14). W ankiecie ex-post 18% edukatorów deklaroowało, że ktoś z ich rodziny planuje założyć lokatę. Wszystkie odpowiedzi przedstawia wykres 15.

**P7. Czy ktoś z Twojej rodziny posiada lokatę oszczędnościową w banku lub w kasie oszczędnościowo-kredytowej? N=66**



Wykres 14. Posiadanie lokaty oszczędnościowej (ex-ante)

**P7. Czy ktoś z Twojej rodziny planuje założyć lokatę oszczędnościową w banku lub w kasie oszczędnościowo-kredytowej? N=79**



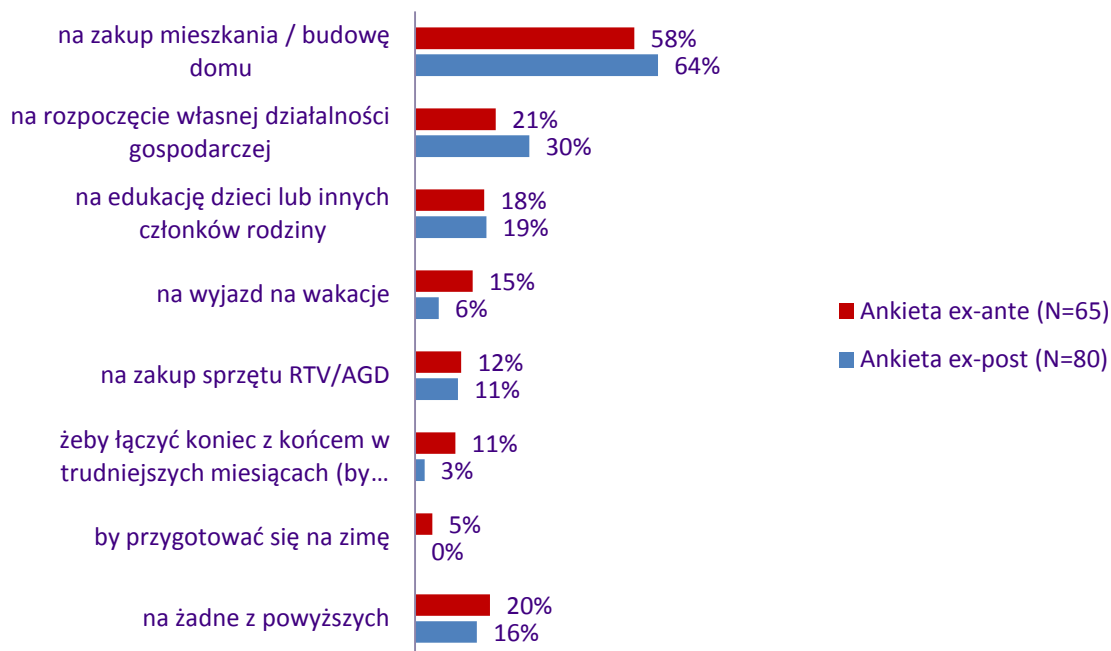
Wykres 15. Planowanie założenia lokaty oszczędnościowej (ex-post)

## 4. Pożyczanie pieniędzy

Edukatorów zapytano na jakie cele warto pożyczać pieniądze. Większość z nich wskazała *zakup mieszkania/budowa domu* – przed szkoleniem 58%, a po szkoleniu już 64% respondentów. Drugim najczęściej zaznaczanym powodem było *rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej* – znowu po szkoleniu wzrosła liczba osób wskazujących tą odpowiedź – z 21% (ex-ante) do 30% (ex-post).

Wartym odnotowania są także spadki odsetka odpowiedzi na cele warte pożyczki takie jak: *wyjazd na wakacje* – z 15% do 6%, *żeby łączyć koniec z końcem w trudniejszych miesiącach* – z 11% do 3%, czy nawet *by przygotować się na zimę* – z 5% do 0%. Zauważone zmiany w odpowiedziach przed i po szkoleniach są zgodne z oczekiwaniami i wiedzą przekazywaną uczestnikom na warsztatach.

### P10. Na jakie cele warto pożyczać pieniądze?



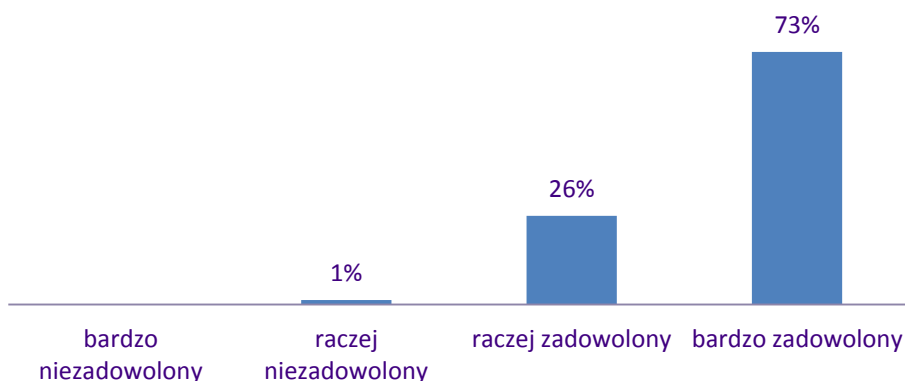
Wykres 16. Cele warte pożyczania pieniędzy

## 5. Ocena warsztatów edukacji finansowej

Na końcu ankiety ex-post edukatorzy zostali poproszeni o ocenę ich ogólnej satysfakcji z warsztatów szkoleniowych, użyteczności poruszanej tam tematyki, pracy trenera oraz spraw organizacyjnych (sala, materiały).

Analiza odpowiedzi pokazała, że uczestnicy byli zadowoleni z warsztatów edukacji finansowej. Zdecydowana większość wskazywała najwyższą ocenę na podanej skali odpowiedzi – *bardzo zadowolony* 73% (patrz wykres 17).

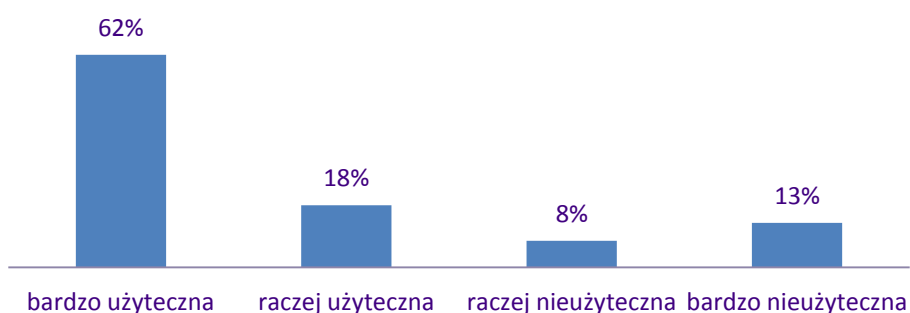
**P16. Proszę ocenić Twoją ogólną satysfakcję z warsztatów edukacji finansowej (N = 78)**



Wykres 17. Ogólna satysfakcja z warsztatów edukacji finansowej (ex-post)

Większość uczestników uznała tematykę warsztatów za użyteczną dla siebie i rodziny – *bardzo użyteczna* wskazało 62% edukatorów, *raczej użyteczna* 18%. Natomiast 21% respondentów miało inną opinię w tej kwestii – *bardzo nieużyteczna* 13% i *raczej nieużyteczna* 8%. Odpowiedzi pokazano na wykresie 18. Analizując wyniki pytania p17 należy mieć na uwadze fakt, że skala odpowiedzi była tu odwrotna niż przy ocenach innych wymiarów, gdzie 1 oznaczało negatywną ocenę – *bardzo niezadowolony*, a 4 pozytywną - *bardzo zadowolony* (tu: 1 oznaczało pozytywną ocenę – *bardzo użyteczna*, a 4 negatywną - *bardzo nieużyteczna*). Stąd mogło dojść do błędu – przynajmniej niektóre osoby mogły nie doczytać różnicy w skali i automatycznie zaznaczać odpowiedzi 1-4. W tym upatruje się tak wysokiego odsetka osób uznających szkolenia za nieużyteczne. Tym bardziej, że do organizatorów szkolenia ani trenera nie dochodziły sygnały świadczące o niezadowoleniu w tej kwestii.

