

Ghid de consiliere financiară – Repere metodologice de aplicare



Silvia Mișu
Corneliu Ionescu

Proiect derulat de:



Autori:

Silvia Mișu,

Corneliu Ionescu

Ghid de consiliere financiară



repere metodologice de aplicare

București 2023

Autori:

Silvia Mișu,

Corneliu Ionescu

Mulțumiri

Dorim să mulțumim tuturor practicienilor din centrele de zi care au contribuit la realizarea acestui ghid prin testarea și aplicarea metodologiei în relația cu beneficiarii.

Mulțumim echipei de proiect:

Irina Adăscăliței, Magda Ilie, Ina Dreglea **pentru tot sprijinul și încrederea acordată**

Design și editare: Asociația Educație Pentru Viața Reală

Informații editoriale:

Publicat în 2023 de către Asociația Educație Pentru Viața Reală

AEVR [România](#) București

office@aevr.ro | www.aevr.ro

Publicația "Banostare pentru bunăstare : ghid de consiliere financiară : repere metodologice de aplicare" (ediția online, pdf, 2023), colectiv de autori Mișu Silvia, Corneliu Ionescu a fost înregistrată având codul

ISBN 978-973-0-39148-0.

© Asociația Educație Pentru Viața Reală 2023.

Reproducerea și utilizarea în scopuri necomerciale este permisă prin specificarea sursei.

Acest material a fost elaborat în cadrul proiectului **COMPASS - Comunitate, Participare, Sustenabilitate** derulat de Organizația Umanitară CONCORDIA, alături de partenerii săi: Federația Organizațiilor Nonguvernamentale pentru Servicii Sociale - FONSS și Asociația Educație pentru Viața Reală - AEVR.

Website proiect:



Material realizat cu sprijinul financiar **Active Citizens Fund România**, program finanțat de Islanda, Liechtenstein și Norvegia prin Granturile SEE 2014-2021. Conținutul acestui material nu reprezintă în mod necesar poziția oficială a Granturilor SEE și Norvegiene 2014-2021; pentru mai multe informații accesați www.eeagrants.org."

Cuprins

I. Preambul	4
1. Scopul metodologiei	5
2. Când folosim aceasta metodologie	5
3. Profesioniștii care pot aplica această metodologie	6
4. Structura metodologiei.....	7
5. Ce este coaching-ul financiar?.....	8
6. Principiile metodologiei BANOSTARE PENTRU BUNASTARE	10
II. Etapele consilierii financiare - pași metodologici	12
1.Evaluarea situației financiare si a contextului de viață	13
2.Stadii de gravitate financiara	18
3.Stabilirea Obiectivelor și Planului de Acțiune în Coaching-ul Financiar.....	19
4.Crearea unei relații de încredere	21
5.Identificare etapa de schimbare si motivare	23
6.Colectarea de Informații și Analiza Situației Financiare	27
7.Definirea unui plan de acțiune și planificarea Ședințelor de Coaching	30
8.Planificarea și Bugetarea Financiară.....	32
9.Educația Financiară și Consilierea	34
10. Monitorizarea Progresului Sesizarea Oportunităților	35
11. Motivare și Încurajare.....	36
12. Încheierea și Evaluarea	38
III. Instrumente	41
1. Structura model a sesiunilor de coaching financiar.....	42
2. Arborele de Decizii Financiare	45
3. Fișa client banostare	46
4.Abilitățile de baza in coaching -> Întrebările	47
5.Acord de coaching financiar	48
6.Structura tipica a întâlnirilor de coaching de progres.....	49
7.Întâlnirea de încheiere	51
8.Ateliere de educație financiară	53
9.Metafora și Umorul în Coaching-ul Financiar al Persoanelor Vulnerabile.....	58
10. Activitate de planificare a viitorului pentru adolescenți.....	59



I. Preamble

1. Scopul metodologiei

Utilizarea unei metodologii de coaching financiar în cadrul serviciilor sociale aduce mai multe avantaje pentru profesioniștii în acest domeniu și pentru beneficiarii lor:

1. Profesioniștii în serviciile sociale pot folosi această metodologie pentru a oferi un suport financiar mai eficient și personalizat beneficiarilor lor.
2. Profesioniștii în serviciile sociale pot învăța și aplica abordări specifice pentru coaching-ul financiar, dezvoltându-și abilitățile și cunoștințele în acest domeniu.
3. Coaching-ul financiar creează o legătură mai strânsă și de încredere între profesioniști și beneficiari, ceea ce poate facilita comunicarea și colaborarea pe termen lung.
- 4.: O metodologie bine structurată permite profesioniștilor să abordeze nu doar problemele financiare ale beneficiarilor, ci și aspectele emoționale și de învățare legate de finanțe.

