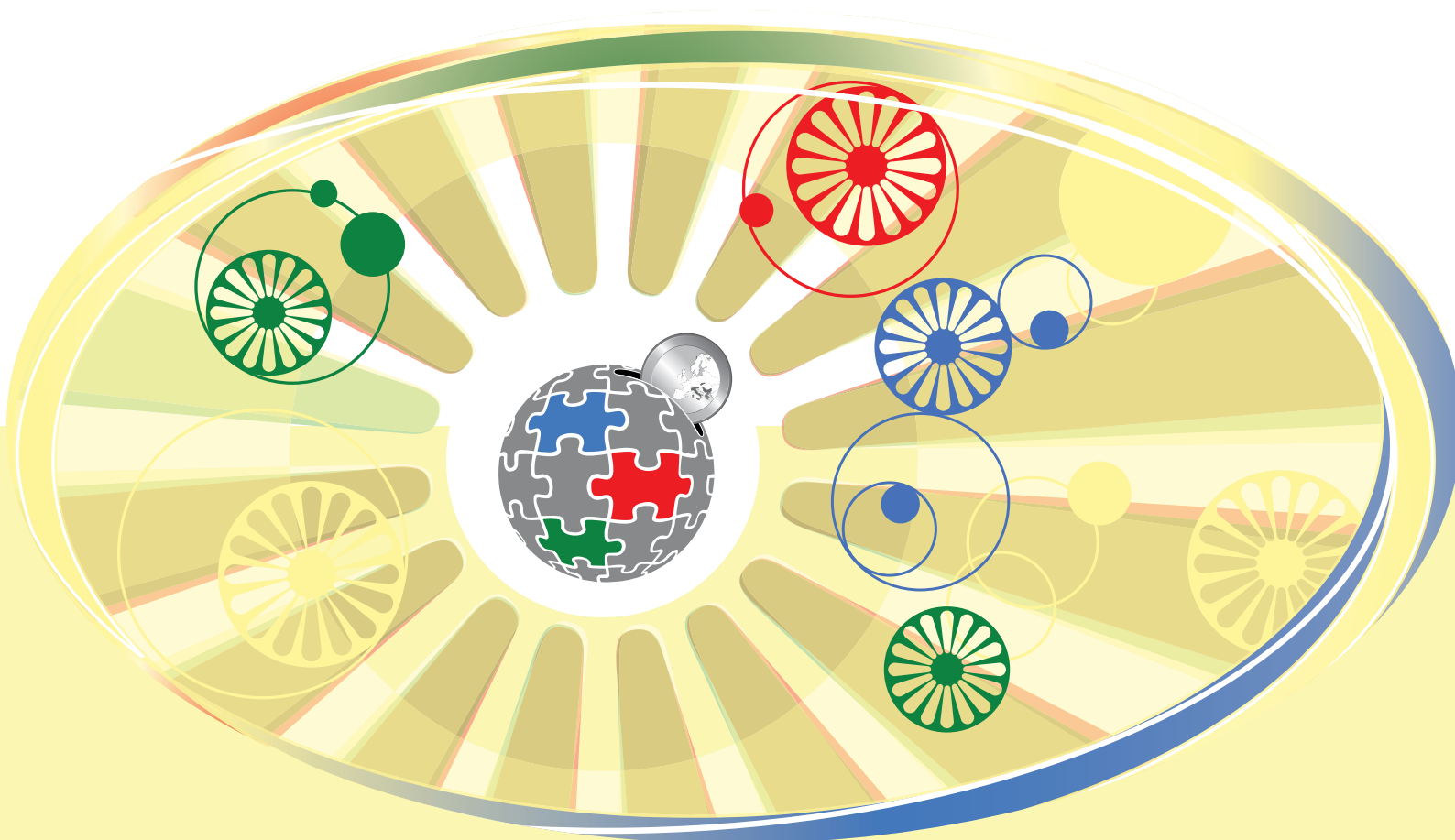




ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΤΟΥ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ ΓΙΑ ΤΟΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΑΛΦΑΒΗΤΙΣΜΟ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΡΟΜΑ ΜΕ ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΛΕΙΟΘΗΚΗΣ ΤΟΥ FINALLY



Ταυτότητα του Προγράμματος

Πρόγραμμα: Πολυμερή Σχέδια Grundtvig

Τίτλος του Προγράμματος: Οικονομικός Αλφαριθμητισμός των Ρομά

Ακρώνυμο: FINALLY

Αρ. Προγράμματος: 527860-LLP-1-2012-1-SI-GRUNDTVIG-GMP

Συντονιστής προγράμματος: Κέντρο Ανάπτυξης και Εκπαίδευσης Novo mesto (RIC Novo mesto), Σλοβενία

Εταίροι: Τμήμα Οικονομικών Επιστημών, Πανεπιστήμιο της Νis (Σερβία), Τμήμα Επιστημών Υγείας και Κοινωνικής Εργασίας, Πανεπιστήμιο Trnava (Σλοβακία), Codici Agenzia di Ricerca Sociale s.c. (Ιταλία), Ίδρυμα Υγείας και Κοινωνικής Ανάπτυξης (Βουλγαρία), Τεχνική Εκπαιδευτική ΚΕΚ ΑΕ (Ελλάδα), Κέντρο Ερευνών Πανεπιστημίου Πειραιά (Ελλάδα), Action Synergy A.E. (Ελλάδα)

Πληροφορίες για το εγχειρίδιο

Τίτλος Εγχειριδίου: Εγχειρίδιο του Εκπαιδευτή για τον Οικονομικό Αλφαριθμητισμό για τους Ρομά με Οδηγίες για την χρήση της Εργαλειοθήκης του Finally

Επιμελητής: Gabi Ogulin Počrvina

Συγγραφείς:

Gabi Ogulin Počrvina – εισαγωγή

Ana Popović – ενότητα 1

Jelena Stanković – ενότητα 2

Srđan Marinković – ενότητα 3

Danijela Stošić – ενότητα 4

Εθνικές Ιδιαιτερότητες για την Ενότητα 4 από: Ιωσήφ Καυκάλας, Μαρίνα Καρδαμήτση, Κώστας Διαμαντής-Μπαλάσκας για την Ελλάδα

Με την συνεργασία/ ανατροφοδότηση των εταίρων του προγράμματος: Κέντρο Ανάπτυξης και Εκπαίδευσης Novo Mesto (Σλοβενία), Ίδρυμα Υγείας και Κοινωνικής Ανάπτυξης (Βουλγαρία), Τμήμα Επιστημών Υγείας και Κοινωνικής Εργασίας, Πανεπιστήμιο Trnava (Σλοβακία), Τεχνική Εκπαιδευτική ΚΕΚ ΑΕ (Ελλάδα), Action Synergy A.E. (Ελλάδα)

Δημοσιεύτηκε από: Κέντρο Ανάπτυξης και Εκπαίδευσης Novo mesto (RIC Novo mesto)

Εκπρόσωπος του Οργανισμού: Marjeta Gašperšič

Σχεδιάστηκε από: Katja Keserič Markovič

Μεταφραστής: Αλέξανδρος Διαμαντής- Μπαλάσκας

Εκτυπώθηκε από: TISK ŠEPIC d.o.o.

Αρ. Αντιτύπων: 20

Έτος δημοσίευσης: 2015

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

336:37.014.22(=214.58)(035)(0.034.2)

EGCHEIRÍDIO toy ekpaideyté gia toy oikonomikó alphabetismó gia toys Romá me odegíes gia ten chrése tes ergaleiothékes toy Finally [Elektronski vir] / [suggrapheís Gabi Ogulin Počrvina ... [et al.] ; epimeletés Gabi Ogulin Počrvina ; ethnikés idiaiterótetes gia ten enóteta 4 από Ioséph Kaykálas, Marína Kardamétse, Kóstas Diamantés-Mpaláskas gia ten Elláda ; metaphrastés Aléxandros Diamantés-Mpaláskas]. - El. knjiga. - Novo mesto : Kéntrou anártyxes kai ekpaídeyses, 2015

Prevod dela: Trainer's manual for Financial literacy for the Roma with guidelines for Finally toolbox use

ISBN 978-961-6985-45-1 (pdf)

1. Ogulin Počrvina, Gabi

282010624

Το σχέδιο αυτό χρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Η παρούσα δημοσίευση (ανακοίνωση) δεσμεύει μόνο τον συντάκτη της και η Επιτροπή δεν ευθύνεται για τυχόν χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ ΕΡΓΟ	6
ΕΤΑΙΡΟΙ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ	7
ΕΙΣΑΓΩΓΗ: ΣΤΟΧΟΙ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ, Η ΟΜΑΔΑ-ΣΤΟΧΟΣ, ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ	10
ΕΝΟΤΗΤΑ 1: ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΟΣ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ – ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΤΗ ΔΑΠΑΝΗ	15
Περίληψη της ενότητας 1.....	15
ΣΧΕΔΙΟ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 1	15
ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑ.....	17
Θέμα 1. Το εισόδημά μας	18
Θέμα 2. Ανάγκες έναντι επιθυμιών	22
Θέμα 3. Πώς να κάνετε τον οικογενειακό προϋπολογισμό σας και πώς να αποφύγετε τα μειονεκτήματα του προϋπολογισμού.....	25
Θέμα 4. Η σημασία της συνήθειας της καλής δαπάνης	27
Θέμα 5. Πρακτικές αγορών	30
Θέμα 6. Έλεγχος των δαπανών	32
ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΤΑΝΟΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 1 :	34
ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ.....	35
Περίληψη της Ενότητας 2	35
ΣΧΕΔΙΟ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 2	35
Θέμα 1. Βάζοντας στόχους και βασικές αρχές αποταμίευσης	37
Θέμα 2. Τρόποι για να αποταμιεύετε	42
Θέμα 3. Γενικές συστάσεις για την αποταμίευση.....	45
Θέμα 4. Πώς να καθιερώσετε ένα αποταμιευτικό πρόγραμμα	47
Θέμα 5. Αποταμιευτικές επιλογές σε επίσημα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα – αποταμίευση σε τράπεζες	50
ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΤΑΝΟΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 2	51
ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΣΥΝΕΤΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ.....	52
Περίληψη της ενότητας 3.....	52
ΣΧΕΔΙΟ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 3	52
Θέμα 1. Διαχείριση χρέους: Συνετή διαχείριση δανεισμού	54
Θέμα 2. Το κόστος δανεισμού	59
Θέμα 3. Επιλέγοντας δανειστή και είδος δανείου.....	62
Θέμα 4. Έλεγχος του χρέους	67
ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΤΑΝΟΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 3	70

ΕΝΟΤΗΤΑ 4: ΑΥΞΗΣΗ ΤΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΣΑΣ.....	71
Περίληψη της ενότητας 4.....	71
Σχέδιο μαθήματος της ενότητας 4	71
Θέμα 1. Αναζητώντας εργασία	73
Θέμα 2. Αυτοαπασχόληση	80
ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΤΑΝΟΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 4	85
ΦΟΡΜΕΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ	87
ΕΝΟΤΗΤΑ 1- ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΟΣ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ – ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΤΗ ΔΑΠΑΝΗ.....	87
ΕΝΟΤΗΤΑ 2 – ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ.....	88
ΕΝΟΤΗΤΑ 3 – ΣΥΝΕΤΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ.....	89
ΕΝΟΤΗΤΑ 4 –ΑΥΞΗΣΗ ΤΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΣΑΣ.....	90
ΓΕΝΙΚΗ Αξιολόγηση για τη κατάρτιση Ρομά	91
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΣΤΗΝ ΑΣΚΗΣΗ 2ΣΤ	92
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΣΤΗΝ ΑΣΚΗΣΗ 3F	98

ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ ΕΡΓΟ

Το κίνητρο της εταιρικής συνεργασίας για το έργο εντοπίζεται στην εμπειρία με τη συγκεκριμένη ομάδα στόχο του πληθυσμού των Ρομά, τις ανάγκες τους για όλο και πιο αποκλειστική εκπαίδευση με βάση το μεγάλο άλμα που θα αναγκαστούν να κάνουν προς μια πιο σταθερή και ανεξάρτητη οικονομική θέση. Οι Ρομά αποτελούν τη μεγαλύτερη εθνοτική μειονότητα της Ευρώπης, παρόλα αυτά η κατάστασή τους χαρακτηρίζεται ακόμα από διακρίσεις, κοινωνικό και οικονομικό αποκλεισμό. Χαρακτηρίζονται από κακή οικονομική κατάσταση, υψηλό επίπεδο αναλφαβητισμού, χαμηλή γνώση και διαχειριστική ικανότητα των χρημάτων τους, τον τρόπο διεξαγωγής συναλλαγών, και εξεύρεσης αξιόπιστων πληροφοριών καθώς και λήψης μακροπρόθεσμων αποφάσεων. Σε περιόδους οικονομικής κρίσης, η μειονότητα των Ρομά αντιμετωπίζει ακόμη υψηλότερους κινδύνους για φτώχεια και ανεργία. Έτσι, υπάρχει σαφώς μια μεγάλη ανάγκη για την εφαρμογή της χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης για την αντιμετώπιση των ειδικών περιστάσεων αυτής της ευάλωτης ομάδας.

Ο κύριος στόχος του έργου είναι, ως εκ τούτου, να αυξήσει το επίπεδο των χρηματοοικονομικών γνώσεων στους ενήλικες Ρομά και να τους ενημερώσει σχετικά με τις διαφορετικές καταναλωτικές υπηρεσίες. Κατ' αρχάς, εφαρμόζοντας μία ενιαία μεθοδολογία, θα ερευνήσουμε σε όλες οι χώρες –εταίρους ποιες είναι οι ανάγκες των Ρομά σε αυτόν τον τομέα. Έχουμε πραγματοποιήσει καθοδηγούμενες ατομικές συνεντεύξεις με Ρομά, με δύο συμβουλευτικές επιστημονικές ομάδες οι οποίες ασχολούνται με θέματα των τσιγγάνων και με σημαντικούς εκπροσώπους της Κοινότητας των Ρομά. Επιπλέον, μελετώντας διαφορετικά παραδείγματα, ερευνήσαμε κυρίως πώς, μορφωμένοι Ρομά, διαχειρίστηκαν με επιτυχία τα οικονομικά της οικογένειάς τους. Με βάση την έρευνα αυτή, αναπτύξαμε ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα για το πώς να διαχειριστεί κάποιος αποτελεσματικά τα οικονομικά μιας οικογένειας, να μπορεί να είναι ενημερωμένος καταναλωτής, να αποταμιεύει και να δαπανά με σύνεση κλπ. Συνοδεύεται από μεθόδους εκμάθησης και διδασκαλίας, προσαρμοσμένες στις ανάγκες της μειονότητας των Ρομά και επικεντρωμένες στην απόκτηση πρακτικών δεξιοτήτων ώστε να εξασφαλίσουν καλύτερη ποιότητα ζωής. Το πρόγραμμα και τα εργαλεία εκμάθησης θα αξιολογηθούν μέσω πιλοτικών δράσεων, θα βελτιωθούν και θα δημοσιευθούν σε όλες τις γλώσσες των εταίρων στο τέλος του έργου.

Οι συγκεκριμένοι στόχοι του έργου είναι:

- να πραγματοποιηθεί μια εκτίμηση αναγκών στο πλαίσιο της ομάδας-στόχου, η οποία θα εστιάζεται στις ανάγκες της, (οι ενήλικες Ρομά και το εξειδικευμένο προσωπικό που εργάζεται μαζί τους),
- να αναπτυχθεί ένα συγκεκριμένο, εξατομικευμένο και διακρατικό πρόγραμμα κατάρτισης-εξειδίκευσης «FINALLY» ανάλογα με τις ανάγκες της ομάδας στόχου
- να αναπτυχθεί μια καινοτόμος μέθοδος εκμάθησης και διδασκαλίας FINALLY TOOLBOX, τόσο για τους μαθητές όσο και για τους εκπαιδευτές στην βάση του διακρατικού πυρήνα και, εφόσον απαιτείται σύμφωνα στην βάση της εκτίμηση των αναγκών, τις τοπικές ιδιαιτερότητες οι οποίες δίνουν προστιθέμενη αξία στις μεθόδους που αναπτύχθηκαν,
- η υλοποιηθεί εκπαίδευση των εκπαιδευτών μέσω εργαστηρίων
- να ελεγχθούν και αξιολογηθούν τα εργαλεία που αναπτύσσονται μέσω πιλοτικών δράσεων στις 6 χώρες εταίρους
- να υπάρξει μεταφορά καλών πρακτικών μεταξύ των διαφόρων εταίρων της ΕΕ
- να γίνει διάδοση των δραστηριοτήτων και αποτελεσμάτων του έργου, ευαισθητοποίηση και προώθηση της ένταξης του πληθυσμού των Ρομά
- να διασφαλισθεί η εκμετάλλευση των εργαλείων που αναπτύχθηκαν και η εξασφαλισθεί η βιωσιμότητα των αποτελεσμάτων του έργου, με την άμεση εμπλοκή των ενδιαφερόμενων μερών και των φορέων χάραξης πολιτικής όπως καθορίζονται από το σχέδιο αξιοποίησης, (exploitation plan).

ΕΤΑΙΡΟΙ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

Ανάδοχος

ΚΕΝΤΡΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ NOVO MESTO (RIC NOVO MESTO)

Το Κέντρο Ανάπτυξης και εκπαίδευσης Novo mesto (Razvojno izobraževalni κέντρο Novo mesto - RIC Novo mesto) είναι ένα κρατικό ίδρυμα με περισσότερα από 50 χρόνια εμπειρίας και παράδοσης στην εκπαίδευση ενηλίκων. Μέσα σε αυτά τα χρόνια το RIC Novo mesto ανέπτυξε τέσσερα διασυνδεδεμένα προγράμματα: Τυπική εκπαίδευση ενηλίκων και κατάρτιση, Γενική διά βίου μάθηση, προσανατολισμό και υποστήριξη μάθησης για ενήλικες και εκπόνηση έργων. Το RIC Novo Mesto επιδιώκει την εκπαίδευση, η οποία είναι διαθέσιμη και προσιτή σε όλους τους ενήλικες στο τοπικό περιβάλλον και την περιφέρεια κατά την διάρκεια της ζωής τους. Ο οργανισμός συνεργάζεται με επιτυχία σε διάφορα εθνικά, διεθνή και ευρωπαϊκά προγράμματα που είναι επίσης προσανατολισμένα στην ένταξη των Ρομά. Το RIC Novo mesto άρχισε να παρέχει εκπαιδευτικές ευκαιρίες για τους Ρομά συστηματικά πριν από είκοσι χρόνια, με περισσότερες από τις βοηθητικές δραστηριότητες να επικεντρώνονται στην επιτυχή ένταξη των Ρομά (οι περισσότεροι από αυτούς εγκαταλείπουν πρόωρα το σχολείο), στο Δημοτικό σχολείο για ενήλικες, το οποίο λειτουργεί με επιτυχία για περισσότερα από 15 χρόνια. Σημαντικό παράδειγμα καλής πρακτικής σε διαδικασίες ένταξης των Ρομά στο RIC Novo mesto είναι οι δραστηριότητες καθοδήγησης της εκπαίδευσης ενηλίκων του κέντρου Novo mesto, που πραγματοποιούνται μέσα στην οργάνωση. Από την ίδρυσή του, οι ενήλικες Ρομά έχουν αναγνωριστεί ως ομάδα-στόχος που χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή στην παροχή μαθησιακής υποστήριξης, στην καθοδήγηση και την παροχή συμβουλών. Τα τελευταία χρόνια, το RIC Novo mesto έχει επικεντρωθεί στην ανάπτυξη και την συμμετοχή σε διάφορες διεθνείς συνεργασίες σε έργα ειδικά προσανατολισμένα στην ένταξη των Ρομά. Σήμερα το RIC Novo mesto είναι ο συντονιστής της κοινοπραξίας του έργου FINALLY (χρηματοοικονομικές γνώσεις των Ρομά) και του έργου e-RR (e-Roma Resource).

Συνεργάτες

ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΤΗΣ ΝΙΣ

Το Τμήμα Οικονομικών Επιστημών, ήταν ένα τμήμα της Νομικής και Οικονομικών που ιδρύθηκε το 1960. Αργότερα έγινε ανεξάρτητο ίδρυμα της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης. Το Τμήμα Οικονομικών Επιστημών έχει αναπτυχθεί εντατικά στο χώρο, τόσο ως προς το προσωπικό όσο και ως προς την υποδομή του, αποκτώντας έτσι τη φήμη ένας σημαντικού επιστημονικού και εκπαιδευτικού θεσμού στο πεδίο της οικονομικής επιστήμης. Η ακαδημαϊκή και επιστημονική έρευνα πραγματοποιείται από 82 εκπαιδευτές, βοηθούς και συνεργάτες. Σήμερα, περισσότεροι από τρεις χιλιάδες φοιτητές σπουδάζουν στη Σχολή. Ένας μεγάλος αριθμός εγγεγραμμένων σπουδαστών έχουν φθάσει στο δίπλωμα από τη Σχολή Οικονομικών: 11.085 απόφοιτοι Οικονομικών, 182 με πτυχίο master, 163 με πτυχίο Magister και 85 με διδακτορικό. Η διδασκαλία στη σχολή οικονομικών βασίζεται σε μια πολυεπίπεδη προσέγγιση, σύγχρονη, ευρεία και ευέλικτη για την εκπαίδευση των ειδικευομένων στα οικονομικά αναπτύσσοντας ένα ευρύ φάσμα επιχειρηματικής δραστηριότητας σε διαφορετικά πεδία δημιουργικής εργασίας σε όλο τον κόσμο, σύμφωνα με τη Συνθήκη της Μπολόνια και τον Νόμο της Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης. Η επιστημονική και εφαρμοσμένη έρευνα οργανώνονται από το Κέντρο Οικονομικών Ερευνών, η οποία είναι μια οργανωτική μονάδα της Σχολής.



ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ, ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΤΗΣ TRNAVA

Η Σχολή Επιστημών Υγείας και Κοινωνικής Εργασίας (Πανεπιστήμιο της TRNAVA) ιδρύθηκε το 1994. Στόχος της είναι να εκπαιδεύσει επαγγελματίες της δημόσιας υγείας, της κοινωνικής μέριμνας, των Ιατρικών Εργαστηρίων και της νοσηλευτικής. Εκτός από την εκπαίδευση, η Σχολή διεξάγει έρευνες σε όλους τους τομείς της δημόσιας υγείας, κοινωνικής εργασίας, Νοσηλευτικής, την προαγωγή της υγείας, την υγεία των μειονοτήτων, την έρευνα στα συστήματα υγείας, τη κοινωνική εργασία, των τραυμάτων, την έρευνα στα τραύματα και άλλα. Σήμερα η Σχολή συμμετέχει σε μια σειρά διεθνών έργων που χρηματοδοτούνται από την ΕΕ ή άλλους φορείς τόσο ως συντονιστής όσο και ως εταίρος. Εμπειρίες σχετικά με τους Ρομά βασίζονται σε έργα όπως "Η πρόληψη της τοξικομανίας εντός των Ρομά και των Σίντι Κοινοτήτων [SRAP]" , «αξιολογήσεις WP» καθώς επίσης και « Η πολυπολιτισμική προσέγγιση για τη βελτίωση της πρόσβασης σε υπηρεσίες υγείας για τις κοινότητες των Ρομά».

ΙΔΡΥΜΑ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ (HESED)

Το HESED ιδρύθηκε το 1998. η πολυεθνική και διεπιστημονική ομάδα μας (Roma /Bulgarian) περιλαμβάνει περισσότερους από 35 ειδικούς (παιδαγωγούς, ψυχολόγους, κοινωνικούς και ιατρικούς λειτουργούς κ.λπ.), εργαζόμενους στην Κοινότητα Ρομά. Το HESED υλοποιεί προγράμματα σε τρεις κύριους τομείς: Ανάπτυξη της κοινότητας των Ρομά, προγράμματα υγείας για ευπαθείς ομάδες, έρευνα στον τομέα της αλλαγής συμπεριφοράς. Οι ειδικοί τους αναπτύσσουν και αξιολογούν κοινοτικές υπηρεσίες για τη σύγχρονη κοινότητα που απευθύνονται στην ανάπτυξη: των δεξιοτήτων ζωής για τους εφήβους, των γονικών δεξιοτήτων για τις έγκυες γυναίκες και τους νέους γονείς, των εναλλακτικών υπηρεσιών για την πρόωρη ανάπτυξη στην παιδική ηλικία, της υποστήριξης οικογενειών για τη βελτίωση των στεγαστικών συνθηκών μέσω άτοκων δανείων και της εκμάθησης του οικογενειακού προϋπολογισμού, της βοήθειας για πρόσβαση στην αγορά εργασίας, της διαχείρισης μεμονωμένων περιπτώσεων.

CODICI AGENZIA DI RICERCA SOCIALE S.C. (CODICI)

Το CODICI είναι ένας ανεξάρτητος οργανισμός κοινωνικής έρευνας που ιδρύθηκε το 2005. Διευκολύνει δημόσια ιδρύματα, τριτογενείς οργανώσεις ή ιδιωτικές επιχειρήσεις, βοηθώντας τους να αντιμετωπίσουν την κοινωνική αλλαγή. Το Codici χρησιμοποιεί τα εργαλεία της εφαρμοσμένης κοινωνικής έρευνας για να αναλύσει νεοεμφανιζόμενα φαινόμενα, προσφέρει συμβουλευτικές υπηρεσίες, μαθήματα κατάρτισης και τεχνική υποστήριξη για συγκεκριμένες πολιτικές για να υποστηρίξει την ανάπτυξη έργων και την αξιολόγηση καινοτόμων κοινωνικών υπηρεσιών. Οι δεξιότητες και ικανότητές του στηρίζονται σε ένα συμπαγές ακαδημαϊκό πρόγραμμα σπουδών και σε ένα πλούσιο ιστορικό στην κοινωνική εργασία. Η μεθοδολογία του βασίζεται σε μια συμμετοχική διαδικασία ανταλλαγής εργαλείων και προϊόντων με τους πελάτες του, καθώς και με τα αντικείμενα των έργων του. Το εργασιακό τους περιβάλλον διαμορφώνεται μέσα από την παθιασμένη δέσμευση των ανθρώπων που ασχολούνται με την κοινωνική έρευνα και την κοινωνική εργασία.

ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ

Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ιδρύθηκε το 1994, είναι Ιδιωτικό Εκπαιδευτικό Κέντρο/συμβουλευτικός οργανισμός, πιστοποιημένος από τον ΕΟΠΠΕΠ, (www.eoppep.gr), ως Κέντρο Διά Βίου Μάθησης Επιπέδου 2, με ISO9001:<http://www.eoppep.gr/> 2008 από την TÜV AUSTRIA-HELLAS. Δραστηριότητες και εξειδίκευση: Κατάρτιση και παροχή συμβουλευτικών

υπηρεσιών για ανέργους, επαγγελματίες, (σε ιδιωτικό και δημόσιο τομέα), ευαίσθητες κοινωνικές ομάδες. Διαθέτει ένα ευρύ δίκτυο συνεργατών.

Κοινωνικό πλαίσιο και εργαλεία: μεθοδολογίες, τεχνικές και εργαλεία στον τομέα της κατάρτισης για ανέργους και ευαίσθητες ομάδες, σύνδεση μεταξύ εκπαίδευσης και αγοράς εργασίας, παροχή επαγγελματικών συμβουλών με βάση την ισότητα των ευκαιριών.

Πιστοποιήσεις: Δίπλωμα ΤΠΕ InfoCert, KNX τεχνολογία για τα "έξυπνα κτίρια" από την KNX Association, αδειοδοτημένο κέντρο εκπαίδευσης από το Υπουργείο Υποδομών, Μεταφορών και Δικτύων για ελεγκτές και τεχνικούς ασφαλείας.

Εμπειρία: πάνω από 250 έργα συγχρηματοδοτούμενα από διεθνείς, εθνικούς, τοπικούς φορείς. 3 πλήρως εξοπλισμένα κέντρα κατάρτισης σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Λιβαδειά.

Διακρατικά σχέδια με περισσότερα από 70 επιστημονικά και εκπαιδευτικά ιδρύματα, ανθρώπινου δυναμικού και Ρομά, αναγνωρισμένη και πιστοποιημένη στη Ρουμανία ως ένα από τα μεγαλύτερα εκπαιδευτικά ιδρύματα.

ACTION SYNERGY A.E.

Η Action Synergy A.E. είναι ένας οργανισμός εκπαίδευσης και ανάπτυξης προϊόντων γνώσης που ασχολείται ενεργά με την ανάπτυξη εκπαιδευτικών προγραμμάτων για αδύναμες ομάδες στόχους, με την προώθηση της κοινωνικής ενσωμάτωσης, την ανάπτυξη εκπαιδευτικών μεθοδολογιών και την ανάπτυξη μαθημάτων e-learning.

Από την ίδρυσή του το 1987, ο οργανισμός έχει συμμετάσχει σε έναν σημαντικό αριθμό ευρωπαϊκών εκπαιδευτικών προγραμμάτων ως εταίρος ή ως συντονιστής. Οι κύριοι τομείς εξειδίκευσης της Action Synergy συμπεριλαμβάνουν: Ανάπτυξη και Οργάνωση μαθημάτων e-learning, Προώθηση της Κοινωνικής Ένταξης, Ανάπτυξη συνδέσμων και συνεργασιών μεταξύ διαφόρων δρώντων σε τοπικό, περιφερειακό, εθνικό, ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο, ανάπτυξη μεθοδολογιών μάθησης, ανάπτυξη μαθημάτων και ενοτήτων με την χρήση καινοτόμων μεθοδολογιών, ανάλυση εκπαιδευτικών αναγκών, ανάπτυξη επαγγελματικών μαθημάτων.



ΕΙΣΑΓΩΓΗ: ΣΤΟΧΟΙ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ, Η ΟΜΑΔΑ-ΣΤΟΧΟΣ, ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ

Αυτό το εγχειρίδιο προορίζεται κυρίως να χρησιμοποιηθεί ως υλικό για την εκπαίδευση των εκπαιδευτών και περαιτέρω, να χρησιμοποιηθεί από τους εκπαιδευμένους εκπαιδευτές όταν διδάσκουν τα μέλη της ομάδας στόχου του έργου FINALLY – ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΡΟΜΑ. Συμπληρώνει το ακαδημαϊκό πρόγραμμα σπουδών στο οποίο καθορίζονται η διάρθρωση και το περιεχόμενο του μαθήματος. Ο σκοπός του εγχειριδίου είναι να παρουσιάσει το περίγραμμα του προγράμματος κατάρτισης «χρηματοοικονομικές γνώσεις για τους Ρομά» στους εκπαιδευτές που θα πραγματοποιούν αυτές τις άτυπες εκπαιδευτικές δραστηριότητες.

Το πρόγραμμα κατάρτισης βασίζεται σε συμπεράσματα που προέκυψαν από την «**Εκτίμηση των Αναγκών**», την έρευνα δηλαδή που διεξήχθη σε όλες τις χώρες εταίρους κατά την προηγούμενη φάση του έργου. Ο στόχος αυτής της έρευνας ήταν να αξιολογήσει το γενικό επίπεδο των χρηματοοικονομικών γνώσεων των Ρομά και τις ανάγκες και τις προτιμήσεις τους που σχετίζονται με την περαιτέρω εκπαίδευση σε αυτό το πεδίο. Με αυτόν τον τρόπο, το περιεχόμενο (θέματα) και η δομή, αλλά και η μεθοδολογία, αναπτύσσονται σύμφωνα με τις πραγματικές ανάγκες της ομάδας στόχου του έργου. Στην «**διακρατική έκθεση**», που συνοψίζει τα συμπεράσματα που παρουσιάζονται στις εθνικές εκθέσεις όλων των εταίρων του έργου (παραδοτέα WP2), το κοινό συμπέρασμα είναι ότι η κατάρτιση πρέπει να επικεντρωθεί σε θέματα που σχετίζονται με:

- τη διαχείριση των εισοδημάτων, αλλά επίσης τις δυνατότητες για αύξηση των εισοδημάτων μέσω της απασχόλησης και της αυτοαπασχόλησης,
- τις δαπάνες, τα επιθυμητά αγαθά και την κατανάλωση, π.χ έξυπνες δαπάνες και σωστές καταναλωτικές πρακτικές,
- την αποταμίευση και τις επενδύσεις, π.χ εκπαίδευση σχετικά με τις καταθετικές επιλογές και τις επενδυτικές δυνατότητες,
- τη χρέωση και την πίστωση, εστιάζοντας ειδικά στην ενημέρωση σχετικά με τις επίσημες οδούς δανεισμού.

Οι στόχοι του προγράμματος κατάρτισης καθορίζονται αναλόγως:

-Αύξηση της ευαισθητοποίησης των συμμετεχόντων σχετικά με τις καθημερινές δαπάνες τους και ανάλυση των ορθών και μη ορθών πρακτικών που τους χαρακτηρίζουν με παράλληλη διερεύνηση των οικιακών χρηματικών ροών και τις πραγματικές καταναλωτικές συνήθειες, που τους καθιστούν ικανούς να παρακολουθούν τις οικογενειακές δαπάνες.

- *Αύξηση της ικανότητας των συμμετεχόντων για προγραμματισμό και ιεράρχηση*: να εξερευνήσουν τις πηγές των εισοδημάτων τους (τυπικά ή άτυπα), να αυξήσουν την ικανότητά τους να παίρνουν χρηστές δημοσιονομικές αποφάσεις, να επιτύχουν την κατανόηση της έννοιας της αξίας των χρημάτων και της κατανάλωσης τους χρησιμοποιώντας συγκεκριμένα εργαλεία για βραχυπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο προγραμματισμό.

-Ανάπτυξη μεθόδων, σε συνεργασία με τους συμμετέχοντες, για την αποταμίευση και τις επενδύσεις. Ο στόχος είναι να δοθεί αξία και χώρος στις πρωτοβουλίες που ήδη προωθούνται από τους Ρομά και να εξασφαλιστεί η διάδοσή τους, και την ίδια στιγμή, να προσδιοριστούν νέες μέθοδοι που μπορούν να ενθαρρύνουν την αποταμίευση και τις επενδύσεις.

-Ανάπτυξη της ικανότητας για αξιολόγηση των κινδύνων που σχετίζονται με το δανεισμό και τα χρέη. Όπως προέκυψε από την έρευνα, το χρέος είναι το αποτέλεσμα, μεταξύ άλλων, του μη προγραμματισμού, των υψηλών επιτοκίων και του δανεισμού από άτυπες / παράνομες πηγές. Επομένως, απαιτείται εκπαίδευση στην εκτίμηση του κινδύνου των προσωπικών δανείων ή και χρεών. (Πηγή: WP2 παραδοτέο: Έρευνα για την αξιολόγηση των αναγκών)

Ως εκ τούτου, το εκπαιδευτικό πρόγραμμα FINALLY έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να αποτελείται από τέσσερις ενότητες:

- 1. Οικιακός προϋπολογισμός – μελλοντικός προγραμματισμός και συνετή κατανάλωση**
- 2. Αποταμίευση για το μέλλον**
- 3. Συνετός δανεισμός**
- 4. Αύξηση του εισοδήματός σας.**

Κάθε ενότητα παρουσιάζεται σε αυτό το εγχειρίδιο σε τέτοιο βαθμό ώστε να παρέχει στους εκπαιδευτές τις απαραίτητες γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητες για την εκπαίδευση των συμμετεχόντων σχετικά με θέματα που αποσκοπούν στην αύξηση των χρηματοοικονομικών γνώσεών τους.

Στην αρχή της κάθε ενότητας, παρουσιάζονται η σύντομη περίληψη και το σχέδιο του μαθήματος, ακολουθούμενα από περιγραφή των θεμάτων που συνθέτουν την εν λόγω ενότητα. Οι χρόνοι που προτείνονται για συγκεκριμένες ασκήσεις είναι μόνο ενδεικτικοί, οι αληθινοί χρόνοι εξαρτώνται από την δομή της ομάδας. Κάθε θέμα ξεκινάει με τον κατάλογο των μαθησιακών αποτελεσμάτων που θα πρέπει να επιτευχθούν μέσα από αυτό, συνεχίζει με το θεμελιώδες θεωρητικό υπόβαθρο, με ενσωματωμένες αναφορές στα εργαλεία-ασκήσεις που πρέπει να χρησιμοποιούνται στην κατάρτιση για να ενισχύουν την κατανόηση των συμμετεχόντων στα θέματα που περιλαμβάνονται. Οι ενότητες τελειώνουν με ερωτήσεις για τη διασφάλιση της κατανόησης των θεμάτων που καλύφθηκαν. Οι ερωτήσεις αυτές μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως βάση για τις δραστηριότητες αξιολόγησης από τους εκπαιδευτές.

Τα εργαλεία που περιγράφονται σε κάθε θέμα, σε αυτό το εγχειρίδιο, περιλαμβάνονται στο βιβλίο εργασίας για τους καταρτιζόμενους. Παρουσιάσεις με PowerPoints, αναδεικνύοντας τα βασικά σημεία του περιεχομένου κάθε θέματος, έχουν αναπτυχθεί για να χρησιμοποιηθούν και ως διδακτικό υλικό. Με τον τρόπο αυτό το εγχειρίδιο είναι συνδεδεμένο και συνεπές ως προς το «Διδακτικό υλικό και το σύνολο εργαλείων» που αναπτύχθηκε για την εκπαίδευση των μελών της ομάδας στόχου.

Το περιεχόμενο, η δομή και η μεθοδολογία που προτείνονται σε αυτό το εγχειρίδιο είναι σύμφωνες με τις ανάγκες και τις προτιμήσεις των μελών της ομάδας στόχου. Δηλαδή, το εκπαιδευτικό πρόγραμμα είναι σχεδιασμένο για νέους, ενήλικες,



εγγράμματους Ρομά (ηλικίας 18-30) που σύντομα θα γίνουν φορείς λήψης αποφάσεων σχετικά με τον οικογενειακό προϋπολογισμό τους. Επομένως, η πρόθεση είναι να αυξηθεί το επίπεδο των χρηματοοικονομικών γνώσεων, τις οποίες μπορούν να μεταφέρουν στις επόμενες γενιές, αλλά και, ιδανικά, στα γηραιότερα μέλη της των οικογενειών/νοικοκυριών τους.

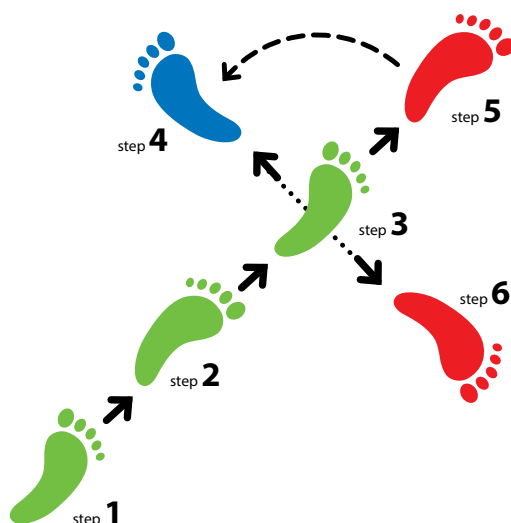
Η επιλογή της ομάδας στόχου ενισχύεται περαιτέρω από το γεγονός ότι

... είναι συχνά πιο μορφωμένοι από τους συγγενείς τους και θα μπορούσαν να είναι πιο δεκτικοί στην κατάρτιση. Οι νέοι ενδεχομένως να ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για την απόκτηση δεξιοτήτων διαχείρισης των χρημάτων, δεδομένου ότι συχνά συμβάλλουν στο οικογενειακό εισόδημα, τακτικό ή έκτακτο, αλλά γίνονται επίσης όλο και περισσότερο ανεξάρτητοι στη διαχείριση των οικονομικών τους αποτελώντας βασικούς παράγοντες στην κοινωνική αλλαγή. (Πηγή: WP2 παραδοτέο: Έρευνα για την αξιολόγηση των αναγκών, καθώς και σχόλια από τους εταίρους)

Σε ό, τι αφορά τη μεθοδολογική προσέγγιση, ο κύριος στόχος ήταν η άμεση συμμετοχή των Ρομά και των Σίντι καταρτιζόμενων στο σχεδιασμό του μαθήματος και την επιλογή των θεμάτων με το να μοιράζονται τις εμπειρίες τους και εκφράζοντας τις προτεραιότητές τους. Επίσης, η ενεργός συμμετοχή τους στην εφαρμογή του προγράμματος είναι κρίσιμη, καθώς είναι ο μόνος τρόπος για να τους δώσει κίνητρα και να διασφαλίσει την επιτυχία και αποτελεσματικότητα του έργου, την αξιοποίηση και την βιωσιμότητα των αποτελεσμάτων του και τις αναμενόμενες επιπτώσεις. Η πρόθεση είναι κάθε εκπαιδευόμενος να γνωρίζει τα συγκεκριμένα οφέλη που προκύπτουν από την παρακολούθηση των μαθημάτων.

Η βασική ιδέα είναι να παρουσιαστεί η διαδικασία λήψης χρηματοοικονομικών αποφάσεων σε επίπεδο οικογένειας ως "έξυπνη διαδρομή" που οι εκπαιδευόμενοι μπορούν να ακολουθήσουν για την καλύτερη κατανόηση των βασικών οικονομικών εννοιών, με απώτερο στόχο να μάθουν πώς να χειρίζονται καλύτερα τα οικονομικά τους. Ως εκ τούτου, η αλλαγή της νοοτροπίας και των πρακτικών κρίνεται απαραίτητη.

3 + 3 βήματα Έξυπνη Διαδρομή



- Βήμα 1: Το Εισόδημά σου
- Βήμα 2: Προγραμματισμός των εξόδων σου
- Βήμα 3: Υπάρχει απώλεια χρημάτων; Μπορώ να επανεξετάσω τις αγορές μου;
- Βήμα 4: Πρέπει να αποταμιεύω;
- Βήμα 5: Δανεισμός
- Βήμα 6: Πώς μπορώ να αυξήσω το εισόδημά μου;

Οι προσεγγίσεις που συνιστώνται με την προτεινόμενη « εκπαιδευτική εργαλειοθήκη» είναι οι εξής:

-*"brainstorming"*: οι συμμετέχοντες εκφράζουν ελεύθερα και αμερόληπτα τις απόψεις τους σχετικά με ένα θέμα. Στη συνέχεια, αυτές συγκεντρώνονται και χρησιμοποιούνται στην εκπαιδευτική διαδικασία.

