



Съфинансирано от  
Европейския съюз



# FinFluencers

Young Financial Influencers



## НАРЪЧНИК ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА МРЕЖИ ОТ FINFLUENCERS – МЛАДИ ФИНАНСОВИ ИНФЛУЕНСЪРИ





## Съдържание

1. Въведение в проекта .....	3
2. FinFluencers мрежите – съвети и насоки за организиране, провеждане и отчитане .....	7
3. Примерни теми и упражнения за всяка сесия .....	13
4. Изграждане на доверие между участниците по темата "финансова грамотност" .....	16
5. Насърчаване генерирането и споделянето на идеи .....	18
6. Участие на външни лектори .....	19
Приложение 1: Покана за участници (пример) .....	20
Приложение 2: Примерен план и програма за провеждане и отчитане на срещите .....	23





## 1. Въведение в проекта

Проект „**Finfluencers - Млади финансови инфлуенсъри - положително влияние върху финансова грамотност и предприемачески потенциал на младите хора**“ е финансиран от Програма „Еразъм +“ на Европейската комисията и има за цел да разработи и предложи на младите хора (19-29 г.) различни обучителни ресурси, инструменти за самооценка, информационни материали и видео съдържание, насочени към подобряване на тяхната финансова грамотност, финансова независимост и взимането на правилните решения по отношение на личните и семейните финанси.

**Каква е нашата крайна цел?** Да насърчим вас, младите хора, да израснете в среда, в която разбирате сложния свят на финансите, включително единния пазар на Европейския съюз и нарастващите предизвикателства, свързани с цифровата икономика.

Програмата за обучение предлага съдържание и материали, които ще ви помогнат да подобрите знанията си и разбиранията си относно личните финанси, за да правите по-добра оценка на рисковете и възможностите и да вземате правилните решения, когато става въпрос за вашите пари. Чрез задачи и казуси от реалния живот ще се опитаме да ви помогнем да определите текущите си финансови познания, ще посочим областите върху които трябва да поработите повече, за да станете по-уверени в предприемането на правилните стъпки за създаването на едно по добро финансово бъдеще.

Проект „**Млади финансови инфлуенсъри - положително влияние върху финансова грамотност и предприемачески потенциал на младите хора**“, е разработен в резултат от сътрудничеството между шест партньорски организации в пет европейски държави - България, Гърция, Кипър, Португалия и Република Северна Македония .

**Може би се питате "Какви ще са ползите за мен от участието в този проект?"**

Отговора на този въпрос ще намерите в следващите раздели на това ръководство, но като за начало е добре да споменем, че FinFluencers има за цел да ви подпомогне да подобрите основните си познания относно комплексния свят на личните финанси, като ви даде някои ценни теоретични и практични съвети.

**И познайте?** Вие, младите финансови инфлуенсъри, ще сте тези, които ще бъдат в основата на този процес! Как? Ще ви научим как да използвате наученото, за да го предадете на вашите връстници – други млади хора от



вашата общност или приятелски кръг, които искат да научат повече за личните финанси и да подобрят финансовата си грамотност. Ще ви покажем как да организирате и модерирате неформални срещи, да работите в екип и мрежа на хора със сходни интереси. Това и много повече! Ще разберете, че когато се срещате с други млади хора, които имат интерес по темата, ще създадете една малка общност - мрежа от хора, които искат да научат повече за сложния свят на личните финанси, с които се сблъскваме всеки ден.

Така че, пригответе се да се впуснете в това вълнуващо пътешествие. Заедно ще разкрием тайните на финансовата грамотност, ще покорим нови хоризонти и ще проправим пътя към по-добро финансово бъдеще.

За повече информация относно проекта можете да посетите уебсайта на инициативата тук: <https://finfluencers.org/bg/the-project/>





## FinFluencers / ФинФлуенсъри – Млади финансови инфлуенсъри

### Каква е целта на този проект? Кого искаме да включим?

Както вече споменахме по-горе, проект FinFluencers има за цел да подкрепи младите хора при вземането на финансови решения въз основа на подходяща информация чрез предоставяне на подходящи инструменти и ресурси. Ние ги наричаме FinFluencers или ФинФлуенсъри, защото те най-добре могат да обяснят и „запалят“ своите връстници, за това колко важна е финансовата грамотност и доброто познаване на личните финанси.

По-долу можете да намерите информация, за това към кой са насочени дейностите на проекта – целевите групи!