Eficiență îmbunătățită

Dezvoltare profesională

Îmbunătățirea relației cu beneficiarii:

Abordare holistică

2. Când folosim aceasta metodologie

Aceasta metodologie poate fi aplicată pentru o varietate de beneficiari din cadrul serviciilor sociale, dar este important să fie adaptată în funcție de nevoile specifice ale acestora. Iată câteva exemple de beneficiari pentru care această metodologie poate fi relevantă:

1. Oameni care se confruntă cu probleme financiare, cum ar fi datorii mari, cheltuieli nesănătoase sau dificultăți în administrarea veniturilor lor, dependenți de prestațiile sociale.
2. Tineri care sunt la începutul vieții lor financiare și au nevoie de orientare pentru a dezvolta obiceiuri financiare sănătoase.
3. Familiile care trăiesc cu resurse financiare limitate și au nevoie de ajutor pentru a-și gestiona bugetele și a asigura un viitor financiar stabil pentru ei și copiii lor.
4. Persoane care se întorc în societate după perioade de izolare sau marginalizare și au nevoie de asistență în dezvoltarea independenței financiare.
5. Persoane care doresc să învețe mai mult despre finanțe personale și să își dezvolte abilitățile în acest domeniu.

Persoane cu dificultăți financiare

Tineri beneficiari ai serviciilor sociale

Familii sau părinți cu venituri reduse

Beneficiari ai serviciilor sociale pentru reintegrare socială:

“Este important să se țină cont de specificul și nevoile individuale ale fiecărui beneficiar atunci când se aplică această metodologie, pentru a asigura o asistență personalizată și eficientă în gestionarea finanțelor personale.”

3. Profesioniștii care pot aplica această metodologie

1. Asistenții sociali pot beneficia în mod deosebit de această metodologie pentru a oferi sprijin financiar adecvat clienților lor și pentru a-i ajuta să-și îmbunătățească gestionarea resurselor financiare.

Asistenți sociali

2. Consilierii pot folosi coaching-ul financiar pentru a ajuta clienții să depășească dificultățile financiare și să dezvolte abilități sănătoase de gestionare a banilor.

Consilieri

3. Profesioniștii specializați în educație pot utiliza această metodologie pentru a oferi servicii personalizate de instruire financiară.

Educatori/ animatori socio-educativi

Mentori

4. Mentorii pot utiliza coaching-ul financiar pentru a ghida și inspira tinerii sau persoanele aflate în tranziție în direcția dezvoltării financiare.

Terapeuți

5. Terapeuții pot aplica această metodologie pentru a aborda aspectele emoționale legate de problemele financiare ale clienților lor.

Manageri/responsabili de caz

6. Managerii de caz pot utiliza coaching-ul financiar pentru a ajuta beneficiarii să-și atingă obiectivele financiare în cadrul programelor și serviciilor sociale.

În general, această metodologie poate fi aplicată de oricare profesionist în domeniul serviciilor sociale care dorește să ofere sprijin financiar personalizat și eficient pentru a îmbunătăți situația financiară a beneficiarilor săi.

4. Structura metodologiei

Metodologia de coaching financiar Banostare aplicată în cadrul serviciilor sociale este structurată și oferă un cadru coerent pentru a sprijini beneficiarii/clientii să-și îmbunătățească situația lor financiară. Iată o structură recomandată pentru o astfel de metodologie:

Este important ca metodologia să fie flexibilă și adaptabilă la nevoile și situația specifică a fiecărui beneficiar.

1. Evaluarea situației financiare și a contextului de viață
 - Evaluarea nivelului de vulnerabilitate financiară: **Evaluare vulnerabilitate financiară**
 - Identificarea nevoilor financiare specifice ale beneficiarilor
 - Stabilirea obiectivelor financiare individuale și a priorităților.
2. Stabilirea Relației:
 - Construirea încrederii și relației de colaborare dintre coach și client. **Relație de colaborare**
 - Definirea clară a rolurilor și responsabilităților ambelor părți. **Acțiune**
3. Definirea unui plan de acțiune și planificarea Ședințelor de Coaching:
 - Stabilirea unui program de ședințe și a frecvenței acestora. **Analiza situație**
 - Definirea obiectivelor specifice pentru fiecare ședință.
4. Colectarea de Informații și Analiza Situației Financiare:
 - Colectarea și analizarea detaliată a informațiilor financiare ale clientului, inclusiv venituri, cheltuieli, datorii și economii. **Bugetare**
 - Identificarea comportamentelor financiare problematice sau obiceiurilor nesănătoase.
5. Planificarea și Bugetarea Financiară:
 - Dezvoltarea unui plan financiar personalizat, luând în considerare obiectivele și resursele disponibile ale clientului.
 - Stabilirea unui buget care să ajute clientul să-și atingă obiectivele financiare. **Strategii unice**
6. Educația Financiară și Consiliere:
 - Furnizarea de informații educaționale privind conceptele financiare de bază. **Progres**
 - Consiliere privind strategiile de economisire, gestionarea datoriilor și investițiile.
7. Monitorizarea Progresului Sesizarea Oportunităților și Soluționarea Problemelor
 - Urmărirea și evaluarea regulată a progresului clientului către obiectivele financiare.

