



Cofinanciado pela
União Europeia



FinFluencers

Young Financial Influencers



O GUIA DOS JOVENS INFLUENCIADORES FINANCEIROS



O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui um aval do seu conteúdo, que reflete unicamente o ponto de vista dos autores, e a Comissão não pode ser considerada responsável por eventuais utilizações que possam ser feitas com as informações nela contidas.



Índice

1. Introdução ao projeto	2
Network de Jovens Finfluenciadores	3
2. Como organizar e gerir as redes em cada país?	6
O QUE É A COMUNIDADE DE PRATICANTES?	10
3. Exemplos de temas, exercícios e actividades para descontrair em cada reunião	12
Educação Não-Formal	16
4. Criar uma relação com os participantes sobre literacia financeira	16
5. Promover o intercâmbio de ideias na rede	18
6. Convite a oradores externos e conteúdos	19
Anexos:	
Anexo 1:	
1. CONVITE À PARTICIPAÇÃO DE FINFLUENCERS	21
Anexo 2:	
Planos de reunião e modelo de relatório	
Reunião 1	24
Reunião 2	25
Reunião 3	26





1. Introdução ao projeto

Antes de mais, o principal objetivo deste projeto era criar um programa de formação em linha destinado especificamente a jovens entre os 19 e os 29 anos. O nosso objetivo é educar os jovens nas suas capacidades de tomada de decisões financeiras, aumentar os seus conhecimentos financeiros e contribuir para o seu bem-estar geral.

A nossa missão final? Capacitar-te para te tornares numa geração financeira que conquista sem medo o complexo mundo das finanças, incluindo os empolgantes domínios do mercado único e da economia digital da UE.

O nosso programa de formação tem como objetivo ajudá-lo a compreender a sua visão financeira, avaliar riscos e oportunidades e fazer escolhas inteligentes. Através de tarefas interessantes e de estudos de casos reais, ajudamo-lo a descobrir os seus conhecimentos financeiros atuais, a identificar áreas a melhorar e a orientá-lo na tomada de medidas práticas para um futuro financeiro mais brilhante ou, pelo menos, confortável.

Este incrível projeto, "Young Financial Influencers - Influência positiva na influência positiva na literacia financeira e no potencial empreendedor dos jovens", ganhou vida graças à colaboração de seis organizações parceiras espalhadas por cinco países da UE: Bulgária, Grécia, Chipre, Portugal e Macedónia do Norte. A resposta é a simplificação de uma compreensão mais profunda, por parte dos jovens, do funcionamento do contexto financeiro, a aquisição ou o desenvolvimento de conjuntos específicos de competências e atitudes e muito mais, que pode consultar no "Convite à apresentação de propostas para jovens influenciadores financeiros".

E adivinhem? Vocês, os incríveis influenciadores financeiros, estarão a liderar o caminho! Também é importante reforçar que o nosso principal alvo são os jovens, mas abaixo explicaremos mais detalhadamente para que possas compreender os grupos-alvo.

Como parte da tua função, terás a oportunidade de organizar três encontros presenciais super emocionantes, centrados na literacia financeira. Estamos a falar de reuniões de grupo, sessões de *world cafe*, *networking* e muito mais! Estes encontros cativantes, liderados pelos nossos fantásticos jovens influenciadores, como tu, irão certamente despertar a motivação e criar um forte sentido de comunidade.





Por isso, prepare-se para embarcar nesta emocionante viagem connosco. Juntos, vamos desvendar as profundezas da literacia financeira, conquistar novos horizontes e preparar o caminho para um futuro financeiramente próspero.

Para mais informações sobre o projeto, podes visitar a página Web do projeto em: <https://finfluencers.org/the-project/>.

Network de Jovens Finfluenciadores

Qual é o objetivo deste projeto? Quem é que queremos envolver?

O projeto visa apoiar os jovens na tomada de decisões financeiras informadas, fornecendo ferramentas e recursos para os jovens.

Aqui em baixo pode encontrar os grupos-alvo!

Grupos-alvo principais:

Jovens com idades compreendidas entre os 19 e os 29 anos que vivem continuamente com os pais e estão empregados.

¹Jovens com idades compreendidas entre os 19 e os 29 anos que vivem continuamente com os pais e estão desempregados, incluindo os *NEET*, ²que são particularmente vulneráveis à dependência financeira e a más decisões financeiras.

Jovens com idades compreendidas entre os 19 e os 29 anos (ou seja, a geração *boomerang*), em que os jovens estiveram, mas já não estão, expostos a questões de gestão financeira que devem ser tratadas por eles enquanto agentes económicos independentes.