### Основни целеви групи:

- <sup>1</sup>Младежи на възраст от 18 до 29 години, които живеят при родителите си.
- Млади хора на възраст от 18 до 29 години, които живеят с родителите си и са безработни, включително NEETs<sup>2</sup>, които са особено уязвими към развитието на лоши навици по отношение на личните финанси.
- Млади хора на възраст 18-29 години (т.нар. поколение „бумеранг,,), които се завръщат у дома от родителите си, след като са били независими за известно време.
- Млади хора на възраст от 18 до 21 години, които са в средни училища или в начални нива на висше образование, особено тези, които се обучават в специалности свързани с практикуването на специфични професии или в икономически дисциплини.

### Други целеви групи

- Експерти, обучители и представители на организации, които работят за подобряването на уменията и образованието на младите хора.
- Представители и експерти от образователни институции (напр. средни училища, университети и др.), особено тези в областта на икономиката и финансите.

---

<sup>1</sup> Покана 2021, кръг 1 KA2 - KA220-YOU - Младежки партньорства за сътрудничество - ID на формуляр KA220-YOU-FF982C37

<sup>2</sup>NEET (Not in Education, Employment or Training) е термин, който описва лица на възраст между 15 и 24 години, които не работят, не учат и не са на стаж или обучение.



В контекста на избраните целеви групи, основния фокус на проекта е насочен към подобряването на финансовата грамотност на младите хора (**или както ги наричаме ние – FinFluencers или ФинФлуенсъри**), като им помогне да разбират по-добре основните характеристики и спецификите на различните видове финансови продукти и услуги.

## ЗАЩО?

**Защо е важно всичко това?** Изграждането на мрежи от млади финансови инфлуенсъри и обучението на млади хора чрез разговори за финансова грамотност и обучения е ключово за повишаването на финансовата грамотност на младежите и подрастващите! По този начин младите хора, не само ще мога да се научат да управляват и планират по-ефективно личните си финанси, но също и да осъзнаят необходимостта да бъдат по-грамотни и по-добре образовани по отношение на финансите.

## КАК?

---

Как ще го постигнем? Трудно! Но, трябва да започнем от някъде! Ето защо създадохме методология за мотивиране, активация и обучение на млади **ФинФлуенсъри**, които да създават и организират неформални **Мрежи на млади Финфлуенсъри** във всяка от държавите – участници в инициативата FinFluencers. Целта ни е да създадем удобна и приятна обстановка, в която младите хора могат да общуват, споделят опит и проблеми, създават лични и професионални контакти, обсъждайки теми свързани с финансовата грамотност и личните финанси.

Други потенциални заинтересовани страни като представители на банки, финансови институции, успешни предприемачи и лидери също ще бъдат поканени да се присъединят и да допринесат за развитието на тези мрежи.

Всяка от **МРЕЖИТЕ** - такива мрежи ще има в България, Гърция, Португалия и Република Северна Македония ще започне с организирането на три пилотни срещи, в които млади хора ще беседват и обсъждат различни теми от комплексния свят на финансите, финансовата грамотност и образование, личните финанси и т.н. За целта, фасилитаторите на мрежите (**ВИЕ – бъдещите ФинФлуенсъри**) ще може да използват различни иновативни методи и дейности като World Cafe, NetWalking, ChatClubs, co-working space events, и други подобни, на които ще ви научим и които имат за цел да мотивират и привлекат интереса на младите хора.



## 2. FinFluencers мрежите – съвети и насоки за организиране, провеждане и отчитане

### Кое е важно?

Ние от екип а на проект FinFluencers вярваме, че ефективното управление на хората е от съществено значение за успеха на всяка организация, така е и с мрежите от хора. Управлението на хора включва набор от дейности като набиране на персонал, обучение, поставяне на цели, предоставяне на обратна връзка и измерване на резултатите. Ангажирането и мотивирането на хората (участниците) е от решаващо значение, за да задържим интереса им към целите, които си поставяме и дейностите, които трябва да изпълним / предприемем, за да ги постигнем!

Ето защо:

- **Организирането и управлението на мрежи изисква сътрудничество и координация** на хора с различен произход, умения и интереси. Важно е да се знае, че когато участниците са правилни организирани това ще бъде от полза на всички участници в мрежата, за да работят за постигането на общите цели, които са си поставили, а също и да оползотворят по-ефективно ресурсите, с които разполагат.
- **Мотивирането на хората по правилния начин също е от ключово значение.** Хората се мотивират от различни неща – някой от признание, други от награда, лично удовлетворения и т.н. Добрият фасилитатор ще направи всичко възможно, за да разбере какво мотивира всеки от участниците, за да го използва ефективно за създаването на ползотворна среда за съвместна работа. Работата в екип и насърчаването на отворената - неформална комуникация и сътрудничество в група от млади хора, също е от съществено значение.

Накратко, ние вярваме, че правилното и ефективно управление и координация на хората (в случая участниците в групата) е ключът към успеха на всяка мрежа.