-*Ομαδική εργασία*: οι συμμετέχοντες σχηματίζουν ομάδες εργασίας συνήθως με τους εκπαιδευτές ως αρχηγούς της ομάδας (υποθέτουμε ότι υπάρχουν τουλάχιστον δύο εκπαιδευτές ή εκπαιδευτής και Διαμεσολαβητής Ρομά ανά ομάδα). Με τον τρόπο αυτό οι συμμετέχοντες μπορούν να έχουν ενεργό ρόλο στην εκπαιδευτική διαδικασία και ταυτόχρονα να μάθουν να αυτό-αξιολογούνται. Μπορούν επίσης να συνειδητοποιήσουν το γεγονός ότι μπορούν να έχουν μια πολύτιμη συμβολή στη διαδικασία κατάρτισης με σεβασμό στα υπόλοιπα μέλη της ομάδας και επιτρέποντάς τους να εκφράσουν τις απόψεις τους.

-*Προσομοίωση*: οι εκπαιδευόμενοι «φαντάζονται» και «ενεργούν» σαν να βρίσκονται σε ένα συγκεκριμένο μέρος και υπό συγκεκριμένες συνθήκες. Με τον τρόπο αυτό, αισθάνονται πιο σίγουροι να εκφράσουν τις απόψεις τους, βελτιώνοντας τον τρόπο που θα ενεργούσαν σε παρόμοιες, πραγματικές καταστάσεις.

-*Παιγνίδι ρόλων*: οι συμμετέχοντες ή/και οι εκπαιδευτές είναι «παράγοντες» σε πραγματικές ή δυνητικά πραγματικές καταστάσεις που τους βοηθούν, χρησιμοποιώντας λεκτικές και μη λεκτικές μεθόδους, να εκφράσουν τις υπάρχουσες γνώσεις ή απόψεις και να επικοινωνήσουν.

Όλα τα παραπάνω θα πρέπει να υποστηρίζονται από παρουσιάσεις, ταινίες μικρού μήκους, ανάλυση άρθρων εφημερίδων, φυλλάδια, ασκήσεις, κουίζ, φύλλα εργασίας, δραστηριότητες βιωματικής μάθησης, ασκήσεις πεδίου κ.λπ., και να ακολουθούνται από ομάδες συζητήσεων.

Κάθε συνεδρία (εργαστήριο) θα πρέπει να ολοκληρώνεται με την αξιολόγηση - χρησιμοποιούμε τη φράση «κλειστή συζήτηση» όταν ο εκπαιδευτής έχει χρόνο για παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, αναδραστικές συνομιλίες κ.α. προκειμένου να αξιολογήσει την ευημερία της ομάδας, την ομάδα εργασίας, την επίτευξη στόχων, την επίτευξη ατομικών προσδοκιών κλπ.

Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να είναι ευέλικτος και σε θέση να χρησιμοποιεί μεθόδους ενεργητικής μάθησης, και θα πρέπει επίσης να είναι σε θέση να προσαρμόζει μερικές ασκήσεις στη δομή της ομάδας (άνδρες/γυναίκες, ζευγάρια κλπ), στο εκπαιδευτικό επίπεδο των συμμετεχόντων, σε άλλες δεξιότητες (π.χ. σχετικές με τους πίνακες). Θα πρέπει επίσης να γνωρίζει τα χαρακτηριστικά της ομάδας στόχου και να καθορίζει την μέθοδο του, ανάλογα με τις ανάγκες και τις προτιμήσεις των συμμετεχόντων. Οι εκπαιδευτές θα πρέπει να εξηγήσουν τις βασικές έννοιες, δίνοντας απλές εξηγήσεις, και να ελέγχουν τακτικά το επίπεδο κατανόησης της ύλης (ζητώντας από τους



συμμετέχοντες να δώσουν παραδείγματα από τις εμπειρίες τους για τις νεοεισαχθείσες έννοιες), και να τους καθοδηγούν σε περίπτωση που εντοπίζονται παρανοήσεις. Όταν δίνουν τις οδηγίες για τις ασκήσεις, είναι επίσης σημαντικό να βεβαιώνονται ότι κάθε ένας από τους καταρτιζόμενους έχει κατανοήσει σωστά τι πρόκειται να κάνει και να προσφέρουν βοήθεια, όταν χρειάζεται, παρέχοντας απλουστευμένες και καλά δομημένες οδηγίες (με επιπλέον παραδείγματα αν χρειαστεί).

- *Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να χρησιμοποιεί μεθόδους ενθάρρυνσης της συμμετοχής των καταρτιζόμενων και να τους παρακινεί για μάθηση.*
- *Ο εκπαιδευτής θα πρέπει, εκτός από την προτεινόμενη «εκπαιδευτική εργαλειοθήκη», να διατηρεί πάντα ένα απόθεμα "εργαλείων έκτακτης ανάγκης" που αποθηκεύονται για ενδεχόμενη χρήση.*
- *Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να προσπαθεί να δημιουργεί την αίσθηση της «συνεργασίας» μεταξύ εκπαιδευτών και εκπαιδευόμενων.*

Προτείνουμε κάθε εκπαιδευτική συνεδρία να διαρκεί 4-5 παιδαγωγικές ώρες και να υπάρχει προετοιμασία της ως σχέδιο εκμάθησης, και προτείνουμε, επίσης, δύο εκπαιδευτές (ή εκπαιδευτής και Διαμεσολαβητής Ρομά) να ηγούνται μιας ομάδας με 12-15 συμμετέχοντες.

Οι παρακάτω θεμελιώδεις αρχές στην εκπαίδευση ενηλίκων αποτελούν επίσης τη βάση για την εφαρμογή του προγράμματος:

1. Εκπαιδευτική διαδικασία επικεντρωμένη στους συμμετέχοντες. Μαθαίνουμε καλύτερα όταν έχουμε ενεργό συμμετοχή στην εκπαιδευτική διαδικασία. Οι εκπαιδευόμενοι είναι ενήλικες, όπως και ο εκπαιδευτής, έτσι έχουν την εμπειρία της ζωής και γνώσεις που είναι πολύτιμες για τη συζήτηση και την αντιμετώπιση εκπαιδευτικών θεμάτων. Επιπλέον, ως ενήλικες μπορούν να παίρνουν αποφάσεις σε σχέση με τη διαδικασία κατάρτισης και να εκφράζουν τις απόψεις και ιδέες τους για το πώς η εκπαιδευτική διαδικασία θα μπορούσε να διευκολυνθεί και να βελτιωθεί.

2. Η γνώση έχει κοινωνική σημασία. Οι συμμετέχοντες ενδιαφέρονται περισσότερο να μάθουν για θέματα που σχετίζονται με την καθημερινή τους ζωή και να λάβουν μέρος σε μια διαδικασία κατάρτισης που να αντιμετωπίζει καταστάσεις που συχνά συναντούν, προσδιορίζοντας ταυτόχρονα τις ομοιότητες.

3. Η αρχή της ολοκλήρωσης. Η γνώση είναι και παραμένει «ανοιχτή». Πρώτον, η διαδικασία κατάρτισης θα πρέπει να προσαρμοστεί στις συνθήκες διαβίωσης και τις ανάγκες των ενηλίκων και δεύτερον η εκπαίδευση είναι μια συνεχής διαδικασία, ακόμα και μετά την λήξη των συνεδριάσεων.

Στο τέλος, αν και αυτό το εγχειρίδιο προορίζεται να χρησιμοποιηθεί κατά κύριο λόγο στις δραστηριότητες του έργου FINALLY, θα μπορούσε να είναι επίσης χρήσιμο σε όλους εκείνους που σκέφτονται να συμμετάσχουν ή να παράσχουν εκπαιδευτικές δραστηριότητες που σχετίζονται με την χρηματοοικονομική εκπαίδευση ή παρόμοια θέματα ή που εμπλέκονται με τους Ρομά ή με άλλες ευπαθείς ομάδες στόχους. Σας συνιστούμε να το αξιοποιήσετε στο έπακρο!

MSc Gabi Ogulin Počrnina, υπεύθυνος έργου

ΕΝΟΤΗΤΑ 1: ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΟΣ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ – ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΤΗ ΔΑΠΑΝΗ

Περίληψη της ενότητας 1

Στην ενότητα 1, με τίτλο «οικογενειακός προϋπολογισμός – μελλοντικός προγραμματισμός και συνετή δαπάνη», οι καταρτιζόμενοι αρχίζουν την εκπαιδευτική διαδικασία με το θέμα «Το εισόδημά μας». Η λογική πίσω από αυτό είναι το γεγονός ότι ο οικογενειακός προϋπολογισμός ξεκινά με την αναθεώρηση του συνόλου των εισοδημάτων (τακτικών και μη), έτσι ώστε τα μέλη να μπορούν να καθορίσουν το ποσό που είναι διαθέσιμο για τις δαπάνες. Μέσα από το ακόλουθο θέμα, «Ανάγκες έναντι επιθυμιών», οι συμμετέχοντες μαθαίνουν την ιεράρχηση των δαπανών, ώστε να μπορούν να κατανοήσουν πλήρως την άλλη πλευρά του προϋπολογισμού – τα έξοδα. Μέσα από το θέμα 3: «Πώς να κάνετε τον οικογενειακό προϋπολογισμό σας και πώς να αποφύγετε τα μειονεκτήματα του προϋπολογισμού», οι συμμετέχοντες θα πρέπει να αναπτύξουν περαιτέρω τις γνώσεις και δεξιότητες που έχουν αποκτηθεί ή ενισχυθεί μέσα από τα προηγούμενα θέματα, για το πώς να συνθέτουν έναν προσωπικό ή οικογενειακό προϋπολογισμό. Το ιδιαίτερο όφελος που προκύπτει από αυτή την ενότητα συμπληρώνεται περαιτέρω από δεξιότητες και ικανότητες που αποκτώνται μέσω των συζητήσεων και των ασκήσεων εντός των τελευταίων τριών θεμάτων: "Η σημασία της συνήθειας ορθών δαπανών", "Πρακτικές κατανάλωσης" και "Έλεγχος δαπανών". Αυτή η ενότητα περιλαμβάνει πολλές ασκήσεις που αποτελούν χρήσιμα εργαλεία για καθημερινή χρήση από τους συμμετέχοντες και τα μέλη των νοικοκυριών τους, τις οικογένειες και τους φίλους, με στόχο την υιοθέτηση πρακτικών για τη συνετή διαχείριση των προσωπικών ή οικογενειακών οικονομικών.

ΣΧΕΔΙΟ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 1

Περίληψη της ενότητας 1: οικογενειακός προϋπολογισμός – μελλοντικός προγραμματισμός και συνετή δαπάνη	18 ώρες συνολικά
1η θεματική ενότητα	4 ώρες
ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑ	2 ώρες
Γνωριμία της ομάδας, σπάσιμο πάγου	45 λεπτά
Εισαγωγή στο πρόγραμμα (θέματα, μέθοδοι, οργάνωση συναντήσεων, χρονοδιάγραμμα, προσδοκίες των συμμετεχόντων)	45 λεπτά
Θέμα 1. Το εισόδημά μας	2 ώρες
Συζήτηση σχετικά με τα εισοδήματα	10 λεπτά
Άσκηση 1 ^α : 1η εργασία: Συνοψίζοντας τα εισοδήματά σου	30 λεπτά.
2η εργασία: Συνοψίζοντας το εισόδημα του νοικοκυριού σου	30 λεπτά.
3η εργασία: Διακρίνοντας σε τακτικά και μη εισοδήματα	10 λεπτά
Κλείσιμο συζήτησης	10 λεπτά

2η συνεδρία	5 ώρες
Θέμα 2. Ανάγκες έναντι επιθυμιών	2 ώρες
Συζήτηση σχετικά με τις ανάγκες και τις επιθυμίες	15 λεπτά.
Άσκηση 1β: Πώς ξοδεύουμε;	30 λεπτά.
Άσκηση 1 γ: Διαφοροποιώντας τις ανάγκες από τις επιθυμίες	25 λεπτά.
Άσκηση 1δ: Ικανοποιώντας τις ανάγκες και τις επιθυμίες	20 λεπτά.
Θέμα 3. Πώς να κάνετε τον οικογενειακό προϋπολογισμό σας και πώς να αποφύγετε τα μειονεκτήματα του προϋπολογισμού	3 ώρες
Συζήτηση για τον προϋπολογισμό των νοικοκυριών και τα πιθανά μειονεκτήματα	20 λεπτά
Εισαγωγή στην κατάρτιση προϋπολογισμού	25 λεπτά
Άσκηση 1ε: Συνθέτοντας έναν προκαταρκτικό οικογενειακό προϋπολογισμό	45 λεπτά
Ανάλυση των πλεονεκτημάτων και αδυναμιών των οικογενειακών προϋπολογισμών παραδείγματα	25 λεπτά
Κλείσιμο συζήτησης	20 λεπτά
3η συνεδρία	5 ώρες
Θέμα 4. Η σημασία της συνήθειας της ορθής δαπάνης	2 ώρες
Συζήτηση σχετικά με τη συνήθεια της (καλής) δαπάνης	25 λεπτά
Άσκηση 1στ: Παρακολούθηση εξόδων	35 λεπτά
Άσκηση 1ζ: Αναθεώρηση των δαπανών-μεταξύ των σοφότερων καταναλωτικών αποφάσεων και της συνήθειας της καλής δαπάνης	30 λεπτά
Θέμα 5. Καταναλωτικές πρακτικές	3 ώρες
Συζήτηση σχετικά με τις καταναλωτικές πρακτικές	20 λεπτά
1η άσκηση: Μεγάλα εναντίον μικρών καταστημάτων	25 λεπτά
Άσκηση 1θ. Συνθέτοντας μια λίστα αγορών	30 λεπτά
Άσκηση 1ι. Χρησιμοποιώντας τις προσφορές για να ψωνίζετε συνετά	35 λεπτά
Κλείσιμο συζήτησης	20 λεπτά
4η συνεδρία	4 ώρες
Θέμα 6. Έλεγχος των δαπανών	4 ώρες
Συζήτηση σχετικά με τον έλεγχο των δαπανών	25 λεπτά
Άσκηση 1α: Προσομοίωση των καταναλωτικών πρακτικών	75 λεπτά
Άσκηση 1β: Μείωση των δαπανών	60 λεπτά
Κλείσιμο συζήτησης	20 λεπτά

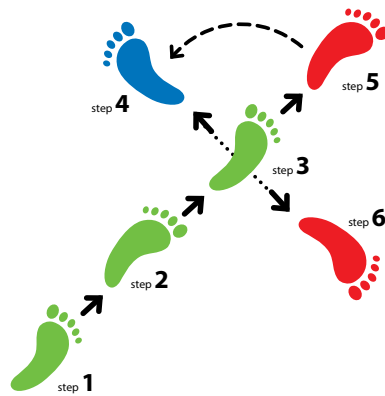
Τα αποτελέσματα αυτής της συνεδρίας είναι:

- Να κατανοήσουν τα οφέλη από τη συμμετοχή στο μάθημα
- Να κατανοήσουν τη σημασία της μάθησης για τον καλύτερο χειρισμό των προσωπικών οικονομικών

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να προσελκύνονται από την εκπαιδευτική διαδικασία, να ενθαρρύνονται για να μάθουν και τελικά να παρακινούνται ώστε να διαδώσουν το πρόγραμμα και σε άλλους. Αυτό θα εξασφαλίσει την καλύτερη αποτελεσματικότητα και βιωσιμότητα της κατάρτισης και των αποτελεσμάτων του έργου και των αναμενόμενων επιπτώσεων.

Στην εισαγωγική συνεδρία, ο εκπαιδευτής θα πρέπει να εξετάσει τα ακόλουθα ερωτήματα, μέσα από ομιλίες, συζητήσεις και ευέλικτες μεθόδους για το σπάσιμο του πάγου και την γνωριμία:

- Γιατί είμαστε εδώ;
- Ποιοι είμαστε;
- Πώς θα οργανωθούν οι συναντήσεις μας;
- Για τι πρόκειται να μιλήσουμε και να μάθουμε;
- Επεξήγηση του "3 + 3 βήματα έξυπνη διαδρομή" για τη βελτίωση της διαχείρισης των ατομικών οικονομικών και της ζωής των καταρτιζόμενων.



Βήμα 1: Το εισόδημά σου

- Τι τακτικό εισόδημα έχω;
- Τι επιπλέον εισόδημα μπορώ να πάρω;

Βήμα 2: Σχεδιάζοντας τα έξοδά σας

- Τι χρειάζομαι για να αγοράσω;
- Πόσα να δαπανήσω;

Βήμα 3: Υπάρχει απώλεια χρημάτων;

- Έχω αρκετά χρήματα ώστε να καλύψω όλα τα έξοδα;
- Θα μου μείνουν χρήματα;
- Μπορώ να επανεξετάσω τις αγορές μου;



Βήμα 4: Πρέπει να αποταμιεύω;

- Γιατί πρέπει να αποταμιεύω και πώς;

Βήμα 5: Δανεισμός

- Πώς μπορώ να δανειστώ χρήματα;
- Από πού μπορώ να δανειστώ;
- Με ποιο κόστος;

Βήμα 6: Πώς μπορώ να αυξήσω το εισόδημά μου;

- Πού και πώς να βρω εργασία;
- Πώς μπορώ να γίνω αυτοαπασχολούμενος;

Μετά την εισαγωγική συνεδρία, ξεκινήστε το πρώτο θέμα.

Θέμα 1. Το εισόδημά μας

Τα συμπεράσματα αυτού του θέματος είναι:

- Ο καταρτιζόμενος είναι σε θέση να προσδιορίσει τις διάφορες πηγές του οικογενειακού εισοδήματος.
- Ο καταρτιζόμενος διακρίνει νέες ευκαιρίες για ατομικό/οικογενειακό εισόδημα σε σχέση με τις οικογενειακές αξίες του.
- Ο καταρτιζόμενος κατανοεί ποιες εισροές πρέπει να θεωρούνται ως "διαθέσιμες για δαπάνη".
- Ο καταρτιζόμενος είναι σε θέση να καθορίσει και να διαφοροποιήσει τους όρους τακτικό και μη τακτικό εισόδημα.

Κάνει μια σύντομη εισαγωγή στο θέμα:

Ρωτήστε τους συμμετέχοντες τι σκέφτονται όταν ακούν τη λέξη "εισόδημα" και τι σημαίνει για αυτούς. Ζητήστε τους να δώσουν παραδείγματα για το «εισόδημα». Χρησιμοποιήστε τις πληροφορίες για να εισάγετε το θέμα. Ελέγξτε αν οι συμμετέχοντες κατανοούν τις νέες πληροφορίες που παρουσιάζονται. Αν χρειαστεί, δώστε νέα παραδείγματα και να εξηγήστε και πάλι. Κάντε το ίδιο και με τον "προϋπολογισμό". Βεβαιωθείτε ότι όλοι οι συμμετέχοντες κατανοούν και χρησιμοποιούν τις βασικές έννοιες και τους αποδίδουν το ίδιο νόημα.

Ο προϋπολογισμός είναι ένα εργαλείο για την ανάλυση των οικονομικών. Επιτρέπει στους χρήστες να αναθεωρήσουν τους πόρους, να σχεδιάσουν τα έξοδά τους και να διαχειρίζονται κατάλληλα τα οικονομικά τους, ώστε να μπορούν να εκπληρώσουν τις μηνιαίες υποχρεώσεις τους. Ο προϋπολογισμός παρέχει απαντήσεις σε δύο βασικά ερωτήματα:

1. Ξοδεύω περισσότερα από όσα κερδίζω;

2. Πόσα μπορώ να ξοδέψω;

Ως εκ τούτου, η κατάρτιση του προϋπολογισμού θα πρέπει να ξεκινήσει με την καταγραφή όλων των διαθέσιμων πόρων.

Για να καταλάβουν πώς να προγραμματίσουν το μέλλον και να καταναλώσουν με σύνεση, οι καταρτιζόμενοι πρέπει πρώτα να είναι σε θέση να εξετάσουν και να προγραμματίσουν τους πόρους που είναι διαθέσιμοι για δαπάνη.

Άσκηση 1α: Συνοψίζοντας τα εισοδήματά σου/ της οικογένειάς σου

Πόσα μπορείτε να ξοδέψετε κάθε μήνα χωρίς να καταλήξετε σε χρέη;

Για να απαντήσετε σε αυτό το σημαντικό ζήτημα, πρώτα πρέπει να γνωρίζετε πόσα χρήματα έχετε πραγματικά στη διάθεσή σας κάθε μήνα. Ξέρετε το ποσό; Ποια είναι η πηγή του; Είστε βέβαιοι ότι περιλαμβάνονται όλα τα πιθανά εισοδήματα ή έχετε ξεχάσει κάποια πηγή, π.χ. χαρτζιλίκι; Για να πάρετε πιο ακριβή εικόνα για τα εισοδήματά σας, μπορείτε να κάνετε μια απλή άσκηση.

1η εργασία: Συνοψίζοντας τα εισοδήματά σου

Συνθέστε έναν πίνακα με ξεχωριστές γραμμές για κάθε πηγή των εισοδημάτων (π.χ. μισθό/επίδομα, υποτροφία/επιδότηση, χαρτζιλίκι, φοιτητικό δάνειο, κλπ.) που έχετε κάθε μήνα. Σκεφτείτε τα εισοδήματά του περασμένου μήνα και καταγράψτε το σύνολο των εσόδων που προέρχονται από κάθε πηγή στην επόμενη στήλη. Συνοψίστε όλα τα εισοδήματα και να σκεφτείτε λίγο το συνολικό μηνιαίο εισόδημά σας.

Σημείωση: για τα εισοδήματα που εισπράττονται σε διαφορετική χρονική βάση, π.χ. ετήσια ή εβδομαδιαία, υπολογίστε εκ νέου και καταγράψτε τα μηνιαία ποσά. **Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να το δείξει αυτό στους συμμετέχοντες με κάποιο παράδειγμα!**

ΠΗΓΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	ΜΗΝΙΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ (ΑΘΡΟΙΣΜΑ)
1.	
2.	
....	
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΜΗΝΙΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ:	(1 + 2 +...)

Εστιάζουμε στην κατάρτιση του προϋπολογισμού σε επίπεδο νοικοκυριού ή οικογένειας. Τα έξοδα του νοικοκυριού συνήθως καλύπτονται από το συνολικό εισόδημα του νοικοκυριού. Αυτό το εισόδημα είναι το άθροισμα των ατομικών εισοδημάτων όλων των μελών της οικογένειάς σας.

2η εργασία: Συνοψίζοντας τα εισοδήματα της οικογένειάς σου

Το επόμενο βήμα είναι να υπολογιστεί το συνολικό μηνιαίο εισόδημα του νοικοκυριού.

Στον πίνακα που ξεκινήσατε να σχεδιάζετε, προσθέστε ξεχωριστές στήλες για κάθε μέλος του νοικοκυριού (εδώ οι γονείς και τα αδέρφια είναι μόνο παραδείγματα, μπορεί να είναι ο σύζυγος, παιδί/ιά, ο/η συγκάτοικος...). Προσθέστε γραμμές για τις πηγές των εισοδημάτων, εισάγετε τα ποσά, υπολογίστε τα επιμέρους ατομικά εισοδήματα και αθροίστε το συνολικό μηνιαίο εισόδημα στο επίπεδο του νοικοκυριού.

Ερωτήσεις για να σκεφτείτε:-Πώς μπορώ να αυξήσω το μηνιαίο εισόδημά μου; Πώς μπορούμε να κερδίσουμε περισσότερα σε επίπεδο νοικοκυριού;



* Οι συμμετέχοντες προβληματίζονται σχετικά με αυτό για λίγο, στη συνέχεια, οδηγούνται στο «brainstorming / καταιγισμό ιδεών» για την αύξηση των ατομικών/οικογενειακών εισοδημάτων. Συζητήστε μαζί τους τη σχέση των ατομικών/οικογενειακών αξιών και δυνατοτήτων για την απόκτηση επιπλέον ατομικού/οικογενειακού εισοδήματος.

ΠΗΓΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	Μηνιαίο εισόδημα - (ΕΓΩ)	ΜΑΜΑ	ΜΠΑΜΠΑΣ	ΣΥΝΤΡΟΦΟΣ/ ΑΔΕΛΦΗ / ΑΔΕΛΦΟΣ... (προσθέστε όσες περισσότερες στήλες ανάλογα με τις ανάγκες)
1.				
2.				
...				
(προσθέστε όσες περισσότερες γραμμές, ανάλογα με τις ανάγκες)				
	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΕΓΩ:	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΜΑΜΑΣ:	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΜΠΑΜΠΑ:	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΑΔΕΛΦΗΣ/ΑΔΕΛΦΟΥ/ ΣΥΝΤΡΟΦΟΥ:
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΜΗΝΙΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΓΙΑ ΤΟ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΟ:	ΕΓΩ + ΜΑΜΑ + ΜΠΑΜΠΑΣ + ΣΥΝΤΡΟΦΟΣ + ΑΔΕΛΦΗ/ ΑΔΕΛΦΟΣ...			

Μπορούμε να μιλήσουμε για δύο κύριες, γενικές κατηγορίες εισοδημάτων –τα τακτικά και μη τακτικά εισοδήματα.

Ζητήστε πάλι από τους συμμετέχοντες να μοιραστούν τις απόψεις σχετικά με το τι σημαίνει τακτικό και μη τακτικό εισόδημα. Ζητήστε τους πρώτα να εξηγήσουν πώς αντιλαμβάνονται αυτές τις κατηγορίες, και να δώσουν παραδείγματα. Εξηγήστε ότι είναι σημαντικό να λένε τι σκέφτονται και ότι δεν υπάρχουν σωστές ή λάθος απαντήσεις. Είναι σημαντικό να μπορέσει ο εκπαιδευτής να είναι σε θέση να ενοποιήσει τις έννοιες που η ομάδα θα χρησιμοποιήσει καθ' όλη τη διάρκεια της των μαθημάτων. Εισάγετε τις ακόλουθες νέες έννοιες:

Τα τακτικά εισοδήματα συνήθως έρχονται συχνά, ομαλά, σε ακριβή χρονική στιγμή ή περίοδο του μήνα/έτους και ένα άτομο μπορεί να βασίζεται πάνω τους και να προγραμματίζει σύμφωνα με αυτά. Ο μισθός, οι υποτροφίες, η στήριξη των παιδιών ή άλλα εισοδήματα που σχετίζονται με την κοινωνική μέριμνα, είναι (ή τουλάχιστον πρέπει να είναι) τακτικά εισοδήματα.

Από την άλλη πλευρά, μη τακτικά εισοδήματα είναι αυτά που πραγματοποιούνται από καιρό σε καιρό, περιστασιακά. Για παράδειγμα, μη τακτικά εισοδήματα προέρχονται από μια παρούσα, περιστασιακή εργασία, εποχιακή εργασία, εφάπαξ δόση υπό μορφή επιχορήγησης ή οικονομικής ενίσχυσης. Αυτά τα εισοδήματα προστίθενται στο μέρος του ατομικού / οικογενειακού προϋπολογισμού στο οποίο συνοψίζονται οι διαθέσιμοι πόροι.

3^η εργασία: ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΑΚΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΜΗ ΤΑΚΤΙΚΩΝ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΩΝ

Κοιτάξτε τη λίστα (πίνακα) των εισοδημάτων που κάνατε. **Ποια από τα εισοδήματα που αναγράφονται είναι τακτικά;** Σημειώστε τα χρησιμοποιώντας χρώμα ή υπογράμμιση.

Έχετε περιλάβει κάποιο μη τακτικό εισόδημα; Μήπως εσείς ή κάποια μέλη της οικογένειας

αποκτήσατε κάποια επιπλέον, μη τακτικά εισοδήματα κατά τη διάρκεια του έτους;

ΕΡΓΑΣΙΑ: Ζητήστε από τα μέλη της οικογένειάς σας να σκεφτούν «τα συνήθη πρόσθετα» / «τα μη τακτικά εισοδήματά τους». Αν δεν μπορούν, αναλογιστείτε το άθροισμα σε μηνιαίο επίπεδο, ρωτήστε τους πόσο από αυτά τα εισοδήματα παίρνουν για ένα χρόνο. Υπολογίστε εκ νέου τα ποσά προκειμένου να βρείτε τα μη τακτικά εισοδήματα σε μηνιαίο επίπεδο. Προσθέστε το κατάλληλο ποσό στα εισοδήματα κάθε μέλους του νοικοκυριού (συμπεριλαμβανομένων και των εισοδημάτων του συμμετέχοντα), και στη συνέχεια υπολογίστε εκ νέου το συνολικό μηνιαίο εισόδημα του νοικοκυριού.

Ερωτήσεις για να προβληματιστούμε και να μιλήσουμε σχετικά στην κατάρτιση με άλλους συμμετέχοντες:

-Πόσο εισόδημα είναι διαθέσιμο για τις δαπάνες (σε ατομικό και οικογενειακό επίπεδο);

-Για τι ξοδεύουμε συνήθως; Δώστε μερικά παραδείγματα.

Ο εκπαιδευτής πρέπει να ηγηθεί της συζήτησης κλεισίματος, στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, αναδραστικές συζητήσεις κ.λπ. προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, την αποτελεσματικότητα της ομάδας εργασίας, την επιτυχή επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των ατομικών προσδοκιών κλπ.



Θέμα 2. Ανάγκες έναντι επιθυμιών

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- Ο καταρτιζόμενος να είναι σε θέση να εξηγήσει τη διαφορά μεταξύ ανάγκης και επιθυμίας (με παραδείγματα).
- Ο καταρτιζόμενος να είναι αρμόδιος να εξηγήσει τους λόγους για αυτή τη διάκριση.
- Ο καταρτιζόμενος καταλαβαίνει γιατί αγοράζει μερικά πράγματα που μπορούν να ικανοποιήσουν και τα δύο – και την ανάγκη και την επιθυμία.

Πριν από την έναρξη του νέου θέματος, ζητήστε από τους συμμετέχοντες να πάνε πίσω στις λίστες των εισοδημάτων τους σε επίπεδο νοικοκυριού και να προβληματιστούν σχετικά με το συνολικό ποσό και το ποσό που θεωρούν διαθέσιμο για δαπάνες. Εξηγήστε ότι θα πρέπει να χρησιμοποιήσουν την επόμενη άσκηση για να εξάγουν ορισμένα συμπεράσματα και να τα χρησιμοποιούν στην οικιακή πρακτική τους.

Στη συνέχεια, ο εκπαιδευτής πρέπει να δώσει ένα παράδειγμα μιας λίστας οικογενειακών εισοδημάτων για να αναλύσουν οι συμμετέχοντες, οι εθελοντές μπορούν να χρησιμοποιήσουν τα δικά τους παραδείγματα.

Άσκηση 16: Πώς ξοδεύουμε;

Ζητήστε από λίγους εθελοντές να παίξουν το παιχνίδι των ρόλων. Εάν οι συμμετέχοντες διστάζουν, και δεν υπάρχει επαρκής αριθμός εθελοντών, ο/οι εκπαιδευτής/τές μπορούν να συμμετάσχουν στο παιχνίδι. Με βάση το δεδομένο παράδειγμα οικογενειακού εισοδήματος και τις κατευθυντήριες γραμμές που παρέχονται, θα πρέπει να προσομοιώσουν μια διαδικασία λήψης οικογενειακών αποφάσεων σχετικά με τις δαπάνες.¹ Κάθε μέλος του νοικοκυριού θα πρέπει να ενεργεί σύμφωνα με τα προσωπικά σχέδια για δαπάνες και να προσπαθεί να διαπραγματευτεί και να κάνει τα υπόλοιπα μέλη να συμφωνήσουν με αυτό. Οι άλλοι συμμετέχοντες της εκπαίδευσης θα πρέπει να παρατηρούν και να κρατούν σημειώσεις ή να προετοιμάζουν σχόλια. Αφότου τελειώσει το παιχνίδι ρόλων, πρέπει να ακολουθήσει συζήτηση της ομάδας, εστιάζοντας στις ενέργειες των συμμετεχόντων στο παιχνίδι και στους λόγους πίσω από αυτές.

Οι προσωπικές ενέργειες που σχετίζονται με τις δαπάνες και την κατανάλωση είναι βασισμένες σε ανάγκες και επιθυμίες.

Ομάδα συζήτησης / "ανταλλαγής ιδεών": Θεωρείτε τις ανάγκες και τις επιθυμίες το ίδιο πράγμα, ή υπάρχει διαφορά; Εξηγήστε την απάντησή σας.

Αφού οι καταρτιζόμενοι εξηγήσουν τις απόψεις τους και η συζήτηση της ομάδας λάβει τέλος, εξηγήστε τους τη διαφορά μεταξύ αναγκών και επιθυμιών.

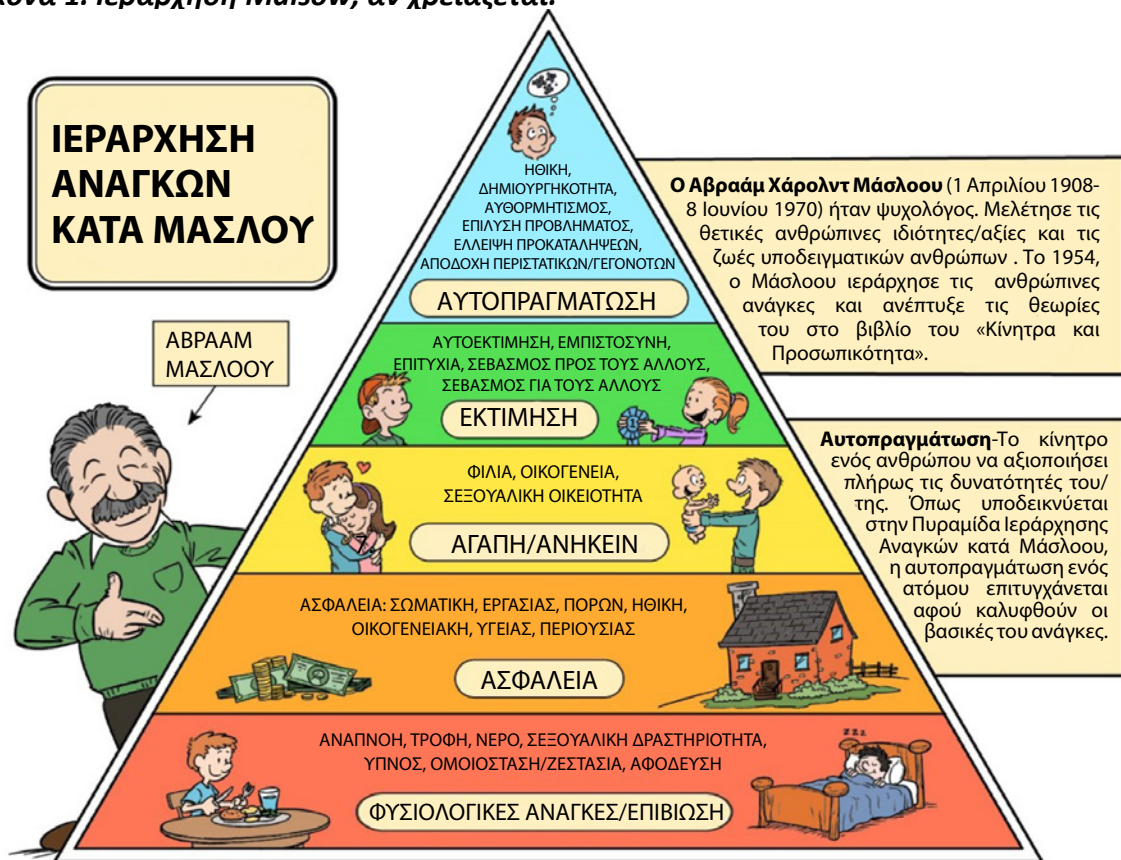
¹ Ο εκπαιδευτής πρέπει να αποφύγει να δώσει εκτεταμένες κατευθυντήριες γραμμές ή σενάρια στους συμμετέχοντες να διαβάσουν. Αντίθετα αυτός/ή θα μπορούσε να δώσει μερικές κατευθύνσεις στους συμμετέχοντες.

Συνήθως μιλάμε για πέντε βασικές κατηγορίες αναγκών:

1. Φυσιολογική,
2. Ασφάλεια,
3. Αγάπη/κατοχή,
4. Εκτίμηση, και
5. Αυτοπραγμάτωση.

Σύσταση: Χρησιμοποιήστε την παρακάτω εικόνα να εξηγήσετε τις βασικές κατηγορίες των αναγκών σύμφωνα με τον Maslow. Εκτυπώστε την εικόνα και συζητήστε κάθε κατηγορία των αναγκών. Κατά τη διάρκεια της συζήτησης, σχεδιάστε την πυραμίδα βήμα προς βήμα στον πίνακα.

Εικόνα 1. Ιεράρχηση Maslow, αν χρειάζεται.



Πηγή: <http://timvandevall.com/wp-content/uploads/2013/11/Maslows-Hierarchy-of-Needs.jpg>

Οι ανάγκες: σχετίζονται με ευρείες κατηγορίες προϊόντων/υπηρεσιών δηλαδή διαφορετικά προϊόντα μπορούν να ικανοποιήσουν μία ανάγκη. Για παράδειγμα, η ανάγκη για ασφάλεια, ακριβέστερα για σπίτι ή ιδιοκτησία, μπορεί να ικανοποιηθεί με διάφορους τρόπους: ενοικίαση ενός διαμερίσματος ή ενός σπιτιού, η αγορά ενός ακινήτου, διαβίωση σε κοιτώνα...

Οι επιθυμίες: καθορίζονται ακριβέστερα-αντιστοιχούν σε ένα συγκεκριμένο προϊόν/υπηρεσία ή ακόμη και σε ένα εμπορικό σήμα. Για παράδειγμα, η ανάγκη για ένα



ποτό (η δίψα ως φυσιολογική ανάγκη) εκφράζεται μέσω της επιθυμίας για το νερό, για ένα ιδιαίτερο είδος χυμού, κλπ.

Άσκηση 1 γ: Διαφοροποιώντας τις ανάγκες από τις επιθυμίες

Πείτε στους συμμετέχοντες να σχηματίσουν ζεύγη/μικρές ομάδες (ανάλογα με τη δομή της ομάδας και το επίπεδο των γνώσεων τους) για την επόμενη άσκηση. Με βάση αυτά που έμαθαν σχετικά με τις ανάγκες και τις επιθυμίες, πρέπει να:

- αναγνωρίσουν και να καταγράψουν 1) ανάγκες και 2) επιθυμίες που αναφέρθηκαν στο παιχνίδι ρόλων για τη λήψη οικογενειακών αποφάσεων σχετικά με τις δαπάνες.
- εντοπίσουν μερικά παραδείγματα αναγκών και επιθυμιών σε ατομικό/οικογενειακό επίπεδο.

Αφού τελειώσουν την εργασία, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να συζητούν τα συμπεράσματά τους.

Συμπληρωματική ερώτηση για την ομάδα συζήτησης: Σκεφτείτε προϊόντα/υπηρεσίες που θα μπορούσαν να ικανοποιήσουν τόσο μια ανάγκη όσο και μια επιθυμία.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ: Μερικές φορές, οι ανάγκες γίνονται αντιληπτές ως κάτι που χρειάζεται ή ακόμα είναι αναγκαίο.

Η έλλειψη ένα προϊόντος/υπηρεσίας που είναι το αντικείμενο της **ανάγκης** προκαλεί προβλήματα. Από την άλλη πλευρά, η **επιθυμία** σχετίζεται με κάτι που χωρίς αυτό μπορούμε να κάνουμε, αλλά και πάλι θα θέλαμε να έχουμε.

Εξηγήστε και συζητήστε αυτή τη διάκριση με τους μαθητές. Για να εξασφαλίσετε την κατανόηση του θέματος, κάντε την επόμενη άσκηση με τους συμμετέχοντες.

Άσκηση 1δ: Ικανοποίηση των αναγκών και των επιθυμιών

Για αυτήν την άσκηση, πείτε τους συμμετέχοντες να βρουν στο βιβλίο εργασίας τη σελίδα με τις απεικονίσεις ορισμένων προϊόντων (π.χ. τρόφιμα-ψωμί, γάλα, φρούτα, αυτοκίνητο, σπίτι, κ.λπ.).

Καθήκον τους είναι να αναγνωρίσουν και να γράψουν ή να υποδείξουν ποια από αυτά τα προϊόντα ικανοποιούν κάποια ανάγκη (και ποια ανάγκη είναι αυτή), και ποια μια επιθυμία (τι είδους επιθυμίας).

Αφού ολοκληρωθεί η εργασία, ξεκινήστε μια ομάδα συζήτησης στην οποία οι συμμετέχοντες μοιράζονται τις απόψεις τους.

Θέμα 3. Πώς να κάνετε τον οικογενειακό προϋπολογισμό σας και πώς να αποφύγετε τα μειονεκτήματα του προϋπολογισμού

Αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- Ο καταρτιζόμενος αποκτά δεξιότητες για να κάνει τον προϋπολογισμό του νοικοκυριού του.
- Ο καταρτιζόμενος καταλαβαίνει ποια χαρακτηριστικά θα πρέπει να έχει ένας προϋπολογισμός ώστε να αποφευχθούν τα μειονεκτήματα.
- Ο καταρτιζόμενος είναι σε θέση να κατανοήσει τους λόγους ενός ενδεχόμενου ελλείμματος και να υπολογίσει εκ νέου.

Μετά την αναθεώρηση των αναγκών και επιθυμιών, οι συμμετέχοντες είναι έτοιμοι να συνθέσουν το προσχέδιο του προϋπολογισμού. Θα πρέπει να πάνε πίσω στον κατάλογο των εισοδημάτων που εισρέουν στο νοικοκυριό (θέμα 1). Αφού γνωρίζουν πόσα χρήματα κερδίζονται κάθε μήνα, θα πρέπει να αναγραφούν τα αναγκαία έξοδα. Τα παραδείγματα των δαπανών που πρέπει να ληφθούν υπόψη είναι:

- Δαπάνες που σχετίζονται με το σπίτι (υποθήκη, ενοίκιο, δόση δανείου... + ηλεκτρική ενέργεια, θέρμανση, τηλέφωνο, Internet, σπίτι-υπηρεσίες, βοηθητικά προγράμματα)
- Παντοπωλείο και άλλα ήδη πρώτης ανάγκης-είδη οικιακής χρήσης, καλλυντικά κλπ.
- Μεταφορικά έξοδα (βενζίνη, συντήρηση αυτοκινήτου, ασφάλιση αυτοκινήτου ή εισιτήριο λεωφορείου κλπ.)
- Άλλες δαπάνες: ρούχα, διασκέδαση, διακοπές...