**P17. Do jakiego stopnia tematyka warsztatów była użyteczna dla Ciebie i Twojej rodziny (N = 78)**

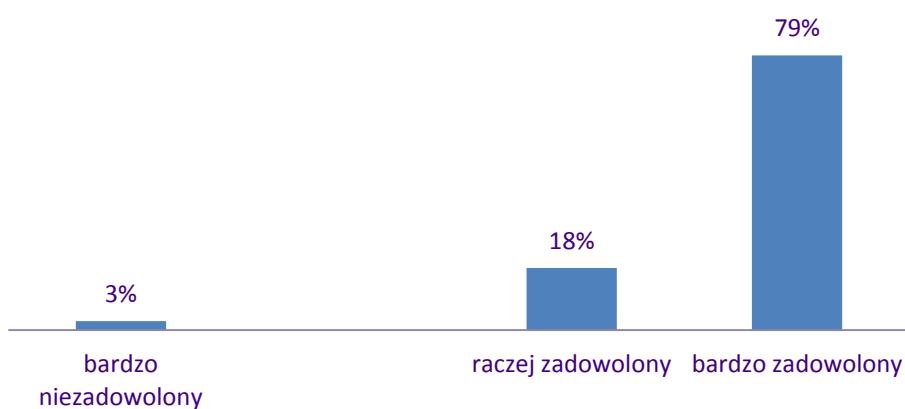


Wykres 18. Użyteczność tematyki warsztatów dla respondenta i jego rodziny (ex-post)



Niemal wszyscy uczestnicy warsztatów szkoleniowych byli zadowoleni z pracy trenera. Zdecydowana większość wskazała najwyższą ocenę na skali – bardzo zadowolony 79%, raczej zadowolony 18%.

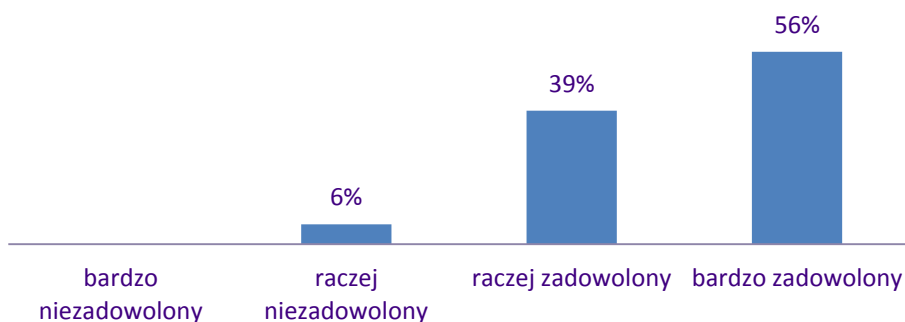
**P18. Proszę ocenić pracę trenera (N = 78)**



*Wykres 19. Ocena pracy trenera (ex-post)*

Uczestnicy warsztatów dobrze ocenili ich organizację (salę, materiały). W sumie 94% osób było z niej zadowolonych. Należy jednak zauważyć, że najwyższą ocenę – *bardzo zadowolony* - wystawiło 56% uczestników – to niższy odsetek osób niż uzyskały oceniane wymiary w poprzednich pytaniach.

**P19. Proszę ocenić organizację warsztatów (sala, materiały)**  
**(N = 70)**



*Wykres 20. Ocena organizacji warsztatów (ex-post)*

## PODSUMOWANIE WYNIKÓW BADAŃ

Cykl szkoleń w ramach projektu „Zyskaj więcej! Edukacja finansowa dla osób wykluczonych ekonomicznie” wywarł zdecydowanie pozytywny wpływ na osoby biorące w nim udział.

Dzięki badaniom zrealizowanym przed szkoleniami poznano nastawienie uczestników projektu do wybranych spraw finansowych w swoim gospodarstwie, ich sposoby działania, wiedzę i opinie na temat oszczędzania i pożyczania pieniędzy.

Wyniki badania przeprowadzonego po zakończeniu szkoleń pokazują, że nastąpiły zmiany w świadomości uczestników badania. Planowane sposoby działania w badanych kwestiach wskazują, że zmieniło się nastawienie do spraw finansowych w rodzinie.

Różnice w podejściu do danego problemu przed i po szkoleniu dostrzegano niemal w każdej badanej kwestii, ale szczególnie widoczne były na następujących wymiarach:

- planowanie wydatków rodziny. Więcej osób wydaje się dostrzegać konieczność układania wydatków na dłuższy okres niż miesiąc. Przed szkoleniami 34% osób wskazywało, że ich rodzina zwykle planuje wydatki na okres 6 miesięcy lub dłuższy. Po szkoleniach już większość grupy – 61% deklarowała, że zamierza tak robić,
- zmiany zaobserwowano w kwestii prowadzenia budżetu domowego w formie pisemnej. Przed szkoleniami 44% badanych deklarowało, że w ich rodzinie ktoś prowadzi spis wydatków i dochodów. Po zakończeniu szkoleń zdecydowana większość (72%) wskazywała, że zamierza to robić, 18% już to robi – w sumie 90% zadeklarowało, że planuje prowadzić w formie pisemnej budżet domowy,
- dostrzeżono różnice w nastawieniu do oszczędzania. Po szkoleniu wyraźnie wzrósł odsetek osób, które uważały, że najważniejszym, żeby móc oszczędzać jest *systematyczność i dyscyplina* (54% ex-ante - 74% ex-post). Jednocześnie zmalał znacznie odsetek wskazujących, że to *posiadanie odpowiednio*

*wysokich dochodów* jest najważniejsze przy oszczędzaniu (22% ex-ante – 5% ex-post). Wyniki te świadczą na pewno o wzroście wiedzy w zakresie zasad oszczędzania. Jednak zgoła ważniejsza wydaje się zmiana sposobu myślenia – jak wiele zależy od nas samych, od naszej wytrwałości i samodyscypliny. Zrozumienie jak ważne jest przeniesienie odpowiedzialności za własne sukcesy /porażki z czynników zewnętrznych, często takich, które trudno nam zmienić (np. lepsze zarobki) na siebie, na to co my sami możemy zrobić jest istotną zmianą w świadomości. Wydaje się, że szkolenie mogło w tym pomóc,

- dużą zmianę zauważono w kwestii zaufania do banków i innych instytucji finansowych. Szkolenia wpłynęły na spadek tego zaufania. Przed ich rozpoczęciem bowiem 67% respondentów wskazywało, że ufa bankom i innym instytucjom finansowym (61% raczej ufa, 6% w pełni ufa). Po szkoleniach odsetek ten spadł do 44% (39% raczej ufa, 5% w pełni ufa).

Warsztaty szkoleniowe zostały dobrze ocenione przez uczestników. Praktycznie wszyscy (za wyjątkiem 1 osoby) byli zadowoleni z warsztatów (*bardzo zadowoleni* – 73%, *raczej zadowoleni* - 26%), z trenera (*bardzo zadowolony* - 79%, *raczej zadowolony* – 18%), z organizacji (*bardzo zadowoleni* - 56% *raczej zadowolony* - 39%). W opinii większości tematyka szkoleń była użyteczna (*bardzo użyteczna* - 62%, *raczej użyteczna* – 18%).