## **Подбор на участници – младите ФинФлуенсъри:**

Когато изграждаме мрежа, в която ще си говорим за финансова грамотност е изключително важно да определим правилно нейните цели, дейности и очаквани резултати!

Ето защо е полезно да си отговорите на следните въпроси. Какво се надявате да постигнете, като създадете тази мрежа? Вашата цел е да повишите информираност, да образовате, да предоставите ресурси и подкрепа на младите хора по отношение на техните финанси или нещо друго? Искате да създадете общност от хора със сходни интереси, които могат да споделят своя опит и познания по темата? Това са само няколко примера за подходящи въпроси, на които може да си отговорите.

Ето и няколко съвета по отношение подбора на участници!

- **Идентифицирайте потенциални партньори и заинтересовани страни.** Кои са организациите, институциите или индивидуалните експерти в областта на финансите и финансовата грамотност, който може да включите? Има ли други организации или лица, които вече организират подобни дейности и мрежи, с които бихте могли да си сътрудничите? Помислете за представители или експерти, които работят в банки, финансови институции, застрахователни брокери, бизнес подпомагащи организации, младежки организации, бизнес и т.н.
- **Подгответе си програма за всяка от срещите** - след като вашите цели и задачи са ясно определени, подгответе програма, която да включва теми, свързани с младите хора, като бюджетиране, спестяване, инвестиране, поемане на заеми, дигитални финанси и т.н.. Помислете за създаване на интерактивно и ангажиращо съдържание, като използвате видеоклипове, подкасти или уебинари.
- **Подбор на участници** - насърчаваме ви да използвате социални медии и други маркетингови канали, за да популяризирате вашата мрежа и да набирате участници. Всичко дигитално, онлайн или базирано на социални мрежи ще бъде интересно за младите ви участници. Важно е да се има предвид, че потенциалните участници са активни потребители на социални медии и че това е най-ефективният начин за достигане до тази целева група.





**Критерии за подбор:** Критериите за подбор са преди всичко възраст (18-29 години), мотивация и желание за учене и придобиване на компетенции и умения за финансова грамотност, откритост и комуникативност, желание за работа в група.

### **Мотивация:**

Както споменахме по-горе, досегашният ни опит е показал, че мотивацията играе основна роля за изграждането на мрежите!

Ето няколко съвета, за това как да предизвикате интереса на младата аудитория във вашата общност.

- Първия фактор за мотивация е постигането на цел, а именно каква е целта на мрежата? В конкретния случай, целта на участието на младите хора в мрежата е да повиши тяхната финансова грамотност и да ги свърже с други хора от тяхната общност, които споделят общи интереси.
- Другия мотивиращ фактор са положителните емоции и преживяването от участието в група с други млади хора.

### **А сега... какви са ползите, когато сме мотивирани!**

Знаете ли, че когато сме мотивирани да участваме в нещо – било то дейности или събитие, това стимулира правилния начин на мислене, повишена продуктивност и насърчава личностното израстване и развитие?

Работата в мрежа и изграждането на взаимоотношения са също толкова важни, колкото другите фактори, споменати по-горе. Целта на срещите, които ще бъдат проведени в рамките на мрежата е да се свържат хората и да се създадат правилните и полезни взаимоотношения между тях.

### **Комуникация:**

Смятате ли, че комуникацията е важна, когато става въпрос за работа в мрежа?

Разбира се! Комуникацията ни помага да изградим взаимоотношения, да споделяме опит и да работим в екип. Ето защо, по време на индивидуалните сесии от мрежата, ще бъде насърчавана откритата, честна, активна и приятелска комуникация. Не бъдете прекалено формални, използвайки прекалено много професионални термини и сложен език, но ако има нужда





от тях, те трябва да бъдат добре обяснени, за да може всеки участник да ги разбере и приложи. Ясната и разбираема комуникация е важна за успешния обмен на информация с всички заинтересовани страни! По този начин участниците ще бъдат мотивирани да участват и да се ангажират с обсъжданата тема!

### **Какви са предимствата от правилната и активна комуникация?**

- Ефективно сътрудничество;
- Ясно разбиране;
- Изграждане на взаимоотношения;
- Решаване на конфликти;

И още много!

### **„Взаимна подкрепа между младите хора“ („Подкрепа от връстници“)**

Чували ли сте някога за термина „Подкрепа от връстници“, т.е. „Взаимна подкрепа между млади хора“ и какво означава? Ролята на взаимната подкрепа е да се разчита на чужд опит, тоест опит, придобит от човек на същата или близка до вашата възраст! Основната цел на този вид подкрепа е да се чувствате приети, разбрани и еднакво важни. По този начин започването на неформални разговори е необходимо, за да се осигури спокойна среда и да се насърчат участниците да споделят опит, така че да могат по-лесно да се свързват с други участници! Ролята на организациите – партньори в реализацията на проекта ще бъде ключова. Може да разчитате на организацията – партньор във вашата държава, когато имате конкретни казуси по отношение на проблеми с комуникацията с участниците, идентифициране на заинтересовани страни, намиране на лектори по определени теми и др.