Εξηγήστε εν συντομία αυτές τις κατηγορίες στους συμμετέχοντες. (Σημείωση: Προετοιμάστε και χρησιμοποιείτε φωτογραφίες ή εικόνες για να συμπληρώσετε τις εξηγήσεις με οπτικά στοιχεία). Συζητήστε μαζί τους και βεβαιωθείτε ότι οι συμμετέχοντες κατανοούν. Συζητήστε επίσης αυτές τις δύο σημαντικές αρχές:

- Ορισμένα από τα απαιτούμενα έξοδα δεν συμβαίνουν μηνιαία - για παράδειγμα, η ασφάλεια του αυτοκινήτου ή οι επισκέψεις στο γιατρό. Καταβάλλονται μία ή μερικές φορές το χρόνο. Αλλά, δεν μπορούν να αποκλειστούν από τον κατάλογο των δαπανών και να ξεχαστούν, θα πρέπει να πληρωθούν! Ένας τρόπος για να γίνει αυτό είναι να εξασφαλιστούν αρκετά χρήματα για την κάλυψη τους, να συνταχτεί ένας κατάλογος όλων των δαπανών που προκύπτουν μόνο μερικές φορές το χρόνο. Αθροίστε το συνολικό κόστος τους, διαιρέστε με 12, και προσθέστε το αποτέλεσμα στη μηνιαία λίστα των εξόδων. Αυτό θα εξασφαλίσει ότι γίνεται μια σίγουρη εξοικονόμηση για τους σκοπούς αυτούς. - Δείξτε το στους συμμετέχοντες με κάποιο παράδειγμα!
- Οι απροσδόκητες δαπάνες συνήθως δημιουργούν ελλείμματα στον προϋπολογισμό. Έτσι, θα πρέπει να αποταμιεύετε όσο το δυνατόν περισσότερο για τις «βροχερές ημέρες» ή για το ταμείο έκτακτης ανάγκης. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να δώσουν μερικά παραδείγματα μη προγραμματισμένων εξόδων και ιδέες για την τακτοποίησή τους.



1ε άσκηση: Η σύνθεση προσχεδίου προϋπολογισμού των νοικοκυριών

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να δημιουργήσουν έναν πίνακα με τη λίστα και τα ποσά των δαπανών για τον τελευταίο μήνα. Μπορούν να χρησιμοποιήσουν τον παρακάτω πίνακα ως πρότυπο.

Σημείωση: Για αυτήν την άσκηση, ο εκπαιδευτής μπορεί να παρακινήσει τους εκπαιδευόμενους να φέρουν κάποιους λογαριασμούς για να χρησιμοποιηθούν ως πηγές πληροφοριών. Προαιρετικά, ο εκπαιδευτής μπορεί να προετοιμάσει πραγματικούς ή «κατασκευασμένους» λογαριασμούς να χρησιμοποιηθούν.

	Ποσό
Συνολικό Οικογενειακό Εισόδημα	

Τύπος ΕΞΟΔΩΝ	Άθροισμα
Δαπάνες σχετικές με το σπίτι: Ενοικίαση/δόση δανείου	
Μηνιαίοι λογαριασμοί: ηλεκτρική ενέργεια θέρμανση τηλέφωνο Internet...	
Δαπάνες σε σχέση με τις ανάγκες των παιδιών (σχολείο, ειδική τροφή...)	
Τακτικά ψώνια: Είδη παντοπωλείου Προϊόντα μπάνιου / καλλυντικά	
Έξοδα μετακίνησης (βενζίνη, συντήρηση αυτοκινήτων, ασφάλιση αυτ/του ή εισιτήριο λεωφορείου κλπ.)	
Είδη ένδυσης	
Ιατρικές θεραπείες	
ψυχαγωγία, διακοπές	
... (προσθέστε γραμμές εάν είναι απαραίτητο)	
	ΣΥΝΟΛΟ:
ΔΙΑΦΟΡΑ ΜΕΤΑΞΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΕΞΟΔΩΝ	

Αφού οι συμμετέχοντες ολοκληρώσουν την άσκηση, με τη βοήθεια του εκπαιδευτή, θα πρέπει να αφαιρέσουν τις συνολικές δαπανών από το συνολικό εισόδημα (3η εργασία στην άσκηση 1α για το θέμα 1), και να προβληματιστούν σχετικά με την κατάσταση ατομικά - αν είναι ικανοποιημένοι από το αποτέλεσμα, αν απομένουν χρήματα ή αν υπάρχει έλλειμμα, και ποιό είναι το σχέδιο.

Αφότου τελειώσει ο καθένας την εργασία, πρέπει να ακολουθήσει η ομάδα συζήτησης, εστιάζοντας στα εξής:

1. αντοχές του οικογενειακού προϋπολογισμού – μοιράζονται τις διαπιστώσεις και εμπειρίες, και

2. τα προβλήματα που εντοπίζονται και στις ιδέες για την επίλυσή τους.

Στη συνέχεια θα πρέπει να συζητήσετε πιθανά μειονεκτήματα του προϋπολογισμού με τους συμμετέχοντες:

- Αρχικά, προσδιορίστε τους πιθανούς λόγους για το πιθανό μειονέκτημα/έλλειμμα: απρόβλεπτες δαπάνες που προκύπτουν, καθυστέρηση/μείωση των μηνιαίων εισοδημάτων, ελλιπής παρακολούθηση των εξόδων κλπ. (Δώστε κάποια παραδείγματα και ζητήστε από τους συμμετέχοντες να μοιραστούν παραδείγματα και απόψεις).
- Στη συνέχεια, συζητήστε για το πώς θα αποφευχθούν τα μειονεκτήματα. Βεβαιωθείτε ότι οι συμμετέχοντες κατανοούν τους λόγους πιθανών ελλειμμάτων και ξέρουν πώς να υπολογίσουν εκ νέου τον προϋπολογισμό.

Ο εκπαιδευτής πρέπει να ηγηθεί της συζήτησης κλεισίματος, στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, συνομιλίες ανάδρασης κ.λπ. προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, την απόδοση της ομάδας εργασίας, την επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των επιμέρους προσδοκιών κλπ.

Θέμα 4. Η σημασία της συνήθειας της καλής δαπάνης

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- Ο καταρτιζόμενος ξέρει πώς να παρακολουθεί τα έξοδα.
- Ο καταρτιζόμενος κατανοεί τη σημασία των σοφότερων αποφάσεων για δαπάνες.
- Ο καταρτιζόμενος είναι σε θέση να δώσει παραδείγματα της συνήθειας των καλών εξόδων.

Η παρακολούθηση των εξόδων είναι ένας από τους βασικούς παράγοντες της αποτελεσματικής κατάρτισης του προϋπολογισμού, δεδομένου ότι βοηθάει στην αποφυγή υπερβάσεων, μειονεκτημάτων και ελλειμμάτων του προϋπολογισμού. Εδώ είναι μερικές βασικές συμβουλές με τις οποίες μπορείτε να προβληματιστείτε σχετικά μαζί με τους καταρτιζόμενους:

- Ξεκινήστε από τον προϋπολογισμό σας.
- Καταγράψτε τις καθημερινές δαπάνες σας, τοποθετώντας τις στην σωστή κατηγορία. Αφαιρέστε το άθροισμα από τα χρήματα που διαθέτετε κάθε φορά για να ξοδέψετε. Έτσι γνωρίζετε πόσα χρήματα μένουν διαθέσιμα για τις δαπάνες.
- Αποφύγετε τα χρέη-όταν τα διαθέσιμα χρήματα δαπανώνται, σταματήστε τη δημιουργία εξόδων.
- Αναθεώρηση του προϋπολογισμού από καιρό σε καιρό-μπορεί να διαπιστώνεται ότι ο προϋπολογισμός σας δεν είναι ρεαλιστικός ή ίσως χρειαστεί να μεταφέρετε χρήματα μεταξύ κατηγοριών.



- Στο τέλος του μήνα, προσαρμόστε τον προϋπολογισμό για τον επόμενο. Μέσα από ιεράρχηση (πληρωμή του χρέους, αποταμίευση) πηγαίνετε στο άλλα έξοδα. Ίσως χρειαστούν περικοπές σε ορισμένους τομείς, αλλά θα πρέπει ακόμα να μπορείτε να τρώτε κάθε μέρα.²

Ευτυχώς, ορισμένες δαπάνες μπορούν να μειωθούν παίρνοντας σοφότερες αποφάσεις δαπανών ή υιοθετώντας τις συνήθειες καλών εξόδων. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει τώρα να αναθεωρήσουν την οικογενειακή μηνιαία λίστα δαπανών τους και να σημειώσουν τα προβληματικά έξοδα.

Άσκηση 1στ: Παρακολούθηση δαπανών

Οι συμμετέχοντες πρέπει να πάνε πίσω στη λίστα των προσδιορισμένων οικογενειακών μηνιαίων δαπανών (άσκηση 1ζ). Η εργασία τους είναι:

-να ελέγξουν αν έχουν συμπεριλάβει όλα τα πιθανά έξοδα (ο εκπαιδευτής βοηθά αναφέροντας συνήθη μηνιαία / ετήσια έξοδα που θα μπορούσαν να παραλειφθούν – π.χ., δαπάνες που σχετίζονται με την εκπαίδευση-δίδακτρα, βιβλία, εξοπλισμός),

-να προσθέσουν κάποια που μπορεί να ξεχάστηκαν και να υπολογίσουν εκ νέου τις συνολικές δαπάνες και τον τελικό προϋπολογισμό: επιπλέον χρήματα που κερδίζονται ή το νέο έλλειμμα,

-να επισημάνουν τα έξοδα που θεωρούν υπερβολικά, όχι απαραίτητα ή προβληματικά για κάποιον άλλο λόγο.

Αφού όλοι οι συμμετέχοντες, τελειώσουν την εργασία, πρέπει να ακολουθήσει ομάδα συζήτησης.

Πρόσθετες δαπάνες:	Άθροισμα
ΣΥΝΟΛΟ:	
Το αποτέλεσμα του προϋπολογισμού νοικοκυριών (από την προηγούμενη άσκηση, 1ε)	_____
Έξοδα	_____
Το αποτέλεσμα του οικογενειακού προϋπολογισμού	_____

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Ανάλογα με το επίπεδο των γνώσεων, τις άλλες δεξιότητες και τα κίνητρα των συμμετεχόντων, η άσκηση μπορεί να οργανωθεί με διαφορετικό τρόπο. Ο εκπαιδευτής μπορεί να κάνει αυτή την άσκηση μαζί με τους συμμετέχοντες, με ένα συγκεκριμένο παράδειγμα. Πρέπει να γράψει όλα τα στοιχεία στον πίνακα και να κάνει τον υπολογισμό από κοινού με τον καταρτιζόμενο, και πρέπει να ακολουθήσει συζήτηση.

Προκειμένου να κατανοήσουν οι συμμετέχοντες τη σημασία της παρακολούθησης δαπανών, θα πρέπει να κάνουν την επόμενη άσκηση. Βοηθήστε τους με την εργασία τους.

Άσκηση 1ζ: Αναθεώρηση των δαπανών-προς σοφότερες αποφάσεις δαπανών και συνηθειών καλής δαπάνης

² Περισσότερα για: <http://moneyfor20s.about.com/od/budgeting/ht/trackexpenses.htm>, <http://money.usnews.com/money/personal-finance/articles/2014/06/03/a-guide-to-creating-your-ideal-household-budget?page=2>, <http://www.moneysavingexpert.com/banking/Budget-planning>

Οι συμμετέχοντες πρέπει να σκεφτούν τις δαπάνες τους κατά την τελευταία εβδομάδα. Η εργασία τους είναι να εισάγουν όλα τα στοιχεία των αγορών κατά την περίοδο αυτή, τα έξοδα που σχετίζονται με αυτήν, και να υπολογίσουν το άθροισμα. Θα πρέπει να χρησιμοποιούν τον παρακάτω πίνακα ως πρότυπο. Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να έχει έναν υπολογιστή με πρόσβαση στο Internet ή άλλη δυνατότητα για να ελέγξει τις τιμές των εμπορευμάτων, εάν οι συμμετέχοντες δεν μπορούν να θυμηθούν.

Δευτέρα		Τρίτη		Τετάρτη		Πέμπτη		Παρασκευή		Σάββατο		Κυριακή	
Στοιχείο	Κόστος	Στοιχείο	Κόστος	Στοιχείο	Κόστος	Στοιχείο	Κόστος	Στοιχείο	Κόστος	Στοιχείο	Κόστος	Στοιχείο	Κόστος
... (προσθέστε στήλες ανάλογα με τις ανάγκες)													
Καθημερινό σύνολο:													
Εβδομαδιαίο σύνολο:													

ΠΙΘΑΝΕΣ ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΕΙΣ της άσκησης: αντί παρακολούθησης των εξόδων μέρα με τη μέρα, (αν είναι δύσκολο για τους συμμετέχοντες), ο εκπαιδευτής μπορεί να χρησιμοποιήσει εβδομαδιαία έξοδα ως βάση για αυτή την άσκηση.

Αν οι συμμετέχοντες είναι λιγότερο εγγράμματοι, ο εκπαιδευτής πρέπει να φέρει διαφορετικά στοιχεία ή εικόνες (τροφίμων, καλλυντικών, tabac, αυτοκίνητων για φυσικό αέριο κλπ). Μέσα από την ιστορία μιας οικογένειας (ουδέτερη που όλοι μπορούμε να ταυτιστούμε με αυτήν) ο πίνακας θα μπορούσε να δημιουργηθεί στον μαυροπίνακα/πίνακα. Μετά από αυτά ο εκπαιδευτής πρέπει να ξεκινήσει μια μέτρια συζήτηση στην οποία οι συμμετέχοντες θα ανταλλάξουν απόψεις σχετικά με τις συνήθειες των εξόδων.

Προκειμένου να παρακολουθούν τις δαπάνες καλύτερα, και να υιοθετήσουν τις συνήθειες των καλών εξόδων, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να ξεκινήσουν με μικρά βήματα - η επόμενη άσκηση σχετίζεται με μία από αυτές τις συνήθειες που θα πρέπει να προσπαθήσουν να εντάξουν στην καθημερινότητα.

Εργασία για το σπίτι / άσκηση 1η. Αναθεώρηση των δαπανών-μέσω σοφότερων αποφάσεων για τις δαπάνες και τη συνήθεια της καλής δαπάνης

Οι συμμετέχοντες πρέπει να χρησιμοποιήσουν τον ίδιο πίνακα όπως και στην προηγούμενη άσκηση, εκτυπωμένο σε ένα φύλλο χαρτιού. Πρέπει να το φέρνουν μαζί τους για μια εβδομάδα, παρακολουθώντας όλα τα έξοδα. Όταν συγκεντρωθείτε μια εβδομάδα μετά, ο εκπαιδευτής πρέπει να συγκροτήσει μια συζήτηση στην οποία οι συμμετέχοντες θα μοιραστούν τις απόψεις τους σχετικά με την πρακτική αυτή. Θα πρέπει επίσης να μοιραστούν την εμπειρία τους με τα άλλα μέλη του νοικοκυριού τους.

Ο εκπαιδευτής πρέπει να συντονίσει τη συζήτηση κλεισίματος στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, ανατροφοδοτούμενες ομιλίες κ.λπ., προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, την αποτελεσματικότητα της ομάδας εργασίας, την επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των επιμέρους προσδοκιών κλπ.



Θέμα 5. Πρακτικές αγορών

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- Ο καταρτιζόμενος αποκτά τις δεξιότητες για να συντάξει μια τυπική λίστα αγορών και να εξηγήσει τις προτεραιότητες.
- Ο καταρτιζόμενος αντιλαμβάνεται τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα των διαφορετικών τύπων των καταστημάτων.
- Ο καταρτιζόμενος αντιλαμβάνεται τον όρο «αξία του χρήματος».
- Ο καταρτιζόμενος είναι σε θέση να πάρει σοφότερες καταναλωτικές αποφάσεις που θα αντιστοιχούν σε προμήθειες με κουπόνια, προώθηση πωλήσεων, κλπ.

Στην αρχή του θέματος, οι συμμετέχοντες πρέπει να σκεφτούν τις προηγούμενες ασκήσεις και τα αποτελέσματά τους. Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να διευκολύνει την ομάδα συζήτησης να επικεντρωθεί σε δύο κύρια θέματα:

- Ποιες είναι οι δαπάνες που αναγνωρίστηκαν ως προβληματικές και γιατί;
- Πώς να τακτοποιήσουν αυτά τις δαπάνες -που πρέπει να κοπούν, να μειωθούν ή να διαιρεθούν (γιατί, πώς;);

Μοιραστείτε μερικές συμβουλές που σχετίζονται με τις σοφότερες αποφάσεις δαπανών με τους συμμετέχοντες, π.χ.:

- Ευκαιρίες για εξοικονόμηση και έλεγχο των μηνιαίων δαπανών από τις αναθέτουσες αρχές – για παράδειγμα, μπορείτε να ωφεληθείτε από τη ρύθμιση των συμβάσεων παροχής υπηρεσιών Internet, κινητής τηλεφωνίας και πώς.
- Αγοράζοντας από ειδικούς τύπους καταστημάτων – εκπτωτικά παντοπωλεία/καταστήματα, καταστήματα μεταχειρισμένων, κλπ.

1η άσκηση: Μεγάλα εναντίον μικρών καταστημάτων – συζήτηση με διαφημιστικό υλικό

Διαφορετικοί τύποι καταστημάτων παρέχουν διαφορετικές ευκαιρίες: τα μικρότερα τοπικά καταστήματα είναι συνήθως κοντά σε κατοικημένες περιοχές και προσφέρουν συγκεκριμένες ποσότητες αγαθών, ενώ τα μεγαλύτερα καταστήματα (π.χ. υπεραγορές) βρίσκονται συνήθως στην περιφέρεια της πόλης, αλλά προσφέρουν περισσότερα προϊόντα. Στόχος αυτής της άσκησης είναι οι συμμετέχοντες να επανεξετάσουν αυτά τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα μέσω της συζήτησης. Ο εκπαιδευτής πρέπει να φέρει κάποια διαφημιστικά έντυπα, φυλλάδια, καταλόγους κλπ. Οι καταρτιζόμενοι πρέπει πρώτα να ελέγξουν αυτό το διαφημιστικό υλικό. Ο εκπαιδευτής ξεκινά τη συζήτηση ρωτώντας τους συμμετέχοντες ποια από τα προϊόντα που παρουσιάζονται στο υλικό που θα αγόραζαν και γιατί. Μετά από αυτό, μέσω της συζήτησης, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να εκφράσουν τις απόψεις τους για τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της αγοράς σε μικρά ή μεγάλα καταστήματα. Ο εκπαιδευτής πρέπει να συντονίσει τη συζήτηση και να καταγράψει στον πίνακα τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα που εντοπίστηκαν.

Ενημερώστε τους συμμετέχοντες σχετικά με τις προωθητικές στρατηγικές που χρησιμοποιούνται για να κάνουν τους καταναλωτές να δαπανήσουν περισσότερα

ρωτήστε τους σχετικά με τις προσωπικές τους εμπειρίες αναφορικά με τις δραστηριότητες αυτές.³ (Χρησιμοποιήστε -ως παρουσιάσεις ή εκτυπωμένες – τις εικόνες από το Διαδίκτυο, από την πηγή που αναφέρεται στην υποσημείωση)

Ένας από τους καλύτερους τρόπους για να αποφύγετε να δαπανήσετε περισσότερα από όσα έχετε προγραμματίσει είναι να δημιουργήσετε μια λίστα αγορών και να μείνετε σε αυτή. Ως εκ τούτου, η επόμενη άσκηση είναι σχετική με τη σύνθεση της λίστας αγορών.

Άσκηση 1θ: Συνθέτοντας μια λίστα αγορών (προσομοίωση)

Οι συμμετέχοντες εργάζονται σε ομάδες (η δομή της ομάδας επηρεάζει το πώς θα δημιουργηθούν οι ομάδες εργασίας ή αν ο εκπαιδευτής θα προσαρμόσει διαφορετικά την άσκηση). Θα έπρεπε τώρα να υποδυθούν τα μέλη του νοικοκυριού και προσομοιώσουν την κατάσταση πριν από το ψώνια/πηγαίνοντας στο κατάστημα. Πρέπει να καθίσουν μαζί και να διαπραγματευτούν τις καταναλωτικές προτεραιότητες. Το αποτέλεσμα της διαδικασίας θα πρέπει να είναι ένας κατάλογος αγορών για μια εβδομάδα με τα αναγραφόμενα στοιχεία κατά σειρά αναγκαιότητας.

Πρέπει να επισημάνουν και να εξηγήσουν τις προτεραιότητες, να εξηγήσουν από πού θα ψωνίσουν, πώς θα οργανώσουν τη μετάβαση στο κατάστημα (π.χ. αν πρόκειται για ένα μεγαλύτερο κατάστημα και περισσότερα ψώνια, έξοδα μεταφοράς πρέπει να περιλαμβάνονται στις συζητήσεις. Αλλά ως εκπαιδευτής πρέπει να γνωρίζετε τις δυνατότητες μεταφοράς, αποθήκευσης, κ.λπ., των συμμετεχόντων) τι πρέπει να αγοράσουν πρώτα, τι να κάνουν με το υπόλοιπο των χρημάτων. Επίσης, πρέπει να μιλήσουν για το σχέδιο Β – τι θα συμβεί αν κάποια σημαντικά προϊόντα δεν αγοραστούν, και ποιες είναι οι επιπτώσεις της αλλαγής του σχεδίου.

Αφού όλες οι ομάδες ολοκληρώσουν την εργασία, μια ομάδα "brainstorming / καταιγισμός ιδεών" καθοδηγούμενη από τον εκπαιδευτή, πρέπει να ακολουθήσει.

Οι συμμετέχοντες θα μπορούσαν επίσης να κάνουν αυτή τη χρήσιμη πρακτική άσκηση σε μικρές ομάδες προκειμένου να πάρουν τις πληροφορίες που απαιτούνται για τη σύνθεση της λίστας αγορών: <http://www.wikihow.com/Make-a-Shopping-List>.

Όταν αγοράζετε, είναι σημαντικό να αναλύσετε καλά την "αξία των χρημάτων". Η επόμενη άσκηση πρέπει να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν αυτήν την έννοια καλύτερα.

Άσκηση 11: Χρησιμοποιώντας τις ευκαιρίες για να ψωνίζετε συνετά

Διαφορετικά φυλλάδια με εκπτώσεις ή κουπόνια από τοπικά σούπερ μάρκετ παρέχονται στους συμμετέχοντες από τον εκπαιδευτή. Η πρώτη εργασία είναι να επιλέξουν ένα προϊόν, για παράδειγμα τυρί, και να συγκρίνουν τις τιμές σε διάφορα καταστήματα. Ο εκπαιδευτής πρέπει να τους βοηθήσει να ελέγξουν το μοναδιαίο κόστος και να εξηγήσουν τις διαφορετικές τιμές για διαφορετικές ποσότητες/πακέτα.

Η δεύτερη εργασία είναι να επιλέξουν ένα προϊόν που καταναλώνουν συχνά, για παράδειγμα πατάτες. Πρέπει να ανακαλύψουν την καλύτερη/φθηνότερη επιλογή για την αγορά αυτού του προϊόντος-π.χ. να αγοράσουν 1 κιλό ή μεγαλύτερο πακέτο- και να την εξηγήσουν. (Σημείωση: ο εκπαιδευτής πρέπει να γνωρίζει ότι οι συμμετέχοντες ίσως

³ Περισσότερα για: <http://www.businessinsider.com/how-stores-make-you-spend-more-2014-1?op=1>



να μην έχουν τη δυνατότητα για αποθήκευση των αγαθών και να τους βοηθήσει να λάβουν υπόψη αυτό και παρόμοιους παράγοντες.)

Η τρίτη εργασία σχετίζεται με τα κουπόνια που παρέχονται. Οι καταρτιζόμενοι πρέπει να υπολογίσουν τη διαφορά στην τιμή-εξοικονόμηση που θα μπορούσε να επιτευχθεί με τη χρήση κουπονιών για ορισμένα προϊόντα.

Τελειώστε την άσκηση επισημαίνοντας ότι, κατά τη σύγκριση, οι συμμετέχοντες πρέπει να έχουν κατά νου:

- Την πραγματική τιμή ανά μονάδα, όπως κιλό, λίτρο, τεμάχιο κλπ. –συνήθως οι μικρές συσκευασίες είναι πιο ακριβές από τις μεγαλύτερες,
- Την ποιότητα, την ανθεκτικότητα και άλλες λεπτομέρειες των προϊόντων – μερικές φορές προϊόντα που είναι πιο ακριβά εκ πρώτης όψης, στην πραγματικότητα διαρκούν περισσότερο, έτσι να είναι μια καλύτερη επιλογή από αυτό που φαίνεται φθηνότερη εναλλακτική λύση-σκεφτείτε μπαταρίες, συμπυκνωμένα απορρυπαντικά, και ούτω καθεξής.

Ο εκπαιδευτής πρέπει να συντονίσει τη συζήτηση κλεισίματος στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, ανατροφοδοτούμενες ομιλίες κ.λπ. προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, την αποδοτικότητα της ομάδας εργασίας, την επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των επιμέρους προσδοκιών κλπ.

Θέμα 6. Έλεγχος των δαπανών

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- *Ο καταρτιζόμενος καταλαβαίνει πως δαπάνες μπορούν να μειωθούν ξέροντας πώς να αντικαταστήσει ένα προϊόν με ένα λιγότερο δαπανηρό.*
- *Ο καταρτιζόμενος γνωρίζει πώς μπορεί να εξοικονομήσει πόρους και να αποφύγει τη σπατάλη.*
- *Ο καταρτιζόμενος είναι σε θέση να μην αγοράσει κάποια προϊόντα, αλλά να τα παράξει μόνος του.*

Άσκηση 1κ: Προσομοίωση των καταναλωτικών πρακτικών

Η άσκηση πρέπει να γίνει με δύο τρόπους ταυτόχρονα.

Οι συμμετέχοντες χρησιμοποιούν φύλλα χαρτιού στο βιβλίο εργασίας στα οποία παρουσιάζονται:

1. χρήματα
2. προϊόντα (τα στοιχεία με τις τιμές) και
3. οι ποσότητες-αριθμοί προϊόντων.

Κόβουν τις εικόνες.

Πρώτον: Ο εκπαιδευτής φέρνει τα πραγματικά προϊόντα για την προσομοίωση ενός καταστήματος. Οι συμμετέχοντες παίρνουν τις οδηγίες και πληροφορίες σχετικά με το

καθορισμένο χρηματικό ποσό για ψώνια από τον εκπαιδευτή. Κάθε καταρτιζόμενος έρχεται στο κατάστημα, επιλέγει αγαθά και ξοδεύει το ποσό των χρημάτων, που πρέπει να είναι χαμηλότερο ή ίσο με το ποσό που ορίζεται από τον εκπαιδευτή. Στο ταμείο ο συμμετέχων πληρώνει (χρησιμοποιώντας τα χρήματα από το βιβλίο εργασίας) και συζητά την αγορά με τον εκπαιδευτή.

Δεύτερον: Ενώ μερικοί από τους συμμετέχοντες ψωνίζουν στο κατάστημα του εκπαιδευτή, άλλοι συμμετέχοντες παίρνουν τις οδηγίες από ένα άλλο εκπαιδευτή, χρησιμοποιώντας τα κομμένα φύλλα χαρτιού από το βιβλίο εργασίας. Ο εκπαιδευτής τους δίνει οδηγίες και καθορίζει το ποσό των χρημάτων που είναι διαθέσιμο για αγορά. Κάθε συμμετέχων πρέπει να προετοιμάσει την κάρτα αγορών με τα προϊόντα που είναι αναγκαία να αγοράσει, το ποσό/ποσότητα των προϊόντων (ανάλογα με τον αριθμό των μελών της οικογένειας) και να καταναλώσει το ποσό των χρημάτων που είναι μικρότερο ή το ίδιο με το ποσό που ορίζεται από τον εκπαιδευτή.

Αφού τελειώσουν, ο εκπαιδευτής συζητά με τον κάθε καταρτιζόμενο την αγορά, τις ανάγκες και τις επιθυμίες του/της κλπ. Η άσκηση επαναλαμβάνεται με το νέο ποσό των χρημάτων που είναι διαθέσιμα για αγορές (με το χαμηλότερο ποσό πρέπει να αποφασίσουν τι να αποκλείσουν από τη λίστα, και με το υψηλότερο ποσό να αποφασίσουν εάν θα αγοράσουν μεγαλύτερη ποσότητα από κάποιο προϊόν ή θα συμπεριλάβουν ένα άλλο).

Άσκηση 11: Μείωση των δαπανών

Οι συμμετέχοντες και ο εκπαιδευτής πρέπει να πάνε πίσω στον κατάλογο με τις δαπάνες του νοικοκυριού, και με τις γνώσεις που αποκτήθηκαν από το εν λόγω θέμα, σχετικά με την παρακολούθηση των δαπανών, της συνήθειας της καλής δαπάνης και τις σοφότερες καταναλωτικές συνήθειες, πρέπει να κάνουν τα εξής:

1. Για κάθε (ή κάποιες) κατηγορία δαπανών, ο εκπαιδευτής φέρνει τα προϊόντα ή προετοιμάζει τις εικόνες των προϊόντων/υπηρεσιών που σχετίζονται με τις κατηγορίες.

Για παράδειγμα:

Για την κατηγορία εξόδων τρόφιμα/είδη παντοπωλείου, εκπαιδευτής φέρνει:

5 λίτρα γάλα Χ (το εμπορικό σήμα) για ένα μήνα-συνολική τιμή:...

5 λίτρα γάλα Υ (το εμπορικό σήμα) για ένα μήνα-συνολική τιμή:...

5 κιλά μήλα-συνολική τιμή...

3 λίτρα σκόνη πλυντηρίου Χ (το εμπορικό σήμα)-συνολική τιμή...

3 λίτρα σκόνη πλυντηρίου Υ (το εμπορικό σήμα)-συνολική τιμή...

2. Ο εκπαιδευτής συντονίζει την συζήτηση της ομάδας σχετικά με το πώς μπορούν να μειωθούν οι δαπάνες με την αντικατάσταση ενός προϊόντος με ένα φθηνότερο.

Σκεφτείτε λιγότερο δαπανηρές επιλογές προϊόντων, εισάγετε τη νέα συνολική τιμή που βασίζεται σ' αυτές και υπολογίστε εκ νέου τις δαπάνες. Σημειώστε το ποσό των χρημάτων που εξοικονομήθηκαν με αυτό τον τρόπο, και σκεφτείτε πώς θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν αυτά τα χρήματα.



3. Κοιτάξτε τη λίστα των προϊόντων που αγοράζονται τακτικά. Υπάρχει δυνατότητα να παράγετε μερικά από αυτά αντί να ξοδεύετε χρήματα για την αγορά τους;
Σκεφτείτε και άλλα προϊόντα που συνήθως αγοράζετε, αλλά θα μπορούσατε να τα φτιάξετε μόνοι σας. Αναλογιστείτε το και συζητήστε μερικές ιδέες.
Στο τέλος αυτής της άσκησης, όλοι θα πρέπει να έχουν μια ιδέα για την περαιτέρω εξοικονόμηση / σοφότερη δαπάνη.

Ο εκπαιδευτής πρέπει να συντονίσει τη συζήτηση κλεισίματος στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, ανατροφοδοτούμενες ομιλίες κ.λπ. προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, την αποδοτικότητα της ομάδας εργασίας, την επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των επιμέρους προσδοκιών κ.λπ.

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΗΣ ΚΑΤΑΝΟΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 1:

1. Εξηγήστε τη διαφορά μεταξύ τακτικών και μη εισοδημάτων. Δώστε μερικά παραδείγματα μη τακτικών εισοδημάτων.
2. Ποιά ήδη αναγκών γνωρίζετε; (προαιρετικά σύμφωνα με την ιεράρχηση του Maslow)
3. Ποιά είναι η διαφορά μεταξύ ανάγκης και επιθυμίας; Εξηγήστε.
4. Δώστε παραδείγματα οικιακών δαπανών.
5. Εξηγήστε τη σημασία των οικογενειακών προϋπολογισμών.
5. Γιατί είναι σημαντικό να παρακολουθείτε τις δαπάνες; Εξηγήστε.
7. Γνωρίζετε κάποιες καλές πρακτικές αγορών που διασφαλίζουν τις σοφότερες δαπάνες;
8. Προτιμάτε να ψωνίζετε σε μικρά ή μεγάλα καταστήματα; Γιατί?
9. Πώς θα εξηγούσατε «την αξία του χρήματος»; Δώστε μερικά παραδείγματα.

ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Περίληψη της Ενότητας 2

Στην ενότητα 2, με τίτλο «Αποταμίευση για το μέλλον», οι συμμετέχοντες της κατάρτισης θα μάθουν πώς να καθιερώσουν ένα καλό αποταμιευτικό πρόγραμμα. Η εκπαίδευση αρχίζει με θέμα «Βασικές αρχές αποταμίευσης», όπου εισάγονται βασικοί όροι και θέματα της αποταμίευσης. Κατά τη διάρκεια αυτού του μαθήματος, οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν την απαραίτητη γνώση για τις προσωπικές και οικονομικές ανάγκες τους και την ιεράρχησή αυτών και θα μάθουν τόσο τις αιτίες που τις προκαλούν όσο και που καταλήγουν στην διάρκεια τους στο χρόνο. Ο στόχος του μαθήματος είναι να κάνει τους συμμετέχοντες να συνειδητοποιήσουν πόσο σημαντική είναι η αποταμίευση και να προσδιορίσουν τους λόγους για την αποταμίευση. Η εκπαίδευση για το επόμενο θέμα-«Επιλογές αποταμίευσης», καλύπτει τις πιθανές επιλογές αποταμίευσης που χρησιμοποιούνται πιο συχνά. Η εκμάθηση σχετικά με τις βραχυπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες αποταμιευτικές επιλογές επιτρέπει στους συμμετέχοντες να ταξινομήσουν τις αποταμιευτικές επιλογές τους, λαμβάνοντας υπόψη το ρίσκο, και να επιλέξουν την κατάλληλη για την επίτευξη των οικονομικών στόχων τους. Οι ομαδικές εργασίες και οι συζητήσεις πρέπει να οδηγήσουν στις «Γενικές συστάσεις για την αποταμίευση». Αυτό το θέμα έχει σχεδιαστεί με τέτοιο τρόπο ώστε να επιτρέψει στους συμμετέχοντες να σκέφτονται κριτικά προσομοιώνοντας καταστάσεις της καθημερινότητας, και να αποφασίζουν για τις πιο κατάλληλες αποταμιευτικές επιλογές. Η κατάρτιση σχετικά με το θέμα «Πώς να καθιερώσετε ένα αποταμιευτικό πρόγραμμα» θα δώσει τους τελικούς κανόνες και τις συμβουλές για την ολοκλήρωση του αποταμιευτικού προγράμματος. Στο τέλος του μαθήματος οι συμμετέχοντες πρέπει να έχουν τα δικά τους αποταμιευτικά σχέδια και πρέπει να είναι σε θέση να εξηγήσουν τις οικονομικές αποφάσεις τους.

Προκειμένου να εξηγηθεί ο ρόλος των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων στον προγραμματισμό των προσωπικών οικονομικών, οι συμμετέχοντες θα μπορούσαν εναλλακτικά να έχουν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν μάθημα από τραπεζικό υπάλληλο στο πλαίσιο του θέματος «επιλογές αποταμίευσης σε επίσημα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα – αποταμίευση σε τράπεζες».

ΣΧΕΔΙΟ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 2

Περίληψη της ενότητας 2: Αποταμίευση για το μέλλον	12 ώρες συνολικά
1η θεματική ενότητα	4 ώρες
Θέμα 1. Βάζοντας στόχους και βασικές αρχές αποταμίευσης	2 ώρες
Συζήτηση έναρξης η για τις αποταμιευτικές συνήθειες	10 λεπτά
Άσκηση 2α: Ποιά είναι η σχέση σας με το χρήμα;	45 λεπτά
Άσκηση 2β – Βάλτε τους βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους σας για την αποταμίευση	20 λεπτά.
Άσκηση 2γ – Ιεραρχείστε τους στόχους σας για την αποταμίευση	20 λεπτά.

Άσκηση 2δ – καθορισμός των οικονομικών στόχων για τη δημιουργία του αποταμιευτικού σχεδίου	20 λεπτά.
Θέμα 2. Τρόποι αποταμίευσης	2 ώρες
Άσκηση 2ε-τι γνωρίζετε για τις αποταμιευτικές επιλογές;	20 λεπτά.
Τρόποι για να αποταμιεύετε: Βραχυπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες επιλογές αποταμίευσης	30 λεπτά.
Άσκηση 2στ– Τι γνωρίζετε για τις τραπεζικές υπηρεσίες;	30 λεπτά.
Συζήτηση συμπερασμάτων	10 λεπτά.
2η θεματική ενότητα	
Θέμα 3. Γενικές συστάσεις για την αποταμίευση	2 ώρες
Ανοίγοντας τη συζήτηση σχετικά με τα εμπόδια της αποταμίευσης	20 λεπτά
Άσκηση 2ζ –σύμβουλος αποταμίευσης	45 λεπτά
Άσκηση 2η- εφαρμογές κινητού για τα προσωπικά οικονομικά σας (προαιρετικά)	20 λεπτά
Θέμα 4. Πώς να καθιερώσετε ένα αποταμιευτικό πρόγραμμα	2 ώρες
Ανοίγοντας τη συζήτηση σχετικά με τις αρχές του αποταμιευτικού σχεδιασμού	20 λεπτά.
Άσκηση 2θ – δημιουργήστε το αποταμιευτικό σας πρόγραμμα	40 λεπτά.
Κανόνες για τον καθορισμό ενός καλού αποταμιευτικού προγράμματος	20 λεπτά.
Συζήτηση συμπερασμάτων	10 λεπτά.
3η θεματική ενότητα	
Θέμα 5. Επιλογές αποταμίευσης σε επίσημα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα – αποταμίευση σε τράπεζες	4 ώρες
Άνοιγμα συζήτησης σχετικά με τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα	10 λεπτά.
Παρουσίαση ενός χρηματοπιστωτικού ιδρύματος	20 min.
Παρουσίαση των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών	40 λεπτά.
Ερωτήσεις από τους συμμετέχοντες σχετικά με τις τραπεζικές υπηρεσίες	30 min.
Άσκηση 2ι: Παιχνίδι με χρήματα	70 λεπτά.
Συζήτηση συμπερασμάτων	10 λεπτά.

Θέμα 1. Βάζοντας στόχους και βασικές αρχές αποταμίευσης

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- Ο συμμετέχων γνωρίζει γενικά ποιο στοιχείο κάνει κάθε στόχο διαφορετικό και κατανοεί τη σημασία της ιεράρχησης των στόχων.
- Ο συμμετέχων κατανοεί τη σημασία της ανάπτυξης μιας αποταμιευτικής συμπεριφοράς.
- Ο συμμετέχων γνωρίζει ποιούς λόγους πρέπει να εξετάσει για την αποταμίευση, φροντίζοντας για το μέλλον και διακρίνει τους βραχυπρόθεσμους, μεσοπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους.
- Ο συμμετέχων είναι σε θέση να προβλέψει μελλοντικά γεγονότα και πιθανά έξοδα.

Για να κάνετε μια σύντομη εισαγωγή στο θέμα, μπορείτε να κάνετε μια εισαγωγική συζήτηση και να ρωτήσετε τους συμμετέχοντες τι σκέφτονται σχετικά με τις αποταμιευτικές συνήθειές τους - Πιστεύουν ότι αποταμιεύουν αρκετά χρήματα, ή θα μπορούσαν να αποταμιεύσουν περισσότερα; Ρωτήστε τους αν μπορούν να αναγνωρίσουν τα κίνητρα και πόσο επίμονοι είναι στην αποταμίευση. Εάν οι συμμετέχοντες δεν μπορούν να αποταμιεύσουν καθόλου, ζητήστε τους να φανταστούν μια κατάσταση, όπου θα ήταν σε θέση να αποταμιεύουν και για ποιο λόγο θα το έκαναν.

Οι απόψεις τους σχετικά με τις αποταμιευτικές τους συνήθειες σε αυτή τη συζήτηση μπορούν να επιβεβαιωθούν από την επόμενη δραστηριότητα, όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να αξιολογήσουν την προσωπικότητα των χρημάτων τους, εάν βρίσκετε το προτεινόμενο τεστ, χρήσιμο και κατάλληλο για την ομάδα-στόχο.

Άσκηση 2^α: Ποια είναι η σχέση σας με το χρήμα;

Μετά από μια σύντομη συζήτηση σχετικά με τις αποταμιευτικές συνήθειες, οι συμμετέχοντες μπορούν να αξιολογήσουν την αποταμιευτική συμπεριφορά τους κάνοντας μια άσκηση για την προσωπικότητα των χρημάτων τους. Η εργασία πρέπει να γίνει ατομικά, αλλά ανάλογα με το επίπεδο κατανόησης του θέματος, μπορείτε να διαβάσετε τις ερωτήσεις και να εξηγήσετε τις προσφερόμενες απαντήσεις. Αν βρείτε μερικές ερωτήσεις δύσκολες ή ακατάλληλες για την ομάδα-στόχο, μπορείτε ενδεχομένως να τις παραλείψετε.

Αφού τελειώσουν όλοι οι καταρτιζόμενοι, θα πρέπει να τους παρουσιάσετε τον τύπο της προσωπικότητας σύμφωνα με τις απαντήσεις τους. Μπορείτε να κάνετε μια σύντομη παρουσίαση για το κάθε είδος καταναλωτικής συμπεριφοράς.

Το τεστ και οι απαντήσεις μπορούν να βρεθούν σε αυτό το σύνδεσμο:

<http://www.nebraskafinancialeducation.org/wp-content/uploads/2011/09/Money-Personality-Quiz.pdf>

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να αναλογιστούν τα αποτελέσματά τους και να συζητήσουν τις απόψεις τους μέσα στην ομάδα. Μπορείς να τους ρωτήσετε αν εξεπλάγησαν από τα αποτελέσματα ή αν ήταν αναμενόμενα.