Podsumowując należy stwierdzić, że warsztaty podobały się uczestnikom i wywarły na nich pozytywny wpływ - wzrosła wiedza, dostrzeżono zmiany w świadomości finansowej i nastawieniu do gospodarowania budżetem w rodzinie.

### **3. DLACZEGO WARTO WDROŻYĆ EDUKACJĘ FINANSOWĄ W RAMACH PRACY SOCJALNEJ Z RODZINAMI ZAGROŻONYMI DZIEDZICZENIEM BIEDY.**

Zapewne sama edukacja nie zagwarantuje zmiany trybu życia i sytuacji finansowej we wszystkich rodzinach dotkniętych takim problemem, ponieważ zmiana wymaga dużego zaangażowania ze strony samych zainteresowanych. Jednak bez zapewnienia odpowiedniego wsparcia rodzinom potrzebującym, nie będą one potrafiły zmienić swojej sytuacji. Edukacja finansowa jest najważniejszym narzędziem do zdobycia umiejętności efektywnego gospodarowania własnymi środkami i zapobiegania nadmiernemu zadłużeniu. Kluczową rolę w tym procesie odgrywają edukatorzy finansowi, którzy stają się mentorami i inicjatorami zmiany. To właśnie edukatorzy towarzyszą rodzinie w codziennej pracy nad zmianą sytuacji, angażują do działania jak największą liczbę członków rodziny, wspierają i motywują, podpowiadają rozwiązania. Edukator finansowy nie koncentruje się tylko na finansach rodziny, ale obejmuje swoim działaniem wszystkie obszary, które wymagają wsparcia i istotnie wpływają na zmianę sytuacji rodziny. Dodatkowo staje się poniekąd animatorem, który włącza do współpracy innych specjalistów mogących pomóc rodzinie w przezwyciężeniu kłopotów. W ramach projektu, dzięki poświęceniu i zaangażowaniu edukatorów powstało wiele historii sukcesów, a efekty tej pracy nie tylko dotyczyły samych finansów. Rodziny widząc szanse na poprawę własnej sytuacji aktywnie poszukiwały ciągłych rozwiązań, ale też dzieliły się swoimi umiejętnościami z innymi będącymi w potrzebie (<http://www.ipla.tv/2015-06-28-oddal-co-dostal/vod-6289284> - *reportaż*).

W projekcie zastosowanie tej innowacyjnej metody, polegającej na przeszkoleniu pracowników instytucji pomocowych, pracujących z rodzinami w trudnej sytuacji oraz współpraca z rodzinami w tworzeniu planu naprawy finansów dały zaskakujące rezultaty. Dzięki projektowi aż 144 rodziny zwiększyły swoją świadomość finansową, a 111 zmieniło trwale sytuację życiową. Efekty projektu wpłynęły pozytywnie na motywację do pracy zarówno edukatorów jak i ich podopiecznych.

Praca z rodzinami nie była łatwym procesem, wymagała wiele cierpliwości i poświęceń obu stron. Według edukatorów dużym problemem w pracy z rodzinami była ich roszczeniowość, brak motywacji do zmiany, niezaradność życiowa, skomplikowane sytuacje prawno-ekonomiczne. A mimo to, aż 78% edukatorów stwierdziło, że w ich rodzinach nastąpiły pożądane zmiany w finansach, a tylko 7% edukatorów nie zaobserwowało tej zmiany. Średnia długość pracy z rodziną wynosiła ok. 3 miesiące, w zależności od częstotliwości spotkań. Tylko 8 rodzin zrezygnowało i wycofało się ze współpracy z edukatorem, powodem był brak potrzeby monitorowania finansów i przekonanie o wystarczającym poziomie wiedzy lub uzależnienia, które blokowały regularną i konsekwentną pracę nad zmianą sytuacji. W przypadku ok. 70 % rodzin edukatorowi udało się angażować więcej niż jednego członka rodziny, w 30 % rodzin aktywna była tylko jedna osoba, jednak w tej liczbie należy także wziąć pod uwagę samotne matki z małoletnimi dziećmi oraz osoby samotne prowadzące jednoosobowe gospodarstwo domowe.

Praca edukatorów była monitorowana w oparciu o raporty cząstkowe, które składali on-line oraz ankietę końcową podsumowującą udział w projekcie i pracę z rodzinami. Na tej podstawie w projekcie możliwe było opracowanie statystyk i potwierdzenie osiągniętych rezultatów. Aż 90 % uczestników szkolenia przyznało, że wiedza z edukacji finansowej powinna być stałym elementem kształcenia pracowników służb socjalnych, ponieważ wspiera pracę z rodziną i pomaga w niwelowaniu skutków biedy.

Tylko w ciągu 8 miesięcy pracy z rodzinami udało się łącznie zaoszczędzić aż 125 000 zł. Ponadto niektóre rodziny zgromadziły środki na swoje potrzeby ze zbiórek publicznych (np. na rehabilitację niepełnosprawnego wnuka – 40 000 zł, albo materiały i wyposażenie do przeprowadzenia remontu domu - 45 000 zł). Dowodzi to jak skuteczna może być edukacja finansowa i jak bardzo może zmieniać sytuację życiową rodzin ubogich. We wszystkich przypadkach, gdzie udało się osiągnąć zamierzone rezultaty warunkiem była motywacja rodziny do zmiany oraz zaangażowanie edukatora finansowego.

#### **4. OCENA PROJEKTU I OSIAGNIĘTYCH REZULTATÓW – WYNIKI ANKIETY KOŃCOWEJ WYPEŁNIANEJ PRZEZ EDUKATORÓW FINANSOWYCH.**

Niniejszy raport przedstawia wyniki badania podsumowującego projekt „Zyskaj więcej! Edukacja finansowa dla osób wykluczonych ekonomicznie”, realizowanego przez Fundację Innowacja i Wiedza, w ramach programu Obywatele dla Demokracji, finansowanego z Funduszy EOG.

##### **CELE I METODA BADANIA**

Głównym celem badania była ocena projektu dokonana przez edukatorów oraz poznanie efektów, jakie dostrzegają dzięki jego realizacji.

Opinie edukatorów były konieczne do ogólnej oceny zrealizowanego projektu z uwagi na istotną rolę jaką w nim odegrali - jako jedyni mieli bezpośredni kontakt z rodzinami, wspierając rodziny zdobytą wiedzą ekonomiczną i pomagając w tworzeniu planu naprawy finansów mogli bezpośrednio obserwować efekty projektu.

Cel główny badania został rozłożony na następujące cele szczegółowe:

- ogólna ocena projektu przez edukatorów,
- ocena czasu trwania projektu przez edukatorów,
- ocena szkolenia pod kątem przygotowania edukatorów do pracy z rodzinami,
- opinie edukatorów na temat kontynuowania projektu w przyszłości,
- poznanie efektów projektu, jakie dostrzegają edukatorzy – m.in. czy edukacja finansowa wpłynęła na zmianę życia w rodzinie, zmianę sposobów zarządzania budżetem, podejścia do budżetu w rodzinach, czy zdobyta wiedza zostanie wykorzystana w pracy także po zakończeniu projektu.

Narzędziem badawczym służącym do pomiaru powyższych kwestii była ankieta internetowa. Wszyscy edukatorzy biorący udział w projekcie otrzymali link, który kierował ich na właściwy portal z ankietą. Ostatecznie ankietę wypełniło w całości 58 edukatorów (tj. 65% wszystkich osób, które ukończyły szkolenie).