## КАКВО ПРЕДСТАВЛЯВА „ОБЩНОСТТА ЗА ОБМЯНА НА ПРАКТИКИ“?

Готови ли сте да се включите в общност от хора с еднакви или сходни интереси и да започнете да учите заедно, да споделяте знания и да развивате взаимно уменията си?

Терминът „Общности за обмяна на практики“ (от англ. ез. „Community of practice“)

Тези общности не са официални общности, като например търговски камари или асоциации на професионалисти. Общности от хора със сходни интереси (Community of practitioners) се застъпват за неформално обучение чрез социално взаимодействие, организиране на срещи, разговори, презентации и изграждане на силни връзки между участниците. Общностите се считат за ефективен метод за неформално образование. Представете си жизнена група от хора с опит, всички на едно място с взаимен интерес в определена област! Точно това е целта на мрежите от млади финансови инфлуенсъри, т.е. да създадат силна общност!

Когато общувате с връстници със сходни интереси, се създават уникални знания, които растат и се развиват с времето. Разговори, диалог, дебат и различни мнения и разбирания оформят неформалната общност.

Общностите могат да приемат много форми! Срещите между членовете могат да се провеждат онлайн, с физически срещи, чрез чатове и по много други начини. Ще намерите общности със сходни мисли във всички краища на света, свързващи хора от различни места, организации и области. Независимо дали се занимавате с образование, здравеопазване, технологии, бизнес или финанси, има общност, в която можете да се включите и да допринесете.

Защо да се присъедините към общност, може да попитате? Е, това е изключително място, което насърчава съвместното и неформално обучение. Това е платформа, където можете да учите, да растете и да се развивате заедно с вашите съмишленици. Тук вашите интереси заемат централно място, насърчавайки вашето лично и професионално развитие.

Накратко, „общността от хора със сходни интереси“ е врата към света на споделяне на знания и опит, социално взаимодействие, съвместно обучение и качествено професионално развитие. Това е мястото, където се свързвате



с другите, научавате ценни умения и лично допринасяте за това някой друг да придобие нови знания и умения.

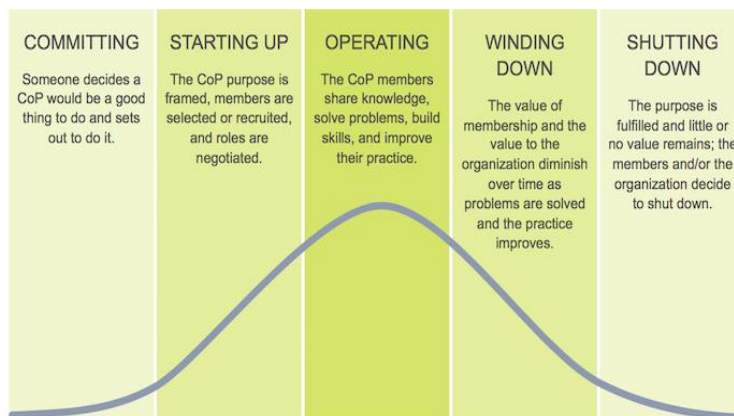
Пригответе се да разгърнете потенциала си и да се впуснете в това пътуване. Бъдещето ни очаква, така че нека се потопим в царството на финансовата грамотност!

## What is a Community of Practice?



Domain • Community • Practice

### CoP stages of development



© Scaled Agile, Inc.



### 3. Примерни теми и упражнения за всяка сесия

Има различни теми и упражнения, които могат да бъдат използвани при воденето на срещите, които приехме да наричаме „разговори“ (Talks).

Ето няколко по-важни от тях:

#### → „Наем или закупуване“

Много държави се сблъскват с постоянни кризи и флуктации на пазара на недвижимите имоти. Как може да се адаптираме към тези кризи? Обсъдете това с участниците и им предложете знания по тази тема, която е интересна и със сигурност ще привлече вниманието им.

#### → „Предприемачество и стартиране на бизнес“

В тази тема участниците могат да получат някои насоки и основна информация за това как да започнат бизнес.

#### → „Как да планираме финансите си по време на пътуване или ваканция“

Когато вземате решение за пътуване, трябва добре да планирате разходите си. Говорейки за това, участниците ще могат да изградят план или списък с основните „Да“ и „Не“, за това какво трябва и какво не трябва да се прави, когато планираме почивката си.