Jovens com idades compreendidas entre os 19 e os 21 anos que frequentam o ensino secundário, especialmente os que estudam economia e empreendedorismo.

¹ Call 2021 Round 1 KA2 - KA220-YOU - Cooperation partnerships in youth - Form ID KA220-YOU-FF982C37

² *NEET* é um acrónimo de "not in employment, education or training" (sem emprego, educação ou formação), utilizado para designar a situação de muitos jovens, com idades compreendidas entre os 15 e os 29 anos.



Grupos-alvo secundários

Peritos, formadores, facilitadores e representantes de ONG/organizações/PME³ que trabalham com os jovens e os apoiam no sentido de tomarem consciência das tendências futuras em matéria de emprego e, por conseguinte, compreenderem as necessidades de inovação na educação e na formação. Representantes, peritos e pessoal que trabalham em instituições educativas (ou seja, escolas secundárias, universidades, colégios, etc.), especialmente as que têm um perfil empresarial e económico, para fornecer formação e conhecimentos adicionais para melhorar o desenvolvimento pessoal e profissional dos jovens.

O foco do nosso projeto é melhorar a literacia financeira e compreender a complexidade dos produtos e serviços financeiros, avançando de forma prematura no que diz respeito ao sistema educativo e envolvendo diversas partes interessadas que acrescentarão valor a este projecto.

PORQUÊ?

A criação de redes de influenciadores financeiros e a "formação" de jovens através de palestras de literacia e de mini-sessões de *coaching* podem ter um impacto potencial no futuro dos jovens, para que estes tenham um nível razoável de conhecimentos financeiros. Foi por isso que visámos o Resultado 3 do Projeto. Trata-se de ajudar os jovens a gerir as suas finanças e a sensibilizar para a necessidade de literacia financeira através de uma metodologia específica.

O QUÊ?

Com base na metodologia desenvolvida, os jovens influenciadores formados estabelecerão Redes FinFluencers nos países parceiros, o que criará um ambiente confortável e acolhedor para os jovens que alargará a sua rede social e profissional. Outras partes interessadas importantes, como representantes de bancos, instituições financeiras, empresários de sucesso, líderes comunitários e jovens, também serão convidados a participar, contribuir e acrescentar grande valor ao nosso projeto.

³ PME - Pequenas e médias empresas.



Cada rede (2 redes na Bulgária e 1 na Grécia, Portugal e Macedónia) em cada país participará em pelo menos 3 reuniões presenciais com um mínimo de 5 participantes (embora a rede possa optar, de forma independente, por organizar reuniões adicionais), que consistirão em atividades como reuniões de grupo, comercializadas como palestras sobre literacia financeira (para partilhar e trocar ideias, partilhar experiências, refletir, atividades de tutoria, etc.) ou outros métodos e intervenções inovadores, como o *World Cafe*, o *Netwalking* em zonas rurais, clubes de chat num espaço de *co-working* para jovens, etc. Estas atividades informais constituem uma abordagem inovadora do trabalho em rede e espera-se que sejam benéficas para os jovens, fazendo crescer as suas redes de uma forma fácil e divertida.

2. Como organizar e gerir as redes em cada país?

Aspectos importantes

Consideramos que uma gestão eficaz das pessoas é essencial para o sucesso de qualquer organização, incluindo as redes. A gestão de pessoas envolve uma série de atividades, como o recrutamento, a formação, a definição de objetivos, o *feedback* e o acompanhamento do desempenho. Acreditamos que o envolvimento e a motivação das pessoas são fundamentais para garantir que estas se mantêm empenhadas nos objetivos dos projetos e que trabalham para os alcançar!

Deste modo:

- **A organização e o funcionamento das redes requerem a colaboração e a coordenação de muitos indivíduos com diferentes antecedentes, competências e interesses** (todos os nossos parceiros estiveram envolvidos). É também um lembrete importante de que uma gestão eficaz das pessoas pode ajudar a garantir que todos na rede estão a trabalhar para um objetivo comum e que os recursos estão a ser utilizados de forma eficiente e eficaz.





- **Motivar as pessoas da forma correta é também crucial.** As pessoas são motivadas por coisas diferentes, como o reconhecimento, as recompensas, a satisfação no trabalho e um sentido de objetivo. Os formadores eficazes, como você, farão o possível para compreender o que motiva os jovens participantes e utilizarão esse conhecimento para criar um ambiente de aprendizagem positivo que incentive o empenhamento e a produtividade. O trabalho em equipa e a promoção de uma cultura de comunicação aberta e de colaboração entre os jovens formadores são também essenciais.