## UCZESTNICY BADANIA

Z uwagi na fakt, że edukatorami w projekcie były w większości kobiety, w niniejszym badaniu widoczna jest ich zdecydowana przewaga - 93%. Podobnie z wiekiem – blisko 60% edukatorów, którzy wzięli udział w badaniu to osoby w wieku 31 - 45 lat. Co drugi ankietowany miał staż pracy przekraczający 10 lat. Największą grupę wśród badanych stanowili pracownicy socjalni ośrodków pomocy społecznej (38%), dalej pracownicy organizacji pozarządowych (28%).

Tab 1. Charakterystyka demograficzna uczestników badania

Cechy demograficzne badanych	Liczba	Odsetek
<b>Płeć</b>		
Kobieta	54	93%
Mężczyzna	4	7%
<b>Wiek</b>		
do 30 lat	12	21%
31-45 lat	34	59%
46-60 lat	11	19%
powyżej 60 lat	1	2%
<b>Staż pracy</b>		
1 rok	4	7%
2-5 lat	17	29%
6-10 lat	8	14%
powyżej 10 lat	29	50%
<b>Stanowisko pracy</b>		
pracownik socjalny	22	38%
asystent rodziny	13	22%
pracownik organizacji pozarządowej	16	28%
Inne	8	14%
<b>Liczba uczestników</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>

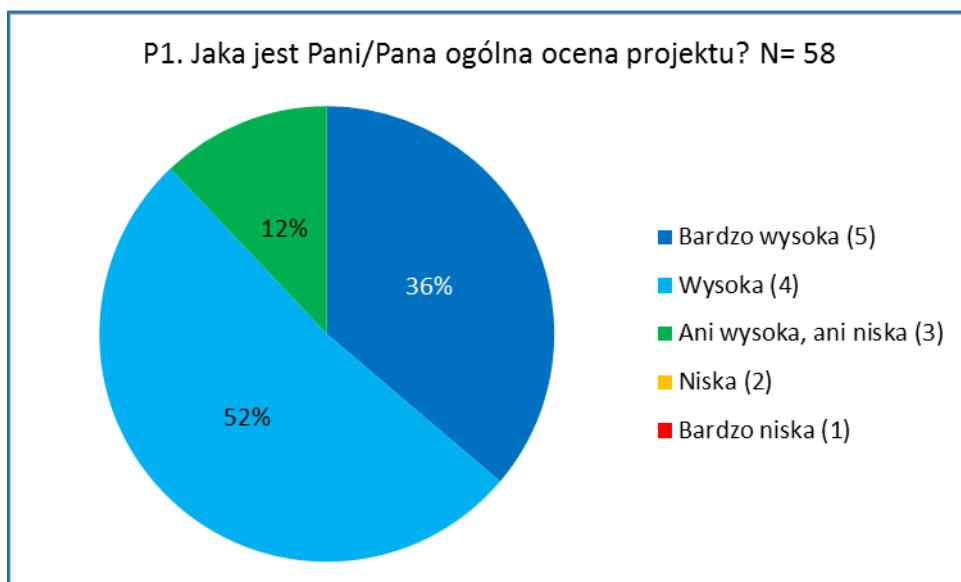


## WYNIKI BADANIA

### 1. Ocena projektu

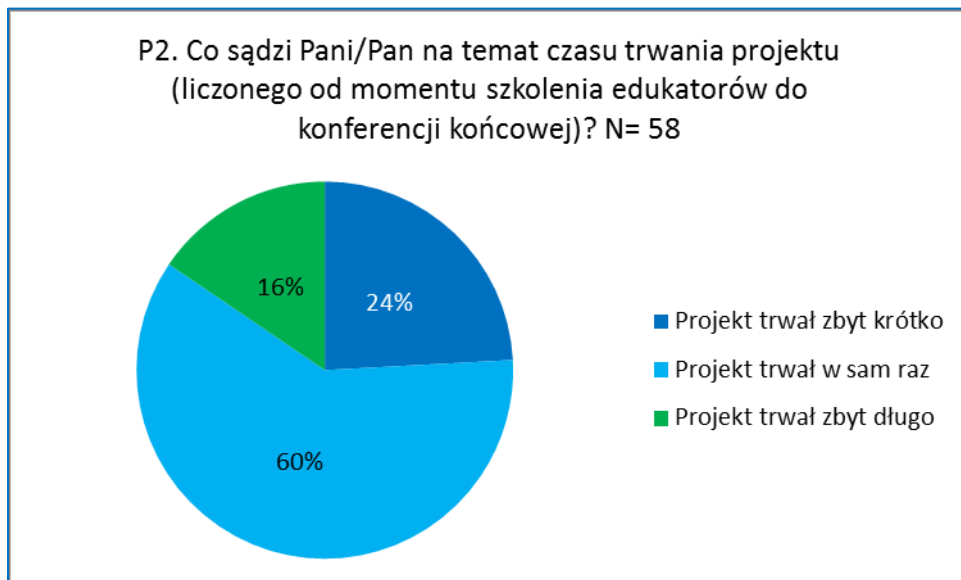
Ogólna ocena projektu wśród badanych edukatorów była wysoka. Co drugi (52%) ocenił projekt na 4. Dość liczna grupa (36%) wystawiła najwyższą notę – 5. Nikt nie wystawił niskich ocen, choć 12% edukatorów wskazało ocenę pośrednią – ani wysoka, ani niska.

Wykres 1. Ogólna ocena projektu



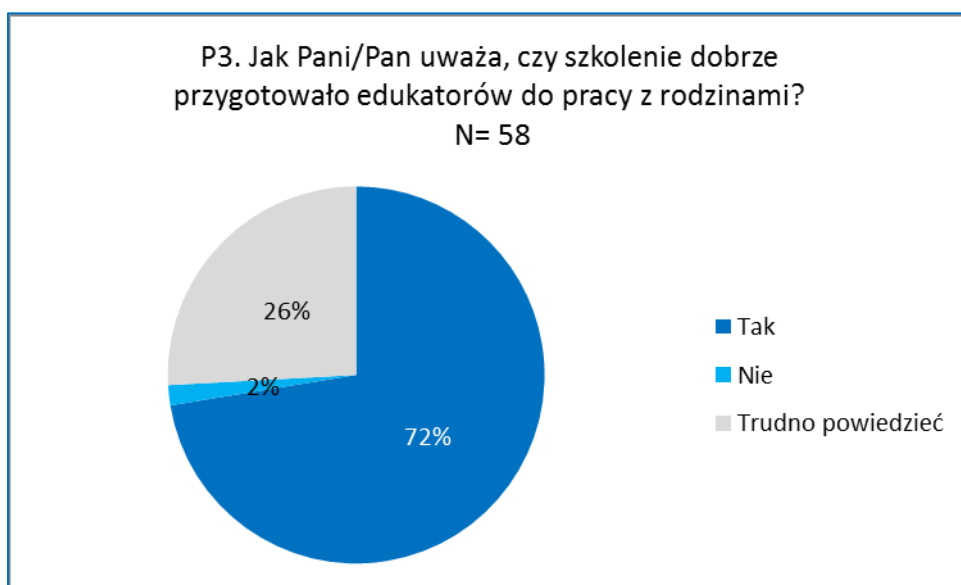
Czas trwania projektu był w opinii większości badanych optymalny (projekt trwał w sam raz - 60%). Jednak niemal co czwarty edukator (24%) uważa, że projekt trwał zbyt krótko, zaś 16% - zbyt długo.

Wykres 2. Ocena czasu trwania projektu



W opinii zdecydowanej większości badanych (72%) szkolenie dobrze przygotowało edukatorów do pracy z rodzinami.