Οι καταθέσεις και οι επενδύσεις είναι κρίσιμες για την προσωπική οικονομική ευημερία. Τα κίνητρα για αποταμίευση είναι πολλά, αλλά τα κύρια είναι τα εξής:

το κίνητρο του κύκλου ζωής, το κίνητρο της πρόληψης ("βροχερή μέρα"),

το κίνητρο της βελτίωσης,

το κίνητρο της επιχείρησης,

το κίνητρο του κληροδοτήματος.⁴

Ο εκπαιδευτής μπορεί να αποσαφηνίσει κάθε κίνητρο και κατά τη διάρκεια παρουσίασης, να συζητήσει με τους συμμετέχοντες ποιο από αυτά περιγράφει καλύτερα τα κίνητρα τους για αποταμίευση. Εάν οι συμμετέχοντες έχουν άλλα κίνητρα από όσα αναφέρθηκαν, μπορείτε, επίσης, να τα συζητήσετε.

Όποιοι και αν είναι οι λόγοι, οι άνθρωποι που αποταμιεύουν μπορούν να αντιμετωπίσουν καλύτερα τις οικονομικές κρίσεις, όπως και τις απρόβλεπτες υλικές ζημιές ή την απώλεια εισοδήματος. Μπορούν να παρέχουν περιουσιακά στοιχεία για το μέλλον και να υποστηρίζουν τα μέλη των οικογενειών τους. Επιπλέον, είναι λιγότερο εξαρτημένοι από πιστώσεις για την κάλυψη των απρόβλεπτων δαπανών. Η αποταμίευση επιτρέπει επίσης περαιτέρω δράσεις κοινωνικής πρόνοιας, όπως την ενίσχυση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και την πρόσβαση στην εκπαίδευση και την κατάρτιση. Ως εκ τούτου, και τα δύο, η αποταμίευση και η επένδυση, μπορούν να σας βοηθήσουν να εκπληρώσετε τους οικονομικούς στόχους σας. Ορισμένες πτυχές της αποταμίευσης και της επένδυσης μπορεί να επικαλύπτονται, αλλά υπάρχει μια διαφορά μεταξύ αυτών των δύο δραστηριοτήτων.

Ο σκοπός της αποταμίευσης είναι να συγκεντρώνονται χρήματα για μελλοντικές ανάγκες και είναι πολύ σημαντικό επειδή υποθέτει ότι το άτομο έχει σχέδιο για τα έσοδα και τα έξοδά του στο μέλλον. Ωστόσο, η αποταμίευση χρημάτων είναι σχετίζεται συνήθως με την ασφάλεια και ο στόχος είναι η ρευστότητα – να έχουν χρήματα σε μετρητά. Από την άλλη πλευρά, η επένδυση μπορεί να οριστεί ως η χρήση των χρημάτων για να βγάλουμε περισσότερα χρήματα, και συνήθως εμπεριέχει ρίσκο επειδή θεωρείται μακροπρόθεσμη δραστηριότητα και τα κέρδη δεν είναι πάντα εγγυημένα.

Οι στόχοι μπορεί να είναι απλοί-(αποταμίευση για) αγορά ενός βιβλίου για το σχολείο, ενός δώρου για έναν φίλο, ρούχα για γιορτή, εισιτήρια κινηματογράφου, ή πιο σύνθετοι-βάζω χρήματα στην άκρη για να αγοράσω ένα σπίτι, για να μπορώ να συνταξιοδοτηθώ από την ηλικία των 50 ή να ξεκινήσω και να αναπτύξω μια επιχείρηση. Για την καλύτερη, πιο συγκεκριμένη εξήγηση μπορείτε να προετοιμάσετε και να χρησιμοποιήσετε εικόνες ή φωτογραφίες. Ανάλογα με το χρόνο και πόρους που απαιτούνται για την επίτευξή τους, καθώς και την πολυπλοκότητα της διαδικασίας, θα μπορούσαμε ίσως να διακρίνουμε τους βραχυπρόθεσμους, μεσαίους και μακροπρόθεσμους στόχους. Πρώτα, ζητήστε από τους συμμετέχοντες να δώσουν παραδείγματα για αυτούς τους στόχους, και στη συνέχεια εισάγετε τις νέες πληροφορίες.

⁴ Δείτε περισσότερα σε αυτό το σύνδεσμο: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k94gxrw760v.pdf?expires=1423697680&id=id&accname=guest&checksum=4F20314AA5EA1955024B43D209B20657>

Ένα τυπικό παράδειγμα βραχυπρόθεσμου στόχου είναι η αγορά εισιτηρίου για τον κινηματογράφο. Στην περίπτωση των βραχυπρόθεσμων στόχων, τα έξοδα μπορούν εύκολα να αντικατασταθούν: αν πάτε στον κινηματογράφο αυτό το μήνα, ίσως θα πρέπει να εξοικονομήσετε από κάτι άλλο, όπως να βγείτε έξω με φίλους για φαγητό ή καφέ. Ένα παράδειγμα μεσοπρόθεσμου στόχου είναι η αγορά ποδηλάτου. Συνήθως για την επίτευξη αυτού του στόχου, θα πρέπει να δαπανήσετε λιγότερο από το συνηθισμένο για ένα ορισμένο χρονικό διάστημα, για να αποταμιεύσετε μερικά χρήματα και να επιτύχετε τον μεσοπρόθεσμο δημοσιονομικό σας στόχο. Βραχυπρόθεσμες και μεσοπρόθεσμες ανάγκες που δεν αποτελούν μέρος του ατομικού, συνηθισμένου σχεδίου δαπανών μπορούν να αντιμετωπιστούν με τη χρήση των αποταμιεύσεων. Ως εκ τούτου, βραχυπρόθεσμα (έως ένα έτος) και μεσοπρόθεσμα (από 2 έως 5 ετών) οι αποταμιεύσεις μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη χρηματοδότηση απρόβλεπτων εξόδων, για το ταμείο έκτακτης ανάγκης, για την αγορά περιουσιακών στοιχείων, ή για διακοπές. Απρόβλεπτα έξοδα είναι απρογραμμάτιστα γεγονότα που μπορούν να προκαλέσουν επείγουσες σημαντικές δαπάνες σε σύντομο χρονικό διάστημα (για παράδειγμα, απώλεια θέσης εργασίας, μείωση εισοδήματος, απροσδόκητα έξοδα οικιακών επισκευών ή απροσδόκητα ιατρικά έξοδα). Προκειμένου να ξεπεράσετε αυτές τις καταστάσεις, θα πρέπει να έχετε έναν προϋπολογισμό έκτακτης ανάγκης. Οι απρόβλεπτες δαπάνες απαιτούν μεγαλύτερο ποσό χρημάτων σε άγνωστη χρονική στιγμή στο μέλλον, αλλά ο προϋπολογισμός έκτακτης ανάγκης είναι διαφορετικός από τον μακροπρόθεσμο οικονομικό προγραμματισμό, όπως το συνταξιοδοτικό σχέδιο. Η βάση για τον προϋπολογισμό έκτακτης ανάγκης είναι ο βασικός οικογενειακός προϋπολογισμός, όπου θα πρέπει να εντοπίσετε τις περικοπές που απαιτούνται για τον προϋπολογισμό έκτακτης ανάγκης. Επιπλέον, θα μπορούσατε να εξετάσετε τις πηγές εσόδων σε κατάσταση έκτακτης ανάγκης (για παράδειγμα, πώληση ιδιοκτησίας ή τρέχουσες επενδύσεις). Δεδομένου ότι ο προϋπολογισμός έκτακτης ανάγκης γίνεται για να καλύψει τα ακραία και σπάνια γεγονότα, θα πρέπει να ενημερώνεται συνεχώς για να λαμβάνονται υπόψη οι μεταβολές στον οικογενειακό προϋπολογισμό.

Το ταμείο έκτακτης ανάγκης είναι ένα χρηματικό ποσό που ένα άτομο βάζει στην άκρη για απρογραμμάτιστες δαπάνες. Η οικονομική σας κατάσταση και ο οικογενειακός προϋπολογισμός σας θα καθορίσουν το ποσό των χρημάτων που πρέπει να βάλετε στο ταμείο έκτακτης ανάγκης, αλλά οι περισσότεροι ειδικοί συμφωνούν ότι θα πρέπει να κρατάτε την αξία των εξόδων διαβίωσης τριών έως και έξι μηνών. Δεδομένου ότι ο σκοπός αυτού του ταμείου είναι η ασφάλεια, τα χρήματα θα πρέπει να είναι σε ρευστό, έτσι ώστε να μπορείτε να τα έχετε γρήγορα.

Μπορείτε να συζητήσετε με τους συμμετέχοντες, αν έχουν ήδη ταμεία έκτακτης και επείγουσας ανάγκης. Μπορούν να μοιραστούν τις εμπειρίες τους στην κάλυψη απροσδόκητων ζημιών. Εάν είναι κατάλληλο για την ομάδα-στόχο σας, μπορείτε να τους ζητήσετε να κάνουν έναν υπολογισμό για το ταμείο εκτάκτων αναγκών του νοικοκυριού τους.

Μακροπρόθεσμες ανάγκες είναι οι ανάγκες και οι επιθυμίες ενός ατόμου για μεγάλο χρονικό διάστημα (για παράδειγμα 5 ή 10 χρόνια ή ακόμη περισσότερο). Συνδέονται συνήθως με στόχους ζωής, όπως η εκπαίδευση, η αγορά ενός σπιτιού ή διαμερίσματος, οι παροχές στην οικογένεια, το συνταξιοδοτικό σχέδιο και η οικονομική ασφάλεια. Μπορείτε να συζητήσετε με τους συμμετέχοντες κάθε αναφερθείσα μακροπρόθεσμη ανάγκη και τη γνώμη τους σχετικά με τις προτεραιότητες. Δεδομένου ότι αυξάνονται οι



αβεβαιότητες στα δημόσια συνταξιοδοτικά ασφαλιστικά ταμεία, λόγω της γήρανσης του πληθυσμού, θα ήταν χρήσιμο να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή στο σχέδιο συνταξιοδότησης (σε ομάδες ατόμων όπου ο εκπαιδευτής κρίνει ότι αυτά τα θέματα είναι κατάλληλα). Η συνταξιοδότηση είναι ένα από τα πιο σημαντικά γεγονότα στη ζωή ενός ατόμου και η άνετη συνταξιοδότηση είναι μια διαδικασία που διαρκεί χρόνια και απαιτεί επιμονή και προγραμματισμό. Μπορείτε να μοιραστείτε απόψεις και πιθανές λύσεις για τον συνταξιοδοτικό σχεδιασμό ανάλογα με τις ιδιαιτερότητες της χώρας όπου πραγματοποιείται η εκπαίδευση.

Προκειμένου να εξασφαλιστεί ότι οι συμμετέχοντες κατανοούν το θέμα καλύτερα, κάντε μαζί τους μια σύντομη και χρήσιμη άσκηση σχετικά με τους προσωπικούς στόχους.

Άσκηση 2β: Κάντε τους βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους σας για την αποταμίευση

Ένα αποταμιευτικό πρόγραμμα προϋποθέτει ότι έχετε ήδη καθορίσει τις προτεραιότητές σας και έχετε κάνει μια λίστα με τους στόχους σας. Έτσι, τώρα οι συμμετέχοντες πρέπει να ορίσουν τους στόχους και να συμπληρώσουν τους πίνακες ξεχωριστά. Ανάλογα με το επίπεδο κατανόησης του θέματος, αυτή η δραστηριότητα μπορεί να πραγματοποιηθεί με κάποια ομαδική συζήτηση. Μπορείτε να ζητήσετε από κάθε καταρτιζόμενο να προτείνει τους δικούς του μελλοντικούς στόχους και να συμπληρώσει τον παρακάτω πίνακα στον μαυροπίνακα. Οι συμμετέχοντες πρέπει να καταγράψουν τουλάχιστον τρεις βραχυπρόθεσμους, τρεις ενδιάμεσους και τρεις μακροπρόθεσμους προσωπικούς στόχους. Για κάθε προσωπικό στόχο πρέπει να ορίσουν τον οικονομικό στόχο και το χρονικό διάστημα για την επίτευξη του. Για παράδειγμα: βραχυπρόθεσμος προσωπικός στόχος είναι να επισκευάσω τη στέγη του σπιτιού μου μετά την καταιγίδα. Αυτός ο στόχος πρέπει να επιτευχθεί σε ένα μήνα.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ	ΠΟΣΟ	ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ
<i>Βραχυπρόθεσμοι στόχοι</i>		
<i>Ενδιάμεσοι στόχοι</i>		
<i>Μακροπρόθεσμοι στόχοι</i>		

Εάν οι συμμετέχοντες να εργάζονται ατομικά, αφού τελειώσουν πρέπει να συζητήσουν τους στόχους τους με τους άλλους συμμετέχοντες-αν μοιράζονται τους ίδιους στόχους, αν συμφωνούν στην κατηγοριοποίηση, αν έχουν κάποιες προτάσεις για την επίτευξη



αυτών των στόχων. Η ανταλλαγή εμπειριών σχετικά με αυτό το ζήτημα μπορεί να είναι πολύτιμη για τους συμμετέχοντες.

Δεν είναι όλοι οι στόχοι το ίδιο σημαντικοί – κάποιοι είναι πιο επείγοντες από άλλους, κάποιοι είναι ατομικοί, κάποιοι περιλαμβάνουν / επηρεάζουν άλλους ανθρώπους. Μερικοί είναι υπό την επήρεια του προσώπου που τους θέτει, και μερικοί εξαρτώνται από πολλούς παράγοντες. Τέλος, κάποιοι είναι εφικτοί και κάποιοι πιο περίπλοκοι. Συνήθως, δεν μπορούμε να εκπληρώσουμε όλους τους στόχους την ίδια στιγμή ή μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα. Ως εκ τούτου, πρέπει να δώσουμε προτεραιότητα.

Άσκηση 2γ: Ιεράρχηση των αποταμιευτικών στόχων

Η άσκηση αυτή είναι συνέχεια της προηγούμενης. Οι συμμετέχοντες μπορούν να εργαστούν ατομικά ή να συζητήσουν σε ομάδα τις προτεραιότητες των στόχων τους, ανάλογα με τον τρόπο που οργανώσατε την προηγούμενη δραστηριότητα. Χρησιμοποιώντας τον ίδιο πίνακα, οι συμμετέχοντες πρέπει να σημειώσουν πόσο σημαντικός / επείγων είναι κάθε στόχος στην τελευταία στήλη. Αν οργανώσετε ομαδική συζήτηση, βεβαιωθείτε ότι συμμετέχουν όλοι οι καταρτιζόμενοι και μοιράζονται τη γνώμη τους, και σημειώστε τις στον πίνακα.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ	ΠΟΣΟ	ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ	ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ
<i>Βραχυπρόθεσμοι στόχοι</i>			
<i>Ενδιάμεσοι στόχοι</i>			
<i>Μακροπρόθεσμοι στόχοι</i>			

Αφού τελειώσουν, πρέπει να συζητήσουν και να αναλύσουν τον τρόπο και τους λόγους για την ιεράρχηση των στόχων με τον συγκεκριμένο τρόπο. Στη συνέχεια, όλοι οι συμμετέχοντες θα πρέπει να κάνουν μια κοινή «ανταλλαγή ιδεών» και να εξάγουν κάποια συμπεράσματα, καταλήγοντας να συνοψίσουν τα διδάγματα για την ιεράρχηση, μαζί με τον εκπαιδευτή.

Άσκηση 2δ: Καθορισμός των οικονομικών στόχων για την κατασκευή του αποταμιευτικού σχεδίου

Η άσκηση αυτή είναι συνέχεια της προηγούμενης, όπου οι συμμετέχοντες πρέπει να καθιερώσουν σχέδιο οικονομικής δράσης για την επίτευξη των προσωπικών στόχων τους. Μπορούν να εργαστούν είτε ατομικά είτε ομαδικά, ανάλογα με τον τρόπο που οργανώθηκαν και οι προηγούμενες ασκήσεις. Εάν οργανώνετε ομαδική συζήτηση βεβαιωθείτε ότι κάθε καταρτιζόμενος συμμετέχει και ότι σημειώνεται τις απαντήσεις τους, στον πίνακα.

Προκειμένου να κάνουν χρηματοδοτικό σχέδιο για την επίτευξη των στόχων τους, οι



συμμετέχοντες πρέπει να σκεφτούν τους οικονομικούς στόχους που συνάδουν με τους προσωπικούς. Για παράδειγμα: βραχυπρόθεσμος προσωπικός στόχος είναι να επισκευάσω τη στέγη του σπιτιού μου μετά την καταιγίδα. Οικονομικός στόχος μου είναι να έχω αρκετά χρήματα για να αγοράσω τα υλικά και να πληρώσω τους εργάτες (αν δεν κάνω την επισκευή μόνος μου). Αυτός ο στόχος πρέπει να επιτευχθεί σε ένα μήνα. Μπορώ να τον επιτύχω ξοδεύοντας από το ταμείο μου έκτακτης ανάγκης.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ	ΠΟΣΟ	ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ	ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ
<i>Βραχυπρόθεσμοι στόχοι</i>				
<i>Ενδιάμεσοι στόχοι</i>				
<i>Μακροπρόθεσμοι στόχοι</i>				

Αν οι συμμετέχοντες εργαστούν ατομικά, αφού τελειώσουν, πρέπει να αναλύσουν και να συζητήσουν τον τρόπο και τους λόγους για τον καθορισμό των οικονομικών στόχων με έναν συγκεκριμένο τρόπο. Μπορείτε να οργανώσετε «ανταλλαγή ιδεών», απόψεις και να εξάγετε συμπεράσματα με τους συμμετέχοντες.

Θέμα 2. Τρόποι για να αποταμιεύετε

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος θα είναι:

- *Ο συμμετέχων γνωρίζει κάποιες αποταμιευτικές επιλογές.*
- *Ο συμμετέχων αντιλαμβάνεται τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα κάθε αποταμιευτικής επιλογής.*
- *Ο συμμετέχων είναι σε θέση να προτείνει πιθανούς τρόπους αύξησης της αποταμιευτικής ικανότητάς του.*

Για να κάνετε μια εισαγωγή στο θέμα, μπορείτε να ξεκινήσετε μια ομαδική συζήτηση όπως περιγράφεται στη δραστηριότητα 3. Θα μπορούσε να είναι ένα καλό σημείο εκκίνησης και για περαιτέρω συνεδρίες.

Άσκηση 2ε: Τι γνωρίζετε σχετικά με τις αποταμιευτικές επιλογές;

Κάντε μια ομαδική συζήτηση για τις πιθανές επιλογές αποταμίευσης. Αφήστε τους συμμετέχοντες να ανταλλάξουν τις απόψεις τους σχετικά με τις αποταμιευτικές επιλογές και τους λόγους για τους οποίους τις χρησιμοποιούν. Τους αφήνουν οι αποταμιευτικές τους επιλογές αρκετά χρήματα για την επίτευξη των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων στόχων τους που ορίζονται στην προηγούμενη άσκηση; Αν όχι, μέχρι το τέλος αυτής της συνεδρίας, πρέπει να επανεξετάσουν τους στόχους τους και τις

αποταμιευτικές επιλογές τους και να αντιστοιχίσουν τους προσωπικούς στόχους με τα οικονομικά τους.

Σημειώστε τις απαντήσεις τους στον πίνακα. Μπορείτε να κάνετε έναν πίνακα όπου θα γράψετε όλες επιλογές αποταμίευσης που οι συμμετέχοντες γνωρίζουν ήδη και να προσπαθήσετε να αξιολογήσετε μαζί τους όλα τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της χρήσης τους. Μπορείτε, επίσης, να συζητήσετε, τον σκοπό της χρήσης κάθε επιλογής-τον χειρισμό των βραχυπρόθεσμων, μεσοπρόθεσμων ή μακροπρόθεσμων αναγκών. Προσθέστε νέες επιλογές κατά την συνεδρία και ζητήστε από τους καταρτιζόμενους να μοιραστούν τη γνώμη τους σχετικά με τη χρήση κάθε μιας από αυτές, ακόμη και αν δεν έχουν την έχουν χρησιμοποιήσει ποτέ. Ζητήστε τους να περιγράψουν μια πραγματική κατάσταση στην οποία θα χρησιμοποιούσαν αυτή την επιλογή ή όχι και τους λόγους. Για παράδειγμα, θέλετε να αγοράσετε καινούριο ποδήλατο το επόμενο έτος και δεν έχετε αρκετά χρήματα. Μπορείτε να αποταμιεύετε κάθε μήνα ένα ορισμένο ποσό και να το κρατάτε στο σπίτι, ή μπορείτε να βάλετε τα χρήματα που ήδη έχετε στο λογαριασμό του ταμιευτηρίου και να λάβετε τον τόκο. Ποιά θα ήταν η επιλογή σας και γιατί;

Ο πίνακας στον οποίο μπορείτε να σημειώνετε τις απαντήσεις μπορεί να έχει την ακόλουθη μορφή:

ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗΣ	ΣΚΟΠΟΣ	ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Προκειμένου να βελτιστοποιηθεί το αποταμιευτικό σχέδιο, οι ανάγκες και η αποταμίευση πρέπει να προγραμματιστούν. Βραχυπρόθεσμες ανάγκες αντιμετωπίζονται χρησιμοποιώντας βραχυπρόθεσμες αποταμιεύσεις, με τα ακόλουθα χαρακτηριστικά: ρευστότητα και χαμηλό ρίσκο. Ως εκ τούτου, οι βραχυπρόθεσμες αποταμιεύσεις είναι συνήθως σε μετρητά ή σε κάποια μορφή αποταμίευσης και επενδύσεων που μπορούν εύκολα να μετατραπούν σε μετρητά. Αυτά τα κεφάλαια χρησιμοποιούνται μόνο σε καταστάσεις έκτακτης ανάγκης και το ποσό που αποταμιεύει κανείς εξαρτάται από την οικονομική του κατάσταση. Η τυπική συμβουλή είναι ότι το ποσό πρέπει να ισοδυναμεί με τα έξοδα διαβίωσης τριών ή έξι μηνών, αλλά αυτό εξαρτάται από την οικονομική αβεβαιότητα. Ο πιο συνηθισμένος τρόπος βραχυπρόθεσμης αποταμίευσης είναι να βάλουμε χρήματα στην άκρη και να τα κρατήσουμε στο σπίτι, αλλά αυτό δεν φέρει καμία επιστροφή. Οι άλλοι τρόποι προϋποθέτουν κατάθεση χρημάτων στον τραπεζικό λογαριασμό με τη μορφή βραχυπρόθεσμων καταθέσεων. Μπορεί κανείς να έχει καταθετικό λογαριασμό, αποταμιευτικό λογαριασμό και λογαριασμό αγοράς χρήματος.

Ο σκοπός των μακροπρόθεσμων αποταμιεύσεων είναι η επίτευξη των στόχων σε χρονικό διάστημα μεγαλύτερο του ενός έτους. Ως εκ τούτου, αυτές οι αποταμιευτικές επιλογές εμπεριέχουν συνήθως μεγαλύτερο ρίσκο, αλλά σε σύγκριση με τις βραχυπρόθεσμες επιλογές η απόδοση είναι υψηλότερη. Αυτού του είδους η αποταμίευση δεν είναι σε ρευστό, που σημαίνει ότι τα χρήματα δεν είναι διαθέσιμα



μέχρι τη λήξη των επενδυτικών όρων. Μερικές μακροπρόθεσμες επενδύσεις είναι: μακροπρόθεσμοι λογαριασμοί ταμειυτηρίου, επενδύσεις σε ομόλογα, μετοχές, ασφαλιστικές παροχές και ασφάλειες ζωής.

Μακροπρόθεσμοι λογαριασμοί ταμειυτηρίου είναι τραπεζικοί λογαριασμοί, όπου μπορείτε να αποταμιεύετε τα χρήματά σας για περίοδο μεγαλύτερη από ένα έτος. Παρέχει χρεόγραφα και ένα μικρό επιτόκιο. Ανάλογα με τον τύπο του λογαριασμού ταμειυτηρίου, ο κάτοχος μπορεί να μην είναι σε θέση να αποσύρει χρήματα ή να τον χρησιμοποιήσει σε συναλλαγές, χωρίς επιπλέον χρεώσεις, εφόσον τα χρήματα έχουν κατατεθεί. Σε σύγκριση με τους βραχυπρόθεσμους λογαριασμούς ταμειυτηρίου, αυτό το είδος της αποταμίευσης προσφέρει συνήθως μεγαλύτερα επιτόκια.

Άσκηση 2στ: Τι γνωρίζετε σχετικά με τις τραπεζικές υπηρεσίες;

Περισσότερες λεπτομέρειες σχετικά με τους προαναφερθέντες τύπους λογαριασμών θα παρασχεθούν από ειδικούς (ενδεχομένως τον τραπεζικό υπάλληλο), αλλά προκειμένου να εξηγήσετε τη χρησιμότητα των διαφορετικών αποταμιευτικών επιλογών στην πραγματική ζωή, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτήν την άσκηση. Με τον τρόπο αυτό, μπορείτε να εξηγήσετε καθέναν από τους αναφερόμενους λογαριασμούς με μάλλον απλό τρόπο και να εισάγετε τους βασικούς τραπεζικούς όρους, έτσι ώστε να διευκολυνθεί η παρουσίαση του ειδικού, (ενδεχομένως του τραπεζικού υπαλλήλου) και να είναι κατανοητή. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το υλικό για την εκπαίδευση που αναπτύχθηκε από τη Σλοβακική τράπεζα που βρίσκεται σε αυτό το σύνδεσμο: <http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>. Η τροποποιημένη έκδοση αυτού του υλικού για την άσκηση βρίσκεται στο τέλος του παρόντος εγχειριδίου.

Ανάλογα με το επίπεδο κατανόησης των αποταμιευτικών επιλογών και τη διαθεσιμότητα για την ομάδα-στόχο σας, μπορείτε να εξηγήσετε εν συντομία τα μακροπρόθεσμα χρεόγραφα ως ένα είδος αποταμιευτικής επιλογής. Επενδύσεις σε χρεόγραφα και μετοχές είναι ένα είδος επενδύσεων που περιλαμβάνουν διαμεσολαβητές στη επενδυτική διαδικασία, δεδομένου ότι τα άτομα δεν μπορούν να εμπορευτούν στην κεφαλαιαγορά. Προκειμένου να επενδύσετε σε τίτλους, πρέπει να έχετε έναν λογαριασμό μεσιτείας και ένα υπογεγραμμένο συμβόλαιο με τον μεσίτη σας, ο οποίος θα εκπροσωπεί τα συμφέροντά σας στο χρηματιστήριο. Οι λίστες των μεσιτών είναι συνήθως διαθέσιμες στις σελίδες του χρηματιστηρίου. Μπορείτε να επενδύσετε σε ομόλογα που εκδίδονται από τις εταιρείες και το δημόσιο και σε μετοχές που εκδίδονται από τις εταιρείες. Οι επενδύσεις αυτές χαρακτηρίζονται συνήθως ως επικίνδυνες, δεδομένου ότι η απόδοση δεν είναι εγγυημένη, αλλά το ρίσκο είναι σε κάποιο βαθμό χαμηλότερο στην περίπτωση τίτλων του δημοσίου. Εάν υπάρχει περισσότερο ενδιαφέρον για αυτό το είδος της αποταμίευσης, μπορείτε να εξηγήσετε πιο λεπτομερώς, χρησιμοποιώντας πρόσθετο υλικό.⁵

Η ασφάλιση ετήσιου εισοδήματος και οι ασφάλειες ζωής είναι είδη ασφάλισης που εμπεριέχουν αποταμιευτικά χαρακτηριστικά. Κατά τη διάρκεια της ασφαλιστικής περιόδου το άτομο καταβάλλει σταθερό χρηματικό ποσό για ορισμένο χρονικό

⁵ Δείτε για παράδειγμα: http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/primer_bonds.pdf και http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/basic_investing-in-stocks.pdf. Αν θέλετε να κάνετε μια σχέση με την συνταξιοδότηση σχέδιο δείτε http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/max_your_retirement.pdf

διάστημα (για παράδειγμα 10 ή 20 χρόνια), προκειμένου να εξασφαλίσει σταθερό ή μεταβλητό ποσό ετήσιων πληρωμών σε μεταγενέστερη χρονική περίοδο, ανάλογα με τους όρους της ασφαλιστικής σύμβασης. Η ασφάλεια ζωής προσφέρει οικονομική ασφάλεια για την οικογένεια του ασφαλισμένου μετά θάνατο και πρόσθετα εισοδήματα σε κάποια χρονική στιγμή κατά τη διάρκεια της ζωής του. Παρά το γεγονός ότι πολλά ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής σας επιτρέπουν να δανειστείτε χρήματα κατά την περίοδο ασφάλισης, αυτό το είδος της επένδυσης είναι μη ρευστοποιήσιμο και το ρίσκο εξαρτάται από την ασφαλιστική εταιρεία που επιλέξατε. Εάν υπάρχει περισσότερο ενδιαφέρον για το θέμα, μπορείτε να δώσετε πιο λεπτομερή εξήγηση, χρησιμοποιώντας πρόσθετο υλικό.⁶

Ο εκπαιδευτής πρέπει να συντονίσει τη συζήτηση στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, ανατροφοδοτούμενες ομιλίες κ.λπ. προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, την απόδοση της ομάδας εργασίας, την επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των επιμέρους προσδοκιών κλπ.

Θέμα 3. Γενικές συστάσεις για την αποταμίευση

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος θα είναι:

- *Ο συμμετέχων γνωρίζει πώς να αποταμιεύσει χρήματα*
- *Ο συμμετέχων καταλαβαίνει τι να αποφύγει για να αποταμιεύσει χρήματα*
- *Ο συμμετέχων αντιλαμβάνεται την σκοπιμότητα της αποταμίευσης*

Στην αρχή αυτής της συνάντησης, ο εκπαιδευτής πρέπει να κάνει μια εισαγωγική συζήτηση και να ρωτήσει τους συμμετέχοντες τι εμπόδια αντιμετωπίζουν, όταν προσπαθούν να αποταμιεύσουν. Οι συμμετέχοντες πρέπει να εξηγήσουν πώς ξεπερνούν αυτά τα εμπόδια και αν επηρεάζουν τις μελλοντικές αποφάσεις τους σχετικά με την αποταμίευση.

Ο στόχος αυτού του θέματος είναι να εμπλέξετε τους συμμετέχοντες σε πραγματικές συνθήκες ζωής, όπου πρέπει να προβούν σε δημοσιονομικές αποφάσεις αναφορικά με την αποταμίευση. Η εκπαίδευση πρέπει να είναι διαδραστική και να ενισχύσει την έκφραση των απόψεων από τους καταρτιζόμενους και λήψη αποφάσεων σε διαφορετικές καταστάσεις.

Άσκηση 2ζ – Σύμβουλος αποταμίευσης

Ανάλογα με το εκπαιδευτικό επίπεδο και το επίπεδο κατανόησης των θεμάτων της αποταμίευσης της ομάδας-στόχου σας, μπορείτε να οργανώσετε παιχνίδια ρόλων είτε φτιάχνοντας ομάδες συμμετεχόντων, είτε δίνοντας στον εκπαιδευτή ενεργό ρόλο στο παιχνίδι. Αν αποφασίσετε να κάνετε ομάδες από τουλάχιστον δύο συμμετέχοντες, θα προσεγγίσουν διαφορετικές πραγματικότητες / καταστάσεις και θα προσπαθήσουν να βρουν την καλύτερη λύση. Ο ένας συμμετέχων πρέπει να αναλάβει το ρόλο του πρόσωπου που ψάχνει για συμβουλές για το συγκεκριμένο οικονομικό πρόβλημα, ενώ ο άλλος θα πρέπει να αναλάβει το ρόλο του οικονομικού συμβούλου και να προτείνει

⁶ Για παράδειγμα, βλέπε <http://money.cnn.com/magazines/moneymag/money101/>



λύσεις. Αν αποφασίσετε να δώσετε ενεργό ρόλο στον εκπαιδευτή, τότε εκπαιδευτής και συμμετέχων ή δύο εκπαιδευτές μπορούν να αναλάβουν τους ρόλους τους και προσομοιώνουν τη λήψη αποφάσεων σε πραγματικές συνθήκες ζωής.

Το καλύτερο θα ήταν αν οι συμμετέχοντες μπορούσαν να παρουσιάσουν τις δικές τους πραγματικές καταστάσεις και τις αποφάσεις που παίρνουν. Ένα παράδειγμα μπορεί να είναι το εξής:

Ένα άτομο εργάζεται με πλήρη απασχόληση. Ξεκίνησε την πρώτη του δουλειά πριν ένα χρόνο. Πληρώνει τους λογαριασμούς του και του απομένουν 30 ευρώ το μήνα, δεδομένου ότι ζει με τους γονείς του. Αντί να ξοδέψει αυτά τα χρήματα, έχει αποφασίσει να τα βάλει στην άκρη για το μέλλον. Στο εγγύς μέλλον σχεδιάζει να αγοράσει αυτοκίνητο. Ωστόσο, όταν βγαίνει με τους φίλους του, συνήθως ξοδεύει περισσότερα από όσα είχε προγραμματίσει. Δεν έχει τραπεζικό λογαριασμό επειδή προτιμά τα μετρητά. Ποιές αποταμιευτικές επιλογές θα προτεινάτε σ' αυτό το άτομο; Ποια είναι τα πλεονεκτήματα αυτής της επιλογής;

Ο κύριος στόχος αυτού του παιχνιδιού ρόλων είναι να αναγνωρίσουμε τα εμπόδια στην αποταμίευση, και σύμφωνα με αυτά να θέτουμε ρεαλιστικούς στόχους και να προβαίνουμε σε δημοσιονομικές αποφάσεις που ισχύουν στις πραγματικές συνθήκες της ζωής.

Αν οργανώνετε το παιχνίδι ρόλων ως ομαδική εργασία των συμμετεχόντων, οι ομάδες των καταρτιζόμενων πρέπει να παρουσιάσουν την κατάσταση σε άλλες ομάδες, επίσης προτάσεις από άλλους συμμετέχοντες μπορούν να ληφθούν υπόψη και να αναλυθούν.

Μπορείτε να σημειώσετε σημαντικά συμπεράσματα σχετικά με τις ατομικές αποταμιευτικές συμπεριφορές και δυνατότητες στον πίνακα, προκειμένου να ζητηθούν στο τέλος της συνεδρίας και να εξαχθούν κοινά συμπεράσματα.

Άσκηση 2η- Εφαρμογές κινητού για τα προσωπικά χρηματοοικονομικά (μόνο αν είναι κατάλληλο για το προφίλ της ομάδας)

Υποθέτοντας ότι οι περισσότεροι από τους συμμετέχοντες χρησιμοποιούν smart phones, μπορούν να βρεθούν και να χρησιμοποιηθούν στην τάξη, αρκετές εφαρμογές κινητών τηλεφώνων για προσωπικά χρηματοοικονομικά. Μία από τις εφαρμογές που μπορεί να προταθεί είναι η "Slamarica 2" (μπορείτε να την βρείτε εδώ: <http://www.slamarica.com/>), αλλά στους συμμετέχοντες από διαφορετικές χώρες, μπορείτε να προτείνετε να χρησιμοποιήσουν άλλες εφαρμογές, (για παράδειγμα μια από τις δωρεάν εφαρμογές πολλαπλών γλωσσών είναι το «money lover» και μπορούν να το κατεβάσουν από το Google Play Store). Υπάρχει μια νέα έκδοση της εφαρμογής για την πλατφόρμα Android, αλλά επίσης και για το Windows Phone 7. Την Android εφαρμογή Slamarica 2.0 μπορείτε να την κατεβάσετε αμέσως από το Android market. Οι επιλογές γλώσσας είναι διάφορες και το «interface» είναι φιλικό προς το χρήστη και εύχρηστο. Η εφαρμογή, σας επιτρέπει να παρακολουθείτε τις συναλλαγές και τις αλλαγές στους τραπεζικούς λογαριασμούς σας και να δημιουργήσετε αναφορές με βάση τις καθημερινές εισροές στους λογαριασμούς και τις βάσεις συναλλαγών.

Αφήστε τους συμμετέχοντες να κατεβάσουν την εφαρμογή και εξηγήστε πώς χρησιμοποιείται. Στη συνέχεια, μπορούν να εισάγουν μερικές από τις πρόσφατες αλλαγές στους τραπεζικούς λογαριασμούς και τις συναλλαγές τους σε προηγούμενες

ημέρες προκειμένου να δημιουργήσουν εκθέσεις σύμφωνα με διαφορετικά κριτήρια: εισοδήματα ή δαπάνες. Αυτό θα τους δώσει σαφή εικόνα σχετικά με τις δαπάνες τους και τις δυνατότητες αποταμίευσης τις οποίες δεν γνωρίζουν. Προτείνετε να συνεχίσουν να καταχωρούν τις δαπάνες τους κανονικά στην εφαρμογή, τουλάχιστον κατά τη διάρκεια του μαθήματος, ώστε να μπορούν να μοιραστούν τις απόψεις τους σχετικά με τις συνήθειές τους, στο τέλος του μαθήματος.

Θέμα 4. Πώς να καθιερώσετε ένα αποταμιευτικό πρόγραμμα

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- *Ο συμμετέχων ξέρει πώς να καθιερώσει ένα αποταμιευτικό πρόγραμμα*
- *Ο συμμετέχων κατανοεί τη σημασία ενός αποταμιευτικού προγράμματος*
- *Ο συμμετέχων να είναι σε θέση να εξηγήσει γιατί και πώς ένα αποταμιευτικό πρόγραμμα μπορεί να είναι ένα μέρος του προϋπολογισμού*

Για να κάνετε μια εισαγωγή στο θέμα κάνετε μια εισαγωγική συζήτηση και ρωτήστε τους συμμετέχοντες ποιούς κανόνες χρησιμοποιούν όταν αποταμιεύουν. Σημειώστε τους πιο κοινούς στον πίνακα. Η ανταλλαγή εμπειριών μπορεί να έχει μεγάλη αξία για τους συμμετέχοντες.

Δεδομένου ότι ένα καλό αποταμιευτικό πρόγραμμα αποτελεί τη βάση για την επίτευξη των προσωπικών στόχων, στην παρακάτω άσκηση οι συμμετέχοντες πρέπει τελικά να θεμελιώσουν το αποταμιευτικό τους πρόγραμμα.

Άσκηση 2θ: Δημιουργία του αποταμιευτικού σας προγράμματος

Αυτή η άσκηση πρέπει να γίνει ανάλογα με τον τρόπο που πραγματοποιήσατε τις προηγούμενες σχετικά με την θέσπιση των στόχων. Αν επιλέξετε να έχετε ομαδικές συζητήσεις, έχετε ήδη στον πίνακα σχεδιάγραμμα που πρέπει να συμπληρωθεί τώρα με τις απόψεις των συμμετεχόντων σχετικά με τις διαφορετικές προαναφερθείσες αποταμιευτικές επιλογές. Μπορείτε να κάνετε μια λίστα με τις επιλογές αποταμίευσης που ήδη αναφέρθηκαν (για παράδειγμα: λογαριασμοί ταμιευτηρίου, τρεχούμενοι λογαριασμοί, πιστωτικές κάρτες κ.λπ.) και να τους ζητήσετε να τις συνδέσουν με τους προσωπικούς και οικονομικούς τους στόχους. Μπορείτε να τους βοηθήσετε να κατανοήσουν γιατί ορισμένες επιλογές είναι κατάλληλες για ορισμένους στόχους.

Εάν οι συμμετέχοντες έχουν συμπληρώσει προηγουμένως ξεχωριστούς πίνακες, τώρα πρέπει να συμπληρώσουν τις στήλες έχοντας υπόψη τις ενέργειες που θα υιοθετήσουν για να εκπληρώσουν τους στόχους. Οι συμμετέχοντες μπορούν να χρησιμοποιήσουν λίστα επιλογών αποταμίευσης που έχει ήδη γίνει και συζητηθεί και να ταξινομήσουν τις επιλογές σε δύο ομάδες: η ομάδα επιλογών που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την επίτευξη συγκεκριμένου στόχου και η ομάδα επιλογών που δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την επίτευξη συγκεκριμένου στόχου.



ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ	ΠΟΣΟ	ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ	ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ	ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΙΚΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ	
					ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΘΟΥΝ	ΔΕΝ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΘΟΥΝ
<i>Βραχυπρόθεσμοι στόχοι</i>						
<i>Ενδιάμεσοι στόχοι</i>						
<i>Μακροπρόθεσμοι στόχοι</i>						

Δώστε τους χρόνο για να σκεφτούν όσα έμαθαν σε αυτή την ενότητα και να το εφαρμόσουν στο σχέδιό τους, σύμφωνα με την οικονομική τους κατάσταση. Μπορούν να εξηγήσουν γιατί μερικές από τις αποταμιευτικές επιλογές δεν μπορούν να εφαρμοστούν στην περίπτωση τους και ποιες ήταν οι επιλογές τους πριν. Έχουν αλλάξει οι στόχοι τους στη διάρκεια της ζωής τους; Πώς έχουν καταφέρει να χρηματοδοτήσουν τις ανάγκες τους; Χρειάστηκε να εγκαταλείψουν κάποιους στόχους και γιατί;

Επειδή οι προσωπικοί στόχοι μπορεί να αλλάζουν ανάλογα με την ηλικία και τις προτιμήσεις του ατόμου, τα αποταμιευτικά προγράμματα θα πρέπει να οριστούν αρκετά νωρίς για να είναι δυνατή η χρηματοδότηση των καθορισμένων αναγκών, αλλά επίσης, θα πρέπει να είναι ευέλικτοι. Ο καλύτερος τρόπος για να επιτευχθεί αυτό είναι να ακολουθούμε κάποιους κανόνες κατά τον καθορισμό του αποταμιευτικού προγράμματος.⁷ Οι προτεινόμενοι κανόνες είναι οι εξής:

- Δημιουργήστε τον προϋπολογισμό σας - με αυτόν τον τρόπο μπορείτε να αξιολογήσετε τις τρέχουσες τις καταναλωτικές σας συνήθειες και να ελέγξετε τις δαπάνες σας.
- Καθορίστε στόχους για να αποταμιεύσετε χρήματα και ιεραρχήστε τους - είναι πολύ σημαντικό να έχουμε έναν σαφή στόχο για τον οποίο αποταμιεύουμε. Να είστε ρεαλιστές και να ιεραρχήσετε τις ανάγκες σας.
- Να είστε πειθαρχημένοι, γιατί η αποταμίευση έχει να κάνει με την πειθαρχία και την επιμονή. Αποφύγετε την παράλογη σπατάλη και πάρτε συνετές καταναλωτικές αποφάσεις.
- Δημιουργήστε ένα ταμείο έκτακτης ανάγκης - είναι χρήσιμο να έχετε ταμείο έκτακτης ανάγκης για να χρηματοδοτήσετε τις απροσδόκητες δαπάνες βραχυπρόθεσμα και να διατηρήσετε τις συνήθειες δαπάνες εντός προϋπολογισμού.
- Σκεφτείτε τις υπηρεσίες που προσφέρουν οι τράπεζες και οι ασφαλιστικές εταιρείες και προσπαθήστε να επενδύσετε χρήματα μακροπρόθεσμα - η αποταμίευση των χρημάτων στο σπίτι δεν επιφέρει καμία απόδοση. Αντιθέτως, οι τράπεζες προσφέρουν μεγάλη ποικιλία από διαφορετικές υπηρεσίες και

⁷ Για να δείτε περισσότερες συμβουλές, για παράδειγμα, <http://www.youcandealwithit.com/borrowers/managing-money/saving/index.shtml>, <http://www.getrichslowly.org/blog/2009/03/09/25-favorite-financial-rules-of-thumb/>, <http://www.thisismoney.co.uk/money/guides/index.html>

συνήθως πληρώνουν ορισμένες αποδόσεις ανάλογα με τον τύπο του λογαριασμού.