Първоначалните упражнения за запознаване на участниците или „icebreakers“ са много подходящи, когато искате да „разчупите“ обстановката и да предразположите участниците! По този начин ще съумеете и да провокирате по-активно участие в дискусиите и споделянето на опит от страна на участниците по отношение на финансовата им грамотност и личен опит/познания по темата. Някой от тези упражнения ще ви помогнат и да улесните комуникацията между участниците, защото именно тя е в основата на гладкото протичане на срещите, които ще реализирате като част от мрежата на млади ФинФлуенсърски в вашата общност или държава.



## Въпроси и упражнения за „разчупване на леда“ и запознаване на участниците<sup>3</sup>

„Каква е вашата мечтана почивка?“ Подобни, на пръв поглед обикновени въпроси като този могат помогнат на участниците в групата да се опознаят по-добре. Добре е да идентифицираме и участниците, с които ще ни бъде по-трудно да общуваме. Подобен въпрос, зададен в началото, определено ще разчупи леда и ще предразположи и най-некомуникативните участници!

### Примери за въпроси, които може да задавате по време на сесиите:

- „Какво ви притеснява най-много?“
- „Като дете, какво най-много обичахте да правите с вашите родители?“
- „Коя част от характера ви бихте искали да запазите и коя искате да промените?“
- „Как се забавлявате?“
- „Ако сте сам/а на пустинен остров и можехте да вземете само три предмета с вас, кои биха били те и защо?“
- „Ако бяхте животно... Кое животно бихте били и защо?“
- „Известна личност иска да вечеря с вас.“ Кой бихте избрали и защо?“
- „Кои качества цените най-много у ваш приятел, колега или член на семейството?“

### "Една дума"

Започнете изречение или дискусия с една дума. Това упражнение има за цел да запознае участниците с някои ключови думи и термини от света на финансовата грамотност. Започнете с една дума и оставете участниците да довършат изречението. Това не само ще насърчи активното участие, но и учителя ще има някаква представа какви са текущите познания на участниците по съответната тема.

<sup>3</sup> <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/icebreaker-ideas-for-small-groups>



## Пример: Финанси.....

- Участник 1: „Финансите са важни в ежедневието;“
- Участник 2: „Новите финансови технологии могат да улеснят достъпа до финансови услуги“

Тази игра може да се играе с много думи. Важно е думите да са свързани с темата и целта на срещата.

## **„Най-вероятно да.....“**

Тази забавна дейност стимулира чувството за хумор и ще предразположи участниците по-лесно да комуникират с останалите в групата. Това упражнение е подходящо, както за малки, така и за по-големи групи, в които фасилитаторите могат да използват комбинация от различни въпроси. На всеки въпрос се отговаря с "ДА" или "НЕ", така че когато учителят зададе въпроса, участниците, които биха отговорили с „ДА“ следва да вдигнат ръка. следва да вдигнат ръка. Тази дейност ще помогне на участниците да се опознаят по-добре!

Ето списък с въпроси, които да използвате:

- „Кой е най-вероятно да скочи с бърнджи?“
- „Кой е най-вероятно да се пошегува с шефа си?“
- „Кой е нощна птица?“
- „Кой е най-вероятно да закъснее за собствената си сватба?“
- „Кой е най-вероятно да поръча храна за вкъщи през следващите 24 часа?“
- „Кой е най-вероятно да си забрави ключовете за вкъщи?“
- „Кой е най-вероятно да стане звезда в TikTok?“
- „Кой е най-вероятно да фалира?“
- „Кой е най-вероятно да заживее на село след като се пенсионира?“
- "Кой би похарчил най-много за дрехи?"

## **Други упражнения**

Техниките и методите от неформалното образование, споменато във въведението на това ръководство са подходящи, както за индивидуални, така и за различни групови и социални образователни програми. Обикновено





целта им е да подобрят уменията и компетенциите на младите хора в конкретна област. Това се счита за „неформално“ образование, тъй като се провежда извън официалната образователна система. Неформалното образование се е доказало с множество предимства. Видно и установено е, че дори млади хора, които от най-ранна възраст се занимават с неформално образование, имат по-бързо професионално развитие и придобиват повече умения, приложими в съвременния свят.

Имайки предвид описанието по-горе, ето някои неформални дейности, които могат да бъдат приложени по време на сесиите:

- Групи за работа по теми, които са важни за местната общност.
- Неформални менторски програми.
- Група за насърчаване на развлекателни дейности като скално катерене, къмпингуване, разходки в природата.
- Доброволчески и социални програми.

## 4. Изграждане на доверие между участниците по темата "финансова грамотност"

**Изграждането на взаимно доверие е процес, който включва създаването на среда,** в която участниците се чувстват комфортно да споделят и обсъждат теми и да задават въпроси по теми свързани с финансовата грамотност.