Wykres 3. Ocena szkolenia pod kątem przygotowania edukatorów do pracy z rodzinami



Na wykresie 3 widać, że dość liczna grupa osób (co czwarty badany) miała wątpliwości/nie umiała ocenić badanej kwestii lub uważała, że szkolenie nie

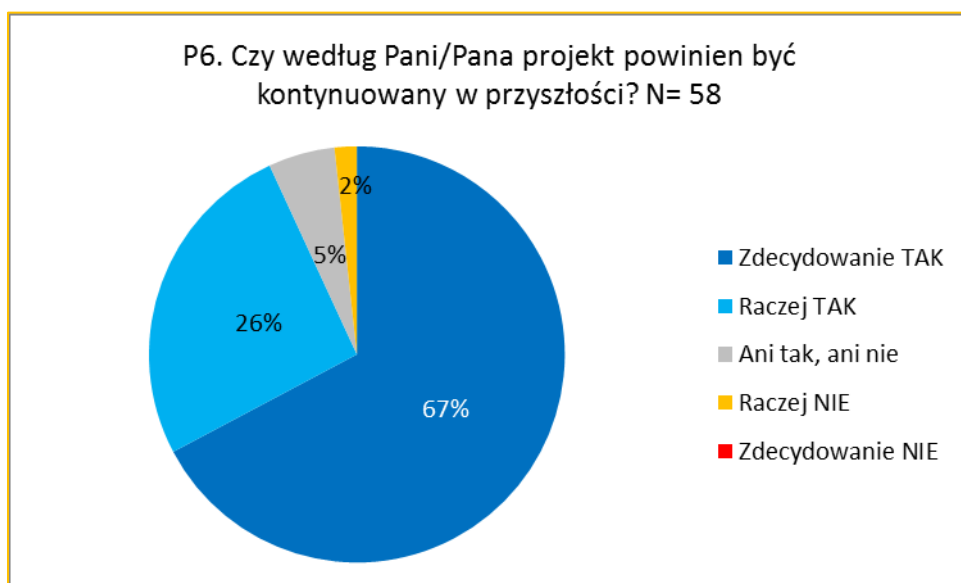
przygotowało ich dobrze do pracy z rodzinami. Takie osoby zapytano więc: „Czego według Pani/Pana zabrakło podczas szkolenia, by dobrze przygotować edukatorów do pracy z rodzinami?”

Było to pytanie otwarte, którego analiza wskazała, że respondentom brakowało większej ilości praktycznych zadań, ćwiczeń, praktyki z rodzinami. Oto przykładowe odpowiedzi:

- Czasu na praktykę, dobrych praktyk
- Powinno być więcej prostych narzędzi praktycznych
- Więcej praktycznych zadań. Obliczeń wydatków sezonowych, info dotyczących pracy z komornikiem.
- Więcej ćwiczeń praktycznych w zakresie wyliczenia sobie zdolności kredytowej

W opinii niemal wszystkich badanych edukatorów (93%) projekt powinien być kontynuowany w przyszłości – aż 67% osób zdecydowanie się z tym zgadza.

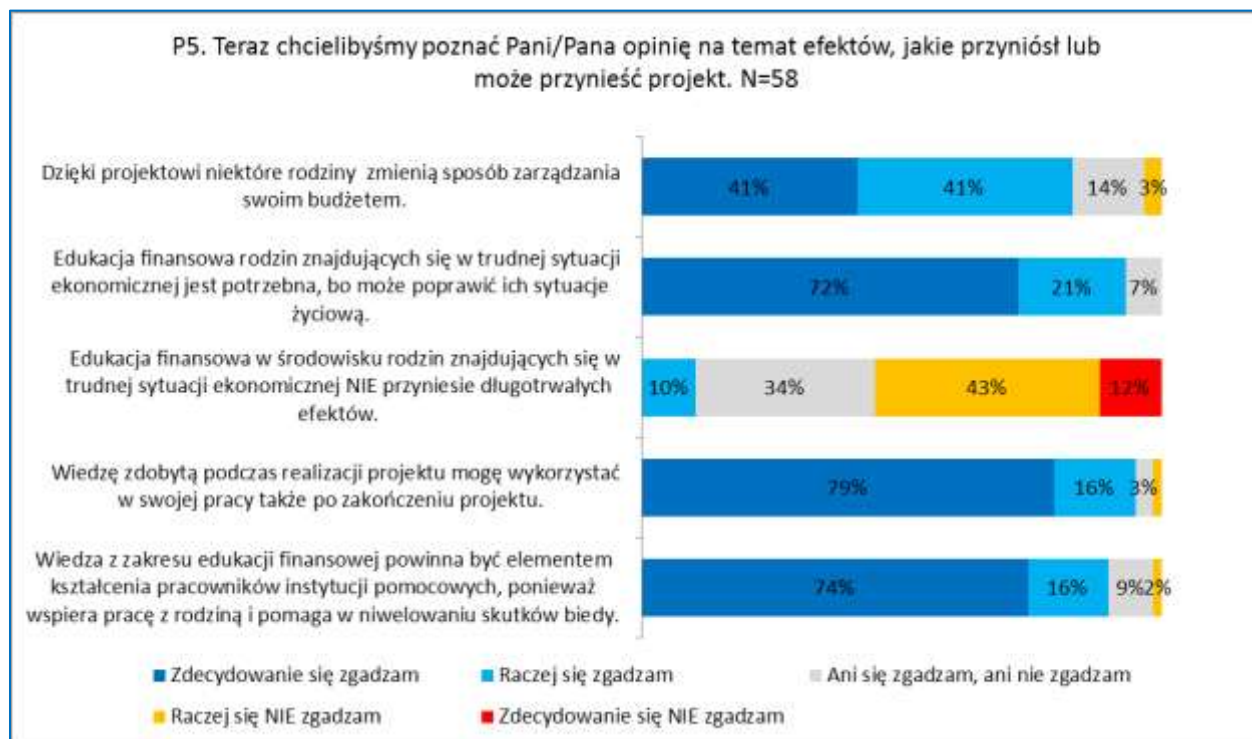
Wykres 5. Kontynuowanie projektu w przyszłości