- Identificarea oportunităților pentru creștere financiară sau pentru îmbunătățirea situației.

- Abordarea problemelor financiare sau a obstacolelor care pot apărea pe parcurs.

8. Motivare și Încurajare:

- Furnizarea de sprijin emoțional și motivațional pentru a menține angajamentul și determinarea clientului.

- Încurajarea asumării responsabilității personale pentru deciziile financiare.

10. Încheierea și Evaluarea:

- Evaluarea generală a progresului și a realizărilor clientului.

- Stabilirea unor strategii pentru menținerea bunăstării financiare pe termen lung după încheierea programului de coaching.

Această structură oferă un cadru bine definit și holistic pentru a ajuta beneficiarii serviciilor sociale să-și îmbunătățească gestionarea financiară și să-și atingă obiectivele financiare. Este important ca metodologia să fie flexibilă și adaptabilă la nevoile și situația specifică a fiecărui beneficiar.

Motivare

Măsurare rezultat final

5. Ce este coaching-ul financiar?

În contextul coachingului financiar pentru beneficiarii serviciilor sociale din centrele de zi și tinerii beneficiari ai serviciilor sociale, coaching-ul financiar reprezintă o modalitate de a construi o legătură între cunoștințe și acțiune. Acesta presupune stabilirea unei colaborări profesionale puternice, cu scopul de a încuraja luarea de măsuri pentru a-ți îmbunătăți situația financiară și, în consecință, pentru a sprijini creșterea bunăstării familiei tale.

Prin coaching-ul financiar, obiectivul este să accelerezi progresul către atingerea propriilor tale scopuri financiare, identificând și implementând cele mai eficiente și eficace acțiuni în funcție de nevoile și aspirațiile tale. Este important de subliniat că coaching-ul financiar nu promovează ideea de "îmbogățire rapidă" sau seminare care pretind să dezvăluie "secretele celor bogați".

Coach-ul tău financiar îți oferă sprijin prin asumarea responsabilității, furnizarea de informații educaționale, partajarea experienței practice și oferindu-ți asistență concentrată pe principiile sănătății financiare, care au fost demonstrate și validate de-a lungul anilor în programul "BUNĂSTARE PENTRU BUNĂSTARE".

Particularitățile coachingului financiar sunt:

Adevărul este că nu există astfel de secrete magice în finanțe.

Coaching-ul financiar oferă o experiență de dezvoltare dinamică și de învățare interactivă, adaptată în mod unic la tine și la nevoile tale specifice.

1. Planificare și Implementare Personalizată:

- Prin intermediul unei serii de apeluri telefonice sau întâlniri față în față programate în mod regulat, clientul va lucra la dezvoltarea unui plan financiar personalizat. La început întâlnirile pot după o ora dar ulterior durata poate sa fie mai mica

- Coach-ul financiar îl va susține pe client în luarea de măsuri concrete pentru a implementa acest plan.

2. Roluri distincte:

- Coach-ul financiar îndeplinește un rol educativ și de facilitare, furnizând educație și perspective relevante.

- Clientul este cel care acționează și este responsabil pentru punerea în aplicare a planului financiar.

- Coach-ul este educatorul și protagonistul, dar clientul este decidentul și actorul.

3. Diferența față de Alternativele Educaționale:

- Coaching-ul financiar nu poate fi comparat cu alternativele educaționale pasive, cum ar fi lectura cărților, ascultarea de CD-uri sau podcast-uri.

- Acestea sunt experiențe unidimensionale și lipsesc interacțiunea și adaptabilitatea pe care le oferă coaching-ul financiar.

4. Completarea Educației Financiare:

- Coaching-ul financiar servește ca o completare a educației financiare, concentrându-se pe aspectele de alfabetizare financiară necesare pentru atingerea obiectivelor financiare.

- Coach-ii pot oferi instruire directă pe teme financiare, dar se concentrează și pe dezvoltarea abilităților și monitorizarea progresului participanților în timp.