Ето няколко съвета, за това как да създадете такава среда:

- **Физическата среда:** Започнете със създаване на комфортна среда за всички участници. Уверете се, че помещението, което използвате е подходящо, чисто и тихо. Поздравете сърдечно участниците и поговорете с всеки от тях. Благодарете им за участието.
- **Мотивирайте участието:** Насърчете участниците да задават въпроси, да споделят своя опит и да участват активно в дискусиите. Участниците трябва да знаят, че техният принос е ценен и отговорите им на въпросите са от значение.
- **Използвайте примери от практиката:** Използвайте примери, с които участниците могат лесно да се асоциират, за да може по-лесно да разберат различните финансови термини и концепции, за които ще







говорите. Например, ако обсъждате бюджетиране, използвайте примери, които се отнасят до техните ежедневни разходи.

- **Изслушвайте:** Изслушвайте внимателно участниците и покажете, че се интересувате от тяхната гледна точка. Избягвайте да ги прекъсвате, докато говорят и отговаряйте на въпросите им.
- **Обяснявайте на разбираем език:** Използвайте разбираем език, когато обяснявате финансови концепции. Избягвайте използването на сложни термини, с които участниците може да не са запознати.
- **Бъдете ясни:** Имайте предвид, че всички участници са различни и някои може да изпитват повече трудности, когато става въпрос за финанси. Предлагайте подкрепа, насърчавайте ги и им обяснявайте, че разговорите са образователни и няма да навлизате в лични теми, освен, ако не е необходимо.

## Какво НЕ трябва да правите, когато изграждате взаимоотношения с участниците:

### - **Преценка и критика**

Не бързайте да осъждате дадено мнение, концепция или идея на участниците.

### - **Доминиране на разговора**

Позволете на участниците да участват в разговора. Изграждането на връзка е двупосочен процес и изисква комуникация и уважение.

### - **Културни и други различия**

Уважавайте еднакво всички участници. Избягвайте да правите обобщения или предположения за социални, религиозни или други групи от хора.

### - **Липса на емпатия и разбиране**

Емпатията и разбирането са ключови за изграждането на разбирателство с участниците. Не отхвърляйте преживяванията или чувствата на участниците.

Чрез прилагането на тези стратегии можете да помогнете за създаването на положително и ангажиращо изживяване, което позволява на участниците да подобрят своите финансови умения и да повишат собственото си ниво на финансова грамотност.





## 5. Насърчаване генерирането и споделянето на идеи

Знаете ли, че за да насърчите генерирането и споделянето на идеи в група или мрежа от млади хора на възраст между 18 и 29 години трябва да създадете възможност за диалог, обмяна на опит и добра комуникация? Ето няколко съвета, които могат да помогнат да създадете среда, която благоприятства генерирането и споделянето на идеи:

- **Организиране на групови дискусии:** Планирайте (редовни) групови дискусии, където участниците могат да споделят своя опит и гледни точки по теми, свързани с финансовата грамотност. Насърчете участниците да задават въпроси, да изразяват мненията си и да си дават обратна връзка.
- **Използвайте потенциала на социалните мрежи:** Използването на социални мрежи, като Facebook, Twitter или LinkedIn, за създаване на група или страница, където участниците могат да се свързват помежду си, да споделят ресурси и да задават въпроси е препоръчително. Можете също да използвате социалните мрежи за сесии с въпроси и отговори на живо или за споделяне на информативни видеоклипове и съдържание.
- **Организиране на семинари или обучения:** Организирайте семинари или обучения по теми за финансова грамотност и поканете участниците да присъстват. Тези сесии могат да осигурят допълнителни възможности на участниците да се учат от експерти, да споделят своя опит и да се свържат в професионална мрежа с учителите.
- **Насърчаване на сътрудничеството и комуникацията:** Насърчете участниците да си сътрудничат по проекти или инициативи, свързани с финансовата грамотност. Това може да помогне за укрепване на тяхното разбиране на финансовите концепции и да предостави възможност за работа в мрежа и изграждане на професионални взаимоотношения.

Чрез прилагането на тези стратегии можете да насърчите обмена на идеи сред младите участници по теми свързани с финансовата грамотност, като същевременно ги овластите да поемат контрол върху финансовото си бъдеще!





## 6. Участие на външни лектори

В предходните глави на това ръководство споменахме за нуждата да бъдат канени външни лектори като лица, които чрез своите знания и опит ще създадат добавена стойност за младите участници. Тези експерти трябва да бъдат избрани въз основа на техния професионален опит по внимателен и прецизен начин.