Em resumo, acreditamos que a gestão eficaz das pessoas é fundamental para o sucesso das redes. Consideramos que o envolvimento e a motivação das pessoas da forma correta podem ajudar a garantir que todos trabalham para um objetivo comum e que a rede funciona de forma eficiente e eficaz.

Seleção dos jovens influenciadores:

No que diz respeito à rede de literacia financeira, é fundamental definir as suas metas e objetivos!

O que é que espera alcançar com a criação desta rede? O seu objetivo é fornecer educação, recursos ou apoio a jovens adultos na área das finanças pessoais? Pretende desenvolver uma comunidade de indivíduos que possam partilhar as suas experiências e conhecimentos?

Eis alguns tópicos importantes!

- **Identificar potenciais parceiros e intervenientes.** Quem são os principais intervenientes no espaço de literacia financeira do seu país? Existem organizações ou indivíduos que já estejam a fazer um trabalho semelhante com os quais possa colaborar? Há possibilidades de contactar bancos locais, cooperativas de crédito, planeadores financeiros e identificar potenciais parceiros.
- **Elaborar um calendário.** Quando tiver uma compreensão clara das suas metas e objetivos. Este calendário deve incluir tópicos relevantes para os jovens adultos, tais como orçamento, poupança, investimento e gestão de



dívidas. Pense em criar conteúdos interativos e interessantes, como vídeos, podcasts ou webinars.

- **Recrutar participantes.** Incentivamos a utilização das redes sociais e de outros canais de marketing para promover a sua rede e recrutar participantes. É importante lembrar que estes potenciais participantes são grandes utilizadores destas plataformas de redes sociais.

Critérios de selecção:

Os critérios de selecção consistem principalmente em ter participantes com idades compreendidas entre os 19 e os 29 anos, dispostos a aprender e a adquirir competências em matéria de literacia financeira.

Motivação:

Como já foi referido, estamos convencidos de que a motivação desempenha um papel importante na organização e no funcionamento das redes em cada país!

É por isso que podem ser postos em prática vários fatores de motivação para um melhor desempenho e uma entrega bem sucedida.

- Desta forma, o primeiro fator motivacional que consideramos fundamental é - atingir um objetivo - este é o objetivo das sessões da rede! Trabalhar para atingir um objetivo definido, que é o de o nosso público-alvo adquirir literacia financeira.
- O segundo fator de motivação é fazer a diferença. Acreditamos firmemente que estes eventos não só educarão, mas também terão um impacto e uma experiência positiva para os participantes!



Agora... os benefícios da motivação!

Sabia que a motivação proporciona a mentalidade correta, aumenta a produtividade e desenvolve o crescimento pessoal, como conhecimentos, capacidades, etc.?

A criação de redes e de relações é tão importante como os outros fatores acima mencionados. Nestas palestras, pretendemos ligar as pessoas e criar relações entre elas.

O sucesso que daí advém é totalmente influenciado pelos fatores motivacionais que são tidos em conta. Com todos os fatores de motivação mencionados anteriormente, espera-se empenho em todos os aspetos!

Comunicação:

Consideras que a comunicação é um elemento forte no que diz respeito à criação de redes?

A comunicação ajuda-nos a construir relações, a partilhar necessidades e experiências e ajuda-nos a estabelecer ligações com os outros. Para a comunicação nestas sessões de trabalho em rede, esperamos uma comunicação clara, aberta, honesta, ativa e amigável. Não aconselhamos a utilização de termos profissionais, mas, se for o caso, esperamos uma explicação e uma troca de palavras para que todos possam compreender. Uma comunicação clara e fácil é essencial para o êxito da transmissão de informações e do interesse dos participantes! Os participantes sentir-se-ão motivados a participar e a envolver-se no tema discutido.

A comunicação traz muitos benefícios como:

- **Colaboração efetiva;**
- **Compreensão clara;**
- **Construção de relações;**
- **Resolução de conflitos;**

E muito mais!