5. Relația dintre Coach și Client:

- Construirea relației dintre coach și client necesită timp și este adaptată la nevoile specifice ale clientului.

- Această relație este esențială pentru succesul clientului în atingerea obiectivelor financiare și trebuie să se bazeze pe respect reciproc, încredere și libertate de exprimare.

-

Această structură și natură a coachingului financiar pune accentul pe implicarea activă a clientului în gestionarea propriei sale situații financiare și în atingerea obiectivelor sale financiare, în timp ce coach-ul oferă ghidare, sprijin și educație personalizată.

Relația dintre Coach și Client

6. Principiile metodologiei BANOSTARE PENTRU BUNASTARE

Confidențialitatea reprezintă un principiu fundamental în coaching-ul financiar aplicat în cadrul serviciilor sociale. Acest principiu este esențial pentru a asigura un mediu de încredere și siguranță pentru beneficiarii coachingului financiar. Iată cum poate fi structurat acest concept:

1. Respectarea Intimității Clientului:

- Coach-ul financiar trebuie să respecte intimitatea și confidențialitatea clientului în ceea ce privește toate aspectele discutate în timpul sesiunilor de coaching.
- Acest lucru include informații despre venituri, cheltuieli, datorii, obiective financiare și orice alte aspecte personale sau financiare.

2. Consimțământul și Comunicarea Deschisă:

- Coach-ul trebuie să obțină consimțământul explicit al clientului înainte de a împărtăși sau de a discuta despre informații cu terțe părți, cum ar fi specialiști în domeniul financiar sau consilieri legali.
- Coach-ul poate clarifica și comunica deschis cu clientul cu privire la modul în care va trata și proteja informațiile sale.

3. Legile și Reglementările Privind Confidențialitatea:

- Coach-ul financiar trebuie să fie familiarizat cu legile și reglementările privind confidențialitatea în domeniul social, care pot varia în funcție de jurisdicție.
- Trebuie să se asigure că respectă întotdeauna aceste reguli în lucrul cu clienții.

4. Situații Excepționale:

- Există situații excepționale în care coach-ul poate fi obligat să încalce confidențialitatea, cum ar fi amenințarea cu violență sau siguranța imediată a clientului sau a altor persoane.
- Cu toate acestea, în astfel de cazuri, coach-ul trebuie să acționeze cu atenție și să discute cu clientul despre orice măsuri urmează să fie luate.

Confidențialitatea este unul dintre pilonii de bază ai relației de coaching financiar și trebuie să fie respectată cu strictețe pentru a asigura că beneficiarii se simt în siguranță și confortabil în împărtășirea detaliilor personale și financiare și în lucrul cu coach-ul pentru a-și îmbunătăți situația financiară.

Confidențialitatea este Cheia Încrederii:

Confidențialitatea este esențială pentru a construi o relație de încredere între coach și client.

Clientul trebuie să aibă încredere că informațiile personale și financiare pe care le împărtășește cu coach-ul vor fi păstrate în siguranță și nu vor fi dezvăluite altor părți fără consimțământul său explicit.

În coaching-ul financiar desfășurat în cadrul serviciilor sociale, aplicarea principiilor de mai jos este esențială pentru a sprijini și ghida beneficiarii în îmbunătățirea situației lor financiare:

1. Parteneriatul:

- Se dezvoltă o colaborare strânsă între coach și client, bazată pe încredere și respect reciproc.
- Se recunoaște valoarea unică a fiecărei persoane și se încurajează dezvoltarea potențialului lor.
- Se respectă dreptul fiecărui client de a lua decizii în viața lor financiară, iar coach-ul îi susține în a deveni conștienți de propriile nevoi și aspirații.

2. Empatia:

- Coach-ul demonstrează capacitatea de a vedea lumea din perspectiva clientului, fără a judeca sau prejudeca.
- Empatia permite coach-ului să creeze o conexiune autentică și să înțeleagă emoțiile și preocupările clientului.

**VALOAREA UNICĂ A
fiecărei persoane și se
încurajează
dezvoltarea
POTENȚIALULUI lor.**

3. Speranța:

- Se promovează convingerea că schimbarea este posibilă, chiar dacă începe cu pași mici.
- Coach-ul are încredere în capacitatea clientului de a se schimba și ajută la construirea unei perspective pozitive asupra viitorului financiar.

4. Aprecierea:

- Coach-ul caută și evidențiază resursele și abilitățile valoroase ale clientului.
- Se pune accentul pe punctele forte ale clientului pentru a le folosi în atingerea obiectivelor financiare.

