



Partnerstwo na Rzecz Edukacji Finansowej

Wstęp

Prezentowany dokument powstał w ramach współpracy organizacji tworzących Partnerstwo na Rzecz Edukacji Finansowej, którego misją jest stworzenie platformy dialogu, koordynacji i współpracy sektora publicznego, prywatnego i trzeciego (organizacji pozarządowych) w celu oferowania mieszkańcom Polski - wszystkim grupom społecznym - wysokiej jakości edukacji finansowej, dopasowanej do ich potrzeb.

Jednym z zadań naszego Partnerstwa jest stworzenie przejrzystych standardów pracy w zakresie edukacji finansowej. Prezentowany materiał stanowi o podstawowych zasadach etyki, zakresie kompetencji i umiejętności edukatorów finansowych, a także wskazuje na niezbędne elementy merytoryczne programu szkoleń w dziedzinie edukacji finansowej.

Oto słownik pojęć zastosowanych w niniejszym dokumencie:

Klient – osoba fizyczna lub prawna, które świadczone są usługi w zakresie edukacji finansowej.

Edukator finansowy – osoba prowadząca edukację z klientami z zakresu edukacji finansowej., np.: trener, tutor, mentor, coach.

standard edukacji finansowej- edukator

Każdy edukator finansowy powinien przestrzegać ogólnych standardów pracy, jakie obowiązują w zawodach związanych z szeroko rozumianą edukacją oraz posiadać kompetencje i umiejętności niezbędne do przekazywania wiedzy klientom.

W naszym rozumieniu są to przede wszystkim:

- doświadczenie w zakresie prowadzenia warsztatów i szkoleń i innych form edukacji,
- znajomość i dobór odpowiednich metod szkoleniowych do potrzeb i specyfiki grupy,
- stale doskonalone umiejętności trenerskie (poprzez praktykę oraz uczestnictwo w szkoleniach i warsztatach doszkalających),

- posiadanie takich umiejętności i cech jak:
 - ⇒ umiejętność słuchania i analizowania
 - ⇒ otwartość
 - ⇒ empatia
 - ⇒ kultura osobista
 - ⇒ profesjonalizm
 - ⇒ asertywność.

Poniżej prezentujemy aspekty etyczne oraz te cechy i umiejętności, które są charakterystyczne i niezbędne w pracy edukatora finansowego.

ZASADY PRACY Z KLIENTEM - ETYKA

1. **partnerstwo** - przestrzeganie zasady pracy opartej na partnerstwie i zaangażowaniu obu stron,
2. **poufność** – przestrzeganie zasady zachowywania w tajemnicy sytuacji życiowej i finansowej klienta oraz wszelkich informacji mogących naruszać prywatność klienta,
3. **szacunek** - poszanowanie sytuacji życiowej, poglądów oraz godności klientów,
4. **bezsstronność** – praca i kontakt z klientem nie może być wykorzystany przez edukatora w celu odniesienia własnych korzyści;
5. **uczciwość i przejrzystość** – edukacja nie może wiązać się z promocją konkretnych produktów finansowych lub instytucji,
6. **odpowiedzialność** - kierowanie się zasadą, że rolą edukatora jest podnoszenie wiedzy, umiejętności i kreowanie postaw odbiorców w celu podniesienia ich jakości i komfortu życia.

NIEZBĘDNE CECHY I UMIEJĘTNOŚCI:

1. praktyczna i teoretyczna wiedza z zakresu edukacji finansowej w zakresie:
 - zarządzania budżetem domowym,
 - oszczędzania,
 - wychodzenia z zadłużeń,
 - pożyczania,
 - produktów finansowych,
 - psychologicznych i społecznych mechanizmów działania osób zadłużonych,
 - ogólna wiedza z zakresu ekonomii i rynków finansowych.
2. utożsamianie się z zasadami edukacji finansowej:
3. umiejętność motywowania i przekonywania klientów do podjęcia istotnych zmian w zakresie zarządzania własnymi finansami,
4. wiedza na temat różnych narzędzi wykorzystywanych do pracy z klientem,
5. posiadanie własnego programu edukacyjnego zgodnego ze standardami programów edukacyjnych PREF bądź bazowanie na sprawdzonym i powszechnie znanym programie, zgodnym ze standardami PREF,
6. ciągle poszerzanie wiedzy, bieżące śledzenie trendów i problematyki związanej z edukacją finansową oraz aktualną wiedzą i sytuacją ekonomiczną.

standard edukacji finansowej - program

Poniższe minimum programowe stanowi wzór dotyczący prowadzenia kompleksowego szkolenia z zakresu edukacji finansowej, umożliwiającego klientom zdobycie wiedzy w każdym aspekcie związanym z finansami osobistymi. W zależności od specyfiki klienta lub formy i długości szkoleń (np. modułowe), edukator może dowolnie komponować program w oparciu o poniższy standard lub też dodawać te zagadnienia, których wymaga specyfika szkolenia.

W ramach ogólnych zasad tworzenia programów edukacji finansowej należy pamiętać, że program powinien:

- zawierać niezbędne dla danej grupy klientów elementy z zakresu edukacji finansowej,
- być dostosowany do potrzeb klienta,
- być aktualny, tzn. m.in. uwzględniać rozwój technologii i produktów finansowych dostępnych na rynku,
- uwzględniać zróżnicowane i atrakcyjne dla klienta formy przekazu.

ZAWARTOŚĆ MERYTORYCZNA – NIEZBĘDNE MINIMUM PROGRAMOWE

1. zarządzanie budżetem domowym: planowanie wydatków, cele finansowe, motywacja finansowa, wpływy do budżetu, wydatki stałe, wydatki sezonowe i nagłe, poduszka bezpieczeństwa, złodzieje pieniędzy,
2. oszczędzanie: praktyczne metody oszczędzania w codziennych wydatkach, formy i metody oszczędzania, pomnażanie oszczędności, dywersyfikacja ryzyka,
3. rozsądne pożyczanie i wychodzenie z zadłużeń: podstawowe pojęcia: kredyt, pożyczka i typy pożyczek, obliczanie zdolności kredytowej i kosztów kredytu, konsekwencje pożyczania i zadłużeń, spłata pożyczek i kredytów, wady pożyczania, pułapki życia na kredyt, upadłość konsumenta,
4. instytucje finansowe i podstawowe produkty bankowe: ubezpieczenia, konta, płatności, inwestycje,
5. podstawowe prawa konsumenta i instytucje prokonsumentckie: gdzie szukać pomocy, zawieranie umów, zakupy przez Internet, podatek od pożyczania,
6. cyberbezpieczeństwo: zasady bezpiecznego zachowania w Internecie,
7. przedsiębiorczość: promowanie postawy proaktywnej, podstawowa wiedza dotycząca rejestracji i prowadzenia indywidualnej działalności gospodarczej.