Apoio entre pares:

Já ouviste falar de apoio entre pares e o que é que isso significa? O papel do apoio interpares é apoiar-se na experiência dos outros que é semelhante à tua! O principal objetivo do apoio interpares é sentir-se aceite, compreendido e igualmente importante. Desta forma, as conversas não formais proporcionam um ambiente descontraído e acolhedor e incentivam os participantes a partilharem as suas experiências, para que os outros participantes se possam identificar, participar e sentir-se à vontade! Os parceiros também vos darão apoio entre pares. Haverá uma disponibilidade de assistência em nome dos parceiros. Isto inclui ajuda em questões de comunicação, monitorização dos resultados das sessões de trabalho em rede, na identificação de algumas partes interessadas e outras coisas que possam necessitar de algum apoio. Cada parceiro deve trazer os seus próprios resultados para que a realização das sessões seja bem sucedida.

- O QUE É A COMUNIDADE DE PRATICANTES?

Estás pronto para mergulhar no mundo das Comunidades de Prática (CdPs) e desbloquear um mundo de aprendizagem colaborativa, partilha de conhecimentos e desenvolvimento de competências?

As CdPs não são as comunidades de aprendizagem típicas. Têm tudo a ver com a aprendizagem informal e autónoma através de interações sociais significativas e da construção de relações fortes (as CdP podem ser consideradas uma forma de Educação Não Formal). Imagina um grupo vibrante de indivíduos com diversas origens e conhecimentos, todos reunidos por uma paixão ou interesse partilhado num domínio específico (esta é a nossa principal prioridade e o nosso objetivo!)

Quando se interage com os outros membros, acontece algo mágico. Criam coletivamente um conhecimento único que cresce e evolui ao longo do tempo. É como uma conversa contínua, onde o diálogo, o debate e a reflexão dão forma a este corpo de sabedoria partilhado.

Agora, eis a parte emocionante: As CdP podem assumir muitas formas! Desde comunidades *online* a reuniões presenciais inspiradoras (ou... como conversas sobre literacia financeira!), podes encontrá-las em todos os cantos do mundo, ligando pessoas de diferentes locais, organizações e áreas. Quer se trate de educação, cuidados de saúde, tecnologia, negócios ou literacia financeira, há uma CdP à espera de o receber de braços abertos.





Porquê juntar-se a uma CdP, perguntas? Bem, é um espaço excepcional que promove a aprendizagem colaborativa, autónoma e informal. É uma plataforma onde se pode aprender, crescer e desenvolver os teus conhecimentos ao lado de pessoas que pensam da mesma forma. Aqui, os teus interesses e paixões são o centro das atenções, impulsionando o crescimento pessoal e profissional como nunca antes.

Em suma, uma Comunidade de Prática é a tua porta de entrada para um mundo de domínios partilhados, interações sociais e aprendizagem colaborativa. É aqui que te ligas a outras pessoas, adquires conhecimentos valiosos e contribuis para um conjunto vibrante de conhecimentos (desenvolves a motivação e o apoio dos teus pares - mais detalhadamente em algumas páginas abaixo!)

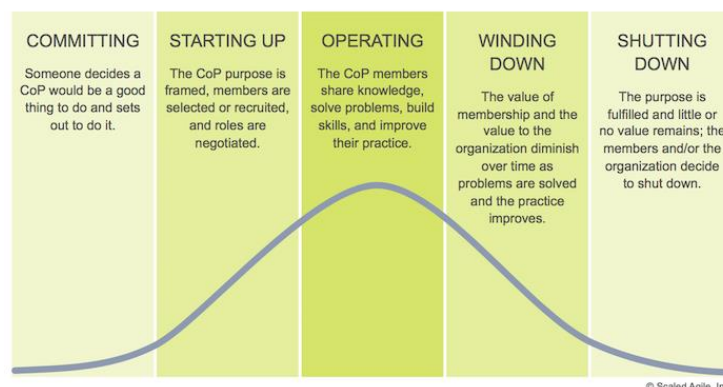
Prepara-te para libertar o teu potencial e embarcar numa extraordinária viagem de crescimento e especialização. O futuro espera-te, por isso vamos mergulhar juntos na literacia financeira!

What is a Community of Practice?



Domain • Community • Practice

CoP stages of development



© Scaled Agile, Inc.





3. Exemplos de temas, exercícios e actividades para descontrair em cada reunião

Para as reuniões, há muitos temas que podem ser abordados e discutidos com os participantes.

Estes temas são:

→ 'Alugar VS Comprar'

Alguns países estão a debater-se com uma crise imobiliária. Desta forma, os participantes serão informados sobre este assunto, que é um tema interessante e muito informativo.

→ 'Empreendedorismo e criação de uma pequena empresa'

Neste tópico, os participantes podem receber algumas orientações e informações básicas sobre como criar uma empresa.