5. Compasiunea:

- Coach-ul este angajat în mod deliberat în urmărirea bunăstării și intereselor clientului.
- Se arată o grijă autentică pentru binele clientului și se acționează în consecință.

6. Evocarea:

- Se recunoaște că clientul este expertul în propria lor situație financiară.
- Coach-ul încurajează clientul să genereze idei și soluții proprii și să le pună în practică, oferind ghidare și suport în acest proces.

Aceste principii creează un mediu propice pentru dezvoltarea abilităților financiare ale beneficiarilor serviciilor sociale și îi încurajează să-și asume controlul asupra propriei vieți financiare, promovând schimbarea pozitivă și creșterea bunăstării financiare.

The background of the slide features a close-up, vertical view of a wood grain. The wood has a series of concentric, wavy rings in shades of brown, tan, and dark blue, creating a spiral-like pattern that draws the eye towards the center. The texture is smooth but shows natural wood grain variations.

II. Etapele consilierii financiare - pași metodologici

1. Evaluarea situației financiare și a contextului de viață

Evaluarea situației financiare și a contextului de viață

Evaluarea vulnerabilității financiare și sociale în procesul de coaching financiar acordat beneficiarilor de servicii sociale se face în prima întâlnire și pe tot parcursul procesului. În mod normal aceasta etapă ar trebui să fie făcută odată cu evaluarea complexă a cazului din procesul de management de caz.

Coach-ul financiar va evalua cu atenție situația financiară actuală a clientului, identificând vulnerabilitățile financiare specifice care au dus la criză sau care au contribuit la aceasta. Evaluarea se face de către coach fără a destăinui clientului rezultatul evaluării pentru a ajuta clientul să se concentreze pe remedierea câte unui indicator pe rând.

Indicatori sociali și financiari ajută la identificarea problemelor și la dezvoltarea unor strategii personalizate pentru fiecare client, cu accent pe abordarea multidisciplinară pentru a aborda toate aspectele care influențează starea financiară a acestora.

- ▶ Analiza veniturilor și cheltuielilor clientului pentru a identifica discrepanțe și deficitul financiar.
- ▶ Identificarea datoriilor existente și evaluarea nivelului de îndatorare.
- ▶ Examinarea eventualelor probleme de sănătate sau incapacități care au avut un impact asupra veniturilor sau capacității de muncă a clientului.
- ▶ Evaluarea deciziilor financiare anterioare care au contribuit la criza financiară.
- ▶ Identificarea evenimentelor neprevăzute sau a altor factori care au generat criza financiară.
- ▶ Evaluarea resurselor și a sprijinului disponibile clientului în acest moment.

Procesul de coaching ajută clienții să avanseze către niveluri superioare de stabilitate financiară

Abordarea acestor factori sociali poate ajuta la identificarea nevoilor unice ale fiecărui client și la dezvoltarea unor strategii adecvate pentru îmbunătățirea stării financiare și care ajuta la referirea către alte servicii sociale

Indicatori pentru stabilirea nivelului de vulnerabilitate financiara

1. Venituri Inferioare Cheltuielilor: Veniturile sunt insuficiente pentru a acoperi cheltuielile lunare.
2. Avere Netă Negativă sau Zero: Valoarea activelor este mai mică decât datoriile sau este egală cu zero.
3. Absența unui Fond de Urgență: Lipsa unui fond de urgență poate expune clienții la dificultăți financiare în caz de situații neprevăzute.
4. Absența unui Fond de Rezervă (Economii): Lipsa economiilor poate face ca persoanele să fie vulnerabile la cheltuieli neașteptate.
5. Lipsa Monitorizării Cheltuielilor: Clienții nu țin evidența sau nu planifică cheltuielile.
6. Grad de Îndatorare Peste 50%: Nivelul datoriilor este semnificativ în raport cu veniturile.
7. Întârzieri la Plata Creditelor și Utilităților: Plățile la credite sau utilități sunt întârziate.
8. Multiple Credite și Creditori: Clienții pot avea mai multe împrumuturi și creditori.
9. Datorii la Instituții Financiare Non-Bancare: Există datorii la instituții financiare non-bancare.
10. O Singură Sursă de Venit în Familie: Unicul venit al familiei poate fi vulnerabil în cazul pierderii locului de muncă.
11. Muncă la Negru, dar Venit Stabil (Fără Asigurări): Clienții pot avea venituri stabile din muncă la negru, dar fără asigurări sau beneficii.
12. Șomaj pe termen lung: Starea de șomaj determina si probele de sănătate mintala si pasivitate.
13. Datorii la Credite cu Dobânzi Ridicate: Datoriile la credite cu dobânzi mari pot afecta grav situația financiară a unei persoane, crescând presiunea asupra veniturilor.