Процеса по организирането на участието на подобни експерти винаги трябва да става предварително, като е добре поканата трябва да бъде изпратена по писмен път (напр. email). В поканата посочете целта на срещата, съдържанието, което искате да бъде представено, индикативната дата и място на провеждане. Добавената стойност, която външен лектор може да донесе към сесията е от изключително значение. Винаги добавяйте и лице за контакт, което да бъде на разположение в случай, че възникнат въпроси.

След като лекторът се е съгласил да участва в сесията, важно е да знаете темата, по която той/тя (лекторът) ще представи пред участниците. Ако разполагате с програма е добре да я предоставите, за да може избрания лектор/ да се ориентира относно продължителността на сесията и как може да се вмести в темите и.

Подходящи лектори, които може да поканите са банкери, учители, предприемачи, застрахователи, хора от финтех индустрията, университетски преподаватели и т.н.



## Приложение 1: Покана за участници (пример)

### Формуляр за набиране на ФинФлуенсъри

#### Въведение

Финансовата грамотност е основно житейско умение за участие в съвременното общество. Младите хора израстват във все по-сложен свят, където в крайна сметка ще трябва да поемат отговорността за своето финансово бъдеще.

Проект „Finfluencers - Млади финансови инфлуенсъри - положително влияние върху финансова грамотност и предприемачески потенциал на младите хора“ е финансиран от Програма „Еразъм +“ на Европейската комисията. Водещ партньор на инициативата са Ямболска търговско-промишлена палата в партньорство с организации от Гърция, Португалия, Кипър и Северна Македония.

Една от основните дейности на проекта предвижда създаването на мрежи на млади финансови инфлуенсъри (FinFluencers), които имат за цел да послужат като неформална платформа за споделяне на знания и практика по теми свързани с финансовата грамотност на младите хора. В рамките на тези мрежи, във всяка държава – участник в инициативата, ще бъдат организирани разговори за ограмотяване и мини обучителни сесии на тема финансова грамотност. Тези разговори имат за цел да помогне на младите хора да управляват финансите си и да повиши осведомеността за необходимостта от финансова грамотност по специфична методология. Предварително подготвени фасилитатори – млади хора, ще провеждат координират мрежите на местно ниво и ще организират „разговори“ (Financial Talks) за финансова грамотност (т.е. неформални групови срещи под формата на чат клубове).

Целта е да предизвикаме младите хора да говорят свободно за своята финансова грамотност – проблемите и предизвикателствата, които срещат и конкретните нужди, които имат за да повишат знанията си и уменията си по темата.





## За проекта

Проект „Finfluencers - Млади финансови инфлуенсъри - положително влияние върху финансова грамотност и предприемачески потенциал на младите хора“ е финансиран от Програма „Еразъм +“ на Европейската комисията. Водещ партньор на инициативата са Ямболска търговско-промишлена палата в партньорство с организации от Гърция, Португалия, Кипър и Северна Македония.

Проектът ще разработи и предложи на младите хора (21-29 г.) различни обучителни ресурси, инструменти за самооценка, информационни материали и видео съдържание, насочени към подобряване на тяхната финансова грамотност, финансова независимост и взимането на правилните решения по отношение на личните и семейните финанси.

Проектът също така ще има за цел да даде възможност на младите хора да оказват влияние сред техните неформални групи от приятели, колеги и общности, като подкрепят финансовата им грамотност, чрез повишаване на тяхната информираност и подобряване на уменията за управление и планиране на личните финанси..

## Какви са резултатите?

Изграждането на мрежи за финансова грамотност ще има за цел да обедини младите хора, за да учат и споделят своя опит, показвайки тяхното лидерство и ангажираност към целта за повишаване на нивото на финансова грамотност. Предложеният модел ще донесе успех в много области, определени от духа на сътрудничество и работа в екип, които спомагат за изграждането на по-силна общност от заинтересовани страни за финансова грамотност в Европа.

## Какво очаквате?

Проектът има за цел да разработи и предложи на младите хора на възраст между 19-29 години онлайн обучение, което да ги подкрепи при вземането на информирани и уверени финансови решения като участници в икономическия живот, потребители, професионалисти, предприемачи, собственици на фирми или служители, като се има предвид, че има пряка положителна връзка между финансовата грамотност и благосъстоянието на всеки от нас. На ниво резултати, проекта предлага интегриран подход към финансовата грамотност на младите хора, който съчетава ясно





дефинираните нужди с индивидуални обучителни материали, достъпни безплатно онлайн.

## Какво ще получите?

Ползите от участието в проект FinFluencers и FinFLuencers мрежите:

- Придобиване на познания относно това как функционира системата на финансовите услуги и продукти.
- Придобиване на специфични – теоретични и практически умения в сферата на личните финанси.
- Участие в дейности и събития свързани с финансовата грамотност.
- Достъп до пилотна програма и валидирано обучително съдържание на теми свързани с повишаването на финансовата грамотност на младите хора.
- Участие в създаването и организирането на мрежи на млади финансови инфлуенсъри (ФинФлуенсъри).
- Работа в мрежа от млади хора, които споделят сходни интереси към личните финанси и финансовия свят, като цяло.