→ 'Considerações financeiras sobre viagens e férias'

Quando se decide viajar, há muitas despesas que têm de ser controladas e equilibradas. Desta forma, este tópico ajudará os participantes a construir uma linha cronológica do que fazer e do que não fazer ao planear umas férias.

As actividades para quebrar o gelo são sempre uma boa ideia quando se trata de criar um ambiente descontraído! Com estas ideias de actividades, nota-se uma maior participação. É uma forma divertida de entrar no conteúdo e de fazer a transição para o espaço de espírito adequado para o que se segue! Algumas actividades para quebrar o gelo também promovem a comunicação entre os participantes. Isto revela-se essencial para o desenrolar das sessões de conversação. Os participantes sentem-se mais confortáveis e confiantes.

Perguntas de conhecimento⁴

⁴ <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/icebreaker-ideas-for-small-groups>





"Quais são as vossas férias de sonho?" Pensamos que algumas perguntas perspicazes como esta podem ajudar todos os elementos do grupo a conhecerem-se melhor. Também temos de ter em conta os participantes que não têm uma personalidade muito social e que podem envolver-se nesta conversa fiada!

Mais exemplos de perguntas que podem ter um papel na sessão de debate:

- "Qual é o teu maior incómodo?"
- "Qual é a atividade mais memorável que já fez com a sua família em criança?"
- "Qual é a característica que recebeste da tua família que queres manter, e qual é a que gostarias de poder mudar?"
- "O que gostas de fazer para te divertires?"
- "Se estivesses preso numa ilha deserta e só pudesses levar três coisas, quais seriam e porquê?"
- "Se tivesses de escolher ser um animal... Que animal serias? Porquê?"
- "Se pudesses convidar qualquer pessoa famosa para jantar, quem seria e porquê?"
- "Quais as qualidades que mais aprecias num amigo/chefe/colega de trabalho?"

“Uma Palavra”

Este quebra-gelo vai ao encontro do conteúdo da sessão de debate. O objetivo é dar algumas palavras-chave sobre literacia financeira e esperar que os participantes completem com uma frase. Isto não só promoverá a participação, como também o formador terá uma ideia do que os participantes sabem sobre finanças.

Exemplo: Finanças.

- Participante 1: **"As finanças são essenciais para a vida quotidiana;"**
- Participante 2: **"As novas tecnologias financeiras podem facilitar o acesso aos serviços financeiros"**

Este jogo pode ser jogado com muitas palavras. É importante que as palavras estejam relacionadas com o contexto do projeto.



“Mais provável”:⁵

Esta atividade divertida e para quebrar o gelo envolverá os participantes em conversas divertidas. Esta atividade pode ser posta em prática em pequenos ou grandes grupos, onde os formadores terão uma combinação de perguntas. A pergunta será do tipo "SIM" ou "NÃO", pelo que, quando o formador fizer a pergunta, os participantes que concordarem com essa mesma pergunta devem levantar o braço. Com esta atividade, espera-se que os participantes fiquem a saber mais uns sobre os outros! Nesta atividade não há necessidade de participação verbal.

Super simples, joga-se em círculo e pergunta-se à vez "quem tem mais probabilidades de", seguido de uma característica ou atividade específica.

- "Quem é mais provável que faça bungee jump de uma ponte?"
- "Quem é mais provável que pague uma partida ao chefe?"
- "Quem é mais provável que seja uma coruja noturna?"
- "Quem é que tem mais probabilidades de chegar atrasado ao seu próprio casamento?"
- "Quem é mais provável que encomende um takeaway nas próximas 24 horas?"
- "Quem é que tem mais probabilidades de se trancar fora de casa?"
- "Quem é mais provável que se torne uma estrela do TikTok?"
- "Quem é que tem mais probabilidades de ir à falência?"
- "Quem é que tem mais probabilidades de se reformar no campo?"
- "Quem é que tem mais probabilidades de gastar mais em roupa?"

Educação Não-Formal:

A educação não formal, mencionada na introdução deste guia como referência, refere-se a programas de educação pessoal e social para jovens, destinados a

⁵ <https://www.scienceofpeople.com/whos-most-likely-to-questions/>





melhorar um conjunto de aptidões e competências. É considerada educação informal porque ocorre fora do sistema escolar formal.

A Educação Não Formal ou Educação Informal tem provado muitas vantagens, e nós apoiamo-la! Desta forma, é visível que as crianças que se envolveram desde tenra idade na educação não formal crescem a um nível mais pessoal empenham-se nas suas próprias capacidades e interesses.