Acești indicatori sociali reprezintă doar câteva dintre elementele care pot influența starea financiară a unei persoane și pot juca un rol în dezvoltarea unui plan de coaching financiar personalizat și eficient.

14. Lipsa Asigurării Medicale: Absența asigurării medicale poate duce la costuri medicale mari în caz de boală sau accident.
15. Dependența de împrumuturi: Unii clienți pot depinde de împrumuturi pentru a acoperi cheltuielile de zi cu zi, ceea ce poate crea o presiune financiară considerabilă.
16. Cheltuieli Neprevăzute pentru Îngrijirea Copiilor sau a Părinților în Vârstă: Cheltuielile neprevăzute legate de îngrijirea copiilor sau a părinților în vârstă pot afecta bugetul familial.
17. Probleme Legate de Taxe și Impozite: Neglijarea sau neînțelegerea problemelor fiscale poate duce la penalități și datorii fiscale mari.
18. Comportamente de Consum Compulsiv: Cheltuielile excesive și compulsive pentru obiecte sau servicii pot duce la datorii semnificative și la o deteriorare rapidă a situației financiare.
19. Consumul de Droguri sau Alcool: Consumul excesiv de droguri sau alcool poate duce la cheltuieli semnificative și la o afectare gravă a capacității de gestionare a banilor sau orice altă adicție care implică cheltuieli financiare semnificative poate reprezenta o vulnerabilitate financiară.

Indicatori Sociali Afectând Schimbarea Financiară:

1. Locație cu Oportunități Reduse de Angajare/Venit Suplimentar: Locația poate afecta accesul la oportunități de angajare și venit suplimentar.
2. Unic Întreținător al Familiei: Persoanele care întrețin familia pot avea presiuni financiare suplimentare.
3. Persoane în Întreținere (Copii, Părinți, Frați, Persoane cu Handicap): Întreținerea altor persoane poate adăuga responsabilități financiare.
4. Vârsta Peste 40 de Ani: Vârsta poate influența accesul la anumite oportunități de angajare.

5. Nivel de Studii și Calificare Reduse: Calificările reduse pot limita opțiunile de carieră.

6. Analfabetism: Analfabetismul poate crea dificultăți în gestionarea banilor.

7. Stare de Sănătate Slabă: Starea de sănătate poate afecta capacitatea de a lucra și de a genera venituri.

8. Absența Educației Financiare Anterioare: Lipsa educației financiare anterioare poate duce la decizii financiare proaste.

9. Statutul Marital: Starea civilă și relația cu partenerul pot influența gestionarea finanțelor personale și distribuirea responsabilităților financiare în cadrul unei familii.

10. Cultură și Origine Etnică: Cultura și originea etnică pot avea impact asupra obiceiurilor financiare și a modului în care se gestionează banii într-o comunitate.

13. Rețele Sociale și Suport Comunitar: Prezența unei rețele sociale puternice și a suportului comunitar poate avea un impact pozitiv asupra abilității de a face față situațiilor financiare dificile.

14. Mobilitatea Geografică: Mobilitatea geografică poate afecta stabilitatea locuinței și accesul la locuri de muncă și educație.

15. Accesul la servicii de Asistență Socială: Persoanele care beneficiază de programe de asistență socială pot avea resurse financiare limitate și pot avea nevoie de sprijin suplimentar pentru a-și îmbunătăți situația financiară.

Acești indicatori sociali reprezintă doar câteva dintre elementele care pot influența starea financiară a unei persoane și pot juca un rol în dezvoltarea unui plan de coaching financiar personalizat și eficient. Abordarea acestor factori sociali poate ajuta la identificarea nevoilor unice ale fiecărui client și la dezvoltarea unor strategii adecvate pentru îmbunătățirea stării financiare și care ajută la referirea către alte servicii sociale



După evaluarea inițială a vulnerabilităților financiare și sociale, coach-ul financiar va colabora cu clientul pentru a dezvolta un plan personalizat de acțiune care să îi ajute să depășească criza financiară și să progreseze către etapele ulterioare de recuperare financiară și stabilitate. Acest plan va aborda problemele specifice identificate în evaluarea vulnerabilității financiare.

2. Stadii de gravitate financiara

În funcție de numărul de indicatori financiari și presiunea resimțită de familie identificăm 3 etape în coaching-ul financiar. Aceste etape pot servi ca reper pentru evaluarea progresului și dezvoltarea unui plan de acțiune personalizat pentru fiecare client. Obiectivul este de a ghida clientul prin tranziția de la stadiul de criză către o stare financiară mai stabilă și mai sănătoasă, prin învățarea și aplicarea unor abilități financiare adecvate.