- Να παρακολουθείτε τις δαπάνες και τις αποταμιεύσεις σας – προσπαθήστε να παρακολουθείτε τις δαπάνες επειδή περικοπές μικρών δαπανών μπορεί να συμβάλουν στην αποταμίευσή σας. Μπορείτε πάντα να έχετε λίστα των συναλλαγών, αν έχετε ένα τραπεζικό λογαριασμό, ή μπορείτε να χρησιμοποιήσετε κάποια εφαρμογή για τη διαχείριση των προσωπικών οικονομικών, προκειμένου να κάνετε τις δικές σας αναφορές.
- Αποφύγετε όποτε είναι δυνατό να δανείζεστε για να χρηματοδοτείτε έναν τρόπο ζωής που δεν μπορείτε να αντέξετε οικονομικά. Αντ' αυτού να επενδύσετε τα δανεικά χρήματα, επειδή αυτό θα σας δώσει επιπλέον έσοδα.
- Να παρακολουθείτε τακτικά τις αποταμιεύσεις σας και να κάνετε διορθώσεις στο αποταμιευτικό πρόγραμμά σας, αν είναι απαραίτητο- πρέπει να περιμένετε ότι οι προτεραιότητές σας αλλάζουν, ειδικά μακροπρόθεσμα, το ίδιο και το αποταμιευτικό σας σχέδιο. Ως εκ τούτου, θα πρέπει να παρακολουθείτε τακτικά τις αποταμιεύσεις σας και τις προσαρμόζετε στις αλλαγές αυτές.

Μπορείτε να προσθέσετε περισσότερους κανόνες και να προσαρμόσετε τον κατάλογο στην αποταμιευτική συμπεριφορά της ομάδας. Σιγουρευτείτε ότι εξηγήσατε εν συντομία όλους τους αναφερθέντες κανόνες και ότι δείξατε την εφαρμογή τους σε πραγματικές συνθήκες, ώστε οι συμμετέχοντες να καταλάβουν τη σημασία τους.

Ο εκπαιδευτής πρέπει να συντονίζει το κλείσιμο της συζήτησης στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, ανατροφοδοτούμενες ομιλίες κ.λπ. προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, την απόδοση της ομάδας εργασίας, την επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των επιμέρους προσδοκιών κλπ.

Μπορείτε να εξάγετε συμπεράσματα σχετικά με τη βραχυπρόθεσμη, μεσοπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη αποταμίευση και τους σημαντικότερους κανόνες της. Καταγράψτε τα όλα στον πίνακα, γιατί θα είναι μια καλή μέθοδος υπενθύμισης για τους συμμετέχοντες και ένα σημείο εκκίνησης για τον ειδικό, (ενδεχομένως τραπεζικό υπάλληλο) στην συνάντηση που ακολουθεί, όπου θα παρουσιαστούν οι χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες της τράπεζας.



Θέμα 5. Αποταμιευτικές επιλογές σε επίσημα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα – αποταμίευση σε τράπεζες

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- Ο συμμετέχων μπορεί να ορίσει τι είναι ένα χρηματοπιστωτικό ίδρυμα και τα οφέλη από τη χρήση των υπηρεσιών που του παρέχει
- Ο συμμετέχων αποκτά τις δεξιότητες για να επιλέξει το καλύτερο χρηματοπιστωτικό ίδρυμα για τις ανάγκες του και το καλύτερο είδος αποταμιευτικού λογαριασμού
- Ο συμμετέχων αποκτά δεξιότητες και γνώσεις για να επιλέξει το καλύτερο είδος αποταμιευτικού λογαριασμού για τις ανάγκες του και τρόπους χρήσης των τραπεζικών λογαριασμών (μεταφορά χρημάτων, χρεωστικές κάρτες, κάρτες ATM, ελέγχους κλπ.)

Μετά τη συνεδρία για τις αποταμιευτικές επιλογές, προτείνουμε αυτό το θέμα να παρουσιαστεί και από τον ειδικό, (ενδεχομένως υπάλληλο τράπεζας), ο οποίος θα πρέπει:

- Να παρουσιάσει την τράπεζα ως χρηματοπιστωτικό ίδρυμα και τις προσφερόμενες υπηρεσίες. Με αυτόν τον τρόπο, ο συμμετέχων θα είναι σε θέση να αποκτήσει μια σαφή εικόνα για όλα τα οφέλη που μπορεί να κερδίσει με τη χρήση των τραπεζικών υπηρεσιών,
- σύμφωνα με τις ήδη αναφερθείσες αποταμιευτικές συνήθειες και τους στόχους των συμμετεχόντων, θα μπορούσε να προτείνει τις αποταμιευτικές εναλλακτικές της τράπεζας,
- να δώσει μια σύντομη εξήγηση για τις τραπεζικές διαδικασίες, τα έξοδα και τα έγγραφα που απαιτούνται για το άνοιγμα ενός τραπεζικού λογαριασμού ή για άλλες υπηρεσίες που ενδιαφέρουν τους καταρτιζόμενους,
- να δώσει μια σύντομη εξήγηση σχετικά με τους όρους του βραχυπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη κατάθεση χρημάτων,
- να δώσει μια πιο συγκεκριμένη εξήγηση για τις πιθανές χρηματικές συναλλαγές και, αν σας φανεί χρήσιμο για τη συγκεκριμένη ομάδα, για τις υπηρεσίες e-banking,
- να δώσει μια σύντομη εξήγηση σχετικά με τις εφαρμογές για την παρακολούθηση των συναλλαγών στον τραπεζικό λογαριασμό, αν το κρίνει σκόπιμο για την συγκεκριμένη ομάδα-στόχο.

Είναι πολύ σημαντικό για τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν τι είναι το χρηματοπιστωτικό ίδρυμα και να αποκτήσουν εμπιστοσύνη σ' αυτό. Ως εκ τούτου, μπορείτε να προτείνετε να στον τραπεζικό υπάλληλο να περιγράψει όσο το δυνατό λεπτομερέστερα τον ρόλο της τράπεζας στο χρηματοπιστωτικό σύστημα και να τονίσει όλα τα οφέλη που οι συμμετέχοντες αποκτούν από τη χρήση των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών.

Στη συνέχεια, προτείνετε αναλυτική παρουσίαση των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένης της επεξήγησης των απαραίτητων διαδικασιών. Ο στόχος αυτού του τμήματος της παρουσίασης είναι να γίνουν οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες πιο προσιτές στους συμμετέχοντες δεδομένου ότι συνήθως πιστεύουν ότι οι τραπεζικές διαδικασίες είναι πολύ περίπλοκες.

Συνιστάται να δοθεί χρόνος στους καταρτιζόμενους για ερωτήσεις και συζήτηση σχετικά με τις εμπειρίες τους από τη χρήση των τραπεζικών υπηρεσιών. Ο εκπαιδευτής πρέπει να απαντήσει στις ερωτήσεις τους και μαζί μπορείτε να εξάγετε και να συνοψίσετε τα συμπεράσματα, τα οποία θα είναι χρήσιμα για τις μελλοντικές αποταμιευτικές αποφάσεις.

Άσκηση 2ι –Παιχνίδι με χρήματα- Ρομονόπολη

Προτείνεται στους συμμετέχοντες να παίξουν ένα παιχνίδι, την Ρομονόπολη, όπου το επίκεντρο βρίσκεται στην κατανόηση διαφόρων οικονομικών εννοιών και οικονομικών καταστάσεων από την πραγματική ζωή.

Ο εκπαιδευτής πρέπει να συντονίσει το κλείσιμο της συζήτησης στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, ανατροφοδοτούμενες ομιλίες κ.λπ. προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, την απόδοση της ομάδας εργασίας, την επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των επιμέρους προσδοκιών κλπ.

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΗΣ ΚΑΤΑΝΟΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 2:

- 1. Εξηγήστε τη διαφορά μεταξύ βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων αναγκών.*
- 2. Εξηγήστε την σημασία της ιεράρχησης στόχων*
- 3. Ποιος είναι ο σκοπός των βραχυπρόθεσμων καταθέσεων;*
- 4. Ποιά ήδη βραχυπρόθεσμων αποταμιευτικών επιλογών ξέρετε;*
- 5. Ποιά είναι τα χαρακτηριστικά της μακροπρόθεσμης αποταμίευσης;*
- 6. Εξηγήστε το ρόλο των επενδύσεων στην επίτευξη των μακροπρόθεσμων στόχων.*
- 7. Γιατί είναι σημαντικός ο προγραμματισμός έκτακτης ανάγκης;*
- 8. Εξηγήστε τη σχέση μεταξύ προϋπολογισμού και αποταμιευτικού προγράμματος.*
- 9. Γιατί είναι σημαντικό να καθιερωθεί ένα ευέλικτο αποταμιευτικό πρόγραμμα;*
- 10. Ακολουθείτε κάποιους κανόνες αποταμίευσης; Εξηγήστε.*
- 11. Ποιός είναι ο ρόλος των τραπεζών στις δραστηριότητες χρηματοοικονομικού προγραμματισμού σας; Μπορείτε να εξηγήσετε κάποιες από τις αποταμιευτικές επιλογές που προσφέρουν οι τράπεζες;*

ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΣΥΝΕΤΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Περίληψη της ενότητας 3

Η ενότητα 3, με τίτλο Συνετός Δανεισμός, εισάγει τις βασικές έννοιες του δανεισμού μέσα από τέσσερα θέματα. Όσον αφορά την διδακτική προσέγγιση, η ενότητα είναι ένας συνδυασμός μαθημάτων και ασκήσεων. Δεδομένου ότι το περιεχόμενο που παρουσιάζουμε σε αυτή την ενότητα μπορεί να μην είναι αρκετά κατανοητό για τους λιγότερο εγγράμματους συμμετέχοντες, προτείνουμε ο εκπαιδευτής να προσεγγίσει τα θέματα με απλούστερο τρόπο. Το πρώτο θέμα, "διαχείριση χρέους: συνετή διαχείριση δανεισμού", αυξάνει την γνώση των διαφόρων πηγών δανεισμού, με ιδιαίτερη έμφαση στους κινδύνους αλλά και τις ηθικές αναστολές προς τις παράνομες πηγές δανεισμού. Σε αυτό το θέμα παρουσιάζεται επίσης η έννοια της πιστοληπτικής ικανότητας, καθορίζοντας ποιός υποτίθεται ότι είναι επιλέξιμος πελάτης για δάνειο. Το επόμενο θέμα, «Το κόστος του δανεισμού», εξηγεί τη φύση του κόστους δανεισμού. Οι εκπαιδευόμενοι θα μάθουν ποιό είναι το πραγματικό κόστος των χρημάτων που δανείζονται, να αναγνωρίζουν τα διαφορετικά είδη κόστους, και να τα λαμβάνουν όλα υπόψη. Το θέμα με τίτλο "Επιλέγοντας δανειστή και είδος δανείου" επικεντρώνεται στην εύρεση των διαφορών μεταξύ των διαφορετικών τύπων δανείου που είναι διαθέσιμα στην δανειακή αγορά. Τέλος, το τελευταίο θέμα, "Έλεγχος του χρέους" περιέχει κατευθυντήριες γραμμές για την αποφυγή του υπερβολικού χρέους, καθώς και οδηγίες προς τους δανειολήπτες για την προστασία των συμφερόντων τους.

ΣΧΕΔΙΟ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 3

Περίληψη της ενότητας 3-Συνετός δανεισμού	16 ώρες συνολικά
1η θεματική ενότητα	4 ώρες
Θέμα 1. Διαχείριση χρέους: Συνετή διαχείριση δανεισμού	4 ώρες
Ανοιγμα συζήτησης για το δανεισμό των χρημάτων	15 λεπτά
Πηγές δανεισμού	30 λεπτά.
Άσκηση 3 ^α : Εμπειρίες δανεισμού	60 λεπτά.
Νόμιμες πηγές πίστωσης	30 λεπτά.
Τραπεζικές απαιτήσεις και διαδικασίες	30 λεπτά.
Κλείσιμο συζήτησης	15 λεπτά.
2η θεματική ενότητα	4hours
Θέμα 2. Του κόστους δανεισμού	4 ώρες
Ανοίγοντας τη συζήτηση σχετικά με το κόστος δανεισμού	10 λεπτά.
Τόκοι και Επιτόκια	35 λεπτά.

Άσκηση 3β: Υπολογιστής δανείου-πώς να υπολογίσετε την πληρωμή τόκων	45 λεπτά.
Άσκηση 3γ: Πώς να υπολογίσετε τους τόκους χωρίς τη βοήθεια του υπολογιστή δανείου	45 λεπτά.
Άλλα κόστη δανεισμού	30 λεπτά.
Κλείσιμο συζήτησης	15 λεπτά.
3η θεματική ενότητα	4hours
Τορί3. Επιλέγοντας δανειστή και είδος δανείου	4 ώρες
Άνοιγμα συζήτησης σχετικά με τις τραπεζικές διαδικασίες	15 λεπτά.
Άσκηση 3δ: Σε γραφείο τράπεζας – κατανόηση της διαδικασίας αίτησης δανείου	45 λεπτά.
Τύπη Δανείων	30 λεπτά.
Άσκηση 3ε: Επιλογή ανάμεσα σε διαφορετικές χρεωστικές πηγές	55 λεπτά.
Άσκηση 3στ: Τι ξέρεις για τα δάνεια;	20 λεπτά
Κλείσιμο συζήτησης	15 λεπτά.
4η θεματική ενότητα	4hours
Θέμα 4. Έλεγχος του χρέους	4hours
Άνοιγμα συζήτησης	15 λεπτά
Πώς να αποφύγετε το υπερβολικό χρέος	30 λεπτά.
3f άσκηση: Σχεδιασμός του οικογενειακού προϋπολογισμού με χρηματικές ροές που σχετίζονται με το δάνειο	90 λεπτά.
Τα δικαιώματα του δανειολήπτη	30 λεπτά
Κλείσιμο συζήτησης	15 λεπτά.



Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- Οι συμμετέχοντες κατανοούν το βασικό νόημα των οικονομικών εννοιών που σχετίζονται με το δανεισμό χρημάτων
- Οι συμμετέχοντες έχουν άποψη για τις διαφορετικές πηγές δανεισμού, αντιλαμβάνονται τον κίνδυνο της ανάληψης χρέους,
- Οι συμμετέχοντες συνειδητοποιούν τη σημασία των όρων του δανεισμού
- Καταλαβαίνουν γιατί θα πρέπει να δανείζονται με σύνεση.

Στις προηγούμενες ενότητες, μάθαμε ότι μπορεί κανείς να εξοικονομήσει κάποια χρήματα αν παρακολουθεί τα έξοδά του, ψωνίζει έξυπνα και αποτελεσματικά, κάνει κάποιον μελλοντικό προγραμματισμό, χρησιμοποιεί προσωπικό προϋπολογισμό κ.λπ. Μερικές φορές, μπορεί να χρειάζεστε περισσότερα χρήματα που όσα έχετε πραγματικά στη διάθεσή σας. Μπορεί να υπάρχουν διάφοροι λόγοι για τους οποίους ίσως χρειαστείτε κάποια επιπλέον χρήματα. (Ρωτήστε την ομάδα ποιες είναι οι συνήθεις περιπτώσεις για τις οποίες χρειάζονται επιπλέον χρήματα και πώς τα εφοδιάζονται. Γράψτε τη λίστα στον πίνακα). Αυτό θα σας επιτρέψει να απεικονίσετε το συμπέρασμα ότι η βασική ανάγκη για δανεισμό προκύπτει όταν το εισόδημά σας δεν είναι αρκετό για να καλύψει τις δαπάνες σας. Συχνά αυτό συμβαίνει εξαιτίας κάποιων απρογραμμάτιστων γεγονότων (δύσκολο να προβλεφθούν), όπως πολλές γαμήλιες τελετές, επείγουσα επιδιόρθωση του χώρου διαμονής, αγορά επίπλων και οικιακών συσκευών, ή όταν κάποιο μέλος της οικογένειάς σας λάβει οικονομικό πρόστιμο. Έτσι, μπορεί να είναι είτε ευχάριστο είτε δυσάρεστο γεγονός, αλλά επειδή συμβαίνει ξαφνικά θα το αποκαλούμε εμφάνιση δανεισμού. Στην προηγούμενη ενότητα (2) μάθαμε ότι είναι σκόπιμο να βάζουμε κάποια χρήματα στην άκρη, που θα τα χρειαστούμε σε περίπτωση νεοεμφανιζόμενων καταστάσεων. Ωστόσο, αν το εισόδημά σας δεν το επιτρέπει, η μόνη διαθέσιμη λύση είναι ο δανεισμός.

Ανατρέξτε στην εισαγωγική συζήτηση για να συμπεράνετε ότι υπάρχουν διαφορετικοί τρόποι που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να βρείτε τα χρήματα που χρειάζεστε για την αγορά τροφίμων ή άλλων καταναλωτικών αγαθών. Είναι σημαντική η διαφοροποίηση μεταξύ ενός άτυπου και ενός επίσημου δανείου. Ο άτυπος δανεισμός πραγματοποιείται μεταξύ μερών που δεν έχουν καμία νομική άδεια για να δώσουν ένα δάνειο. Μπορεί να είναι μάλλον ευνοϊκότερο όταν συμφωνείται μεταξύ μελών της οικογένειας, συγγενών ή φίλων.

Ωστόσο, σε ορισμένες κοινότητες μπορεί κανείς να βρει ένα άτομο ικανό και πρόθυμο να δανείσει χρήματα με τόκο. Αυτή η συναλλαγή είναι συνήθως παράνομη, και μπορεί να θέσει και τα δύο μέρη σε κίνδυνο. Το άτομο που δίνει ένα δάνειο ζητώντας υψηλό επιτόκιο ή τόκο σε αντάλλαγμα, είναι γνωστό ως "τοκογλύφος". Είναι το ίδιο, ακόμη και αν το άτομο αυτό δεν σας παρέχει άμεσα το δάνειο, αλλά αντ' αυτού, σας «βοηθά» να πάρετε το δάνειο από έναν νόμιμο δανειστή, π.χ. κάνοντας την αίτηση αντί για εσάς, ή

εγγυώμενος για σας. Σε όλες τις περιπτώσεις, θα οφείλετε σε αυτόν περισσότερα από όσα χρεώνει μια τράπεζα για τις παρεχόμενες υπηρεσίες.

Παρά το γεγονός ότι ορισμένες κοινωνίες εξακολουθούν να αποδέχονται αυτές τις ανέντιμες επιχειρήσεις, τέτοιοι άνθρωποι κάνουν κατάχρηση άλλων ανθρώπων, επωφελούνται από την ανάγκη, την άγνοια ή την αμέλεια άλλων ανθρώπων. Σε ορισμένες ακραίες περιπτώσεις το άτομο που δεν είναι σε θέση να εξοφλήσει το δάνειο μπορεί να υποχρεωθεί σε υπηρεσίες εργασίας, ή ακόμη και να χάσει την ελευθερία του.

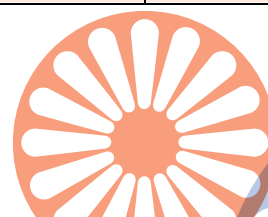
Το ασυνήθιστα υψηλό επιτόκιο θεωρείται, για αιώνες, ηθικά απαράδεκτο. Είναι γνωστό ως «τοκογλυφία». Η οικονομική ιστορία είναι γεμάτη από νομοθετικές προσπάθειες για την πάταξη της τοκογλυφίας. Υπάρχουν πολλά παραδείγματα νόμων κατά τις τοκογλυφίας σε όλο τον κόσμο, κυρίως κατά τον Μεσαίωνα. Κάποιες μονοθεϊστικές θρησκείες (π.χ. ο Χριστιανισμός) απαγορεύουν τον τόκο όταν κάποιος δανείζεται χρήματα για να αγοράσει απαραίτητα αγαθά. Ακόμη και σήμερα, το λεγόμενο ισλαμικό τραπεζικό σύστημα απαγορεύει να κερδίζουν τον τόκο, ακόμη και στην περίπτωση που κάποιος δανείζεται χρήματα για την χρηματοδότηση επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Άσκηση 3α: Εμπειρίες δανεισμού

Για αυτή τη δραστηριότητα δεν χρειάζεστε κάποιες ειδικές απαιτήσεις από την άποψη του χώρου και των διαθέσιμων εγκαταστάσεων. Αυτή η συζήτηση πρέπει να ξεκινήσει στην αρχή της συνεδρίας και να αναπτυχθεί παράλληλα με την παραπάνω θεωρητική παρουσίαση.

1. Ξεκινήστε εξηγώντας ένα σενάριο όπου χρειάζεστε κάποια επιπλέον χρήματα. Εξηγήστε ότι η ανάγκη για δανεισμό εμφανίζεται σε μια οικογενειακή κατάσταση, που είναι τελείως διαφορετική από αυτή που συζητήθηκε στην προηγούμενη ενότητα (2), όπου υποτίθεται ότι έπρεπε να σκεφτείτε τον καλύτερο τρόπο για να αποταμιεύσετε τα χρήματά σας για το μέλλον.
2. Ζητήστε από τους καταρτιζόμενους να δώσουν ένα παράδειγμα για τους λόγους που θα είχαν για να δανειστούν. Αφήστε τους συμμετέχοντες να προβληματιστούν σχετικά με αυτό για λίγο, στη συνέχεια, συμπεριλάβετε την "ανταλλαγή ιδεών", που οδηγεί σε λίστα με ιδέες για εναλλακτικούς τρόπους εντοπισμού της πηγής των χρημάτων.
3. Αρχίστε να σχεδιάζετε έναν πίνακα στον πίνακα. Στον πίνακα που ξεκινήσατε να σχεδιάζετε, προσθέστε σειρές για κάθε εικασία. Προσθέστε γραμμές στο παράδειγμα δανεισμού από μέλη της οικογένειας, φίλους και συγγενείς, από τοκογλύφους, πιστωτικούς συνεταιρισμούς, τράπεζες, κλπ. Με την προηγούμενη συζήτηση, οι συμμετέχοντες είναι ήδη σε θέση να σκεφτούν προς την κατεύθυνση της ανάγκης για δανεισμό και τις εναλλακτικές πηγές δανεισμού. Ζητήστε τους να απαντήσουν σχετικά με τις εμπειρίες τους στο δανεισμό, π.χ. να εξηγήσουν τι κάνουν συνήθως όταν χρειάζονται επιπλέον χρήματα, και γιατί χρειάζονται επιπλέον χρήματα.
4. Αναμένεται από εσάς να οδηγήσετε ή να διαρθρώσετε τη συζήτηση, ώστε να συμπληρωθεί ο πίνακα με την παρακάτω μορφή.

Πηγή δανεισμού					
Μέλη της οικογένειας, συγγενείς και φίλοι					
"Τοκογλύφοι"					



Αναπτυξιακή/ανθρωπιστική οργάνωση					
Πιστωτικοί συνεταιρισμοί					
Τράπεζες					
.....					

Μετά από αυτή την άσκηση (3α), οι συμμετέχοντες αναμένεται να έχουν καλύτερη άποψη για τις εναλλακτικές επιλογές δανεισμού. Βεβαιωθείτε ότι οι συμμετέχοντες κατανοούν πλήρως τη διαφορά μεταξύ νόμιμων και παράνομων πηγών δανεισμού, ιδίως τον κίνδυνο πίσω από τις παράνομες πηγές, π.χ. όταν τα χρήματα δανείζονται από ή με τη βοήθεια ενός "τοκογλύφου".

Υπάρχουν, συνήθως, διαφορετικές νόμιμες πηγές δανεισμού. Σε ορισμένες αναπτυσσόμενες χώρες υπάρχουν ανθρωπιστικοί ή αναπτυξιακοί οργανισμοί που μπορούν να σας δώσουν κάποια χρήματα. Αυτές οι χρηματοδοτικές πηγές είναι συνήθως οι φτηνότερες. Ορισμένοι από αυτούς τους φορείς θα απαιτήσουν την αποπληρωμή του δανείου εγκαίρως, προκειμένου να δώσουν άτοκο δάνειο. Μερικοί θα λειτουργήσουν με τα λεγόμενα επιδοτούμενα δάνεια, που σημαίνει ότι η πληρωμή τόκων, ή η αποπληρωμή του συνόλου των δανειοδοτικών υπηρεσιών μπορεί να περικοπούν, εάν χρησιμοποιήσετε το δάνειο για το σωστό σκοπό. Ωστόσο, προκειμένου να χρησιμοποιήσετε αυτά τα χρήματα, θα πρέπει να αποδείξετε ότι ταιριάζετε στο προφίλ των πελατών τους (ευπαθείς κοινωνικές ομάδες, εθνικές μειονότητες κ.λπ.). Μερικές φορές, τα χρήματα που μπορείτε να πάρετε με αυτόν τον τρόπο δεν είναι αρκετά, ή χρησιμεύουν μόνο ως μια προσωρινή οικονομική στήριξη.

Αυτή τη στιγμή, πριν μπούμε σε πιο συγκεκριμένες συζητήσεις σχετικά με τις ιδιαιτερότητες των διαφόρων πηγών δανεισμού, παρακαλούμε να επισημάνετε το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό ενός επίσημου δανείου. Συγκεκριμένα, το βασικό πλεονέκτημα ενός νόμιμου δανείου είναι ότι αμφότερα τα μέρη προστατεύονται νομικά. Ο νόμος εξασφαλίζει τα συμβατικά δικαιώματα και των δύο συμβαλλομένων μερών. Όσο συμπεριφέρεται όπως αναμένεται να συμπεριφερθεί, σύμφωνα με την υπογεγραμμένη σύμβαση, ο δανειολήπτης είναι ελεύθερος να πάρει την πίστωση. Ωστόσο, εάν ο δανειολήπτης δεν εξοφλήσει το δάνειο, ο δανειστής ασκεί το δικαίωμα του να καταγγείλει τη δανειακή σύμβαση και να ανακαλέσει το δάνειο. Αυτή η διαδικασία είναι συνήθως πιο δαπανηρή για τον δανειολήπτη.

Επιπλέον, υπογραμμίστε το γεγονός ότι οι τραπεζικές συμβάσεις είναι καταγεγραμμένες, κάτι που μπορεί να είναι μάλλον περίπλοκο και να προκαλέσει σύγχυση στο πρόσωπο, το οποίο δεν είναι συνηθισμένο στην συνεργασία με τις τράπεζες. Κατά συνέπεια, συμβουλευέστε τους να παίρνουν μαζί τους κάποιον μορφωμένο, που να κατέχει βασικές αριθμητικές δεξιότητες και τον οποίο μπορούν να εμπιστευθούν. Ωστόσο, να γνωρίζετε ότι μια τράπεζα δεν θα επιτρέψει την διαπραγμάτευση σχετικά με τους όρους των συμβάσεων. Μπορείτε να τους αποδεχτείτε, ή όχι.

Πριν ακόμη κάνετε αίτηση σε μια τράπεζα για ένα δάνειο, πρέπει να αντιληφθείτε πλήρως ότι παρά την ανάγκη σας για το δάνειο, η τράπεζα μπορεί να απορρίψει την αίτησή σας, εφόσον κρίνει ότι δεν είναι μια καλή επιχειρηματική συμφωνία. Οποιαδήποτε τράπεζα, ή άλλος νόμιμος δανειστής, θα προσπαθήσει να εκτιμήσει κατά πόσο είστε επιλέξιμος πελάτης για δάνειο.

Το να είστε επιλέξιμος δανειολήπτης σημαίνει ότι εσείς, προοριζόμενος ως πελάτης, ταιριάζετε στον εσωτερικό κανονισμό της τράπεζας. Στον κανονισμό τους, οι τράπεζες επιβάλλουν πολλές απαιτήσεις και διαδικασίες που κάθε τραπεζικό στέλεχος πρέπει να ακολουθήσει όταν επεξεργάζεται την αίτησή σας για ένα δάνειο. Ο κανονισμός δεν πρέπει να περιλαμβάνει πράγματα όπως η καταγωγή, η εθνικότητα, η κοινωνική θέση, το εκπαιδευτικό υπόβαθρο, κλπ. Διαφορετικά θα αντιμετωπιστεί ως μια επιχειρηματική πρακτική διάκριση, η οποία σίγουρα απαγορεύεται.

Δυστυχώς, ένας αιτών δανείου πρέπει να έχει:

- ταυτότητα,
- μόνιμο τόπο κατοικίας,
- ή άλλα πράγματα που πολλοί Ρομά ίσως δυσκολεύονται να προμηθευτούν.

Οι τράπεζες είναι συνήθως μεγάλοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί. Ωστόσο, την αίτηση του δανείου σας θα πρέπει να την απευθύνετε πάντα στο άτομο που ασχολείται με αιτούντες δανείων. Ο υπεύθυνος δανείου είναι το άτομο που συναντάς όταν πηγαίνεις στην τράπεζα για ένα δάνειο. Να έχετε υπόψη ότι σε πρώτο στάδιο, ο υπάλληλος αυτός εργάζεται μαζί σας για να μάθει αν είστε ένας αποδεκτός δανειολήπτης. Δεν είναι εχθρός σας. Το πρωταρχικό καθήκον του είναι να εκτιμήσει, από την άποψη της τράπεζας, αν αξίζετε το δάνειο ή όχι. Το ότι δεν δικαιούστε ένα δάνειο δεν σημαίνει απαραίτητα ότι δεν είστε έντιμος άνθρωπος, ή ότι μια τράπεζα δεν σας εμπιστεύεται. Να ξέρετε ότι η ιδανική κατάσταση για μια τράπεζα είναι, επίσης, η ιδανική κατάσταση για σας. Θέλετε και οι δύο να εξοφληθεί το δάνειο πλήρως και έγκαιρα.

Η Τράπεζα θα σας ζητήσει να αποδείξετε την ικανότητά σας να εξοφλήσετε το δάνειο. Όταν υποβάλλετε αίτηση για καταναλωτικό δάνειο, τρεχούμενο λογαριασμό με δικαιώματα υπερανάληψης, ή μια πιστωτική κάρτα, μπορεί να σας ζητηθεί να δώσετε:

- ιστορικό απασχόλησης,
- δεδομένα για τις πηγές εισοδήματός σας ή για τα περιουσιακά στοιχεία, και
- μια τράπεζα θα ήθελε επίσης να γνωρίζει εάν είστε οικονομικά υπεύθυνο άτομο.

Δεν υπάρχει κανένας λόγος να πείτε ψέματα στον τραπεζικό υπάλληλο, δεδομένου ότι στις περισσότερες χώρες σήμερα υπάρχει online βάση δεδομένων με το ιστορικό των οικονομικών υποχρεώσεων όλων των πελατών των τραπεζών. Όταν υποβάλλετε αίτηση για ένα δάνειο, ο τραπεζικός υπάλληλος θα ελέγξει την οικονομική σας κατάσταση όπως είναι στο μητρώο/γραφείο πιστωτικών. Αν ήδη έχετε υπερβολικό χρέος, ή αν έχετε ορισμένες περιπτώσεις μη έγκαιρης αποπληρωμής χρεών στο παρελθόν (κακό πιστωτικό ιστορικό), θα θεωρείσθε μη επιλέξιμος πελάτης και το πιστωτικό σας αίτημα δεν θα εγκριθεί.



Ένα άλλο ερώτημα που αξίζει να τεθεί υπό συζήτηση με τους καταρτιζόμενους, είναι αν ένας φτωχός μπορεί να δανειστεί από μια τράπεζα. Κάποιος μπορεί να ρωτήσει εάν χρειάζεται να είναι ήδη πλούσιος και να είναι σε θέση να δανειστεί από μια τράπεζα.

Εάν ο δανειστής δεν είναι σίγουρος για την ικανότητά σας να αποπληρώσετε το χρέος, σε κάποιες περιπτώσεις, θα σας ζητήσει να δεσμεύσετε ορισμένα περιουσιακά στοιχεία για το δάνειο. Αυτό λέγεται εξασφάλιση. Είναι επίσης συνηθισμένος τρόπος δανεισμού για κάποιους μη τραπεζικούς οργανισμούς, γνωστοί ως πόνια-μεσίτες. Χορηγούν δάνεια μόνο μέσω εξασφαλίσεων.

Εξασφάλιση είναι ό, τι αρχικά ανήκει σε σας (μπορείτε να αποδείξετε ότι είστε ιδιοκτήτης) και έχει κάποια αξία για το δανειστή. Ο δανειστής δεν θα λάβει ως ενέχυρο το περιουσιακό στοιχείο που έχει συναισθηματική αξία για εσάς. Η εξασφάλιση πρέπει να έχει εμπορική αξία, π.χ. πρέπει να είναι πολύτιμη για άλλους ανθρώπους, και επίσης πρέπει να διατηρεί την αξία της διαχρονικά. Αν βρεθείτε σε θέση να μην μπορείτε να εξοφλήσετε το δάνειο, ο δανειστής θα κατασχέσει τα περιουσιακά στοιχεία που έχουν δοθεί ως εξασφαλίσεις και θα τα πωλήσει, προκειμένου να ανακτήσει τα χρήματα που δάνεισε.

Έτσι, έχετε υπόψη ότι θα χάσετε την εξασφάλιση εάν παραβιάσετε τους όρους της σύμβασης.

Εάν έχετε περιουσιακά στοιχεία στην κατοχή σας, που ένας δανειστής δύναται να αποδεχτεί ως ασφάλεια, μπορείτε να σκεφτείτε να τα πουλήσετε αντί να τα θέσετε ως εξασφάλιση στην τράπεζα. Μερικές φορές, μπορεί να πουλήσετε τα περιουσιακά στοιχεία σε υψηλότερη τιμή, και να αποταμιεύσετε τα χρήματα με τα οποία τελικά θα πληρώσετε τους τόκους.

Πιθανώς, όλοι οι πελάτες της τράπεζας να έχουν καλή οικονομική κατάσταση κατά τη στιγμή της αίτησης. Ωστόσο, δανείτε τα χρήματα τώρα και αποπληρώνετε στο μέλλον. Ποτέ δεν ξέρετε τι θα συμβεί στο μέλλον, σε όρους απασχόλησης, εισοδήματος ή οικογενειακής κατάστασης. Έτσι, το ερώτημα που είναι σημαντικό στη φάση της αίτησης είναι: Τι ποσό που να δανειστώ με σύνεση; Η βασική συμβουλή είναι απλή: δανειστείτε όσο μπορείτε να αντέξετε οικονομικά. Έχετε κατά νου ότι πάντα δανείτε εναντίον των μελλοντικών εσόδων σας. Αν το μελλοντικό/προσδοκώμενο εισόδημά σας είναι βέβαιο, η ικανότητα εξυπηρέτησης του δανείου σας θα είναι ασφαλής. Μην βασίζεστε σε μη τακτικές ή αβέβαιες πηγές εισοδήματος. Εάν δεν ικανοποιηθούν οι προσδοκίες σας, θα βρεθείτε σε δύσκολη θέση.

Γενικές συμβουλές δανεισμού:

- ✓ Μην δανείτε περισσότερα χρήματα από όσα χρειάζεστε πραγματικά
- ✓ Ξοδέψτε τα δανεικά χρήματα με σύνεση, και μείνετε στο σχέδιο

Ο εκπαιδευτής πρέπει να συντονίσει το κλείσιμο της συζήτησης στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, ανατροφοδοτούμενες ομιλίες κ.λπ. προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, την απόδοση της ομάδας εργασίας, την επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των επιμέρους προσδοκιών κλπ.

Θέμα 2. Το κόστος δανεισμού

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- Οι συμμετέχοντες κατανοούν την έννοια του κόστους δανεισμού,
- Κατανοούν τη διαφορά μεταξύ δανειστή και δανειολήπτη,
- Οι συμμετέχοντες γνωρίζουν τις οικονομικές υποχρεώσεις που αναλαμβάνουν,
- Είναι σε θέση να μάθουν ή να υπολογίσουν οι ίδιοι την πληρωμή τόκων.

Ο δανεισμός κοστίζει, εκτός από ορισμένες σπάνιες περιπτώσεις, όταν δανείζετε από μέλη της οικογένειας, συγγενείς και φίλους. Σε όλες τις άλλες περιπτώσεις, πρέπει να αποζημιώσετε το άτομο από το οποίο έχετε δανειστεί.

Η δανειακή σύμβαση είναι μια επίσημη συμφωνία που υπογράφεται μεταξύ δανειστή και δανειολήπτη. Το πρόσωπο το οποίο δίνει το δάνειο είναι ο δανειστής. Το πρόσωπο το οποίο λαμβάνει το δάνειο είναι ο δανειολήπτης. Στις περισσότερες χώρες μόνο οι τράπεζες είναι νομικά επιτρεπτό να παρέχουν δάνεια. Σε κάποιες άλλες χώρες υπάρχουν επίσης αποταμιευτικές και πιστωτικές ενώσεις, πιστωτικοί συνεταιρισμοί, και καθώς και άλλες πιστωτικές οργανώσεις (μη τραπεζικοί οργανισμοί).

Το ποσό που πρέπει να επιστρέψετε στο δανειστή, επιπλέον του κεφαλαίου, είναι γνωστό ως πληρωμή τόκων. Η πληρωμή των τόκων είναι το πιο σημαντικό κόστος του δανεισμού.

Το επιτόκιο (ονομαστικό ή συμβατικό επιτόκιο) είναι ένας αριθμός που σας λέει πόσο τόκο θα πρέπει να πληρώσετε για ένα δάνειο σε ποσοστιαίες μονάδες, σε μηνιαία ή ετήσια βάση. Πολλοί δανειολήπτες ενδιαφέρονται περισσότερο να μάθουν το ακριβές ποσό που πρόκειται να πληρώσουν πάνω από το ποσό του κεφαλαίου. Ο καλύτερος τρόπος για να το υπολογίσετε είναι να χρησιμοποιήσετε τον λεγόμενο υπολογιστή δανείου. Πολλές τράπεζες διαθέτουν μια τέτοια εφαρμογή στις ιστοσελίδες τους.

ΑΣΚΗΣΗ 3B: Υπολογιστής δανείου-πώς να υπολογίσετε την πληρωμή τόκων

Η δραστηριότητα αυτή υποτίθεται ότι είναι ένα είδος επίδειξης. Θα χρειαστείτε ένα διαθέσιμο υπολογιστή και σύνδεση στο internet. Έτσι, ο τρόπος διεξαγωγής της δραστηριότητας πρέπει, κατά προτίμηση, να είναι μια τάξη.

1. Ψάξτε στη μηχανή αναζήτησης Google μια τράπεζα, για την οποία γνωρίζετε ήδη ότι παρέχει στη διαθέσιμη ιστοσελίδα της έναν υπολογιστή δανείου. Ο υπολογιστής έχει διαφορετικά ενεργά κελιά στα οποία πρέπει να εισάγετε τιμές. Το πιθανότερο είναι να αποφασίσετε το ποσό του δανείου, τη διάρκεια, και, ενδεχομένως, τον τρόπο με τον οποίο υποτίθεται ότι θα εξασφαλίσετε την αποπληρωμή του δανείου σας καταθέτοντας κάποια χρήματα στην τράπεζα.

2. Ξεκινήστε οι ίδιοι με την εισαγωγή δεδομένων σε κελιά δεξιά. Η αριθμομηχανή μόνη της δίνει αποτελέσματα. Τα αποτελέσματα δίνονται συνήθως με τη μορφή του συνολικού ποσού των χρημάτων που πρέπει να εξοφλήσουν στο τέλος της δανειακής περιόδου, ή το ποσό της δόσης. Το αποτέλεσμα είναι ευαίσθητο σε οποιαδήποτε μεταβολή στα δεδομένα που έχουν καταχωρηθεί στα ενεργά κελιά. Συνιστάται ιδιαίτερα να προχωρήσετε την άσκηση αυτή με την μελέτη μιας περίπτωσης, με



παραμέτρους που αλλάζουν (προσωρινές ή από πραγματικές τραπεζικές προσφορές). Λόγου χάριν, ένα εισαγωγικό παράδειγμα μπορεί να γίνει με τις ακόλουθες τιμές:

-Το ποσό του ΔΑΝΕΙΟΥ: 1.000

-Επιτόκιο (κατά περίπτωση): 3%, 5%, 7%

-Διάρκεια δανείου (σε έτη): 1, 3, 5

-Συνολική μηνιαία (ετήσια) δόση (μεταβλητή να συζητηθεί)

3. Στη συνέχεια, προσκαλέστε τους συμμετέχοντες να κάνουν το ίδιο.

4. Συζητήστε μαζί τους πώς οι αλλαγμένες καταχωρήσεις προκαλούν αλλαγές στο επίπεδο της χρηματοοικονομικής υποχρέωσης (συνολικές μηνιαίες/ετήσιες πληρωμές), έτσι ώστε να κατανοήσετε την εξάρτηση μεταξύ της διάρκειας του δανείου και επιπέδου της χρηματοοικονομικής υποχρέωσης.

Η παραπάνω άσκηση (3β) είναι καλή για να γίνει αντιληπτό πώς η επιλογή ενός δανείου μπορεί να επηρεάσει την συνολική οικονομική ευθύνη σας. Ωστόσο, δεν είναι κατάλληλη για τον άτυπο δανεισμό. Μερικές φορές, οι (online) υπολογιστές δανείου δεν επιτρέπουν την αλλαγή στο επιτόκιο, δεδομένου ότι έχουν σχεδιαστεί για να χρησιμοποιηθούν για συγκεκριμένες δανειακές προσφορές. Για τις συζητήσεις περί των άτυπων δανείων (π.χ. τοκογλυφία) πρέπει να κάνουμε υπολογισμούς μόνοι μας, δηλαδή χωρίς την βοήθεια του υπολογιστή δανείου. Η επόμενη άσκηση (3γ) θα βοηθήσει τον εκπαιδευτή σε αυτό.