Com tudo o que foi mencionado acima, aqui estão algumas atividades de ENF que são encorajadas a serem desenvolvidas:

- Grupos de estudo e de discussão promovidos pela comunidade.
- Programas informais de tutoria, como os programas de tutoria entre pares.
- Atividades ao ar livre, como escalada, acampamento e passeios na natureza.
- Programas de voluntariado e dias de serviço comunitário.

4. Criar uma relação com os participantes sobre literacia financeira

Desenvolver uma relação com os participantes sobre literacia financeira implica criar um ambiente em que os participantes se sintam à vontade para discutir os seus conhecimentos sobre finanças e para fazer perguntas.

Abaixo segue o que fazer sobre como construir uma relação:

- **Criar um elemento de acolhimento:** Comece por criar um ambiente confortável e sem juízos de valor para os participantes. Certifique-se de que o espaço é adequado, limpo e livre de distrações. Cumprimente os participantes de forma calorosa e inicie uma pequena conversa para os ajudar a sentirem-se à vontade.
- **Motivar a participação:** Incentivar os participantes a fazer perguntas, a partilhar as suas experiências e a participar nos debates. Os participantes precisam de saber que as suas contribuições são valorizadas e que as suas perguntas são importantes.
- **Utilizar exemplos que possam ser relacionados:** Utilize exemplos que sejam relevantes para a vida quotidiana dos participantes para os ajudar a reconhecer os conceitos financeiros. Por exemplo, se estiver a discutir a





orçamentação, utilize exemplos que se relacionem com as suas despesas diárias.

- **Prestar atenção:** Ouça atentamente os participantes e demonstre que está interessado no seu ponto de vista. Evite interromper ou ignorar as suas questões ou preocupações.
- **Explicar claramente:** Utilizar uma linguagem simples e clara ao explicar conceitos financeiros. Evite usar gírias ou termos financeiros complexos com os quais os participantes possam não estar familiarizados.
- **Ser solidário:** Reconhecer os desafios que os participantes podem enfrentar quando se trata de gerir as suas finanças. Seja empático e ofereça apoio e encorajamento quando necessário.

Segue o que não fazer sobre como construir uma relação:

- **Julgamento e crítica**

Não julgue as opiniões, crenças ou ideias dos participantes.

- **Dominar a conversa**

Permitir que os participantes se envolvam também na conversa, fazendo com que se sintam valorizados. A construção de uma relação de confiança é um processo bidirecional.

- **Ignorar as diferenças culturais**

Respeitar os antecedentes dos participantes. Evite fazer generalizações ou suposições.

- **Falta de empatia e compreensão**

A empatia e a compreensão são fundamentais para criar empatia com os participantes. Não desprezar as experiências e/ou sentimentos dos participantes.

Ao implementar estas estratégias, pode ajudar a criar uma experiência de aprendizagem positiva e envolvente que incentiva os participantes a desenvolverem as suas competências de literacia financeira.

5. Promover o intercâmbio de ideias na rede

Sabia que para promover a troca de ideias numa rede de jovens participantes com idades compreendidas entre os 19 e os 29 anos sobre literacia financeira é necessário criar oportunidades de diálogo, partilha de experiências e colaboração?



Aqui estão alguns pontos de ação importantes que podem ajudar:

- **Organizar debates em grupo:** Programa debates de grupo (regulares) em que os participantes possam partilhar as suas experiências e perspectivas sobre tópicos de literacia financeira. Incentiva os participantes a fazerem perguntas, a expressarem as suas opiniões e a darem feedback uns aos outros.
- **Utilizar plataformas de redes sociais:** Recomenda-se a utilização de plataformas de redes sociais, nomeadamente o Facebook, o Twitter ou o LinkedIn, para criar um grupo ou uma página onde os participantes possam ligar-se entre si, partilhar recursos e fazer perguntas. Também podes utilizar as redes sociais para sessões de perguntas e respostas em directo ou para partilhar vídeos ou artigos informativos.
- **Organizar workshops ou sessões de formação:** Organiza workshops ou sessões de formação sobre temas de literacia financeira e convida os participantes a participar. Estas sessões podem dar aos participantes a oportunidade de aprender com especialistas, partilhar as suas experiências e estabelecer contactos com os seus formadores.
- **Incentivar a colaboração:** Incentive os participantes a colaborar em projetos ou iniciativas relacionadas com a literacia financeira. Isto pode ajudar a reforçar a sua compreensão dos conceitos financeiros e proporcionar uma oportunidade para estabelecer contactos e construir relações.