Etapa 1: Criză Financiară

În această primă etapă, clientul se confruntă cu o situație financiară critică, care poate fi declanșată de diverse evenimente, cum ar fi supra îndatorarea, o boală cronică sau incapacitatea de a lucra. Criza poate fi fie o problemă cronică, rezultând din decizii financiare neinspirate sau indecizie, fie o situație punctuală, generată de un eveniment neprevăzut. Situația este caracterizată de un cumul mai mult de 14 indicatori

Etapa 2: Supraviețuire - Venituri Mai Mici Decât Cheltuielile

În acest stadiu, clientul a reușit să depășească criza financiară inițială și se poate simți mai bine în ceea ce privește situația lor financiară. Cu toate acestea, veniturile lor continuă să fie mai mici decât cheltuielile, ceea ce înseamnă că trebuie să facă ajustări pentru a echilibra bugetul și a acoperi cheltuielile lunare. Situația este caracterizată de un cumul între 7-13 indicatori

Etapa 3: Recuperare - Venituri active aproape echilibrate cu Cheltuielile

În această etapă, clientul a făcut progrese semnificative în gestionarea finanțelor personale. Ei au reușit să-și stabilizeze veniturile și cheltuielile, având un plan de cheltuieli sustenabil care acoperă nevoile lunare. Acesta

**În calitate de coach
financiar, rolul tău
este de a sprijini
clientul în obținerea
obiectivelor
financiare**

Ghid de consiliere financiară – BanoSTARE pentru BunăSTARE
poate reprezenta un pas important către o situație
financiară mai sănătoasă și mai stabilă. Situația este
caracterizată de un cumul între 1- 6 indicatori.

**În procesul de
coaching financiar,
stabilirea
obiectivelor și
planului de acțiune
este o etapă
crucială pentru a
ghida clientul
către succesul
financiar.**

3. Stabilirea Obiectivelor și Planului de Acțiune în Coaching-ul Financiar

ETAPA CRIZĂ

Scopul principal: leșirea din criză și stabilizarea situației
financiare.

1. Obținerea Ajutorului: Identificarea resurselor
comunitare disponibile pentru a asista clientul în timpul
crizei financiare.
2. Ascultarea și Empatizarea: Coach-ul trebuie să asculte
clientul și să încurajeze deschiderea acestuia pentru a
identifica informații suplimentare despre resurse
disponibile și situația familială.
3. Identificarea Acțiunilor Potențiale: Împreună cu
clientul, se identifică una sau două acțiuni imediate care
pot ajuta la depășirea crizei financiare.
4. Revizuirea Activelor: Se analizează activelor
disponibile pentru a le putea folosi pe termen scurt
pentru a depăși criza, dacă este necesar.
5. Stabilirea unui Obiectiv Inițial: Se identifică un obiectiv
inițial pe care clientul să lucreze în timpul crizei pentru a
începe să-și îmbunătățească situația financiară.
6. Colectarea Datelor: Se obțin date detaliate despre
activuri, pasive, venituri și cheltuieli pentru a avea o
imagine realistă a situației financiare.
7. Identificarea Surselor de Venit Suplimentar sau Ajutor:
Se identifică posibile surse de venit suplimentar sau
ajutor financiar disponibile pentru client.

ETAPA DE SUPRAVIEȚUIRE

Scopul principal: Stabilirea unui plan de cheltuieli durabil și gestionarea resurselor financiare în cadrul mijloacelor disponibile.

1. Încrederea în Finanțe: Clientul capătă încredere în gestionarea finanțelor după criză și își asumă responsabilitatea pentru soluționarea problemelor financiare.
2. Educația despre Cheltuieli Durabile: Coach-ul furnizează educație despre importanța unui plan de cheltuieli durabil și gestionarea acestuia.
3. Urmărirea Cheltuielilor: Clientul monitorizează cheltuielile timp de cel puțin 30 de zile pentru a identifica toate fluxurile de numerar lunare.
4. Analiza Cheltuielilor: Cheltuielile sunt descompuse în două categorii: "Controlabile" și "neprevăzute".
5. Strategii de Reducere a Datoriei: Se elaborează strategii pentru reducerea datoriei existente.
6. Prioritizarea Nevoilor: Clientul învață să prioritizeze nevoile financiare și să le reevalueze.
7. Ajustarea Cheltuielilor și Veniturilor: Se fac ajustări în buget pentru a alinia cheltuielile cu veniturile.
8. Obiective pe Termen Scurt și Mediu: Se stabilesc obiective financiare pe termen scurt și mediu pentru a crea un plan de acțiune.