Άσκηση 3γ: Πώς να υπολογίσετε τους τόκους, χωρίς τη βοήθεια του υπολογιστή δανείου

Γι' αυτή την δραστηριότητα, δεν θα χρειαστείτε υπολογιστή, ούτε σύνδεση στο internet. Το μόνο που θα χρειαστείτε είναι μια προσωπική αριθμομηχανή. Αυτή η άσκηση μπορεί να αντικαταστήσει την προηγούμενη, στην περίπτωση που ο εκπαιδευτής δεν έχει πρόσβαση στο Διαδίκτυο, αλλά, κατά προτίμηση, θα μπορούσε να είναι συμπληρωματική της παραπάνω άσκησης. Συνιστάται ιδιαίτερα να προχωρήσετε με αυτή την άσκηση με μελέτη περίπτωσης, με παραμέτρους για να αλλάξουν.

1. Ξεκινήστε οι ίδιοι με ένα παράδειγμα υπολογισμού των δανειακών υποχρεώσεων, σύμφωνα με τις παρακάτω οδηγίες:

-Το ποσό του ΔΑΝΕΙΟΥ: πρέπει να είναι στρογγυλός αριθμός

-Επιτόκιο: θα πρέπει να αντιστοιχεί όσο το δυνατόν περισσότερο σε πραγματικές εμπειρίες. Έτσι, ζητήστε από τους συμμετέχοντες να σας δώσουν τις πληροφορίες σχετικά με το επιτόκιο που πληρώνουν συνήθως σε περίπτωση τοκογλυφίας.

-Διάρκεια δανείου: για λόγους απλότητας, δηλαδή για να αποφύγετε περίπλοκους υπολογισμούς, σας προτείνουμε να χρησιμοποιήσετε το 1 έτος.

-Εφαρμόστε τον ακόλουθο τύπο:

$$\text{ANNUAL REPAYMENT} = \text{LOAN AMOUNT} \times (1 + \text{INTEREST RATE})$$

Παράδειγμα:

-Το ποσό του ΔΑΝΕΙΟΥ = 1000

-Επιτόκιο (ετήσιο) = 50% = 0,5

$$\text{ANNUAL REPAYMENT} = 1000 \times (1 + 0.5) = 1000 \times 1.5 = 1500$$

Βεβαιωθείτε ότι οι συμμετέχοντες αναγνωρίζουν ότι οι συνολικές οικονομικές υποχρεώσεις τους που σχετίζονται με το δάνειο, περιέχουν το ποσό του κεφαλαίου (το ποσό των χρημάτων που τους έχει δοθεί) και το ποσό των καταβληθέντων τόκων. Σε αυτό το παράδειγμα, το επιτόκιο που καταβάλλεται αυξάνει την ετήσια αποπληρωμή 500 χρηματικές μονάδες.

2. Στη συνέχεια, προσκαλέστε τους συμμετέχοντες να κάνουν το ίδιο, αλλά αυτή τη φορά με διαφορετικούς αριθμούς.

Κάντε υπολογισμούς για τις επόμενες δύο ασκήσεις ή, ανάλογα με τις ανάγκες της ομάδας προσθέστε περισσότερες ασκήσεις αλλάζοντας τους αριθμούς.

Χρειάζεστε επειγόντως 220/630 ευρώ. Δανειστήκατε από τον δανειστή ο οποίος απαιτεί να του επιστρέψετε σε δύο/ τέσσερις μήνες όχι μόνο 220 ευρώ αλλά με επιτόκιο 330/740 ευρώ.

a) Πόσα κέρδισε ο δανειστής;

b) Υπολογίστε το επιτόκιο.

3. Συζητήστε μαζί τους για το πώς οι αλλαγμένες καταχωρήσεις δημιουργούν αλλαγές στο επίπεδο της οικονομικής ευθύνης, έτσι ώστε να κατανοήσουν την εξάρτηση μεταξύ της διάρκειας του δανείου και του επιπέδου της χρηματοοικονομικής υποχρέωσης.

4. Συζητήστε μαζί τους τις συνέπειες της ανικανότητας να αποπληρώσετε τον τοκογλύφο πλήρως και έγκαιρα.

Πολλές διατάξεις της τυπικής δανειακής σύμβασης ίσως επηρεάζουν το κόστος δανεισμού. Σε πολλές περιπτώσεις, η αποδοχή ενός δανείου για σας σημαίνει την υποχρέωση καταβολής λίγο περισσότερων χρημάτων, πέρα από την καταβολή των τόκων. Για παράδειγμα, μπορεί να σας ζητηθεί να πληρώσετε κάποια τέλη ή προμήθειες. Οι εν λόγω εισφορές αποτελούν επίσης κόστος δανεισμού.

Η διάρκεια του δανείου, ή η περίοδος αποπληρωμής, είναι άλλο ένα σημαντικό στοιχείο της σύμβασης δανείου. Το ποσό των τόκων που πληρώνετε στο δανειστή σας βασικά εξαρτάται από τρεις παράγοντες: το επιτόκιο, το ποσό των χρημάτων που έχετε δανειστεί, και την περίοδο για την οποία χορηγείται το δάνειο. Όσο μεγαλύτερη αυτή η περίοδος, το υψηλότερο θα είναι το επιτόκιο.

Το πραγματικό επιτόκιο είναι ένας αριθμός που σας λέει πόσο πραγματικά θα σας κοστίσει το δάνειο. Εκτός από το ονομαστικό επιτόκιο, το πραγματικό επιτόκιο συνυπολογίζει πολλά άλλα πράγματα, π.χ. τέλη και προμήθειες, τον τρόπο που η τράπεζα υπολογίζει τις δόσεις, αντισταθμιστικά υπόλοιπα, κλπ. Έτσι, πάντα να εξετάζετε το πραγματικό επιτόκιο.

Υπάρχουν μερικοί ακόμα κανόνες:



- Όσο υψηλότερο είναι το ονομαστικό επιτόκιο, τόσο υψηλότερο θα είναι το πραγματικό επιτόκιο, ενώ οι υπόλοιπες μεταβλητές παραμένουν ίσες.
- Όσο πιο συχνή η αποπληρωμή, τόσο υψηλότερο θα είναι το κόστος του δανεισμού, δεδομένου ότι μετά από κάθε αποπληρωμή χρησιμοποιείτε αποτελεσματικά μικρότερο χρηματικό ποσό.
- Διαφορετικά νομίσματα έχουν διαφορετικά επιτόκια. Η τράπεζα χρεώνει υψηλότερα επιτόκια όταν δανείζει σε νόμισμα που μπορεί να χάσει την αξία του έναντι άλλων νομισμάτων. Έτσι, ό, τι μοιάζει φθηνότερο με την πρώτη ματιά, μπορεί να μετατραπεί τελικά σε μια ακριβή εναλλακτική λύση. Θα ήταν λάθος για ένα μέσο πελάτη τράπεζας να προσπαθήσει να μαντέψει τι είναι θα είναι φθηνότερο στο τέλος. Οι τράπεζες είναι καλύτερες στην επιχειρηματική δραστηριότητα με διαφορετικά νομίσματα, έτσι ώστε κατά πάσα πιθανότητα όλες οι προβλεπόμενες αλλαγές στην σχετική τιμή ενός νομίσματος, για τους άλλους, να είναι ήδη ενσωματωμένες στα επιτόκια. Ο καλύτερος τρόπος είναι να δανειστείτε στο νόμισμα που πιθανώς θα χρειαστεί να πληρώσετε τις δαπάνες σας. Με αυτόν τον τρόπο, θα αποφύγετε να πληρώσετε επιπλέον χρήματα κατά τη μετατροπή ενός νομίσματος σε ένα άλλο.

Ο εκπαιδευτής πρέπει να συντονίσει το κλείσιμο της συζήτησης στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, ανατροφοδοτούμενες ομιλίες κ.λπ. προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, την απόδοση της ομάδας εργασίας, την επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των επιμέρους προσδοκιών κλπ.

Θέμα 3. Επιλέγοντας δανειστή και είδος δανείου

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- *Οι συμμετέχοντες εξοικειώνονται με τις διαθέσιμες επιλογές για δανεισμό χρημάτων από τις νόμιμες πηγές,*
- *Οι συμμετέχοντες κατανοούν την τραπεζική διαδικασία,*
- *Οι συμμετέχοντες είναι σε θέση να βρουν την καλύτερη εναλλακτική λύση δανεισμού.*

Μπορείτε να σκεφτείτε την τράπεζα ως τον ενδιάμεσο που αγοράζει χρήματα από κάποιους και τα πουλάει σε κάποιους άλλους. Με αυτή την εξήγηση, οι τραπεζικές επιχειρήσεις φαίνονται απλές, αλλά μπορεί να υπάρχουν πολλές τράπεζες, και πολλά διαφορετικά είδη δανείων.

Προκειμένου να βρείτε την καλύτερη προσφορά για δάνειο, πρέπει να κάνετε το ίδιο πράγμα όπως όταν ψωνίζετε προϊόντα. Πρέπει να επισκεφθείτε όσες περισσότερες τράπεζες μπορείτε, για να κάνετε συγκρίσεις μεταξύ τους. Όταν είστε σίγουροι ότι θα χρειαστείτε χρήματα από μια τράπεζα, και βεβαιωθείτε ότι έχετε βρει την καλύτερη προσφορά, κάντε αίτηση άμεσα. Η έγκριση του δανείου σας θα πάρει κάποιο χρόνο.

Άσκηση 3δ: Στο κατάστημα της τράπεζας – κατανόηση της διαδικασίας της αίτησης

Όσον αφορά τον επιθυμητό χώρο της άσκησης, δεν απαιτούνται ιδιαίτερες προϋποθέσεις. Υποτίθεται ότι είναι ένα παιχνίδι ρόλων. Συνίσταται ιδιαίτερα κάθε συμμετέχοντα να δοκιμάσει αυτό το παιχνίδι ρόλων ο ίδιος.

Ξεκινήστε ζητώντας από έναν συμμετέχοντα να παίξει το ρόλο του πελάτη και εσείς πάρτε το ρόλο του τραπεζικού υπάλληλου. Ξεκινήστε με τις ήδη δεδομένες παραμέτρους για αυτό το παιχνίδι ρόλων. Το παιχνίδι πρέπει να περιλαμβάνει διάφορα βήματα:

Βήμα 1: ο πελάτης συστήνεται στον υπάλληλο της τράπεζας. Έστω ότι ο πελάτης είναι 30 ετών, άντρας, με εργασία πλήρους ωραρίου με τακτικό μηνιαίο εισόδημα. Υποτίθεται ότι είναι παντρεμένος, με 3 παιδιά (2 στο σχολείο), και με άνεργη σύζυγο.

Βήμα 2: ο υπάλληλος της τράπεζας του ζητάει να εξηγήσει τους λόγους της αίτησης.

Βήμα 3: ο πελάτης μπορεί να απαντήσει ότι χρειάζεται το δάνειο για την ανακαίνιση του ακινήτου όπου ζει με την οικογένειά του. Ο πελάτης έχει υπολογίσει ότι θα χρειαστούν 5000 για την ανακαίνιση. Έχει δει μια τηλεοπτική διαφήμιση προσφοράς της τράπεζας, και έχει ακούσει από φίλους και συναδέλφους ότι προσφέρουν καλούς όρους σε σύγκριση με άλλες τράπεζες.

Βήμα 4: ο πελάτης παρουσιάζει τα βασικά στοιχεία και έγγραφα σχετικά με την οικονομική του κατάσταση. Για παράδειγμα, ο πελάτης μπορεί να απαντήσει ότι το τακτικό μηνιαίο εισόδημά του είναι 850€ (ή ό, τι είναι κατάλληλο για κάθε χώρα), και τα πρόσθετα εισοδήματα της οικογένειας προέρχονται από τα επιδόματα παιδιών (105€ το μήνα).

Βήμα 5: ο τραπεζικός υπάλληλος παρουσιάζει την προσφορά της τράπεζας για το δάνειο. Ο υπάλληλος πρέπει να παρουσιάσει στον πελάτη την προσφορά της τράπεζάς του, (βασισμένη σε μια πραγματική τραπεζική προσφορά) και να του εξηγήσει τα πλεονεκτήματα του προϊόντος, τις υποχρεώσεις του δανειολήπτη και τις απαιτήσεις που πρέπει να πληροί για να είναι επιλέξιμος πελάτης.

Βήμα 6: ο πελάτης μελετά την προσφορά της τράπεζας, και κάνει ερωτήσεις σχετικά με αυτή.

Βήμα 7: αν οι όροι είναι αποδεκτοί, ο πελάτης θα συμπληρώσει την επίσημη αίτηση και περιμένετε την έγκριση.

Όταν αμφότερα τα συμβαλλόμενα μέρη συμφωνήσουν ως προς τους όρους του δανείου, και το δάνειο τελικά εγκριθεί, τα χρήματα θα μεταφερθούν στον τρέχοντα λογαριασμό του πελάτη, θα καταβληθούν σε μετρητά, ή θα είναι στη διάθεσή σε εσάς με άλλους τρόπους.

Για ένα άτομο που έρχεται σε επαφή με τον υπεύθυνο δανείου για πρώτη φορά στη ζωή του, μια τραπεζική προσφορά μπορεί να φανεί περίπλοκη. Η τράπεζα θα σας



προσφέρει διαφορετικά είδη προϊόντων και υπηρεσιών. Πρέπει να τα διαφοροποιήσετε. Η επόμενη άσκηση θα σας βοηθήσει να κατανοήσετε τις μάλλον συγκεχυμένες τραπεζικές προσφορές.

Άσκηση 3ε: Επιλογή ανάμεσα σε διαφορετικές πηγές δανεισμού

Για αυτή τη δραστηριότητα δεν υπάρχουν ειδικές απαιτήσεις. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε την τάξη ή οποιοδήποτε κλειστό χώρο εξοπλισμένο με π.χ. φορητός μαυροπίνακας, για να γράψετε επάνω. Επιπλέον, προκειμένου να ανθίσει η συζήτηση, να έχετε διαθέσιμα φυλλάδια τραπεζών. Θα κερδίσετε περισσότερο αν έχετε διαθέσιμα φυλλάδια από πολλές τράπεζες. Ο καλύτερος τρόπος για να γίνει αυτή η άσκηση είναι η μελέτη περίπτωσης.

1. Αυτή είναι μια άσκηση που συνεχίζει με την δραστηριότητα που ξεκίνησε στην άσκηση 3α. Αφού οι συμμετέχοντες έχουν κάνει ήδη έναν πίνακα με μια λίστα των εναλλακτικών πηγών δανεισμού, τώρα πρέπει να συμπληρώσουν τη στήλη με τις βασικές διαφορές μεταξύ των εναλλακτικών λύσεων. Έχουμε ήδη έναν κατάλογο των εναλλακτικών λύσεων. Για αυτήν την άσκηση, μερικές εναλλακτικές λύσεις υποτίθεται ότι πρέπει να αναλυθούν περαιτέρω. Για παράδειγμα, η γραμμή "τράπεζες" ή γραμμή "πιστωτικοί συνεταιρισμοί" θα πρέπει να διαιρεθούν σε αρκετές γραμμές, η κάθε μία για διαφορετικό πιστωτικό οργανισμό. Ωστόσο, εάν οι διαφορές, σε όρους συνθηκών δανεισμού μεταξύ των τραπεζών που έχετε επιλεξεί για τη μελέτη, είναι μάλλον χωρίς νόημα, παρακαλούμε παραλείψετε ελεύθερα αυτό το βήμα, και επικεντρωθείτε μόνο στη σύγκριση μεταξύ των διαφόρων τύπων δανειστή.

2. ονομάστε τις στήλες στα δεξιά με την ακόλουθη σειρά: τύπος δανείου (κατά περίπτωση), κόστος δανεισμού (καταβολή τόκων κ.λπ.), απαιτήσεις για να πάρετε τα χρήματα, διάρκεια των διαδικασιών, και προστασία των δικαιωμάτων του δανειολήπτη.

3. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες, αλλά αποφύγετε να περιορίσετε τη διαδικασία παραγωγής ιδεών. Καταγράψτε όλες τις ιδέες στον πίνακα. Συγκρίνετε τις διαφορετικές πηγές δανεισμού σύμφωνα με τα κριτήρια που ορίζονται στις στήλες. Για παράδειγμα, όσον αφορά το κριτήριο «Κόστος Δανεισμού», πιθανές απαντήσεις μπορεί να είναι βαθμίδες (υψηλότερο, μέσο, χαμηλότερο κ.λπ.), ή τα ακριβή ποσά του επιτοκίου. Για τις «Απαιτήσεις για να πάρετε» τα χρήματα, οι απαντήσεις αφορούν 1) αίτημα για επίσημη αίτηση (ναι/όχι), για απόδειξη της εργασιακής κατάστασης (ναι/όχι), ή για απόδειξη της καλής οικονομικής κατάστασης, παραγωγή εισοδήματος (ναι/όχι), κλπ. Για τη διάρκεια της «διαδικασίας», οι απαντήσεις είναι περιγραφικές αξιολογήσεις (άμεση, γρήγορη, μέτρια, μακροχρόνια διαδικασία), ή ενδεχομένως, αν είναι εφικτό, εκτιμήσεις σε διάρκεια, σε ημέρες ή μήνες, και τέλος, για την «προστασία των δικαιωμάτων του δανειολήπτη», οι απαντήσεις μπορεί να είναι κάπως έτσι: υπάρχει/ δεν υπάρχει προστασία, με εξηγήσεις των δηλώσεων (δικαίωμα προσφυγής σε δικαστήριο, δικαίωμα καταγγελίας στον ρυθμιστικό οργανισμό της τράπεζας κλπ.).

4. Προσομοιώστε τη διαδικασία επιλογής μεταξύ των εναλλακτικών λύσεων δουλεύοντας σε ζευγάρια ή μικρές ομάδες. Για κάθε επιλογή που έγινε, ζητήστε από τον αρχηγό της ομάδας να καθορίσει τους λόγους πίσω από την επιλογή, όσο πιο λεπτομερώς και κατά το δυνατό. Ανάλογα με την σύσταση της ομάδας, μπορείτε να κάνετε την άσκηση μαζί με τους συμμετέχοντες.

5. Προσπαθήστε να ταξινομήσετε τις εναλλακτικές. Κατανοήστε την πρακτική έννοια των συγκρίσεων, αναχρηματοδοτώντας το δάνειο! Εάν είναι διαθέσιμο κάποιο καλύτερο δάνειο, χρησιμοποιήστε το για να αποπληρώσετε το χειρότερο τρέχον. Θα είστε τελικά σε καλύτερη θέση.

Πηγή δανεισμού	Τύπος δανείου	Κόστους δανεισμού	Απαιτήσεις για να πάρετε τα χρήματα	Διάρκεια της διαδικασίας	Προστασία των δικαιωμάτων του δανειολήπτη
Μέλη της οικογένειας, συγγενείς και φίλοι					
"Τοκογλύφοι"					
Αναπτυξιακή/ανθρωπιστική οργάνωση					
Πιστωτικός συνεταιρισμός					
Τράπεζα Α	Καταναλωτικά δάνεια				
Τράπεζα Α	Χρεωστική κάρτα με δικαίωμα υπερανάληψης				
Τράπεζα Α	Πιστωτικές κάρτες				
Τράπεζα Β	Καταναλωτικά δάνεια				
Τράπεζα Β	Χρεωστική κάρτα, με δικαίωμα υπερανάληψης				
Τράπεζα Β	Πιστωτικές κάρτες				
....					

Κάποια είδη πίστωσης μπορείτε να τα πάρετε μάλλον εύκολα. Η διαδικασία της αίτησης είναι αρκετά απλοποιημένη. Μπαίνετε στο υποκατάστημα της τράπεζας, πλησιάζετε τον τραπεζικό υπάλληλο, υπογράφετε κάποια έγγραφα και βγαίνετε με χρήματα στις



τσέπες σας (δάνειο μετρητών, εύκολο χρήμα, κλπ.). Τα δάνεια που μπορείτε να πάρετε εύκολα είναι συνήθως τα πιο ακριβά.

Άσκηση 3στ: Τι ξέρετε για τα δανεία;

Για να εξηγήσετε την χρήση διαφόρων εναλλακτικών δανεισμού στην πραγματική ζωή μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτή την άσκηση. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τα υλικά εκπαίδευσης τα οποία έχουν αναπτυχθεί από μία τράπεζα στη Σλοβακία και τα οποία μπορούν να βρεθούν στον σύνδεσμο: <http://www.nadaciaslsp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce> Μια τροποποιημένη εκδοχή αυτών των υλικών γι' αυτή την άσκηση βρίσκεται στο τέλος αυτού του εγχειριδίου.

Ο πιο ευέλικτος τρόπος δανεισμού από τράπεζα για την χρηματοδότηση των πελατών είναι η πιστωτική κάρτα. Είναι πράγματι δικαίωμα καθενός να λάβει χρήματα από μια τράπεζα μέχρι το όριο, όσο παραμένει ανοικτή γραμμή (όσο η πιστωτική κάρτα είναι έγκυρη). Υπάρχουν δύο βασικοί τύποι τραπεζικών καρτών: πιστωτικές και χρεωστικές κάρτες. Η πιστωτική κάρτα χρησιμοποιείται συνήθως από τους πελάτες της τράπεζας για να δανείζονται χρήματα. Αντιθέτως, η χρεωστική κάρτα είναι γεμάτη με δικά σας χρήματα, αυτά που βάζετε ήδη στην τράπεζα (κατάθεση σε τράπεζα). Πολύ συχνά οι τράπεζες επιτρέπουν στους πελάτες τους να χρησιμοποιούν τις χρεωστικές κάρτες για να δανείζονται χρήματα. Το αποκαλούν προνόμιο υπερανάληψης. Σημαίνει ότι μπορείτε να πληρώσετε παραπάνω από τα χρήματα που έχετε στην χρεωστική κάρτα. Αυτός ο τρόπος χρήσης της χρεωστικής κάρτας είναι ουσιαστικά δανεισμός χρημάτων από τράπεζα. Ωστόσο, μπορεί να έχει υπερβολικά υψηλό κόστος. Οι τραπεζικές κάρτες προορίζονται να χρησιμοποιούνται κυρίως για την πληρωμή των λογαριασμών κατά την αγορά αγαθών και υπηρεσιών. Επιπλέον, τόσο η πιστωτική και η χρεωστική κάρτα μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την ανάληψη χρημάτων από ATM ή από τον υπάλληλο της τράπεζας, αλλά όταν χρησιμοποιείτε πιστωτική κάρτα για το σκοπό αυτό, θα χρεώνεστε επιπλέον.

Πρέπει να γνωρίζετε ότι οι τράπεζες αντιμετωπίζουν τις πιστωτικές κάρτες ως ένα προϊόν που είναι διαθέσιμο μόνο για τους καλύτερους δανειολήπτες. Η χρηματοοικονομική σας κατάσταση υποτίθεται ότι πρέπει είναι πάνω από το μέσο για να την πάρετε από μια τράπεζα. Αν δεν έχετε τακτικό εισόδημα ή μόνιμη απασχόληση, ή έχετε ήδη υπερβολικό ποσό χρέους, η αίτησή σας για πιστωτική κάρτα μπορεί εύκολα να απορριφθεί.

Συμβουλές για τραπεζικές κάρτες:

- ✓ Διαβάστε προσεκτικά και βρείτε τα σωστά στοιχεία στην προσφορά τραπεζικού δανείου ή τη δανειακή σύμβαση, πριν υπογράψετε.
- ✓ Αποφύγετε την υπερανάληψη από την χρεωστική κάρτα/τον τρεχούμενο λογαριασμό.
- ✓ Αν χρειάζεστε μετρητά, πάρτε το από την χρεωστική σας κάρτα. Η τράπεζα χρεώνει επιπλέον κόστος εάν σηκώνετε χρήματα από την πιστωτική σας κάρτα (π.χ. από ATM).

- ✓ Αν χρειάζεστε μετρητά, πάρτε το ATM που ανήκει στην τράπεζά σας. Οι Τράπεζες χρεώνουν επιπλέον εάν παίρνετε χρήματα από ATM που δεν ανήκουν στην τράπεζά σας.

Ο εκπαιδευτής πρέπει να συντονίσει το κλείσιμο της συζήτησης στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, ανατροφοδοτούμενες ομιλίες κ.λπ. προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, τη απόδοση της ομάδας εργασίας, την επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των επιμέρους προσδοκιών κλπ.

Θέμα 4. Έλεγχος του χρέους

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- Οι συμμετέχοντες έχουν επίγνωση του κινδύνου ότι μπορεί να μην είναι σε θέση να αποπληρώσουν το δάνειο,
- Οι συμμετέχοντες γνωρίζουν πώς να συμπεριφερθούν για να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις του δανείου,
- Οι συμμετέχοντες γνωρίζουν τα δικαιώματά τους, και σε ποιον να απευθυνθούν για συμβουλές σχετικά με την προστασία των δικαιωμάτων τους.

Η δανειακή σύμβαση είναι μια επίσημη οικονομική υποχρέωση. Να γνωρίζετε ότι τα χρήματα που λαμβάνονται από ένα δανειστή πρέπει να αποπληρωθούν πλήρως και έγκαιρα. Η περίπτωση να είστε εκπρόθεσμοι με ένα δάνειο, είναι ένας πιο συνηθισμένος τρόπος παραβίασης των όρων της σύμβασης. Η καθυστέρηση της αποπληρωμής του δανείου προς την τράπεζα μπορεί να είναι συνέπεια απλής αμέλειας. Προκειμένου να αποφευχθεί το υπερβολικό χρέος, το ευκολότερο πράγμα που μπορείτε να κάνετε είναι να παρακολουθείτε τις πιστωτικές και χρεωστικές συναλλαγές σας. Οι τράπεζες αποστέλλουν συνήθως μηνιαίες εκθέσεις στους πελάτες τους. Ωστόσο, όταν θα είστε σε θέση να δείτε την έκθεση, μπορεί να είναι ήδη αργά.

Παρόλα αυτά, στην πλειοψηφία των περιπτώσεων, δεν είναι η απροθυμία σας που σας αποτρέπει να αποπληρώσετε το δάνειο. Πρέπει να προσπαθείτε να είστε συνεπείς, να ευθυγραμμίσετε το εισόδημά σας με τις δαπάνες σας, αλλά αυτό, συχνά δεν γίνεται. Προγραμματίστε προσεκτικά και μην φτάνετε στα όρια. Πάντα να υπολογίζετε ένα απρόβλεπτο γεγονός, και να αφήνετε ένα περιθώριο για αυτό.

3ζ άσκηση: Σχεδιασμός του οικογενειακού προϋπολογισμού με χρηματικές ροές που σχετίζονται με το δάνειο

Τύπος άσκησης: παιχνίδι με κάρτες

Αυτή η άσκηση πρέπει να γίνει σαν παιχνίδι με κάρτες. Δεν υπάρχουν ειδικές προϋποθέσεις όσον αφορά το χώρο της δραστηριότητας, θα μπορούσε να είναι μια τάξη ή οποιοσδήποτε άλλος χώρος.



Αυτή η δραστηριότητα έχει σχεδιαστεί ως μια άσκηση που θα συνοψίσει τις ήδη αποκτηθείσες γνώσεις για τον οικογενειακό προϋπολογισμό και τις νέες γνώσεις για το δανεισμό. Αυτή τη φορά, στο παιχνίδι, με το οποίο οι συμμετέχοντες είναι ήδη εξοικειωμένοι, κάποια νέα στοιχεία πρέπει να προστεθούν.

1. Επινοήστε μια κάρτα για κάθε τύπο οικογενειακού εισοδήματος ή δαπάνης. Γράψτε πάνω στην κάρτα, το όνομα ή κατά προτίμηση μια εικόνα που συμβολίζει τον τύπο οικογενειακού εισοδήματος, κατάλληλα. Έχετε στο χέρι τεχνητά χρήματα για λογαριασμούς.

2. Προχωρήστε με τα στοιχεία που έχετε ήδη υπολογίσει για το οικογενειακό σας εισόδημα και τις προγραμματισμένες δαπάνες (μηνιαία ή ετήσια). Προσπαθήστε να διαφοροποιήσετε μεταξύ τακτικού και μη εισοδήματος, καθώς και απαραίτητων και περιττών δαπανών.

3. Νέες κάρτες μπαίνουν στο παιχνίδι: το ποσό του δανείου και οι καταβληθέντες τόκοι. Βεβαιωθείτε ότι οι συμμετέχοντες καταλαβαίνουν τη διαφορά μεταξύ του ποσού των χρημάτων που παίρνουν από μια τράπεζα (ποσό του δανείου) και το χρηματικό ποσό που υποχρεούνται να αποπληρώσουν (τόκοι που καταβάλλονται). **Το πρώτο ποσό αυξάνει τα χρήματα που είναι διαθέσιμα για κατανάλωση ή επενδύσεις αυτή τη στιγμή, το δεύτερο μειώνει το χρηματικό ποσό που θα έχετε διαθέσιμο για δαπάνες ή επένδυση στο μέλλον.** Αν είναι δυνατόν, χρησιμοποιήστε τα ακριβή στοιχεία που υπολογίζονται από τον υπολογιστή δανείου. Αν όχι, κάνετε μερικούς απλούς υπολογισμούς για να βρείτε το σωστό ποσό για τους πληρωτέους τόκους (όπως εξηγείται στην άσκηση 3c, παραπάνω).

3. Παίξτε το παιχνίδι μεταξύ των ομάδων των συμμετεχόντων. Οι συμμετέχοντες θα πάρουν το τεχνητό χρήμα για εισόδημα και θα το χρησιμοποιήσουν να πληρώσουν έξοδα. Παρακαλώ τονίστε ότι το εισόδημα πρέπει να έρχεται πρώτο. Έτσι, εισάγετε τουλάχιστον δύο διαφορετικές χρονικές στιγμές, π.χ. την παρούσα και την μελλοντική χρονική στιγμή. Το παιχνίδι θα ξεκινήσει χωρίς τα δανειακά χρήματα.

- Επαναλάβετε το παιχνίδι, αλλά τώρα στην περίπτωση δανεισμού. Βεβαιωθείτε ότι καταλαβαίνουν ότι τα δανεισμένα χρήματα πιθανόν να βοηθήσουν έναν οφειλέτη να χρηματοδοτήσει ορισμένες δαπάνες που διαφορετικά δεν θα ήταν δυνατό, αλλά όταν έρθει η ώρα για την αποπληρωμή, ο δανειολήπτης μπορεί να αναστείλει κάποιες ήδη προγραμματισμένες δαπάνες. Αφήστε τους συμμετέχοντες να ελέγξουν κατά πόσο θα έχουν αρκετά χρήματα διαθέσιμα στο μέλλον για να εξοφλήσει το δάνειο στην τράπεζα. Υπογραμμίστε το γεγονός ότι η υποχρέωση αποπληρωμής μπορεί να αναγκάσει έναν οφειλέτη να θυσιάσει κάποιες βασικές ανάγκες.

4. Εφαρμόστε μία άσκηση με τους συμμετέχοντες σχετικά με τον δανεισμό χρημάτων από συγγενείς χωρίς επιτόκια.

Το αυτοκίνητο χάλασε. Ο μηχανικός σου είπε ότι το κόστος επισκευής είναι πολύ υψηλό δεδομένου ότι ένα επισκευασμένο αυτοκίνητο θα αξίζει μόνο 500€. Θέλεις να αγοράσεις ένα καινούριο αυτοκίνητο. Θα ελέγξεις τις διαφημίσεις για μεταχειρισμένα αυτοκίνητα και θα ελέγξεις τα μεταχειρισμένα αυτοκίνητα στις μάντρες. Ο μηχανικός θα μπορούσε να αγοράσει το αυτοκίνητό σου για 400€. Για το αυτοκίνητο που ενδιαφέρεσαι, χρειάζεσαι ακόμα 700€. Δεν έχεις καθόλου λεφτά στην ακρή καθώς

ζεις μήνα με το μήνα. Το εισόδημά σου μαζί με αυτό του/της συντρόφου σου είναι 900€.

a) Υπολόγισε, σύμφωνα με τα έσοδα και τα έξοδα της οικογένειας (κάνε υποθέσεις), το ποσό της μηνιαίας δόσης.

b) Υπολόγισε σε πόσους μήνες θα μπορέσεις να ξεπληρώσεις το δάνειο.

Για την ανακαίνιση του μπάνιου, μια τετραμελής οικογένεια (με δύο παιδιά σχολικής ηλικίας) χρειάζεται 2000€. Έχουν ήδη 500€ στην άκρη. Θα δανειστούν από συγγενείς άτοκα.

a) Πόσα χρήματα θα χρειαστεί να δανειστούν ακόμα;

b) Ποιο θα είναι το ποσό της μηνιαίας δόσης, εάν ξεπληρώσουν το δάνειο σε 12 μήνες;

c) Πιστεύετε ότι θα μπορέσουν να πληρώσουν την μηνιαία δόση εάν το οικογενειακό τους εισόδημα είναι 1200€ μηνιαίως; Για καλύτερη αξιολόγηση, προτείνουμε να φτιάξετε μία λίστα οικογενειακών εισοδημάτων και εξόδων και να προτείνετε μία λύση για την οικογένεια.

Στις περισσότερες χώρες, ο δανειολήπτης αντιμετωπίζεται ως το ασθενέστερο συμβαλλόμενο μέρος και προστατεύεται νομικά. Αυτό σημαίνει ότι θα έχετε ορισμένα δικαιώματα που η τράπεζα δεν έχει. Οι τράπεζες θεωρούνται καλά εξοπλισμένες, επαγγελματικές οργανώσεις που ασκούν δραστηριότητες με χρήματα για το κέρδος. Γνωρίζουν πολύ περισσότερα από εσάς. Ωστόσο, το να προστατεύεται νομικά δεν σημαίνει ότι ο δανειολήπτης μπορεί να παραμελεί τα συμβατικά καθήκοντά του.

Μεταξύ των πιο σημαντικών δικαιωμάτων του δανειολήπτη είναι:

- Δικαίωμα πλήρους ενημέρωσης,
- Δικαίωμα καταγγελίας της σύμβασης σε περίπτωση που η τράπεζά αλλάξει κάτι σε αυτή,
- Δικαίωμα να ξεκινήσει διαδικασία παραπόνων σε περίπτωση παραπτώματος της τράπεζας.

Στον δανειολήπτη κατοχυρώνονται πολλά δικαιώματα, π.χ. να είναι πλήρως ενημερωμένος σχετικά με τους όρους της σύμβασης. Είναι νόμιμο δικαίωμά σας να ζητήσετε οποιαδήποτε πληροφορία σχετικά με το συμβόλαιό σας.

Σε ορισμένες χώρες, έχετε επίσης δικαίωμα να παραιτηθείτε της σύμβασης, χωρίς καμία εξήγηση, κάποια στιγμή μετά την υπογραφή. Αν διαπιστώσετε ότι η σύμβαση δεν σας αρέσει, χρησιμοποιήστε αυτό το δικαίωμα έγκαιρα.

Αν η τράπεζα αλλάξει ορισμένους όρους του συμβολαίου σας, σας παρέχεται το δικαίωμα να τερματίσετε τη σύμβαση. Βασικά, θα πρέπει να ενημερωθείτε από την τράπεζά σας ότι θα αλλάξουν οι όροι. Διαβάστε προσεκτικά τους νέους όρους που προτείνονται από την τράπεζά σας. Αν οι νέοι όροι σας βάζουν σε λιγότερο ευνοϊκή θέση, μην τους αποδεχτείτε.

Η σύγχρονη τραπεζική νομοθεσία ρυθμίζει πώς πρέπει να συμπεριφέρονται οι τράπεζες, ή αλλιώς «ρυθμίζει την συμπεριφορά των τραπεζών». Αν νομίζετε ότι μια τράπεζα παραβιάζει το συμβόλαιο, και βλάπτει το ενδιαφέρον σας, το σωστό πράγμα



που πρέπει να κάνετε είναι να διαμαρτυρηθείτε για αυτό. Η διαμαρτυρία για την συμπεριφορά της τράπεζας ρυθμίζεται επίσης. Πρέπει σε πρώτη φάση να απευθυνθείτε σε ένα τραπεζικό στέλεχος. Εάν η Τράπεζα δεν ανταποκριθεί, το επόμενο βήμα είναι να ζητήσετε βοήθεια από την τραπεζική ρυθμιστική υπηρεσία.

Ο εκπαιδευτής πρέπει να συντονίσει το κλείσιμο της συζήτησης στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, ανατροφοδοτούμενες ομιλίες κ.λπ. προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, την απόδοση της ομάδας εργασίας, την επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των επιμέρους προσδοκιών κλπ.

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΤΑΝΟΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 3:

1. Εξηγήστε τη διαφορά μεταξύ νόμιμης και παράνομης πηγής δανεισμού.
2. Ποια είναι τα βασικά χαρακτηριστικά της «τοκογλυφίας», και γιατί πιστεύετε ότι αυτή η πρακτική μπορεί να είναι ηθικά απαράδεκτη;
3. Τι θα σας ζητήσει μια τράπεζα να προσκομίσετε ως απόδειξη ότι είστε αποδεκτός πελάτης για δάνειο; Δώστε μερικά παραδείγματα.
4. Χρειάζεται να έχετε περιουσιακά στοιχεία στην κατοχή σας, προκειμένου να είστε σε θέση να δανειστείτε; Γιατί;
5. Πολλοί πιστεύουν ότι το γεγονός ότι μια τράπεζα μπορεί να επιβάλλει χρεώσεις, κατά τη χορήγηση ενός δανείου, μπορεί να αυξήσει πραγματικά το κόστος δανεισμού. Δώστε κάποια παραδείγματα.
6. Εξηγήστε τη σπουδαιότητα του πραγματικού επιτοκίου.
7. Πώς το ποσό του καταβλητέου τόκου εξαρτάται από το επιτόκιο, το ποσό και τη διάρκεια του δανείου; Εξηγήστε.
8. Κατονομάστε και εξηγήστε κάποια δικαιώματα του δανειολήπτη.
9. Όταν δανείτε χρήματα από μια τράπεζα θα πρέπει να σκεφτείτε το τακτικό σας εισόδημα. Παρακαλώ δώστε μερικά παραδείγματα κανονικού εισοδήματος.

ΕΝΟΤΗΤΑ 4: ΑΥΞΗΣΗ ΤΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΣΑΣ

Περίληψη της ενότητας 4

Ο κύριος σκοπός αυτής της ενότητας είναι να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να αυξήσουν το προσωπικό και οικογενειακό τους εισόδημά, βελτιώνοντας τις ικανότητες και δεξιότητες που απαιτούνται για να βρουν δουλειά στον τομέα της αμειβόμενης απασχόλησης, ή για να καταστούν αυτοαπασχολούμενοι. Το θέμα με τίτλο Αναζήτηση για εργασία ασχολείται με την ανάγκη να είναι κανείς ενεργός στην διαδικασία εύρεσης εργασίας και με την ανάγκη να ταιριάζει τις επαγγελματικές του ικανότητες με τις απαιτήσεις της αγοράς εργασίας. Με την ολοκλήρωση αυτού του θέματος, οι συμμετέχοντες θα έχουν μάθει πώς να επιδιώκουν ενεργά μια θέση εργασίας στην αγορά. Το δεύτερο θέμα έχει ως στόχο τη βελτίωση των δεξιοτήτων και ικανοτήτων που απαιτούνται για να ξεκινήσει κανείς τη δική του επιχείρηση. Ξεκινώντας από τους λόγους για να είναι αυτοαπασχολούμενος, αυτό το θέμα συνεχίζει με θέματα όπως-πώς να παράγουν επιχειρηματική ιδέα και πώς να αξιολογήσουν την αποδοτικότητά της, πώς να βρείτε υποστήριξη για την έναρξη μιας επιχείρησης και πώς να εγγραφούν. Η ενότητα περιέχει ασκήσεις που έχουν σχεδιαστεί για την πρακτική διερεύνηση του περιεχομένου.

Σχέδιο μαθήματος της ενότητας 4

Περίληψη της ενότητας 4-αύξηση του εισοδήματός σας	10 ώρες συνολικά
1η θεματική ενότητα	
Θέμα 1. Αναζητώντας εργασία	5 ώρες
Άνοιγμα συζήτησης-ενεργός αναζήτηση εργασίας	20 λεπτά
Άσκηση 4α. Εγγραφή σε βάσεις δεδομένων για αναζήτηση εργασίας και λέξεις-κλειδιά	55 λεπτά
Επίσημες και ανεπίσημες πηγές πληροφόρησης για άνοιγμα θέσεων εργασίας (εφημερίδες, δημόσιες ανακοινώσεις, φίλοι, συγγενείς κλπ)	10 λεπτά
Άσκηση 4β: Προετοιμασία βιογραφικού σημειώματος	75 λεπτά
Τι να κάνετε πριν να αρχίσετε να ψάχνετε για πληροφορίες	10 λεπτά
Πώς να απαντήσετε σε μία αγγελία	20 λεπτά
Παρουσίαση των διαφόρων εκπαιδευτικών και επιμορφωτικών προγραμμάτων	20 λεπτά
Κλείσιμο συζήτησης	15 λεπτά
2η θεματική ενότητα	
Θέμα 2. Αυτο-απασχόληση	5 ώρες
Άνοιγμα συζήτησης – αυτοαπασχόληση- γιατί;	10 λεπτά
Άσκηση 4γ. Γιατί θέλω να είμαι αυτοαπασχολούμενος;	30 λεπτά
Άσκηση 4δ: Διακρίσεις στην αγορά εργασίας	20 λεπτά

<i>Άνοιγμα συζήτησης – αυτοαπασχόληση -πώς;</i>	<i>10 λεπτά</i>
<i>Άσκηση 4ε: Ποιά είναι η επιχειρηματική ιδέα μου και μπορεί να είναι κερδοφόρα;</i>	<i>45 λεπτά</i>
<i>Άσκηση 4στ: Μπορώ να έχω υποστήριξη για την επιχείρησή μου;</i>	<i>20 λεπτά</i>
<i>Οι διάφοροι χρηματοδοτικοί μηχανισμοί στην Ελλάδα</i>	<i>10 λεπτά</i>
<i>Διαφόρες νομικές μορφές επιχειρήσεων στην Ελλάδα</i>	<i>10 λεπτά</i>
<i>Άσκηση 4ζ: Εγγραφή της επιχείρησής μου</i>	<i>20 λεπτά</i>
<i>Απαιτήσεις για την λειτουργία μιας επιχείρησης στην Ελλάδα προσωπικό, εφορία κλπ)</i>	<i>10 λεπτά</i>
<i>Άσκηση 4η: Ιστορία επιτυχίας</i>	<i>30 λεπτά</i>
<i>Κλείσιμο συζήτησης</i>	<i>10 λεπτά</i>

Θέμα 1. Αναζητώντας εργασία

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- Οι συμμετέχοντες θα μάθουν η σημασία της ενεργού αναζήτησης εργασίας.
- Οι συμμετέχοντες θα μάθουν τις πηγές πληροφοριών σχετικά με τις θέσεις εργασίας, επιπλέον δυνατότητες εκπαίδευσης και κατάρτισης.
- Οι συμμετέχοντες θα μάθουν πώς να φτιάξουν ένα βιογραφικό σημείωμα.