Ao implementar estas estratégias, pode ajudar a promover a troca de ideias entre os jovens participantes sobre literacia financeira, ao mesmo tempo que os capacita para assumirem o controlo do seu futuro financeiro!

6. Convite a oradores externos e conteúdos

Como já foi referido, são convidados oradores externos para darem o seu testemunho e introduzirem dados essenciais para a sessão apresentada. Estes oradores externos são escolhidos através das suas carreiras e experiência de forma cuidadosa e meticulosa.



Os oradores devem ser sempre convidados com antecedência para poderem estar presentes na sessão. O convite deve ser feito por correio eletrónico ou por telefone e os motivos do convite devem ser abordados. Devem também ser informados os objetivos, a finalidade, o conteúdo, a data e o local da sessão. O valor que o orador irá acrescentar à sessão também deve ser mencionado e os dados de contacto devem ser fornecidos ao (potencial) orador convidado. A pessoa responsável deve estar sempre disponível.

Uma vez que o orador se compromete a participar na sessão, é importante conhecer o conteúdo que ele/ela (orador) irá fornecer no dia da palestra. Será disponibilizada uma agenda a estes oradores. Todos os materiais disponíveis serão verificados, adaptados e traduzidos de acordo com as necessidades de cada país para chegar aos participantes de forma mais eficaz.

Para os oradores externos, sugere-se que convidem alguém que esteja relacionado com o mundo financeiro, por exemplo: banqueiros, professores, empresários e talvez os pais também possam dar o seu testemunho.

Anexo 1: CONVITE À PARTICIPAÇÃO DE FINFLUENCERS

• Introdução

Com base na metodologia desenvolvida, os nossos jovens influenciadores formados estabelecerão redes FinFluencers nos países parceiros! Nelas criarão um ambiente confortável e acolhedor para os jovens que alargarão a sua rede social



e profissional. Estes serão os FinFluencers que irão depois realizar sessões a nível regional para disseminar os conhecimentos adquiridos durante a formação. Após a formação dos Líderes de Rede (FinInfluencers) em cada país, estes irão pilotar as redes no seu país e pôr a metodologia à prova. As redes serão estabelecidas em cada país (excepto no RND0), uma vez que **cada rede acolherá pelo menos 3 "palestras" com 5 participantes durante um período de 6 meses.**

A criação de redes que possam apoiar a literacia financeira nos países parceiros, em torno de um quadro metodológico específico, terá como objetivo reunir os jovens para aprenderem e partilharem as suas experiências, fazendo com que os jovens influenciadores mostrem a sua liderança e empenho na causa da literacia financeira.

- **Acerca do Projeto**

Construímos este projeto para estimular múltiplas competências através de um programa de formação online para jovens com idades compreendidas entre os 19 e os 29 anos. Estas competências são essencialmente financeiras, sendo elas: "aumentar a sua literacia financeira e bem-estar geral", apoiando e motivando boas decisões financeiras. Este projeto é fundamental para o desenvolvimento de uma geração de agentes económicos com literacia financeira. O projeto dirige-se também, como público-alvo secundário, a consultores financeiros e profissionais, respetivas organizações e organizações de jovens.

- **Os principais resultados deste processo de execução de tarefas**

A criação de redes de literacia financeira terá como objetivo reunir os jovens para aprenderem e partilharem as suas experiências, demonstrando a sua liderança e empenho na causa da literacia financeira. O modelo proposto será um sucesso a vários níveis, definido por um espírito incrível de colaboração e trabalho de equipa que ajudou a construir uma comunidade mais forte de partes interessadas na literacia financeira na Europa.

A construção de redes de literacia financeira terá como objetivo reunir os **jovens para aprenderem e partilharem as suas experiências, demonstrando a sua liderança e empenho na causa da literacia financeira.** O modelo proposto será bem sucedido a muitos níveis, definido por um espírito incrível de colaboração e



trabalho de equipa que ajudou a construir uma comunidade mais forte de partes interessadas na literacia financeira na Europa.

O que é que esperamos?

O projeto proposto visa conceber, desenvolver e oferecer aos jovens (19-29) uma oferta de formação em linha para os ajudar a tomar decisões financeiras informadas e confiantes enquanto agentes económicos, produtores, consumidores, profissionais, empresários, empregados, considerando que existe uma relação positiva direta entre a literacia financeira e o bem-estar dos indivíduos. Ao nível direto dos resultados do projeto, a intervenção prevista oferece uma abordagem integrada para a literacia financeira dos jovens, combinando necessidades bem documentadas com material de formação altamente personalizado disponível gratuitamente em linha.