## 2. Efekty projektu

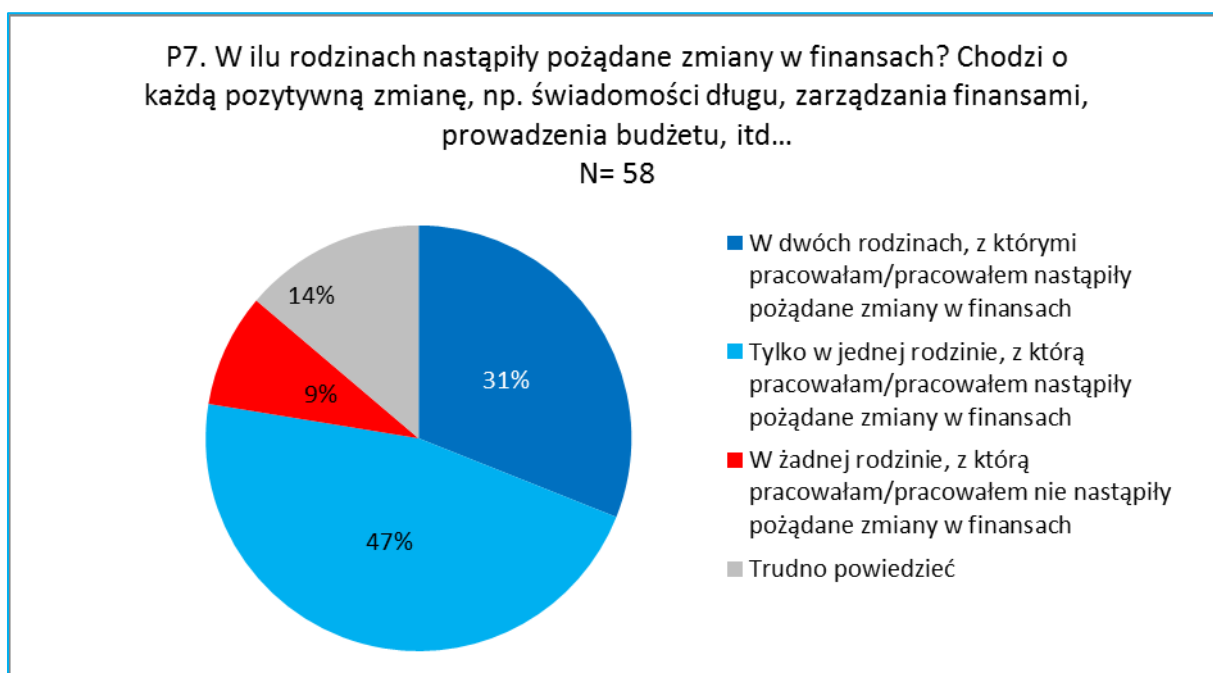
Badani edukatorzy wydają się doceniać znaczenie wiedzy z zakresu edukacji finansowej przekazywanej rodzinom znajdującym się w trudnej sytuacji ekonomicznej. Co ważne, dostrzegają efekty projektu zarówno krótkoterminowe, jak i długofalowe. Niemal wszyscy deklarowali, że zgadzają się ze stwierdzeniami: *Wiedzę zdobytą podczas realizacji projektu mogą wykorzystać w swojej pracy także po zakończeniu projektu* (blisko 80% zdecydowanie się zgadza!, 16% raczej się zgadza), *Wiedza z zakresu edukacji finansowej powinna być elementem kształcenia pracowników instytucji pomocowych, ponieważ wspiera pracę z rodziną i pomaga w niwelowaniu skutków biedy* (74% zdecydowanie się zgadza, 16% raczej się zgadza) oraz *Edukacja finansowa rodzin znajdujących się w trudnej sytuacji ekonomicznej jest potrzebna, bo może poprawić ich sytuację życiową* (72% zdecydowanie się zgadza, 21% raczej się zgadza). Większość edukatorów (83%) zgadza się także z opinią, że *dzięki projektowi niektóre rodziny zmieniają sposób zarządzania swoim budżetem* (choć warto zauważyć, że 41% zdecydowanie się z tym zgadza - relatywnie mniej zdecydowanych niż przy poprzednich stwierdzeniach).

Wykres 4. Efekty projektu



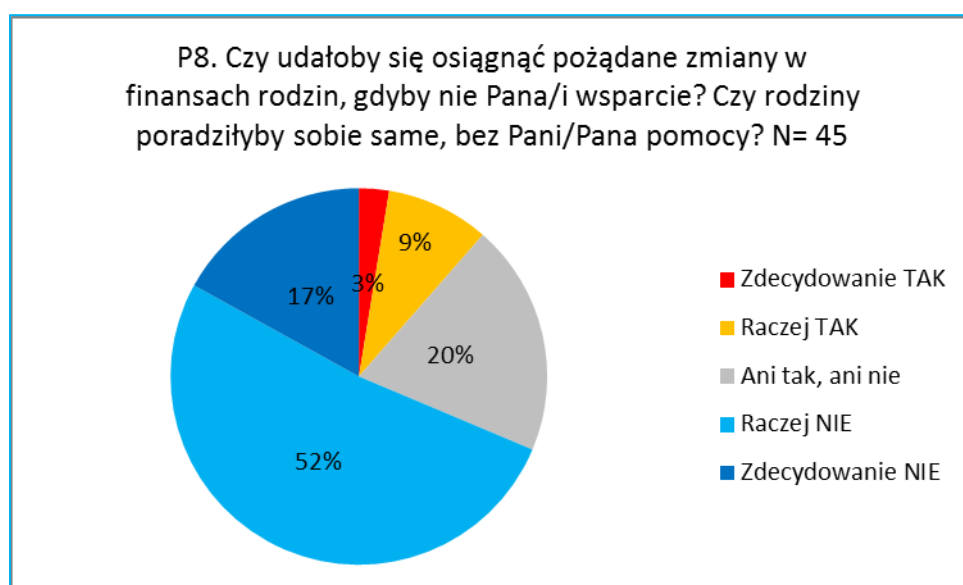
Większość badanych edukatorów (78%) zauważyła pożądane zmiany w finansach w przynajmniej jednej rodzinie, z którą pracowali – 31% deklarowała, że w dwóch rodzinach zmiany takie nastąpiły, a 47% w jednej rodzinie.

Wykres 5. W ilu rodzinach edukatora nastąpiły pożądane zmiany w finansach



W opinii większości badanych edukatorów (69%), prowadzone przez nich rodziny, u których nastąpiły pożądane zmiany w finansach, nie osiągnęłyby tego bez ich wsparcia, nie poradziłyby sobie same, bez pomocy edukatora.

Wykres 6. Pożądane zmiany w finansach rodzin, a wsparcia edukatora



Na pytanie co się udało w pracy z rodzinami, z czego edukatorzy są zadowoleni najczęściej wskazywano:

- zdobycie wiedzy finansowej przez rodziny, zmiana świadomości, postrzegania swojej sytuacji („Zmiana złych nawyków finansowych, wiedza jak zarządzać budżetem domowym”).
- konkretne sukcesy np. odłożenie pieniędzy na konkretne cele, spłata długu, wyjazd na wakacje za zaoszczędzone pieniądze.
- motywację do zmian, do realizacji celów, chęć do zmiany i podejmowania działań przez rodziny

Oto kilka przykładowych wypowiedzi respondentów, które obrazują zmiany, jakie zachodziły w niektórych rodzinach pod wpływem udziału w projekcie:

*„Myślę, że to, iż matka tej rodziny z którą pracowałam uwierzyła, że można "coś" zmienić, tylko trzeba próbować i chcieć podjąć wysiłek”.*

*„Jedna rodzina dzięki pomocy, całkowicie rozwiązała swoje problemy finansowe. Podjęto ważne decyzje, które pomogą dobrze funkcjonować w przyszłości i spowodują trwałe, pozytywne zmiany. Sądzę, że bez wsparcia edukatora rodzina nie osiągnęłaby tak dobrych rezultatów.”*

*„W przypadku jednej rodziny najcenniejsza była szczerość w rozmowie o finansach rodziny, nie ukrywanie dochodów i wydatków, motywacja do realizacji celów i zaangażowanie w zmianę - co nie jest tak oczywiste w relacji z pracownikiem pomocy społecznej.”*

*„Najbardziej zadowolona jestem ze zmiany sposobu myślenia, wcześniej słyszałam "że nie mogę., nie możliwe., nie wierzę że..po prostu się uda" Aż w końcu się udało, co zaowocowało pieniżkami na wakacje. Miło było dostać kartkę z nad morza :) Natomiast u drugiej rodziny miło było wypić kawę w wyremontowanym mieszkaniu”*

*„[...] W efekcie współpracy ( też w tym aspekcie finansowym ), moja klientka usamodzielniała się. Wynajmuje mieszkanie i opłaca czynsz.”*

*„W jednej z rodzin cel został osiągnięty. Wytępiłiśmy złodziei pieniędzy, klientka nauczyła się racjonalnie gospodarować bardzo niskim dochodem. Ponadto rodziny potrafią prowadzić budżet domowy.”*

*„Jestem zadowolona gdyż rodziny zaczęły odkładać pieniądze na czarną godzinę”*

*„Jedna rodzina zaczęła postrzegać swoją sytuację jako taką, która - przy racjonalnym gospodarowaniu - pozwala na zaspokajanie potrzeb, które kiedyś wydawały się poza zasięgiem. Myślę, że zmiany będą trwałe.”*



*„Udało się spłacić zadłużenia powstałe w wyniku nawrotu choroby, udało się wystąpić o dodatek mieszkaniowy w/w go otrzymała, klientka płaci czynsz bieżący i rachunki za energię elektryczną, zainteresowana kupiła odkurzacz, zaoszczędziła 500 zł na zakup lodówki, praca z w/w trwa w dalszym ciągu.”*

*„Klientka nr 2 odroczyła spłatę jednego zadłużenia za czynsz, płaci pozostałe raty, jeden kredyt spłaciła, zaprzestała zapożyczać się, ubiega się o częściowe umorzenie zaległości czynszowej.”*

*„Zmotywować członków rodziny do tego, że widzą sens współpracy. Najbardziej jestem zadowolona, że posiadam wiedzę taką, że mogę pomagać ludziom nie tylko w pracy.”*

Warto nadmienić, że niektórzy edukatorzy wyrażali w tym miejscu zadowolenie z faktu, że sami zdobyli cenną wiedzę i zwiększyli swoją świadomość finansową, co pozwala im wprowadzać zmiany we własnych budżetach domowych oraz przekazywać wiedzę innym.