Μέχρι τώρα έχουμε συζητήσει: πώς να σχεδιάσουμε τον οικογενειακό προϋπολογισμό, πώς να δημιουργήσουμε μακροχρόνιους και βραχυπρόθεσμους οικονομικούς στόχους και πώς να τους επιτύχουμε, πώς να δανειστούμε χρήματα και να κάνουμε λογική και τεκμηριωμένη επιλογή σύμφωνα με τις ανάγκες και τους πόρους μας. Το τελευταίο βήμα που πρέπει να συζητηθεί αναφέρεται στους πιθανούς τρόπους για την αύξηση των εισοδημάτων. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να αναφέρουν μερικές ιδέες για την αύξηση του εισοδήματος-μιλώντας γενικά, όχι μόνο για τη δική τους κατάσταση.

Ένας από τους προτιμητέους τρόπους αύξησης του προσωπικού και οικογενειακού εισοδήματος είναι η απασχόληση στον τομέα της λεγόμενης αμειβόμενης εργασίας. Δυστυχώς, πολύ συχνά, η διαδρομή μεταξύ της επιθυμίας και μιας συγκεκριμένης αμειβόμενης εργασίας είναι μακρύν. Η εύρεση εργασίας σημαίνει αντιστοίχιση της προσφοράς και της ζήτησης στην αγορά εργασίας. Τα άτομα που αναζητούν εργασία είναι η προσφορά, ενώ οι μελλοντικοί εργοδότες αποτελούν τη ζήτηση της αγοράς εργασίας. Οι πηγές πληροφόρησης σχετικά με τη ζήτηση εργασίας μπορεί να είναι διάφορες. Όλες μπορούν να θεωρηθούν ως επίσημες και ανεπίσημες. Ανεπίσημες πηγές πληροφόρησης είναι τα κοινωνικά δίκτυα όσων αναζητούν εργασία- οικογένεια, συγγενείς, φίλοι, γείτονες. Οι ανεπίσημες πηγές είναι ιδιαίτερα χρήσιμες για την εύρεση των λεγόμενων κρυφών θέσεων εργασίας – θέσεις εργασίας που δεν δημοσιοποιούνται στο κοινό ή που θα είναι διαθέσιμες στο εγγύς μέλλον. Οι επίσημες πηγές είναι διαφορετικές βάσεις δεδομένων για θέσεις εργασίας που μπορούν να βρεθούν στο Διαδίκτυο, αγγελίες εργασίας στα μέσα ενημέρωσης, εκθέσεις για την απασχόληση. Επιπλέον, στις περισσότερες αγορές εργασίας υπάρχουν γραφεία που λειτουργούν ως επαγγελματίες μεσάζοντες μεταξύ ζήτησης και προσφοράς εργασίας. Κύρια λειτουργία των οργανισμών αυτών είναι να ταιριάζουν τη ζήτηση με την προσφορά εργασίας-να συνδέσουν τον υποψήφιο με τους πιθανούς εργοδότες.

Συμβουλή: Μπορείτε να αυξήσετε τις πιθανότητες σας για εύρεση εργασίας, εάν χρησιμοποιείτε ένα ευρύ φάσμα των πηγών πληροφόρησης σχετικά με τις θέσεις εργασίας. Συμπληρωματικά με τις επίσημες πηγές (ΜΜΕ, Διαδίκτυο, γραφεία ευρέσεως εργασίας), χρησιμοποιήστε την οικογένεια, φίλους, συναδέλφους...

Προσοχή: Οι δημόσιες υπηρεσίες εύρεσης εργασίας και τα ιδιωτικά γραφεία διασύνδεσης δεν επιτρέπεται να χρεώνουν για τις υπηρεσίες που προσφέρουν στους άνεργους.



Διαθέσιμες Πηγές Πληροφόρησης

Ο πιο δημοφιλής και εύκολος τρόπος εξεύρεσης πληροφοριών είναι ο Χρυσός Οδηγός. Όλες οι εταιρείες υπάρχουν εκεί με τις διευθύνσεις τους, τα τηλέφωνα τους και τον τομέα όπου δραστηριοποιούνται.

Οι εταιρείες παρουσιάζονται με βάση τον τομέα όπου δραστηριοποιούνται ανά περιοχή, γεγονός που θα σας βοηθήσει να τις εντοπίσετε εύκολα.

Ένας πιο αναλυτικός κατάλογος εταιρειών δημοσιεύεται από την ICAP από καιρό σε καιρό. Αυτός ο κατάλογος πωλείται στα καταστήματα αλλά μπορεί να βρεθεί από ενδιαφερόμενους και στο Ίντερνετ εκεί όπου εγγράφονται επαγγελματικές ενώσεις.

Μπορείτε να βρείτε επίσης αγγελίες εργασίας στα γραφεία του ΟΑΕΔ, στα μέσα ενημέρωσης, στο Ίντερνετ, στις εισόδους κάποιων καταστημάτων, στις κύριες εισόδους δημαρχείων, στις εισόδους Δημόσιων Υπηρεσιών καθώς και σε ΚΕΚ (Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης).

Πολύ δημοφιλής σήμερα είναι η αναζήτηση θέσεων εργασίας στο Ίντερνετ (λίστα με σχετικές ιστοσελίδες παρουσιάζεται παρακάτω στο έγγραφο)

Πριν αρχίσετε να αναζητάτε πληροφορίες, σιγουρευτείτε ότι:

- ✓ Ξέρετε τι είδους πληροφορίες ζητάτε
- ✓ Ξέρετε πού να χρησιμοποιήσετε αυτές τις πληροφορίες
- ✓ Έχετε λάβει υπόψην τι μπορείτε να μάθετε από το περιβάλλον σας
- ✓ Γράφετε όλες τις διαθέσιμες πληροφορίες
- ✓ Όταν δεν βρείτε τις πληροφορίες που χρειάζεστε, ξέρετε πού να ψάξετε για να βρείτε παρόμοιες πληροφορίες
- ✓ Διαθέτετε κάποια χρήματα για να αναζητήσετε πληροφορίες

Προσπαθήστε πάντα να θυμάστε ότι μια πληροφορία μπορεί να έρθει από:

- ✓ Ένα φίλο
- ✓ Ένα άρθρο στον τύπο
- ✓ Μια διαφήμιση
- ✓ Ένα γεγονός
- ✓ Το Ίντερνετ
- ✓ Ένα στέλεχος επιχείρησης
- ✓ Ένα ραντεβού
- ✓ Μία λίστα
- ✓ Τις δεξιότητες που χρειάζονται

Εκτός από αυτά, πριν ρωτήσετε για πληροφορίες, σιγουρευτείτε ότι αυτές θα είναι πράγματι χρήσιμες καθώς και για το λόγο για τον οποίο τις ψάχνετε, ένα γεγονός που θα σας επιτρέψει να εξηγήσετε στο άτομο με το οποίο μιλάτε το γιατί ρωτάτε ερωτήσεις.

Σε περίπτωση που αναζητάτε μία εργασία χρησιμοποιώντας τις διαθέσιμες πηγές πληροφοριών, θα πρέπει να γνωρίζετε ότι οι εταιρείες που ψάχνουν εργαζόμενους

βάζουν αγγελίες σε εφημερίδες, στο Ίντερνετ ή σε γραφεία ευρέσεως εργασίας στις οποίες:

- Ορίζουν ένα συγκεκριμένο προφίλ για τους υποψηφίους (τι προσόντα θα πρέπει να έχουν)
- Προσφέρουν περισσότερες πληροφορίες για τις δραστηριότητες της επιχείρησης
- Περιγράφουν τις απαιτήσεις για την θέση εργασίας

Για να αναλύσετε καλύτερα αυτές τις αγγελίες και να κάνετε την καλύτερη επιλογή, αυτό που θα πρέπει να κάνετε είναι:

- Να διαλέξετε το καλύτερο μέσο επικοινωνίας για εσάς (τύπος, Ίντερνετ κλπ)
- Να εντοπίσετε τις θέσεις εργασίας που σας ενδιαφέρουν
- Να διαλέξετε τις κατάλληλες αγγελίες
- Υπάρχουν δύο είδη κριτηρίων που θα πρέπει να έχετε υπόψην για να κρίνετε τις αγγελίες που βρίσκετε: Τα αντικειμενικά κριτήρια περιγράφουν γεγονότα, όπως τις πιστοποιημένες γνώσεις που έχετε (δίπλωμα οδήγησης κλπ)
- Τα υποκειμενικά κριτήρια βασίζονται σε προσωπικές εκτιμήσεις και μπορούν να αμφισβητηθούν (επικοινωνιακό άτομο, ομαδική εργασία κλπ)

Τα λάθη που θα πρέπει να αποφύγετε είναι:

- ✓ Να διαβάζετε τις αγγελίες παθητικά ελπίζοντας ότι η καλή αγγελία θα σας τραβήξει άμεσα το ενδιαφέρον
- ✓ Να αγνοείτε διαφημίσεις που είναι μικρές
- ✓ Να μην πάρετε υπόψην τις αναλυτικές απαιτήσεις σχετικά με τα προσόντα και την προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία.
- ✓ Να επιλέξετε αγγελίες χωρίς να αναρωτηθείτε εάν τηρείτε τα αντικειμενικά κριτήρια.
- ✓ Να αρνηθείτε μια αγγελία που αναρτάται δεύτερη φορά
- ✓ Να αργήσετε να απαντήσετε

Πριν δείτε τις διαφημίσεις θα πρέπει να προετοιμαστείτε

1. Βρείτε μία ιστοσελίδα ή κάποιες εφημερίδες που περιέχουν αγγελίες εργασίας
2. Διαβάστε προσεκτικά όλες τις αγγελίες
3. Κυκλώστε όλες τις αγγελίες που μπορεί να σας ενδιαφέρουν και για τις οποίες τηρείτε τα κριτήρια
4. Κάντε μία λίστα των πληροφοριών που περιέχει η κάθε αγγελία με τον παρακάτω τρόπο:

Πληροφορία	Κατάσταση της Εταιρείας και Κριτήρια	Σχόλια	Υποκειμενικά κριτήρια	Σχόλια
Σχετικά με την εταιρεία	Μια εταιρεία με 50 εργαζομένους...		Ένα καινοτομικό άτομο	
Σχετικά με την περιγραφή της θέσης εργασίας	Ένα άτομο που θα ασχοληθεί με την συντήρηση...		Θέση με προοπτική	

Σχετικά με το προφίλ του υποψηφίου	Δίπλωμα σε...		Ένα αποφασιστικό άτομο	
------------------------------------	---------------	--	------------------------	--

Πριν επιλέξετε τις αγγελίες που σας ταιριάζουν θα πρέπει να αναρωτηθείτε:

Τι ψάχνω;

Ποιος είμαι;

Τι ξέρω να κάνω;

Τι μπορώ να προσφέρω;

Την στιγμή που είστε σίγουρος για τις απαντήσεις σας και ξέρετε τι να κοιτάξετε θα πρέπει να ταιριάζετε τα προσωπικά σας δεδομένα με τις απαιτήσεις της αγγελίας και τότε θα έχετε περισσότερες πληροφορίες να βρείτε την κατάλληλη δουλειά για εσάς.

Εξάλλου, για να αποφύγετε να κάνετε λάθη μην διστάσετε να ζητήσετε την άποψη του ατόμου από το περιβάλλον σας που εμπιστεύεστε περισσότερο.

Παρουσιάστε διαθέσιμες βάσεις δεδομένων στο διαδίκτυο στη χώρα σας.

Κάποια παραδείγματα από την Ελλάδα: www.skywalker.gr, www.kariera.gr, www.jobfind.gr, www.ergasia.gr, www.xe.gr/jobs, www.proson.gr, www.proslipsis.gr

Άσκηση 4α: Εγγραφή σε βάσεις δεδομένων εύρεσης εργασίας και λέξεις-κλειδιά για την αναζήτηση στη βάση δεδομένων

Μία από τις πιθανές προσεγγίσεις είναι να χωρίσετε τους συμμετέχοντες σε δύο ομάδες –εργαζόμενους και αυτοαπασχολούμενους (σύμφωνα με τις προτιμήσεις τους). Σε αυτή την περίπτωση, διευκολύνετε τους συμμετέχοντες από την ομάδα των εργαζόμενων να εγγραφούν σε μία από αυτές τις βάσεις. Διαφορετικά, όλοι οι συμμετέχοντες πρέπει να εγγραφούν. Για παράδειγμα στην Ελλάδα: <http://www.kariera.gr>

Εξηγήστε τους τα οφέλη από την εγγραφή-προσαρμοσμένη αναζήτηση για εργασία (προσαρμοσμένη στα προσόντα και τις προτιμήσεις τους), οι εργοδότες μπορούν να έχουν πρόσβαση σε βιογραφικά τους και να έρθουν σε επαφή μαζί τους, μπορούν να λαμβάνουν ειδοποιήσεις για θέσεις εργασίας.

Πρακτική αναζήτηση στη βάση δεδομένων εργασίας- λέξεις κλειδιά (πόλη, προσόντα, θέση, εργοδότης και παρόμοια).

Εναλλακτικά, αν βρίσκετε ότι η εγγραφή δεν είναι κατάλληλη για την ομάδα των συμμετεχόντων, μπορείτε να τονίσετε τις συνθήκες και τα οφέλη από την εγγραφή σε κάποιο επαγγελματικό γραφείο εύρεσης εργασίας.

Παρουσιάστε επαγγελματικά γραφεία εύρεσης εργασίας στη χώρα σας. Στην Ελλάδα ο κύριος οργανισμός που ασχολείται με την εξεύρεση εργασίας σε ανέργους είναι ο ΟΑΕΔ.

Ο ΟΑΕΔ, μέσα από τα κατά τόπους γραφεία του μπορεί να υποστηρίξει ενεργά τους ανέργους που ψάχνουν να βρουν εργασία μέσα από:

- Υπηρεσίες Συμβουλευτικής
- Υπηρεσίες Κατάρτισης
- Υποστήριξη των Μαθητιών
- Προώθηση των βιογραφικών των υποψηφίων σε σχετικές επιχειρήσεις
- Συνταιρίασμα της Προσφοράς και της Ζήτησης εργασίας με την υποστήριξη Συμβούλων Εργασίας και μέσα από τη νέα διαδικτυακή πύλη του ΟΑΕΔ.

Ο ΟΑΕΔ μπορεί να υποστηρίξει ενεργά τις κοινότητες των Ρομά καθώς δίνει μεγάλη έμφαση στις αδύναμες κοινωνικά ομάδες.

Υπηρεσία συνταιριάσματος βιογραφικών σημειωμάτων καθώς και χρήσιμες πληροφορίες στην εξεύρεση θέσεων εργασίας, κατάρτισης και μαθητείας μπορούν να βρεθούν στην πύλη www.oaed.gr

Μπορεί να είναι χρήσιμο να προσκαλέσετε κάποιον από το γραφείο εύρεσης εργασίας που θα μπορούσε να εξηγήσει τη διαδικασία εγγραφής και τα προνόμια για τους άνεργους. Μέσω μια συζήτησης με τους συμμετέχοντες, ο εκπρόσωπος του οργανισμού μπορεί να απαντήσει στα πιθανά ερωτήματα των συμμετεχόντων. Αν δεν μπορείτε να παρέχετε τη συμμετοχή υπαλλήλου από τον οργανισμό εύρεσης εργασίας, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε υλικό που οι περισσότεροι από αυτούς τους οργανισμούς διαθέτουν (καταλόγους, φυλλάδια), ή μπορείτε να οργανώσετε μια επίσκεψη στο τοπικό γραφείο του οργανισμού απασχόλησης.

Άσκηση 4β: Σύνταξη βιογραφικού σημειώματος.

Ανάλογα με την ομάδα, ο εκπαιδευτής επιλέγει το πιο κατάλληλο πρότυπο βιογραφικού σημειώματος και προσφέρει βοήθεια στην συμπλήρωσή του (Europass ή άλλο)

<https://europass.cedefop.europa.eu/el/documents/curriculum-vitae> (στα Ελληνικά).

Συμπλήρωση ενός βιογραφικού σημειώματος

Ένα βιογραφικό σημείωμα περιλαμβάνει όλες τις δεξιότητες που μπορεί να έχετε, την επαγγελματική σας εμπειρία που έχετε αποκτήσει κατά την διάρκεια της κατάρτισης και της επαγγελματικής σας ζωής καθώς και προσωπικές πληροφορίες για εσάς.

Ένα βιογραφικό σημείωμα σκοπεύει να προσελκύσει το ενδιαφέρον μιας εταιρείας, να δημιουργήσει θετικές εντυπώσεις για το προσωπό τους και να πείσει ότι είστε εσείς το κατάλληλο άτομο για τη θέση.

Ένα βιογραφικό θα πρέπει να προσαρμόζεται ανάλογα με την κάθε εταιρεία στην οποία στέλνεται οπότε θα πρέπει να αλλάζει ανάλογα.

Η μορφή του Ευρωπαϊκού βιογραφικού είναι αυτή που χρησιμοποιείται πιο ευρέως και είναι διατέσιμη σε όλες τις Ευρωπαϊκές γλώσσες.

Αυτό το CV μπορεί να βρεθεί στην ακόλουθη διεύθυνση:



<http://www.cedefop.eu.int/transparency/cv.asp>.

Οργάνωση ενός βιογραφικού σημειώματος

Οι πιο γνωστές και αποτελεσματικές τεχνικές για την οργάνωση ενός βιογραφικού σημειώματος είναι η χρονολογική μέθοδος, η αντίστροφη χρονολογική μέθοδος και η λειτουργική μέθοδος.

Σύμφωνα με την χρονολογική μέθοδο, όλα τα στοιχεία στο βιογραφικό μας θα πρέπει να αναφερθούν χρονολογικά που σημαίνει ότι πρώτα γράφουμε το πρώτο μας δίπλωμα και έπειτα συνεχίζουμε. Το ίδιο ισχύει και με την εργασιακή μας εμπειρία κλπ.

Στην αντίθετη μέθοδο γράφουμε πρώτα τα πιο πρόσφατα διπλώματα, τις επαγγελματικές θέσεις και πάμε προς τα πίσω.

Η λειτουργική μέθοδος χρησιμοποιείται για να παρουσιάσουμε αποτελεσματικά τις επαγγελματικές μας δραστηριότητες και δυνατότητες. Με αυτόν τον τρόπο, μπορούμε να δώσουμε έμφαση στις ικανότητές μας που ταιριάζουν με τις απαιτήσεις της θέσης που μας ενδιαφέρει.

Κριτήρια ποιότητας για ένα βιογραφικό σημείωμα

Πρέπει να λάβουμε υπόψη ότι ένα βιογραφικό απευθύνεται σε άτομα που δεν μας γνωρίζουν

Γι' αυτό τον λόγο θα πρέπει να είναι έντιμο και ειλικρινές. Θα πρέπει να περιέχει όλες τις ικανότητές μας χωρίς υπερβολές. Θα πρέπει να έχει μία προσωπικότητα και το ίδιο.

Δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι ένας εργοδότης θα κοιτάξει χιλιάδες βιογραφικά σημειώματα.

Πρέπει, επίσης, να λάβουμε υπόψη ότι τα βιογραφικά μας θα πρέπει να ανανεώνονται συνεχώς και να περιέχουν όλες τις πληροφορίες. Εκτός από αυτό, θα πρέπει να είναι απλό, ξεκάθαρο, συγκεκριμένο και γραμματικά σωστό.

Η δομή ενός βιογραφικού σημειώματος

Η δομή ενός βιογραφικού σημειώματος αποτελείται από συγκεκριμένα μέρη:

1. Προσωπικά Στοιχεία
2. Σπουδές
3. Προσωπική και Επαγγελματική Κατάρτιση
4. Επαγγελματική Εμπειρία
5. Ξένες γλώσσες
6. Γνώση Η/Υ
7. Προσωπικά Ενδιαφέροντα
8. Συστάσεις

Στο Βιβλίο Εργασίας θα βρείτε ένα βιογραφικό σημείωμα που έχει γραφτεί σύμφωνα με τα Ευρωπαϊκά Πρότυπα.

Βελτίωση των ικανοτήτων

Για να γίνει εργαζόμενος κάποιος που αναζητά εργασία, είναι απαραίτητο οι ικανότητές του να προσαρμόζονται στις απαιτήσεις της θέσης εργασίας. Ασυμφωνία μεταξύ ικανοτήτων και απαιτήσεων των θέσεων εργασίας μπορεί συχνά να περιορίσει τις πιθανότητες εύρεσης εργασίας.

Βοηθήστε τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν πώς να βελτιώσουν την εκπαίδευση και τις δεξιότητές τους. Παρουσιάστε τους συγκεκριμένα εκπαιδευτικά και επιμορφωτικά προγράμματα που είναι διαθέσιμα στη χώρα σας. Στην Ελλάδα, ο Οργανισμός Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού (ΟΕΕΔ) οργανώνει διάφορα προγράμματα για συνεχιζόμενη εκπαίδευση και κατάρτιση- κατάρτιση για την αγορά εργασίας, επαγγελματική πρακτική, απόκτηση και βελτίωση πρακτικών δεξιοτήτων, επανακατάρτιση, ενεργό αναζήτηση εργασίας (http://www.oaed.gr/index.php?option=com_content&view=article&id=633&Itemid=634&lang=en)).

Θα ήταν χρήσιμο να προσκαλέσετε αντιπροσώπους ορισμένων οργανισμών εκπαίδευσης και κατάρτισης για να εξηγήσει τις λεπτομέρειες των προγραμμάτων – απαιτήσεις που πρέπει να πληρούν οι συμμετέχοντες, τη διάρκεια και το περιεχόμενο των προγραμμάτων, τις δεξιότητες που θα αποκτηθούν.

Ο εκπαιδευτής πρέπει να συντονίσει το κλείσιμο της συζήτησης στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, ανατροφοδοτούμενες ομιλίες κ.λπ. προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, την απόδοση της ομάδας εργασίας, την επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των επιμέρους προσδοκιών κλπ.



Θέμα 2. Αυτοαπασχόληση

Τα αποτελέσματα αυτού του θέματος είναι:

- Οι συμμετέχοντες θα μάθουν πού να ψάξουν για μια επιχειρηματική ιδέα.
- Οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να καθορίσουν αν η επιχειρηματική ιδέα είναι εφικτή και κερδοφόρα.
- Οι συμμετέχοντες θα λάβουν επίγνωση της υποστήριξης που μπορούν να έχουν, και θα ξέρουν πού μπορούν να την βρουν.
- Οι συμμετέχοντες θα κατανοήσουν τη διαδικασία της εγγραφής της επιχείρησης.

ΑΥΤΟΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ- ΓΙΑΤΙ;

Ως πηγή κύριου ή πρόσθετου οικογενειακού εισοδήματος, η αυτοαπασχόληση (ή επιχειρηματικότητα) είναι ένας τρόπος για οικονομική ενίσχυση των ατόμων που βρίσκονται στο περιθώριο της αγοράς εργασίας.

Κίνητρα. Τα μεγαλύτερα κέρδη μπορεί να είναι ένας καθοριστικός παράγοντας για την επαγγελματική επιλογή του αυτοαπασχολούμενου. Εκτός από (ή παράλληλα με) αυτό το οικονομικό κίνητρο, η πιθανότητα να είναι κανείς αφεντικό του εαυτού του, η ανεξαρτησία στο χώρο εργασίας, η επιθυμία για αυτονομία, το ευέλικτο ωράριο εργασίας είναι μερικά από τα μη οικονομικά κίνητρα για να γίνει επιχειρηματίας. Όλοι αυτοί οι παράγοντες απεικονίζουν ορισμένες ανταμοιβές που ένα άτομο αναμένει από την επιχειρηματική δραστηριότητα. Από την άλλη, η επιχειρηματικότητα μπορεί να αναλυθεί από μια πολύ διαφορετική πτυχή δεδομένου ότι υπάρχουν πιθανόν ορισμένοι αρνητικοί παράγοντες που ωθούν κάποιον στην επιχειρηματικότητα. Για τις ομάδες εθνικών μειονοτήτων, ένας από τους πιο συνηθισμένους παράγοντες ώθησης είναι οι διακρίσεις στην αγορά εργασίας. Για εκείνους που περιορίζονται σε σχετικά χαμηλά αμειβόμενες θέσεις εργασίας, η επιχειρηματικότητα μπορεί να είναι ελκυστική επαγγελματική επιλογή. Στην ακραία περίπτωση των διακρίσεων στην αγορά εργασίας, για τα μέλη των μειονοτήτων που κωλύονται να πάρουν μια αμειβόμενη θέση εργασίας – η επιχειρηματικότητα μπορεί να είναι ο μόνος τρόπος για να αποκτήσουν εισοδήματα.

Κίνδυνοι. Εκτός από τα ελκυστικά χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας, πρέπει κανείς να γνωρίζει τον μεγαλύτερο κίνδυνο που συνδέεται συχνά με την επιχειρηματικότητα και το γεγονός ότι στις περισσότερες περιπτώσεις ο επιχειρηματίας πρέπει να αντιμετωπίζει αυτόν τον κίνδυνο μόνος του. Οι υποψήφιοι επιχειρηματίες πρέπει πάντοτε να έχουν κατά νου ότι η επιχείρηση μπορεί να αποτύχει, ότι υπάρχει μεγάλη πιθανότητα να μην έχουν κέρδη στην αρχή, ότι μπορεί να υπάρξει ανάγκη να αποδεχθεί χαμηλό περιθώριο κέρδους μόνο για να μείνει στην επιχείρηση, κ.λπ.

Επιχειρηματίες ευκαιρίας/ανάγκης. Όπως τα κίνητρα για να ξεκινήσετε μια επιχειρηματική δραστηριότητα μπορεί να διαφέρουν, μπορεί να γίνει μια γενική διάκριση μεταξύ επιχειρηματιών ευκαιρίας και ανάγκης. Σε αυτή την δυαδική εικόνα της επιχειρηματικότητας, οι επιχειρηματίες που ξεκινούν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα επειδή δεν υπάρχουν άλλες επαγγελματικές επιλογές (ή δεν είναι ικανοποιητικές), εκείνοι που οδηγούνται στην επιχειρηματικότητα από φτώχεια και ανάγκη για επιβίωση είναι επιχειρηματίες με γνώμονα την αναγκαιότητα. Αντίθετα, οι

επιχειρηματίες με γνώμονα την ευκαιρία, είναι εκείνοι που βλέπουν την επιχειρηματική δραστηριότητα ως έναν τρόπο για να εκμεταλλευτούν κάποια επιχειρηματική ευκαιρία.

Άσκηση 4γ. Γιατί θέλω να είμαι αυτοαπασχολούμενος;

Βοηθήστε τα μέλη της ομάδας των αυτοαπασχολούμενων να καταγράψουν τους λόγους για την επιλογή της αυτοαπασχόλησης. Οι λόγοι θα πρέπει να ομαδοποιηθούν σε οικονομικά (υλικά) και μη-οικονομικά κίνητρα.

Αφήστε τις δύο ομάδες (των εργαζόμενων και αυτοαπασχολούμενων) να έχουν μια μικρή συζήτηση σχετικά με τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της επαγγελματικής επιλογής τους. Πιθανός σχεδιασμός της συζήτησης: ένα μέλος της ομάδας των εργαζόμενων πρέπει να εξηγήσει τον σημαντικότερο λόγο για την επιλογή αυτή. Στη συνέχεια, ένα μέλος της ομάδας των αυτοαπασχολούμενων θα πρέπει να φέρει ένα αντεπιχείρημα, και το αντίστροφο.

Συζητήστε τα κίνητρα, και από κοινού χαρακτηρίστε κάθε ένα από αυτά ως παράγοντα απώθησης ή έλξης για την αυτοαπασχόληση. Συζητήστε την ισορροπία μεταξύ αυτών των κινήτρων-προσδιορίστε την κυρίαρχη ομάδα. Κάθε συμμετέχων θα πρέπει στη συνέχεια να απαντήσει στο ερώτημα: Είμαι επιχειρηματίας από αναγκαιότητα ή ευκαιρία;

Άσκηση 4δ. Διακρίσεις στην αγορά εργασίας

Συζητήστε τις διακρίσεις στην αγορά εργασίας: Τι σημαίνει; Δύο υποθετικές και απλοποιημένες καταστάσεις στην αγορά εργασίας πρέπει να παρουσιαστούν στους συμμετέχοντες. Θα πρέπει στη συνέχεια να χαρακτηρίσουν τη μία ως παράδειγμα διακρίσεων στην αγορά εργασίας.

Περίπτωση α:

Δύο υποψήφιοι υποβάλλουν αίτηση για μια θέση εργασίας. Σύμφωνα με τα βιογραφικά τους, η υποψήφια Χ, η οποία είναι μια γυναίκα από εθνική μειονότητα, έχει τελειώσει το γυμνάσιο και δεν έχει καμία προηγούμενη εμπειρία στον τομέα. Υποψήφιος Υ δεν ανήκει σε μειονότητα. Έχει πτυχίο και 5 χρόνια εργασιακή εμπειρία στον τομέα. Τελικά, ο υποψήφιος Υ πήρε τη δουλειά.

Κατάσταση β:



Δύο υποψήφιοι υποβάλλουν αίτηση για μια θέση εργασίας. Σύμφωνα με τα βιογραφικά τους, και οι δύο έχουν το ίδιο πτυχίο και προηγούμενη εργασιακή εμπειρία στον τομέα. Στην πραγματικότητα, η μόνη διαφορά μεταξύ τους είναι εθνικό υπόβαθρό τους και το φύλο τους. Υποψήφιος Χ ανήκει σε εθνική μειονότητα γυναίκα, ενώ ο υποψήφιος Υ είναι όχι. Τελικά, ο υποψήφιος Υ πήρε τη

Ποιοι είναι οι προσωπικά αντιλαμβανόμενοι λόγοι για τις διακρίσεις-σε γενικές γραμμές; Έχουν βιώσει αυτό το είδος διάκρισης, ή γνωρίζουν κάποιον που να έχει;

ΑΥΤΟΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ- ΠΩΣ;

Βασικά, ένα άτομο μπορεί να γίνει επιχειρηματίας, δημιουργώντας μια νέα επιχείρηση, ή αναλαμβάνοντας μια ήδη υπάρχουσα. Καθώς η πλειοψηφία των επιχειρηματιών έχουν αρχίσει τη δική τους νέα επιχείρηση, η έμφαση πρέπει να δοθεί στον τρόπο εκκίνησης για την είσοδο στην επιχειρηματικότητα.



Η επιχειρηματικότητα συχνά αναλύεται ως μια διαδικασία που περιλαμβάνει δραστηριότητες που συνδέονται με τον προσδιορισμό των επιχειρηματικών ευκαιριών και τη δημιουργία οργανώσεων για την επίτευξή τους. Η διαδικασία για την εκκίνηση ενός νέου επιχειρηματικού εγχειρήματος αρχίζει με μια νέα γενιά ιδεών και την αναγνώριση της επιχειρηματικής ευκαιρίας και τελειώνει με μια εγγραφή μιας νέας επιχείρησης.

Από την επιχειρηματική ιδέα στην επιχειρηματική ευκαιρία. Η παραγωγή μιας επιχειρηματικής ιδέας, είναι ένα σημείο εκκίνησης για κάθε επιχειρηματία. Αν και είναι δυνατόν για τους επιχειρηματίες, πρώτα να αποφασίσουν να δημιουργήσουν δική τους επιχείρηση, και στη συνέχεια να αναζητήσουν βιώσιμες επιχειρηματικές ιδέες, οι επιχειρηματικές ιδέες είναι ουσιαστικά το θεμέλιο της επιχειρηματικής διαδικασίας.

Πηγές επιχειρηματικών ιδεών μπορεί να είναι: η προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία, τα χόμπι και το προσωπικό ενδιαφέρον, η ιδέα κάποιου άλλου, φίλοι και συγγενείς. Η συντριπτική πλειοψηφία των νέων ιδιοκτητών επιχειρήσεων προέρχονται από τον ίδιο τομέα όπου απασχολούνταν προηγουμένως.

Συμβουλή: *Μάθετε από την προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία σας –κάντε αυτό που ξέρετε να κάνετε, αναλύστε το περιβάλλον σας και αναζητήστε ιδέες από φίλους, συγγενείς, γείτονες, επιχειρηματίες.*

Επιχειρηματικές ιδέες μπορούν να προκύψουν από την παρακολούθηση των ανικανοποίητων ή ανεπαρκώς ικανοποιημένων αναγκών ορισμένων πελατών, από την επινόηση νέων τεχνολογικών λύσεων, από τον προσδιορισμό εξειδικεύσεων στην αγορά, κλπ. Παρόλα αυτά, οι περισσότεροι επιχειρηματίες ξεκινούν με μια ιδέα που δεν εισάγει τίποτα καινούργιο στην αγορά – οι περισσότερες νέες επιχειρήσεις ξεκινούν με παλιές ιδέες. Αυτό δεν πρέπει να αποθαρρύνει τους υποψήφιους επιχειρηματίες, δεδομένου ότι είναι πιο εύκολο και λιγότερο επικίνδυνο να εισέλθουν στην υπάρχουσα αγορά από το να δημιουργήσουν μια καινούργια.

Συμβουλή: *Μην ανησυχείτε εάν η επιχείρησή σας δεν είναι καινοτόμος, οι περισσότερες δεν είναι. Απλά προσπαθήστε να τα πάτε καλύτερα από τους ανταγωνιστές σας, ή τουλάχιστον τόσο καλά όσο εκείνοι.*

Καθώς ο κίνδυνος της αποτυχίας είναι πολύ υψηλός, σε αυτό το σημείο είναι σημαντικό να ελέγξετε τη ζωτικότητα της επιχειρηματικής ιδέας και να την μετατρέψετε από ιδέα σε μια κερδοφόρα επιχειρηματική ευκαιρία. Η δυναμική μιας επιχειρηματικής ιδέας καθορίζεται από εξωτερικούς και εσωτερικούς παράγοντες.

Συμβουλή: *Πριν επενδύσετε οποιαδήποτε χρήματα είναι απαραίτητο να εξετάσετε την επιχειρηματική δυναμική της ιδέας που έχετε για την επιχείρηση.*

4ε άσκηση: Ποιά είναι η επιχειρηματική ιδέα μου και μπορεί να είναι κερδοφόρα;

Τα μέλη της ομάδας των αυτοαπασχολούμενων πρέπει να προτείνουν επιχειρηματικές ιδέες.

Συζητήστε τις πηγές των ιδεών, την πρωτοτυπία (καινοτομία) των ιδεών, την ομοιότητα των ιδεών με την προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία.

Αφήστε τους συμμετέχοντες να σκεφτούν διαφορετικά σενάρια: να ξεκινήσουν την επιχείρηση στο πεδίο όπου αυτοί (ή η οικογένειά τους) έχουν/δεν έχουν εμπειρία, να

ξεκινήσουν την επιχείρηση στην τοπική/περιφερειακή/εθνική αγορά. Ποια από αυτά τα σενάρια είναι πιο επικίνδυνα, και ποιά είναι δυνητικά πιο επικερδή; Γιατί;

Επιλέξτε μία από τις προτεινόμενες ιδέες και στη συνέχεια να ζητήσετε από τους συμμετέχοντες να περιγράψουν περαιτέρω αυτή την επιχειρηματική ιδέα, απαντώντας στις παρακάτω ερωτήσεις:

Προϊόντα/υπηρεσίες – ποιά προβλήματα λύνω για τους πελάτες μου; Τι προϊόντα ή/και υπηρεσίες θα παρέχω; Υπάρχει δυνατότητα να εισάγω περισσότερα νέα προϊόντα/υπηρεσίες;

Πελάτες – ποιοι είναι οι συνηθισμένοι πελάτες μου (στόχος); Γιατί; Ποια είναι τα κύρια χαρακτηριστικά τους – ηλικία, φύλο, εκπαίδευση, τοποθεσία, έσοδα, κ.λπ.;

Διαγωνισμός – υπάρχει κάποιος άλλος στην αγορά που παρέχει αυτά τα προϊόντα/υπηρεσίες; Γιατί τα δικά μου προϊόντα/υπηρεσίες είναι καλύτερα από άλλα ίδια ή παρόμοια προϊόντα/υπηρεσίες στην αγορά; Ποιες είναι οι αδυναμίες μου σε σύγκριση με άλλους γνωστούς ανταγωνιστές; Πώς μπορώ να κάνω τα προϊόντα/υπηρεσίες μου διαφορετικά από τον ανταγωνιστών– όπως φαίνονται μέσα από τα μάτια των πελατών μου; Μπορώ να μάθω κάτι από την πείρα των άλλων στις επιχειρήσεις;

Προμήθεια – από πού θα αγοράσω τα προϊόντα που χρειάζομαι; Γιατί να επιλέξω τον συγκεκριμένο προμηθευτή-τιμή, ποιότητα, θέση, κλπ;

Τιμή, διανομή, προώθηση – πώς θα διαμορφώσω την τιμή πώλησης; Θα είναι διαφορετική από την τιμή των ανταγωνιστών; Αν υπάρχει ανάγκη για διανομή των προϊόντων-πώς θα το κάνω; Πώς θα επικοινωνήσω με την ομάδα στόχο των πελατών μου; Πώς θα διαφημίσω και θα προωθήσω την επιχείρησή μου;

Επαγγελματικός χώρος και τοποθεσία- Κατέχω εγκαταστάσεις ή χρειάζεται να ενοικιάσω; Που θα βρίσκεται η επιχείρησή μου; Ποιά είναι τα θετικά και τα αρνητικά στοιχεία για την επιλογή του τόπου εγκατάστασης;

Εξοπλισμός – τι εξοπλισμός χρειάζομαι; Τι εξοπλισμό διαθέτω, και τι χρειάζεται να αγοράσω/νοικιάσω;

Χρηματοδότηση-τι ποσό χρειάζομαι για να ξεκινήσω μια επιχείρηση; Πώς θα προμηθευτώ αυτό το ποσό-δικοί μου πόροι/οικογένεια/φίλοι, τραπεζική, κρατική υποστήριξη;

Ανθρώπινο δυναμικό – θα είμαι ο μόνος εργαζόμενος; Αν όχι, πόσους εργαζόμενους πρέπει να προσλάβω; Τι ικανότητες πρέπει να έχουν; Πώς θα πληρώνονται;

Για την έναρξη μιας επιχείρησης, ο επιχειρηματίας πρέπει να παρέχει πόρους – υλικούς, ανθρώπινους, οικονομικούς. Ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα όλων των επιχειρηματιών είναι να εξασφαλίσουν τη χρηματοδότηση για το ξεκίνημα της επιχείρησής τους. Κύριες πηγές χρηματοδότησης της έναρξης των δραστηριοτήτων είναι τα προσωπικά περιουσιακά στοιχεία του ιδιοκτήτη και της οικογένειάς του. Εκτός από αυτά, υπάρχουν άλλες επίσημες (τράπεζες, κρατικά προγράμματα στήριξης) και ανεπίσημες (φίλοι, συγγενείς) πηγές χρηματοδότησης.



4ος άσκηση: Μπορώ να έχω υποστήριξη για την επιχείρησή μου;

Επισημάνετε ορισμένα θεσμικά όργανα που ασχολούνται με την επιχειρηματική και οικονομική υποστήριξη (για παράδειγμα: Οργανισμός Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού

– http://www.oaed.gr/index.php?option=com_content&view=article&id=1176:2012-02-08-17-45-18&catid=28:2011-11-21-08-34-19&Itemid=152&lang=en, ΕΣΠΑ (Ευρωπαϊκά Κονδύλια)– <http://www.espa.gr>). Υπουργείο Ανάπτυξης (<http://www.mindev.gov.gr/el/>)

Επιπλέον, υπάρχει ένας αριθμός οργανισμών που υποστηρίζουν νεοφυείς επιχειρήσεις όπως η Ακαδημία Επιχειρηματικότητας (<http://aker.eu/>). Υπάρχει επίσης μία πύλη που έχει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες (συμπεριλαμβανομένων πληροφοριών για χρηματοδοτήσεις για νεοφυείς επιχειρήσεις (<http://www.startupgreece.gov.gr/el>)

Άτυποι επιχειρηματίες υπάρχουν σε κάθε οικονομία. Πέρα από το ότι είναι παράνομοι, λειτουργούν "χωρίς να είναι καταγεγραμμένοι στα μητρώα" , έχουν και άλλα μειονεκτήματα.

Πλεονεκτήματα από την έναρξη της επιχείρησης ή τη μεταφορά της υπάρχουσας στον επίσημο τομέα παραπέμπει σε μόνιμη υγειονομική και συνταξιοδοτική ασφάλιση, πρόσβαση σε επίσημες πηγές χρηματοδότησης, νέες αγορές, προγράμματα εκπαίδευσης και επιμόρφωσης, ασφάλεια δικαίου, κλπ.

Κατά τη διαδικασία καταχώρησης της επιχείρησης, ο επιχειρηματίας πρέπει πρώτα να επιλέξει τη νομική μορφή της. Κατά τη διάρκεια αυτής της διαδικασίας πρέπει να γνωρίζει τα πλεονεκτήματα (και μειονεκτήματα) της κάθε νομικής μορφής που υπάρχει. Βασικά, οι διαφορές μεταξύ των διαθέσιμων νομικών μορφών αφορούν τα αναγκαία κεφάλαια, τον αριθμό των ιδιοκτητών, το βαθμό της προσωπική ευθύνη, το καθεστώς ΦΠΑ.

Άσκηση 4ζ: Εγγραφή της επιχείρησής μου

Παρουσιάστε τη συγκριτική απεικόνιση των κυριότερων διαφορών μεταξύ των νομικών μορφών (παράδειγμα για την Ελλάδα μπορεί να βρεθεί στο:

<http://supportbusiness.gr/financial/companies-legalforms/118-ksekinwntas-th-dikh-sou-epixeirhsh-oles-oi-nomikes-morfes-epixeirhsewn>).