## Как да кандидатствате?

За да кандидатствате, моля изпратете кратка автобиография и мотивационно писмо, в което да ни разкажете повече за вас и вашата мотивация да се включите в мрежите и да станете част от отбора на младите ФинФлуенсъри във вашия регион / държава.

За повече информация относно процеса на кандидатстване, моля свържете се с нас на адрес: [Yccibg@gmail.com](mailto:Yccibg@gmail.com) или [office@bicc-sandanski.org](mailto:office@bicc-sandanski.org)

Можете да разгледате и уебсайта на проекта за повече информация тук: <https://finfluencers.org/>



## Приложение 2: Примерен план и програма за провеждане и отчитане на срещите

### Среща 1 – Въвеждаща сесия - примерна програма и насоки за провеждане

<b>Примерно заглавие на срещата:</b>	Въведение в темата на проекта и концепцията за млад <b>ФинФлуенсър</b>
<b>Дата и час:</b>	Да се добави
<b>Модератор и водещ:</b>	Да се добави
<b>Очаквани резултати:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Да се опознаят участниците в мрежата.</li> <li>- Да запознае участниците с темата на проекта и основните цели, които си поставя.</li> <li>- Да покаже на участниците, защо е важно да повишат финансовата грамотност и как това ще им помогне в личния и професионалния им живот.</li> <li>- Защо е важно и полезно познаването на основните термини и концепции от света на финансите.</li> <li>- Как всичко това може да помогне за вземането на информирани и разумни решения за бъдещето ни.</li> </ul>
<b>Примерна програма на срещата</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Въведение от фасилитатора, 5 минути.</li> <li>• Дискусия и индивидуално представяне на участниците, 10 минути.</li> <li>• Презентация на проекта, 5 минути.</li> <li>• Упражнение за запознаване на участниците „Пулс“, 20 минути.</li> <li>• Какви са целите на тези мрежи и срещите, които ще правите, 5 минути.</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ключови термини от сферата на финансите – познаваме ли ги?, 15 минути.</li><li>• Макро финанси, 30 минути.</li></ul>
<b>Презентации:</b>	<b>Да се добави</b>
<b>Подготовка – списък – какво ни е необходимо?</b>	<b>Да се добави</b>







## Среща 2 – Примерна програма и насоки за провеждане

<b>Примерно заглавие на срещата:</b>	Личните финанси – основни понятия и тенденции
<b>Дата и час:</b>	Да се добави
<b>Модератор и водещ:</b>	Да се добави
<b>Очаквани резултати:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Лични финанси – какво са и как да ги управляваме по-ефективно?</li> <li>- Дигитални финансови инструменти (как дигиталните финанси ще ни помогнат да управляваме по-добре парите си);</li> <li>- Поемането на задължения (как да инвестираме правилно? Какво е важно, когато вземаме заем?);</li> </ul>
<b>Примерна програма на срещата</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Въведение, 10 мин.</li> <li>● Представяне на информация по темата и дискусия, 20 минути.</li> <li>● Лични финанси, представяне, 20 минути.</li> <li>● Лични казуси и дискусия, 30 минути.</li> <li>● Как да популяризираме мрежата, дискусия, 10 минути.</li> </ul>
<b>Презентации:</b>	Да се добави
<b>Подготовка – списък – какво ни е необходимо?</b>	Да се добави



## Среща 3 – Примерна програма и насоки за провеждане

<b>Примерно заглавие на срещата:</b>	Бъдещето на личните финанси, финансовите услуги и продукти – новата финансова реалност
<b>Дата и час:</b>	Да се добави
<b>Модератор и водещ:</b>	Лекторът трябва да има опит с модерните финансови инструменти, като финтех, криптовалюти и т.н.
<b>Очаквани резултати:</b>	В рамките на тази среща, участниците ще имат възможността да се запознаят с криптовалутите и новите форми на разплащане, а също и бъдещето на финансовите услуги, продукти и система, като цяло. Участниците ще получат ценни съвети за планирането на инвестиции, а също и насоки за това, как правилно да „боравят“ с криптовалюти.
<b>Примерна програма на срещата</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Дискусия, 10 минути.</li> <li>• Презентация от гост лектор: 20 мин.</li> <li>• Въпроси и отговори - дискусия, 30 минути.</li> <li>• Работа в групата и върху индивидуалните планове за действие: 30 минути.</li> </ul>
<b>Презентации:</b>	Да се добави
<b>Подготовка – списък – какво ни е необходимо?</b>	Да се добави