- **Quais são os benefícios deste projecto?**

Os benefícios que resultam deste projeto são os seguintes: Facilitação de uma compreensão mais profunda, por parte dos jovens, do funcionamento do contexto financeiro; Aquisição ou desenvolvimento de conjuntos específicos de competências e atitudes; Envolvimento experimental direto dos jovens, durante o projeto, na criação e entrega do material de formação e apoio mais adequado ao perfil social e na intervenção para a literacia financeira. A disponibilidade de um conjunto de ferramentas testadas e validadas para a literacia financeira; Criação da base para o desenvolvimento futuro de uma rede e comunidade de influenciadores financeiros para envolver ainda mais os jovens, e a disponibilização de um modelo integrado de literacia financeira entre os jovens, baseado em dados primários e secundários e, por conseguinte, adaptado aos perfis dos jovens, bem como à forma desejada de aprender e adquirir literacia financeira a diversos níveis;

Como candidatar-se?

Para se candidatar, é necessário o CV do candidato. Uma carta de apresentação ou qualquer outro documento com informações sobre a sua motivação e as razões pelas quais gostaria de fazer parte do projeto.

Para mais informações por favor contactar: marko@otbeurope.com



- **Website**

Podes visitar o website do projeto aqui:

<https://finfluencers.org/>

Anexo 2: Planos de reunião e modelo de relatório

Reunião 1 - Plano e relatório





Título da sessão/reunião:	"Quebrar o gelo" e introdução - porquê Finfluencers?
Data e hora	a adicionar pelos parceiros
Moderador & anfitrião:	a adicionar pelos parceiros
Resultados Esperados:	"Porquê o Finfluencer? - Para explicar por que razão é importante que os jovens adquiram literacia financeira. É fundamental sensibilizar para os encontros financeiros que os jovens terão na vida e porque é importante conhecer conceitos e mais informações sobre o mundo financeiro. É importante tomar decisões financeiras inteligentes que possam ser sustentáveis a longo prazo.
Passo a passo /Agenda:	<ul style="list-style-type: none"> ● Introdução pelo anfitrião, 5 min ● Mesa redonda, 10 min ● Apresentação acerca do projeto, 5 min ● Conhecer-se entre si, atividade "ritmo cardíaco", 20 min ● Porquê esta rede, 5 min ● Termos chave, 15 min ● Macro finanças e contexto, 30 min
Apresentações:	a adicionar pelos parceiros
Preparações:	a adicionar pelos parceiros

Reunião 2 - Plano e relatório



Título da sessão/reunião:	Tendências e finanças pessoais
Data e hora:	a adicionar pelos parceiros
Moderador & anfitrião:	a adicionar pelos parceiros
Resultados Esperados:	<ul style="list-style-type: none">- Maior adoção de ferramentas financeiras digitais (banca digital para gerir eficazmente o dinheiro);- Maior preocupação com o endividamento (centrada na realização de investimentos com estratégias de gestão e redução do endividamento);
Passo a passo/Agenda:	<ul style="list-style-type: none">● “Aquecimento” e Agenda, 10 min● Análise dos relatórios nacionais e debate, 20 min● Finanças Pessoais, 20 min● Caso de estudo e discussão, 30 min● Como promover a rede, debate, 10 min
Apresentações:	a adicionar pelos parceiros
Preparações:	a adicionar pelos parceiros

Reunião 3 - Plano e relatório



Título da sessão/reunião:	Novos tempos, novas formas de investimento? Como as criptomoedas, por exemplo?
Data e hora:	a adicionar pelos parceiros
Moderador e Anfitrião:	O orador deve ser alguém que trabalhe com criptomoeda. Deve ser a sua área de domínio.
Resultados Esperados	Nesta sessão, as moedas CRYPTO serão exploradas: Como funciona, como vai ser no futuro, como se pode investir, como se pode proteger, comparar com moedas do passado, quebrar mitos de dinheiro fácil com crypto.
Passo-a-passo/Agenda:	<ul style="list-style-type: none">• Mesa redonda, 10 min• Opinião do expert, 20 min• Sessão de questões e respostas, 30 min• Acompanhamento e plano de acção pessoal, 30 min
Apresentações:	É de referir que El Zonte, em El Salvador, é agora popularmente conhecida como "Bitcoin Beach", por ser a primeira cidade a utilizar a criptomoeda como forma de pagamento de serviços, produtos e salários.
Preparativos:	a adicionar pelos parceiros