*„Przede wszystkim sama nabrałam większej świadomości i też zaczęłam prowadzić swój budżet ( zeszyt )”*

*„[...] Edukacja finansowa wpłynęła również na prowadzenie budżetu domowego w mojej rodzinie, z czego jestem bardzo zadowolona.”*

Edukatorów poproszono także o wskazanie z czego są niezadowoleni, co się nie udało w pracy z rodzinami. Co czwarty badany nic takiego nie wskazał, a respondenci, którzy odpowiedzieli na to pytanie najczęściej wymieniali:

- przerwanie spotkań przez rodzinę, rezygnację przed terminem,
- braku zaangażowania wszystkich członków rodziny, braku współpracy z całą rodziną (szczególnie mężczyźni nie chcieli się włączyć do współpracy),

- zbyt krótkiego czasu projektu i spotkań z rodzinami,
- słabej motywacji rodziny, braku chęci zmiany,
- powrotu do starych przyzwyczajeń, krótkotrwałe efekty,
- przeszkód po stronie rodziny, takich jak alkoholizm, używki, duże długi.

Poniżej przytoczono kilka najciekawszych wypowiedzi edukatorów:

*„W jednej rodzinie proces edukacyjny skończył się zdecydowanie za szybko. Rodzina osiągnęła zakładany cel, ale zrezygnowała z dalszych spotkań edukacyjnych - nie miałam tym samym okazji przekazać całej wiedzy dot. edukacji finansowej.”*

*„Niestety rodziny nie zawsze pragną zmiany. Ponieważ zmiany wymagają pracy. A niestety klienci pomocy społecznej są osobami, które chcą tylko coś dostać i się przy tym nie narobić ;)”*

*„Nie udało się wpłynąć na ojca rodziny, by też zaangażował się w pracę "naprawy" finansów rodziny.”*

*„Jestem niezadowolona, gdyż rodziny dużo pieniędzy wydają na używki papierosy, napoje energetyczne”*

*„Rodzinę trzeba było po pewnym czasie mocno motywować i namawiać do dalszego działania, nie wszystkie zagadnienia edukacji finansowej można było poruszyć.”*

*„Jestem niezadowolona, że druga rodzina mimo chęci współpracy po zakończeniu projektu nie stosuje się do wskazówek pracownika socjalnego i zaprzestała dobrych nawyków i chęci oszczędzania.”*

*„Za krótki okres współpracy z rodzinami jeśli chodzi o projekt, aby mówić co się nie udało, bo wiele jest jeszcze do zrobienia, a rodziny są chętne do współpracy.”*

## **PODSUMOWANIE WYNIKÓW BADANIA**

Przeprowadzone badanie pokazuje, że projekt został wysoko oceniony przez edukatorów, przyniósł efekty i powinien być kontynuowany w przyszłości, choć niektóre jego elementy wymagają udoskonalenia.

Podsumowując wyniki należy zwrócić uwagę na kilka kwestii:

- zdecydowana większość edukatorów (88%) oceniła projekt wysoko lub bardzo wysoko,
- czas trwania projektu był wystarczający w opinii większości badanych (60%). Co czwarty edukator jednak wskazywał, że projekt trwał zbyt krótko. Zbyt krótki czas dotyczył przede wszystkim spotkań z rodzinami, nie zaś szkolenia, czy innych elementów projektu. Edukatorzy zwracali uwagę na fakt, że czasem problemy w rodzinach braki są tak złożone, że potrzeba więcej czasu i spotkań, by można było zaobserwować zmiany. Przerwanie spotkań wraz z końcem projektu mogło być także jedną z przyczyn, dla których niektóre rodziny powracały do starych przyzwyczajzeń, brakowało długotrwałych efektów wprowadzonych zmian,
- większość edukatorów (72%) uważała, że szkolenie dobrze przygotowało ich do pracy z rodzinami. Co czwartemu badanemu jednak trudno było to ocenić. Warto zauważyć, że większość z tych właśnie osób, podczas pracy z rodzinami nie widziała efektów, brakowało osiągnięć zamierzonego celu, chęci rodzin do współpracy.
- na pytanie, czego zabrakło podczas szkolenia, by dobrze przygotować edukatorów do pracy, takie osoby często odpowiadały: praktyki, ćwiczeń na szkoleniach, praktycznych narzędzi do pracy z rodziną. Być może istnieje potrzeba przekazywania na szkoleniu szerszej tematyki w zakresie instrumentów radzenia sobie z trudnymi sytuacjami w rodzinach, jak utrata motywacji czy chęci współpracy. Temat ten wymaga pogłębienia,

- zdecydowana większość edukatorów zgadzała się z opiniami, które wskazują na pozytywne efekty, jakie może przynieść projekt – zmianę sposobu zarządzania budżetem przez rodziny, wpływ na poprawę trudnej sytuacji życiowej rodzin, wykorzystanie zdobytej wiedzy w pracy także po zakończeniu projektu. Niewielki odsetek badanych edukatorów (10%) wydawał się nie wierzyć, że edukacja finansowa w środowisku rodzin znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej przyniesie długotrwałe efekty,
- blisko 80% edukatorów przyznało, że przynajmniej w jednej rodzinie, z którą pracowali nastąpiły pożądane zmiany w finansach (np. wzrost świadomości, zarządzania finansami, prowadzenia budżetu itp.),
- w opinii większości badanych edukatorów rodziny nie poradziłyby sobie same, bez pomocy edukatora nie poprawiłyby swojej sytuacji. Ta kwestia warta jest uwagi, bo oznaczać może, że istnieją rodziny, dla których edukacja finansowa może być kluczowa w rozwiązywaniu ich trudnej sytuacji. Ten wynik oraz pozytywne historie zmian w rodzinach, opisane w ankiecie przez respondentów, sygnalizują trafność projektu i potrzebę dalszej jego realizacji,
- niemal wszyscy edukatorzy (93%) stwierdzili, że projekt powinien być kontynuowany w przyszłości.

Wyniki badania pokazują, że edukacja finansowa w rodzinach wykluczonych ekonomicznie jest wysoce potrzebna. Opinie edukatorów pozwalają stwierdzić, że projekt przyniósł zamierzone pozytywne efekty, a cel, jakim jest podniesienie świadomości finansowej i zmiana sytuacji życiowej został osiągnięty w wielu rodzinach.