Στη συνέχεια, ζητήστε από τους συμμετέχοντες να επιλέξουν μία νομική μορφή και να εξηγήσουν γιατί έκαναν την επιλογή αυτή.

	Επιχειρηματίας	Εταιρεία περιορισμένης
Καθεστώς ΦΠΑ	Μπορεί να απαλλάσσεται από τον ΦΠΑ.	Σε όλες τις περιπτώσεις είναι στο σύστημα ΦΠΑ.
Πεδίο εφαρμογής της η προσωπική ευθύνη	Ο επιχειρηματίας είναι υπεύθυνος για όλες τις υποχρεώσεις της επιχείρησης με το σύνολο της περιουσίας του/της.	Οι ιδιοκτήτες δεν ευθύνονται για τις υποχρεώσεις της εταιρείας.

Διαδικασία εγγραφής: βήμα προς βήμα-η περίπτωση της Ελλάδας

1. Παρουσίαση και εξερεύνηση όλων των κύριων βημάτων που θα πρέπει να γίνουν ώστε να εγγραφεί μια επιχείρηση μέσω των πληροφοριών που υπάρχουν στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ) (<http://www.businessportal.gr/>)

Ως ένα πρακτικό παράδειγμα της διαδικασίας εγγραφής, οι συμμετέχοντες μπορούν να συμπληρώσουν μία επίσημη αίτηση για ίδρυση και καταχώρηση της νέας επιχείρησης (στην Ελλάδα το Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ): *Φόρμες αιτήσεων* διαθέσιμες στο: <http://www.businessportal.gr/>).

4στ άσκηση: Ιστορία επιτυχίας.

Συνιστάται ιδιαίτερα να προσκαλέσετε έναν επιτυχημένο επιχειρηματία – κατά προτίμηση ένα μέλος της Κοινότητας Ρομά. Αυτός θα πρέπει να πει την ιστορία επιτυχίας του και να απαντήσει σε ερωτήσεις των συμμετεχόντων. Συντονίστε τη συζήτηση με τέτοιο τρόπο ώστε τα προβλήματα και οι συμβουλές για την επίλυση τους να τονίζονται.

Ο εκπαιδευτής πρέπει να συντονίσει το κλείσιμο της συζήτησης στο τέλος της συνεδρίας. Παρακαλούμε χρησιμοποιήστε παιχνίδια αξιολόγησης, ερωτηματολόγια, ανατροφοδοτούμενες ομιλίες κ.λπ. προκειμένου να αξιολογήσετε την ευημερία της ομάδας, την απόδοση της ομάδας εργασίας, την επίτευξη των στόχων, την επίτευξη των επιμέρους προσδοκιών κλπ.

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΤΑΝΟΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ 4:

1. Πού μπορείτε να βρείτε πληροφορίες για νέες θέσεις εργασίας;
2. Τι είναι οι κρυμμένες αγγελίες και πώς μπορείτε να τις βρείτε;
3. Ποια είναι τα οφέλη από την εγγραφή σε κάποια βάση δεδομένων για αναζήτηση εργασίας;
4. Ποιά θέματα πρέπει να καλύπτει το βιογραφικό σας σημείωμα;
5. Εξηγήστε τις διαφορές μεταξύ των επιχειρηματιών ευκαιρίας και αναγκαιότητας.
6. Ποιες είναι οι ερωτήσεις που πρέπει να απαντήσετε ώστε να εξασφαλίσετε την κερδοφορία της επιχειρηματικής ιδέας σας;
7. Μπορεί να υπολογίζετε σε κάποια υποστήριξη κατά την έναρξη μιας επιχείρησης; Εξηγήστε.
8. Ποιες είναι οι κύριες διαφορές μεταξύ των διαφορετικών νομικών μορφών της επιχείρησης;
9. Αναφέρετε τα κύρια βήματα της διαδικασίας καταχώρησης των επιχειρήσεων.



ΠΗΓΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ

1. Bhawe, M. (1994). A Process model of Entrepreneurial Venture Creation. *Journal of Business Venturing*, 9 (3): 223-242.
2. Caldwell, M. *How to track your expenses*. Διαθέσιμο στο: <http://moneyfor20s.about.com/od/budgeting/ht/trackexpenses.htm>. Ημερομηνία Πρόσβασης: 12 Νοεμβρίου 2014.
3. Griswold, A., Lubin. G. (2014). *17 Tricks Stores Use To Make You Spend More Money*. Διαθέσιμο στο: <http://www.businessinsider.com/how-stores-make-you-spend-more-2014-1?op=1#ixzz3XNMKj3lw>. Ημερομηνία Πρόσβασης: 27 Ιανουαρίου 2015.
4. Lewis, M. (2015). *The Budget Planner*. Διαθέσιμο στο: <http://www.moneysavingexpert.com/banking/Budget-planning>. Ημερομηνία Πρόσβασης: 2 Απριλίου 2015.
5. McKeever, M., (2014). *How to write a business plan*. Nolo.
6. Parker, S. (2009). *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.
7. Santarelli, E., & Vivarelli, M. (2007). Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth. *Industrial and Corporate Change*, 16(3): 455-488.
8. Williams, E. (2011). *The Global Entrepreneur: How to Create Maximum Personal Wealth in the New Global Economic Era*. Bloomington: iUniverse.
9. Williams, G. (2014). *A Guide to Creating Your Ideal Household Budget*, *US News – Money*. Διαθέσιμο στο: <http://money.usnews.com/money/personal-finance/articles/2014/06/03/a-guide-to-creating-your-ideal-household-budget?page=2>. Ημερομηνία Πρόσβασης: 1 Δεκεμβρίου 2014.
10. Απλές οδηγίες για την προετοιμασία ενός βιογραφικό σημείωμα <http://www.click-me.gr/xrisima-menu/entypa-menu/viografiko-simeiomata/2959-pos-ftiaxno-viografiko-simeiomata-apses-odigies-gia-viografiko-cv.html>. Ημερομηνία Πρόσβασης: 2 Απριλίου 2015.
11. Online οδηγίες για την εγγραφή μιας επιχείρησης <http://www.businessportal.gr/>. Ημερομηνία Πρόσβασης: 2 Απριλίου 2015.
12. Kadraha, K. (2014). *Επαγγελματική Συμβουλευτική για Νέους και Νέες*, Δημοκρίτειο Πανεπιστήμιο Θράκης

ΦΟΡΜΕΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

ΕΝΟΤΗΤΑ 1- ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΟΣ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ – ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΤΗ ΔΑΠΑΝΗ

Αυτό-αξιολόγηση (γνώσεων & ποσοστού ικανοποίησης)

ΚΩΔΙΚΟΣ ΚΑΤΑΡΤΙΖΟΜΕΝΟΥ	
Φύλλο	
Ηλικία	
Επίπεδο εκπαίδευσης	

Παρακαλώ, βαθμολογήστε την **Ενότητα 1** σύμφωνα με την κλίμακα: 😊 τέλειο, 😊 καλό, 😞 κακό, 😞 κάκιστο

1. Απολαύσατε την ενότητα;	😊	😊	😞	😞
2. Οι ασκήσεις σας βοήθησαν να βελτιώσετε τις γνώσεις σας	😊	😊	😞	😞
3. Οι ασκήσεις σας επέτρεψαν την ανταλλαγή απόψεων με άλλους, αλλά και να ελέγξετε τις γνώσεις σας	😊	😊	😞	😞
4. Αυξήθηκε το επίπεδο γνώσεών σας	😊	😊	😞	😞
5. Είστε σε θέση να κάνετε χρήση των όσων μάθατε κατά τη διάρκεια της κατάρτισης	😊	😊	😞	😞
6. Χρησιμότητα της ενότητας στην καθημερινότητα	😊	😊	😞	😞

7. Θυμάστε κάτι σημαντικό που αποκομίσατε από την κατάρτιση; Κάτι σημαντικό για εσάς;
8. Τι σας άρεσε περισσότερο;
9. Τι δεν σας άρεσε;
10. Κάτι άλλο που θα θέλατε να μάθετε για το θέμα;
11. Συζητήσατε με την οικογένειά σας, τα αδέρφια σας, τους γονείς και τους φίλους σας για την κατάρτιση;



ΕΝΟΤΗΤΑ 2 – ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Αυτό-αξιολόγηση (γνώσεων & ποσοστού ικανοποίησης)

ΚΩΔΙΚΟΣ ΚΑΤΑΡΤΙΖΟΜΕΝΟΥ

Παρακαλώ, βαθμολογήστε την **Ενότητα 2** σύμφωνα με την κλίμακα: 😊 τέλειο, 😊 καλό,
😞 κακό, 😞 κάκιστο

1. Απολαύσατε την ενότητα;	😊	😊	😞	😞
2. Οι ασκήσεις σας βοήθησαν να βελτιώσετε τις γνώσεις σας	😊	😊	😞	😞
3. Οι ασκήσεις σας επέτρεψαν την ανταλλαγή απόψεων με άλλους, αλλά και να ελέγξετε τις γνώσεις σας	😊	😊	😞	😞
4. Αυξήθηκε το επίπεδο γνώσεών σας	😊	😊	😞	😞
5. Είστε σε θέση να κάνετε χρήση των όσων μάθατε κατά τη διάρκεια της κατάρτισης	😊	😊	😞	😞
6. Χρησιμότητα της ενότητας στην καθημερινότητα	😊	😊	😞	😞

7. Θυμάστε κάτι σημαντικό που αποκομίσατε από την κατάρτιση; Κάτι σημαντικό για εσάς;	
8. Τι σας άρεσε περισσότερο;	
9. Τι δεν σας άρεσε;	
10. Κάτι άλλο που θα θέλατε να μάθετε για το θέμα;	
11. Συζητήσατε με την οικογένειά σας, τα αδέρφια σας, τους γονείς και τους φίλους σας για την κατάρτιση;	

ΕΝΟΤΗΤΑ 3 – ΣΥΝΕΤΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Αυτό-αξιολόγηση (γνώσεων & ποσοστού ικανοποίησης)

ΚΩΔΙΚΟΣ ΚΑΤΑΡΤΙΖΟΜΕΝΟΥ

Παρακαλώ, βαθμολογήστε την **Ενότητα 3** σύμφωνα με την κλίμακα: 😊 τέλειο, 😊 καλό,
 😞 κακό, 😞 κάκιστο

1. Απολαύσατε την ενότητα;	😊	😊	😞	😞
2. Οι ασκήσεις σας βοήθησαν να βελτιώσετε τις γνώσεις σας	😊	😊	😞	😞
3. Οι ασκήσεις σας επέτρεψαν την ανταλλαγή απόψεων με άλλους, αλλά και να ελέγξετε τις γνώσεις σας	😊	😊	😞	😞
4. Αυξήθηκε το επίπεδο γνώσεών σας	😊	😊	😞	😞
5. Είστε σε θέση να κάνετε χρήση των όσων μάθατε κατά τη διάρκεια της κατάρτισης	😊	😊	😞	😞
6. Χρησιμότητα της ενότητας στην καθημερινότητα	😊	😊	😞	😞





7. Θυμάστε κάτι σημαντικό που αποκομίσατε από την κατάρτιση; Κάτι σημαντικό για εσάς;
8. Τι σας άρεσε περισσότερο;
9. Τι δεν σας άρεσε;
10. Κάτι άλλο που θα θέλατε να μάθετε για το θέμα;
11. Συζητήσατε με την οικογένειά σας, τα αδέρφια σας, τους γονείς και τους φίλους σας για την κατάρτιση;



























ΕΝΟΤΗΤΑ 4 –ΑΥΞΗΣΗ ΤΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΣΑΣ

Αυτό-αξιολόγηση (γνώσεων & ποσοστού ικανοποίησης)

ΚΩΔΙΚΟΣ ΚΑΤΑΡΤΙΖΟΜΕΝΟΥ

Παρακαλώ, βαθμολογήστε την **Ενότητα 4** σύμφωνα με την κλίμακα:  τέλειο,  καλό,
 κακό,  κάκιστο

1. Απολαύσατε την ενότητα;				
2. Οι ασκήσεις σας βοήθησαν να βελτιώσετε τις γνώσεις σας				
3. Οι ασκήσεις σας επέτρεψαν την ανταλλαγή απόψεων με άλλους, αλλά και να ελέγξετε τις γνώσεις σας				
4. Αυξήθηκε το επίπεδο γνώσεών σας				
5. Είστε σε θέση να κάνετε χρήση των όσων μάθατε κατά τη διάρκεια της κατάρτισης				
6. Χρησιμότητα της ενότητας στην καθημερινότητα				

7. Θυμάστε κάτι σημαντικό που αποκομίσατε από την κατάρτιση; Κάτι σημαντικό για εσάς;
8. Τι σας άρεσε περισσότερο;
9. Τι δεν σας άρεσε;
10. Κάτι άλλο που θα θέλατε να μάθετε για το θέμα;
11. Συζητήσατε με την οικογένειά σας, τα αδέρφια σας, τους γονείς και τους φίλους σας για την κατάρτιση;

ΓΕΝΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΡΟΜΑ

Παρακαλώ, βαθμολογήστε την **κατάρτιση** σύμφωνα με την κλίμακα: 😊 τέλειο, 😊 καλό,
 😞 κακό, 😞 κάκιστο

Πόσο σας βοήθησε ο εκπαιδευτής στην ολοκλήρωση των ασκήσεων;	😊	😊	😞	😞
Η κατάρτιση ανταποκρίθηκε στις προσδοκίες μου	😊	😊	😞	😞
Το περιεχόμενο ήταν σχετικό με την καθημερινότητά μου	😊	😊	😞	😞
Η κατάρτιση ήταν ένας καλός τρόπος για να ανταλλάξω απόψεις σχετικές με το συγκεκριμένο θέμα	😊	😊	😞	😞
Η κατάρτιση ήταν ένα καλό μέσο ενημέρωσης και εξοικείωσης με το συγκεκριμένο περιεχόμενο	😊	😊	😞	😞
Σε γενικές γραμμές, πόσο ικανοποιημένοι είστε από την κατάρτιση που λάβατε	😊	😊	😞	😞
Γενικά σχόλια:				

Πώς μπορεί να βελτιωθεί η ή κατάρτιση; (Επιλέξτε με X όλα όσα ισχύουν)

- Μείωση του περιεχομένου που καλύπτεται από την κατάρτιση.
- Αύξηση του περιεχομένου που καλύπτεται από την κατάρτιση.
- Κάντε τις δραστηριότητες κατάρτισης πιο ενδιαφέρουσες.
- Μειώστε το βαθμό δυσκολίας της κατάρτισης.
- Αυξήστε το βαθμό δυσκολίας της κατάρτισης.
- Επιβράδυνση του ρυθμού κατάρτισης.
- Επιτάχυνση του ρυθμού κατάρτισης.
- Αύξηση του χρόνου κατάρτισης.
- Μείωση του χρόνου κατάρτισης.
- Χρήση περισσότερων βίντεο για τις ανάγκες της κατάρτισης.



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΣΤΗΝ ΑΣΚΗΣΗ 2ΣΤ

ΒΑΣΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΣΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Συναντήστε τους αδερφούς Horvath

	<p>Peter (30 ετών)</p> <p>Σερβιτόρος</p> <p>Μηνιαίο εισόδημα 700 ευρώ + 100 ευρώ φιλοδομήματα</p>
	<p>Jan (28 ετών)</p> <p>Άνεργος</p> <p>Μηνιαίο εισόδημα 200 ευρώ από κρατική ενίσχυση</p>

Ο Peter και ο Jan σπούδαζαν σερβιτόροι. Ο Peter τέλειωσε το σχολείο και όταν στάθηκε στα πόδια του, δημιούργησε οικογένεια. Σήμερα, εργάζεται σε ένα ξενοδοχείο, κερδίζει 700 €/ μήνα σαν βασικός σερβιτόρος. Παίρνει επίσης κάποια χρήματα από φιλοδορήματα.

Ο Jan που είναι μικρότερος, έγινε πατέρας όταν ήταν 17 χρονών. Επομένως, δεν τέλειωσε το σχολείο και έπρεπε να αρχίσει να δουλεύει. Ο Jan έχασε τη δουλειά του πριν από λίγες εβδομάδες επειδή το αφεντικό του ανακάλυψε ότι ο Jan πήρε χρήματα από την εταιρία. Υπήρξε πρόβλημα γιατί έλειπαν χρήματα και κάθε υπάλληλος της εταιρίας χρειάστηκε να δώσει κάποια χρήματα στην εταιρία από το πορτοφόλι του (να κρατήσει από τον οικογενειακό προϋπολογισμό για τον προϋπολογισμό που χρειάζοταν για τη λειτουργία της εταιρίας).

Λογαριασμός όψεως «αόρατο αυτόματο πορτοφόλι»

- Χάρη στο λογαριασμό σας, κάποιος μπορεί να κάνει τραπεζικές συναλλαγές – όπως κατάθεση χρημάτων, ανάληψη χρημάτων και μεταφορά αυτών σε άλλους λογαριασμούς.
- Κάποιος έχει πρόσβαση σε χρήματα μέσω των διαδικτυακών τραπεζικών συναλλαγών όπου κι αν βρίσκεται στον κόσμο και όποτε θέλει.
- Οι πάγιες εντολές και οι πάγιες εντολές πληρωμής, οι οποίες πληρώνονται τακτικά, κάνουν ευκολότερη τη ζωή (π.χ. νοίκι, νερό, αέριο...)
- Η τράπεζα χρεώνει χαμηλή τιμή για το λογαριασμό όψεως

	<p>Peter</p> <p>Ο εργοδότης του Peter καταθέτει πάντα το μισθό σε τραπεζικό λογαριασμό. Για την τήρηση του λογαριασμού πληρώνει 5 ευρώ κάθε μήνα. Ο λογαριασμό του του παρέχει την υπηρεσία εξοικονόμησης χρόνου και χρημάτων. Αναγνωρίζει την ήρεμη ζωή και δεν έχει κανένα πρόβλημα να πληρώσει μηνιαίο φόρο στην τράπεζα. Καταλαβαίνει ότι η τράπεζα καλύπτει τα έξοδα του και πως όπως κάθε εταιρία χρειάζεται να έχει κάποιο όφελος. Επίσης δεν εργάζεται σαν σερβιτόρος μόνο επειδή του αρέσει αυτή η δουλειά αλλά επίσης θέλει να χρησιμοποιεί τα χρήματα για την οικογένεια του και να αποταμιεύει κάποια από αυτά.</p>
	<p>Jano</p> <p>Ο Jano πιστεύει ότι οι τράπεζες κλέβουν τους ανθρώπους και γι' αυτό δεν έχει λογαριασμό. Όταν δούλευε συνήθιζε να παίρνει τα χρήματα στο χέρι και σήμερα πηγαίνει στο Ταχυδρομείο για να πάρει τα χρήματα της κρατικής ενίσχυσης. Δεν ξέρει που ακριβώς ξοδεύει όλα τα χρήματα αλλά στο τέλος του μήνα δεν έχει καθόλου. Του αρέσει που ο αδελφός του πληρώνει με κάρτα και δεν χρειάζεται να ψάχνει για κέρματα στο πορτοφόλι του. Αλλά είναι ικανοποιημένος που οι τράπεζες δεν έχουν καθόλου κέρδος από τα χρήματα του και επίσης προτιμά να μην ανοίγει αυτό το θέμα. Ληστέυθηκε πολλές φορές στο λεωφορείο και επειδή έπρεπε να τα βγάλει πέρα με λίγα χρήματα μέχρι το τέλος του μήνα δανείστηκε κάποια χρήματα από τους φίλους του. Οι εμπειρίες αυτές δεν ήταν αρκετές για να τον κάνουν να ανοίξει λογαριασμό σε μια τράπεζα.</p>



ΕΡΩΤΗΣΗ- ΠΑΓΙΕΣ ΕΝΤΟΛΕΣ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

- A. Δεν μας αρέσει να δίνουμε χρήματα και δεν πληρώνουμε κανονικά.
- B. Πληρώνουμε συχνά και αυτόματα από τον τρεχούμενο λογαριασμό .
- Γ. Δεν πληρώνουμε μέχρι να μην μας κλείσουν το ρεύμα και το αέριο.
- Δ. Πληρώνουμε, αλλά μόνο όταν μας κλείσουν το ρεύμα ή το αέριο.



Η πιστωτική ή χρεωστική κάρτα «πλαστικό χρήμα»

- Χάρη στην πληρωμή με κάρτα μπορείτε να κάνετε ανάληψη χρημάτων (για παράδειγμα στο ΑΤΜ οπουδήποτε στον κόσμο)
- Είναι ο ασφαλέστερος τρόπος για να φυλάξετε χρήματα – ακόμα και αν κάποιος έκλεψε την κάρτα σας, ο κλέφτης δεν θα ξέρει τον κωδικό σας (PIN) για να πληρώσει με την κάρτα αυτή ή να κάνει ανάληψη των χρημάτων σας
- Μπορείτε να πληρώσετε με κάρτα για προϊόντα και υπηρεσίες (μέσω των τερματικών που υπάρχουν σε κάθε κατάστημα), χωρίς άμεση επικοινωνία.
- Πιο συνηθισμένες είναι οι χρεωστικές κάρτες που χρησιμοποιούν τα χρήματα από τον τρεχούμενο λογαριασμό και ο κάτοχος της κάρτας χρησιμοποιεί μόνο τα δικά του χρήματα.
- Οι κάρτες αυτές μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την είσοδο σε βιβλιοθήκες ή σχολεία, ή μπορείτε να τη χρησιμοποιήσετε για μια ασφάλιση ταξιδιού.

	<p>Peter</p> <p>Ο Peter είναι ο ιδιοκτήτης μιας πιστωτικής κάρτας. Χάρη σε αυτή την κάρτα μπορεί να πληρώνει στα μαγαζιά και δεν χρειάζεται να χρησιμοποιεί μετρητά και μπορεί να κάνει ανάληψη από τον τραπεζικό λογαριασμό. Η τράπεζα του παρείχε την ευκαιρία να ενεργοποιήσει μια χρεωστική (υπεράναληψη), η οποία θα του δώσει τη δυνατότητα να κάνει ανάληψη/χρησιμοποιήσει περισσότερα χρήματα από όσα υπάρχουν τώρα στο λογαριασμό. Δεν έχει χρησιμοποιήσει ακόμα την υπηρεσία, αλλά χάρηκε όταν χρειάστηκε να ξοδέψει περισσότερα χρήματα από όσα είχε στο λογαριασμό του και δεν χρειάστηκε να κάνει αίτηση για δάνειο για λίγα μόνο ευρώ.</p>
	<p>Jano</p> <p>Ο Jano δεν διαθέτει τραπεζικό λογαριασμό και πιστωτική κάρτα. Πληρώνει τα πάντα μετρητά και πάντα αφήνει σαν κύριος χρήματα για τον υπάλληλο. Στα μαγαζιά, συμβαίνει συχνά ο υπάλληλος να μην έχει αρκετά κέρματα για να δώσει ρέστα στον πελάτη. Η συνηθής αντίδραση ενός υπαλλήλου είναι να ρωτήσει ένα πελάτη εάν έχει ψιλιά. Εάν δεν έχει, το κυριότερο μειονέκτημα είναι ότι ο υπάλληλος δεν έχει άλλη επιλογή από το να δώσει πολλά κέρματα, όχι χαρτονομίσματα. Αν και ο Jano ξέρει ότι η τράπεζα έχει δαπάνες για τα μηχανήματα αυτόματων αναλήψεων, τους υπολογιστές και το προσωπικό δεν είναι διατεθειμένος να πληρώσει για τις υπηρεσίες της.</p>



ΕΡΩΤΗΣΗ

Η κάρτα είναι :

- ο πιο επικίνδυνος τρόπος για να κρατάτε χρήματα μαζί σας
- ο ασφαλέστερος τρόπος για να έχετε χρήματα μαζί σας
- Ο πιο άχρηστος τρόπος για να έχετε χρήματα μαζί σας
- Ο πιο ασήμαντος τρόπος για να έχετε χρήματα μαζί σας

Τραπεζικές συναλλαγές μέσω ίντερνετ (internet banking) “λογαριασμός στο ίντερνετ”

- η άνετη χρήση του λογαριασμού σας από το σπίτι ή από οποιοδήποτε μέρος στον κόσμο – μεταφορές, πάγιες εντολές πληρωμών, πάγιες εντολές
- παρέχεται μια γενική εικόνα, εξοικονομείται χρόνος και χρήματα
- δεν είναι ανάγκη να κατεβάσετε ειδικά προγράμματα στον υπολογιστή σας, η πρόσβαση στο διαδίκτυο είναι αρκετή

 A photograph of a man with a beard and short hair, smiling. The photo is pinned to a blue background with a blue pushpin at the top.	<p>Peter</p> <p>Ο Peter χρησιμοποιεί το internet banking για να ελέγξει τα έσοδα και τα έξοδα του. Χάρη σ' αυτό, μπορεί να ελέγξει κάθε πληρωμή και επίσης υπάρχει το πλεονέκτημα ότι φαίνεται κάθε έσοδο και έξοδο ώστε να μπορεί να βλέπει που ξοδεύει τα περισσότερα χρήματα και που είναι δυνατόν να εξοικονομήσει χρήματα κλπ. Επιπλέον, πραγματοποίησε πάγια εντολή για την εξόφληση του ηλεκτρικού ρεύματος.</p>
 A photograph of a man with long, messy hair, looking slightly annoyed or tired. He is brushing his teeth with a toothbrush. The photo is pinned to a blue background with a red pushpin at the top.	<p>Janos</p> <p>Ο Janos πληρώνει με μετρητά για το σπίτι, το αέριο και τον ηλεκτρισμό. Πηγαίνει στο ταχυδρομείο και πληρώνει κάθε μήνα εκατοντάδες σέντς. Δεν έχει καμιά εικόνα για το πόσα πλήρωσε ή που βρίσκονται οι λογαριασμοί μετά τις πληρωμές. Χρησιμοποιεί μόνο τον υπολογιστή του για να παίζει βιντεοπαιχνίδια.</p>

ΕΡΩΤΗΣΗ



Οι διαδικτυακές τραπεζικές συναλλαγές είναι :

- A. το ευκολότερος και απλούστερος τρόπος για τις τραπεζικές συναλλαγές
- B. ο πιο καινούριος και πιο όμορφος τρόπος για ψώνια
- Γ. ο φθηνότερος και ο πιο καλός τρόπος εκπαίδευσης
- Δ. ο απλούστερος και ο πιο προηγμένος τρόπος ανεφοδιασμού



Λογαριασμός Ταμειυτηρίου «ένας ευέλικτος κουμπάρς»

- Είναι ένας συνδυασμός του τρεχούμενου λογαριασμού και του τρόπου αποταμίευσης χρημάτων για περιορισμένο χρόνο
- Παρέχει υψηλότερο επιτόκιο των αποταμιευμένων χρημάτων (όπως και οι προθεσμιακές καταθέσεις)
- Δεν δεσμεύονται τα χρήματα στο λογαριασμό (όπως και στον τρεχούμενο λογαριασμό)

 A photograph of a man with a beard and short hair, smiling. The photo is pinned to a blue background with a blue pushpin at the top.	<p>Peter</p> <p>Ο Peter δεν έχει ακόμα λογαριασμό ταμειυτηρίου. Ωστόσο, άνοιξε ένα λογαριασμό στο γιό του. Θέλει να πάει ο γιος του στο Πανεπιστήμιο και επίσης θέλει να φτιάξει καλύτερες συνθήκες ζωής γι' αυτό. Γι' αυτό συνηθίζει να βάζει τα φιλοδωρήματα του στον λογαριασμό ταμειυτηρίου. Διαπίστωσε ότι βάζει περίπου 30 ευρώ το μήνα στον τρεχούμενο λογαριασμό του. Αυτός είναι ο λόγος που θέλει να πάει στην τράπεζα για να ανοίξει ένα λογαριασμό ταμειυτηρίου για να επωφεληθεί από το επιτόκιο.</p>
 A photograph of a man with messy hair and a beard, looking thoughtful while brushing his teeth. The photo is pinned to a blue background with a red pushpin at the top.	<p>Jano</p> <p>Ο Jano δεν αποταμίευε χρήματα ούτε όταν είχε δουλειά. Όταν είχε ένα επιτυχημένο μήνα μπορεί να κέρδιζε 1000 ευρώ περίπου. Αλλά ξόδευε τα χρήματα μόνο για διασκέδαση. Συνήθιζε να φυλάει κάποια χρήματα στην ντουλάπα του. Αλλά τα ξόδευε επειδή δεν αντιλαμβανόταν ότι μπορεί να ερχόταν χειρότερες εποχές όπου θα τα χρειαζόταν. Σήμερα, θα χρησιμοποιούσε τα χρήματα, επειδή δεν έχει καθόλου μηνιαίο εισόδημα.</p>



ΕΡΩΤΗΣΗ

Γιατί είναι καλό να αποταμιεύει κανείς χρήματα;

- A. Είναι καλύτερο για διαλογισμό
- B. Τα χρησιμοποιούμε σαν εφόδιο σε μια χειρότερη περίοδο και μπορούμε να ξοδέψουμε ή να γίνουμε πλουσιότεροι.
- Γ. Αποτελεί πίεση για τους παππούδες να δώσουν περισσότερα δώρα σε μετρητά
- Δ. Ενισχύει την ανάπτυξη διδακτικών, κινητικών και φραστικών εκφράσεων του ενήλικα

Προθεσμιακή κατάθεση «μακροπρόθεσμος κουμπάρας»

- Λογαριασμός για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα που χρησιμεύει στο να έχεις πρόσβαση στα χρήματα που έχεις στην τράπεζα
- Το επιτόκιο για αυτή τη χρονική περίοδο παραμένει το ίδιο
- Τα χρήματα είναι δεσμευμένα/σταθερά όλο το διάστημα

	<p>Peter</p> <p>Ο Peter πήρε το μέρος της κληρονομιάς από τον παππού του. Ήταν 1000 ευρώ. Ήταν αρκετά χρήματα γι' αυτόν. Δεν ήξερε τι να αγοράσει. Ήθελε να αποταμιεύσει κάτι γι αυτόν κι έτσι αποφάσισε να περιμένει ένα χρόνο, να αποταμιεύσει χρήματα με προθεσμιακή κατάθεση και εάν είναι καλά (υγιής, δεν έχει πεθάνει κανείς..) σε ένα χρόνο θα πάει διακοπές στη θάλασσα. Όταν είδε μετά από ένα χρόνο πόσα χρήματα πήρε από την τράπεζα (σαν πελατειακό προνόμιο επειδή αποταμίευσε χρήματα εκεί), αποφάσισε να μην πάει διακοπές και να αποταμιεύσει τα χρήματα με μακροπρόθεσμη κατάθεση κάτι που θα έφερνε περισσότερα προνόμια εφόσον θα ήταν ετήσια κατάθεση.</p>
	<p>Jano</p> <p>Ο Jano χαμογελούσε όταν ανακάλυψε ότι η τράπεζα έδωσε στον Peter μόνο λίγο πάνω από 40 ευρώ μετά τη λήξη της προθεσμιακής κατάθεσης. Αυτός δάνεισε την κληρονομιά του στον καλύτερο φίλο του, ο οποίος ήθελε να ανοίξει μια επιχείρηση. Του υποσχέθηκε ότι μετά από ένα χρόνο τα χρήματα θα διπλασιαζόταν. Αλλά η επιχείρηση του φίλου του δεν είχε επιτυχία. Ο Jano αποφάσισε να του προτείνει ότι δεν χρειάζεται να του επιστρέψει το διπλάσιο ποσό (όπως του είχε υποσχεθεί) αλλά μόνο όσα δανείστηκε, 1000 ευρώ. Το πρόβλημα ήταν ότι ο φίλος δεν είχε καθόλου χρήματα να του επιστρέψει έτσι είπε στο Jano ότι δεν έχει κανένα αποδεικτικό στοιχείο για το δάνειο (αλλά αποδεικτικά στοιχεία υπάρχουν πάντα στην τράπεζα έτσι κάποιος δεν θα έχει τέτοιου είδους πρόβλημα με την τράπεζα).</p>

ΕΡΩΤΗΣΗ

Πώς είναι διαφορετικό το επιτόκιο από ένα τρεχούμενο λογαριασμό και από έναν λογαριασμό όψεως σε σχέση με τον χρόνο;

- A. Ανοικτό όλη την ώρα
- B. Μυστικό για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα
- Γ. Το ίδιο συνέχεια
- Δ. Δεν ισχύει εκτός Σλοβακίας

Πηγή : Nadácia Slovenskej sporiteľne. Training bank. 2012. Διαθέσιμο στην : <http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>



Πιστωτική κάρτα «δάνειο στην τσέπη σας»

- Είναι μια κάρτα πληρωμής με την οποία μπορείτε να κάνετε ανάληψη χρημάτων ή να πληρώσετε με χρήματα που δεν είναι δικά σας.
- Έχει πλεονεκτήματα όπως η χρεωστική κάρτα
- Η τράπεζα θα καθορίσει το ημερήσιο όριο σας (επίσης το όριο του δανείου)
- Για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα αυτό το «δάνειο τσέπης» είναι δωρεάν, αλλά μετά πρέπει να επιστρέψετε κάποια χρήματα σαν τόκο
- Η πιστωτική κάρτα συνδέεται επίσης με πολλές εκπτώσεις ή δώρα

	<p>Peter</p> <p>Ο Peter αρνήθηκε πολλές φορές να βγάλει πιστωτική κάρτα αν και ξέρει ότι το χρήμα της δεν επιφέρει ζημιά. Δεν χρειάζεται βραχυπρόθεσμο δάνειο αλλά εάν το χρειαζόταν θα προτιμούσε ένα καταναλωτικό που έχει περισσότερα πλεονεκτήματα.</p>
	<p>Jano</p> <p>Ο Jano πήρε πιστωτική κάρτα η οποία του πρόσφερε βραχυπρόθεσμο δάνειο για 2000 ευρώ. Η κάρτα του δόθηκε από κατάστημα ηλεκτρονικών όπου θα μπορούσε να την χρησιμοποιήσει. Αγόρασε μια τηλεόραση. Μετά από ένα μήνα είχε μια ειδοποίηση. Προσπάθησαν να του εξηγήσουν ότι εάν δεν είχε αρκετά χρήματα για τηλεόραση θα ήταν καλύτερο να επέλεγε ένα καταναλωτικό δάνειο. Η πιστωτική κάρτα είναι καλύτερη μόνο στην περίπτωση που μπορεί να επιστρέψει τα χρήματα σε σύντομο χρονικό διάστημα.</p>



ΕΡΩΤΗΣΗ

Τα χρήματα της πιστωτικής κάρτας είναι συνδεδεμένα με το ίντερνετ.

- A. Μόνο σε περίπτωση χρήσης σε συνδυασμό με κουπόνια
- B. Μετά από κάποιο διάστημα, όταν ο πελάτης δεν επιστρέψει τα χρήματα στην τράπεζα
- Γ. Μόνο σε περίπτωση που ο πελάτης έχει χρησιμοποιήσει τα χρήματα για εξόφληση δανείου του καλύτερου του παιδικού φίλου
- Δ. Μόνο σε περίπτωση που ο πελάτης δηλώσει ότι ξόδεψε χρήματα μόνο για χρήσιμα πράγματα.

Επιτόκιο «τα χρήματα αποφέρουν χρήματα»

- Είναι η τιμή του χρήματος
- Συχνά εκφράζεται σαν ετήσιο ποσοστό
- Το επιτόκιο στην αγορά εξαρτάται από το ποσό του τόκου της κεντρικής τράπεζας
- Για καταθέσεις είναι η τιμή που πληρώνεται από την τράπεζα στον πελάτη.
- Για δάνεια είναι το ποσό που πληρώνεται από τον πελάτη στην τράπεζα

	<p>Peter</p> <p>Ο Peter αντιλαμβάνεται ότι τα χρήματα του στην τράπεζα δεν φυλάσσονται σε χρηματοκιβώτιο. Η τράπεζα δίνει στα χρήματα του μιά αξία επενδύοντας ή δανείζοντας. Η διαδικασία αυτή είναι ασφαλής. Παίρνει ένα επιτόκιο για τα χρήματα του σαν ανταμοιβή από την τράπεζα (επειδή «δάνεισε χρήματα στην τράπεζα»).</p> <p>Ξέρει επίσης ότι η τράπεζα διαθέτει χρήματα από το λογαριασμό του αλλά αντιλαμβάνεται ότι είναι μια συνήθης διαδικασία «κερδίζει από την τράπεζα και η τράπεζα κερδίζει από αυτόν».</p>
	<p>Jano</p> <p>Ο Jano δεν καταλαβαίνει αυτούς που καταθέτουν χρήματα στην τράπεζα. Προτιμά να ξοδεύει τα χρήματα του μόνος του και η θεωρία του είναι να μην υποστηρίζει την τράπεζα η οποία μπορεί να επωφεληθεί από τα χρήματα του. Δεν αντιλαμβάνεται ότι και αυτός μπορεί να επωφεληθεί από την τράπεζα. Στην ηλικία του, φυσικά, ξέρει ότι 201 ευρώ είναι περισσότερα από 200 ευρώ αλλά δεν μπορεί να αντιληφθεί ότι κάποιος μπορεί να κερδίσει από τα δικά του χρήματα χωρίς να χάσει τίποτα, αντιθέτως μπορεί να έχει οφέλη.</p>

ΕΡΩΤΗΣΗ



Ο τόκος συνήθως εκφράζεται σε :

- A. Λίτρα
- B. Μέτρα
- Γ. Ποσοστά
- Δ. Πεπόνια ανά έτος



Πίστωση «δάνειο για ότι θέλεις»

- Δανεισμός χρημάτων για συγκεκριμένο διάστημα
- Ο πελάτης θα επιστρέψει τα χρήματα με το συμφωνημένο τόκο και το επιτόκιο υπολογίζεται για το συνολικό ποσό (απλήρωτο ακόμα)
- Για να πάρετε περισσότερα χρήματα χρειάζεται ένας εγγυητής σε περίπτωση που ο πελάτης δεν μπορεί να ξεπληρώσει το δάνειο (τότε ο εγγυητής θα ξεπληρώσει το δάνειο αντί τον πελάτη)
- Μερικές φορές το δάνειο καλύπτεται από κάτι (για παράδειγμα σε ένα επιχειρηματικό δάνειο για ένα καινούριο μηχάνημα)- σημαίνει ότι εαν κάποιος δεν αποπληρώσει το δάνειο, η τράπεζα μπορεί να πάρει το μηχάνημα στην ιδιοκτησία της και να το πουλήσει (τρόπος για το πως να πάρεις πίσω ένα μη αποπληρωμένο ποσό).

	<p>Peter</p> <p>Ο Peter δεν έχει χρειαστεί ποτέ δάνειο. Συνηθίζει να ζει με τα χρήματα που έχει και τα χρήματα που κερδίζει. Έχει κάποια χρήματα στο λογαριασμό του αλλά φοβάται να τα δανείσει σε κάποιον. Έμαθε από τις εμπειρίες του αδελφού του ο οποίος δάνεισε 1000 ευρώ στο φίλο του και δεν του τα επέστρεψε. Η τράπεζα του είπε ότι λόγω του τακτικού μηνιαίου εισοδήματος του δεν θα έχει πρόβλημα σε περίπτωση που χρειαστεί να δανειστεί χρήματα από την τράπεζα.</p>
	<p>Jano</p> <p>Ο Jano ήρθε στην τράπεζα για να δανειστεί χρήματα μετά από λίγους μήνες άνεργος αλλά η τράπεζα του είπε ότι δεν γίνεται, επειδή είναι πελάτης κινδύνου, δεν διαθέτει περιουσία και δεν μπορούν να είναι σίγουροι ότι θα πληρώνει κανονικά το δάνειο. Έτσι αφού δεν είχε άλλες εναλλακτικές πήγε σε μια εταιρία η οποία μπορούσε να του δανείσει χρήματα και εγγυητής ήταν η γιαγιά του. Αγνόησε το γεγονός ότι σε αυτή την εταιρία θα έχανε περισσότερα χρήματα απ'ότι στην τράπεζα.</p>

ΕΡΩΤΗΣΗ

Το επιτόκιο του δανείου θα υπολογιστεί :

- A. Από το σύνολο των δανειζόμενων χρημάτων μηνιαίως
- B. Από τα δανειζόμενα χρήματα ετησίως
- Γ. Από τα δανειζόμενα (ανεξόφλητα ακόμα) χρήματα ετησίως
- Δ. Από το έτος «σαν ευγνωμοσύνη για τα δανειζόμενα χρήματα»

Στεγαστικό δάνειο «υποθήκη»

- Το μακροπρόθεσμο δάνειο – μπορεί να είναι για 30 χρόνια
- Ένα πλεονέκτημα είναι ότι ιδιαίτερα οι νέοι άνθρωποι μπορούν να αιτηθούν κρατική ενίσχυση για εξόφληση και συμβάλει και η τράπεζα
- Σήμερα, είναι ο πιο συνηθισμένος τρόπος απόκτησης ιδιοκτησιών για τους νέους

	<p>Peter</p> <p>Ο Peter βρήκε μια δουλειά εκτός της πόλης του. Προσπάθησε να υπολογίσει τα έξοδα και τα έσοδα του και διαπίστωσε ότι αν και μπορεί να έχει καλύτερο μισθό, το ενοίκιο θα είναι υψηλό για να ζήσει με αυτά τα χρήματα. Γι' αυτό αποφάσισε να ζητήσει δάνειο από την τράπεζα. Επειδή είναι καλός πελάτης χωρίς προβλήματα, δεν υπάρχει κανένα πρόβλημα να το υλοποιήσει. Η τράπεζα υπολόγισε το μέγιστο δυνατό ποσό που μπορεί να του δανείσει από το μηνιαίο εισόδημα του. Προτίμησε να πάρει χαμηλότερη τιμή και αποφάσισε να κρατήσει κάποια χρήματα το μισθό του.</p>
	<p>Jano</p> <p>Ο Jano δεν θα έπαιρνε ποτέ δάνειο. Άκουσε ότι η τράπεζα έχει περισσότερα οφέλη από τα χρήματα του ώστε θα μπορούσε να χτίσει μια άλλη τράπεζα. Ξέρει ότι κάποτε θα αποκτήσει ένα σπίτι μετά το θάνατο της γιαγιάς του έτσι στηρίζεται στην κληρονομιά.</p>

ΕΡΩΤΗΣΗ

Ένα στεγαστικό δάνειο αποτελεί από άποψη χρόνου :

- A. Αδιάφορο
- B. Βραχυπρόθεσμο
- Γ. Ψυχρό
- Δ. Μακροπρόθεσμο