## **5. NA CO WARTO ZWRÓCIĆ UWAGĘ PRZY WDRAŻANIU MODELU SZKOLEŃ I DALSZEJ PRACY EDUKATORÓW**

### **1.**

#### **ODPOWIEDNI DOBÓR UCZESTNIKÓW SZKOLEŃ CZYLI EDUKATORÓW FINANSOWYCH**

Co do zasady nie ma żadnych przeszkód, aby do szkoleń rekrutować wszystkie osoby zainteresowane pełnieniem roli edukatora finansowego. Jednakże z praktyki wynika, że najlepiej sprawdza się organizowanie szkoleń dla osób, które już pracują w obszarze pomocy socjalnej, bez względu na to czy jest to organizacja pozarządowa czy też instytucja państwowa. W przypadku Ośrodków Pomocy Społecznej kilkakrotnie zwracano nam uwagę, że lepiej jeśli edukator finansowy nie jest jednocześnie pracownikiem od którego zależy przyznanie wsparcia finansowego. Wtedy też rodziny nie do końca są szczerze jeśli chodzi o źródła i wysokość dochodu (praca w szarej strefie).

### **2.**

#### **MOTYWACJA I ZAANGAŻOWANIE OBU STRON- RODZINA I EDUKATOR**

Kluczową kwestią powodzenia i osiągnięcia sukcesów przez rodzinę jest motywacja i zaangażowanie obu stron czyli rodziny i edukatora. Praca nad zmianą sytuacji wymaga konsekwencji i wyrzeczeń. Każda zmiana bywa trudna do przyswojenia, rodzą się wątpliwości, znużenie, spada motywacja. Rodzina przystępując do współpracy musi mieć świadomość, że efekty i sukcesy przyjdą w dalszej perspektywie i wymagają codziennej pracy. Jeśli już na początku rodzina nie będzie miała przekonania do podjęcia wyzwania można założyć, że praca z nią i osiągnięcie założonych celów będzie bardzo trudne. Edukator w takiej sytuacji najpierw powinien przygotować rodzinę pracując nad jej motywacją, używając języka korzyści

i wycucia co dla rodziny jest ważne i na czym może bazować budując jej motywację. W przypadku kiedy rodzina rozpoczyna współpracę, zaangażowanie edukatora jest niezmiernie ważne, tak samo jego przekonanie, że edukacja finansowa może wyprowadzić rodzinę „na prostą”. Jak zostało to wspomniane wcześniej edukator nie koncentruje się tylko na finansach, ale obejmuje swoją diagnozą i wsparciem inne obszary życia rodziny, które należy poprawić, aby edukacja finansowa przyniosła skutek. Od pomysłowości, obrotności i aktywności edukatora zależy również aktywność rodziny i zmiana jej sytuacji życiowej. W projekcie były przypadki, kiedy edukator zrażony pierwszym spotkaniem z rodziną albo znając dobrze jej sytuację (rodzina przyporządkowana do pracownika socjalnego) nie wierzył w zmianę i tym samym nie podejmował pracy z rodziną, często tłumacząc się nadmiernymi obowiązkami. Zaangażowanie edukatora niezbędne jest też w samym procesie pracy z rodziną, ponieważ niejednokrotnie musi przypominać rodzinie o celach współpracy i motywować ją w trudnych sytuacjach.

### 3.

#### ZBUDOWANIE RELACJI ZAUFANIA I SZCZEROŚCI

Partnerska relacja oparta na wzajemnym szacunku, zaufaniu i szczerości to podstawowy warunek udanej współpracy. Finanse to często wrażliwy temat i wymaga delikatnego podejścia. Rodzina musi czuć się bezpiecznie w kontakcie z edukatorem. Krytyka, ignorancja albo wejście w rolę audytora nie będzie służyło osiągnięciu rezultatów. Edukator musi zdawać sobie sprawę z tego, że niektóre informacje otrzymane od rodziny będą objęte klauzulą tajemnicy, musi również zapewnić rodzinę o swojej dyskrecji. Rodzina powinna mieć również świadomość, że w każdej chwili może zrezygnować ze wsparcia edukatora i wycofać się z pracy nad finansami. To wzmaga poczucie odpowiedzialności za podjęte decyzje, a także podkreśla charakter podmiotowy tej współpracy bez wzajemnych zależności.

## 4.

### ZAANGAŻOWANIE WSZYSTKICH CZŁONKÓW RODZINY – GWARANCJA SUKCESU

Wielu edukatorów żałowało, że w ramach współpracy z rodziną nie udało się im włączyć w tę pracę wszystkich członków rodziny. Powodem były konflikty pokoleniowe, alkoholizm jednego z członków, roszczeniowość dzieci, itp. Zaangażowanie całej rodziny we współpracę nie jest warunkiem koniecznym do opracowania planu naprawczego czy osiągnięcia zamierzonych celów. Natomiast dużo łatwiej i szybciej się je osiąga kiedy wszyscy członkowie rodziny wspierają się wzajemnie, mają ten sam cel i motywację. Wtedy też praca z rodziną nabiera większych wymiarów i jest bardziej efektywna. Nawet jeśli trudno włączyć w tę pracę dzieci i młodzież, na pewno zaangażowanie współmałżonków będzie bardzo istotne. Przede wszystkim to właśnie oni zarządzają budżetem, a poza tym ich zaangażowanie i wspólny cel będzie zachęcał dzieci do współpracy z rodzicami. Najgorsza sytuacja to zaangażowanie i praca jednego z małżonków oraz sabotowanie jego wysiłków przez drugiego współmałżonka. W takiej atmosferze warto najpierw popracować nad przekonaniem „sabotażysty” do włączenia się w pracę.

Bardzo istotne z punktu widzenia motywacji jest jasne sformułowanie celu, jaki rodzina chce osiągnąć podczas procesu edukacji. Warto, aby edukator wskazywał cele ważne dla wszystkich członków rodziny i w ten sposób motywował nawet najmłodszych do aktywnego uczestnictwa w zmianie złych nawyków. Cel musi być jasny, konkretny i mierzalny a przede wszystkim musi „opłacać” się wszystkim w rodzinie.

## 5.

### REGULARNOŚĆ SPOTKAŃ I DŁUGOFALOWA WSPÓŁPRACA

Efekty pracy i widoczne sukcesy mogą przyjść późno i wymagać długofalowej współpracy. Dlatego edukator i rodzina muszą zdawać sobie sprawę, że to na co się decydują wymaga regularnych spotkań, konsekwentnej pracy i dłuższej perspektywy czasowej. Regularność spotkań bardzo mocno wpływa na motywację rodzin, monitorowanie kierunków działań oraz czuwania nad tym, żeby proces zmiany nie został zaburzony. Zalecane są spotkania 2 razy w miesiącu, w wyjątkowych sytuacjach raz w miesiącu. Przy rzadszej częstotliwości główny cel pracy może się zatrzeć w natłoku codziennych spraw, a rodzina szybko porzuci dobre nawyki.

## 6.

### ŁĄCZENIE EDUKACJI FINANSOWEJ Z INNYMI DZIEDZINAMI ŻYCIA

W ramach ankiety końcowej wypełnianej przez edukatorów zadaliśmy pytanie o to, w jaki sposób, poza edukacją finansową, można jeszcze bardziej wesprzeć zmianę sytuacji rodziny. Odpowiedzi były bardzo różne, część z nich jednak się powtarzała. Edukatorzy sugerowali, żeby oprócz wiedzy z finansów starać się uświadamiać rodzinę w zakresie zdrowego trybu życia. Używków, tania i mocno przetworzona żywność, słodycze, napoje energetyczne, itp. – to jak wynika z doświadczenia edukatorów najczęstsze wydatki rodzin z kategorii „złodziei pieniędzy”. Kolejną propozycją to zorganizowanie wsparcia dla poszczególnych członków rodziny w zakresie podnoszenia samooceny (psycholog), coaching zawodowy i porady prawne. Podczas pracy z rodzinami problemem okazało się również spędzanie i organizowanie czasu wolnego. Ten obszar często wskazywany był jako istotny do przepracowania.