ETAPA RECUPERARE VENITURI EGALE CU CHELTUIELILE

Scopul principal: Ajustarea bugetului pentru a crește economiile și identificarea de noi surse de venit.

1. Economii Necesare: Se stabilesc economiile necesare pentru costurile de urgență, cheltuielile neregulate și un fond de rezervă pentru situații neprevăzute.
2. Obiective pe Termen Mediu și Lung: Se dezvoltă obiective financiare pe termen mediu și lung pentru a orienta planul de acțiune.

3. Creșterea Veniturilor: Clientul explorează modalități de creștere a veniturilor, inclusiv dezvoltarea de noi abilități sau diversificarea surselor de venit.

Această structură a obiectivelor ajută clientul și coach-ul să își stabilească direcția și să monitorizeze progresul în timpul procesului de coaching financiar.

4. Crearea unei relații de încredere

În procesul de coaching financiar destinat beneficiarilor de servicii sociale, crearea unei relații de încredere este esențială pentru succesul programului. Această relație stabilește fundația pentru colaborarea eficientă dintre coach și client în îndeplinirea obiectivelor financiare.

Înainte de fiecare întâlnire reflectează cum:

- A) Creezi un mediu empatic
 - o Cum pot să creez un spațiu (fizic, emoțional) în care clientul se simte în siguranță, pentru că de asta are nevoie ca să simtă emoții pozitive
- B) Poți avea inima deschisă
 - o Ce l-a făcut pe client să vină aici să vorbească cu mine, pentru că putea să nu vină dar totuși o face.
 - o Cum se încadrează aceasta situație în viața persoanei, în constelația sa de necesități și priorități?
- C) Poți să ai o minte deschisă
 - o Cum aflu ce știe clientul despre situația lui și cum pot să ofer informații care să completeze schimbarea?
- D) Cum pot să creez oportunități și speranță
 - o Cum aflu ce îi oferă speranță clientului și care este factorul motivator declasator?

Clientul are libertatea de a decide să continue sau să încheie relația de coaching

- E) Cum pot să aflu mai multe despre clientul meu și cum este el văzut de colegi
- Verificarea anchetei sociale pentru estimarea vulnerabilităților sociale și financiare
 - Discuție în echipa multidisciplinară pentru a vedea planul de masuri personalizat și integrarea componentei de coaching financiar în intervenție
 - Crearea unei rețele de intervenție pentru creșterea venitului, concilierea unor probleme de natura juridică, acordarea de ajutoare materiale pentru diminuarea presiunii bugetului

Implicarea Clientului

1. Ascultă cu atenție motivul pentru care au apelat la serviciile BanoSTARE pentru BunăSTARE și încurajează-i să împărtășească în mod deschis. În cazul în care este necesar, poți pune întrebări de sondare deschise. Scopul este să identifici motivațiile emoționale din spatele comportamentelor financiare ale clientului.
2. . Adresează întrebări clarificatoare atunci când este necesar. De exemplu, poți spune: "Am observat că ai menționat „.....”, ce vrei să spui prin asta?"
3. Terminologia poate fi o problemă și clarificarea anumitor termeni este esențială pentru înțelegere.

La începutul relației, roagă clientul să-ți ofere informații despre ei înșiși. Spuneți-le că veți lua câteva notițe

Folosiți fișa de profil personal pentru a înregistra aceste detalii, deoarece acestea oferă o imagine de ansamblu asupra situației lor personale.

5. Identificare etapa de schimbare și motivare

La prima întâlnire cu un client în coaching-ul financiar, este esențial să identificați în ce etapă de schimbare conform modelului trans teoretic dezvoltat de Prochaska și DiClemente se află și care este nivelul lor de motivare.

1. Precontemplare (Nemotivat pentru schimbare):

- Comportament: Clientul poate nega sau minimiza problemele lor financiare. Ei pot da vina pe alții sau pe circumstanțe pentru situația lor financiară dificilă.
- Verbal: Pot spune lucruri precum "Nu am nicio problemă financiară reală" sau "Nu este vina mea că sunt în această situație."

2. Contemplare (Conștient de probleme, dar nesigur):

- Comportament: Clientul arată un interes sporit pentru discutarea problemelor lor financiare și începe să exploreze opțiuni de schimbare.
- Verbal: Pot spune lucruri precum "Îmi dau seama că trebuie să fac ceva în legătură cu situația mea financiară, dar nu sunt sigur cum."

3. Pregătire (Hotărât să facă un pas către schimbare):

- Comportament: Clientul poate începe să facă cercetări despre modul în care să-și îmbunătățească situația financiară. Poate că au început să încerce câteva schimbări mici în comportamentul lor financiar.
- Verbal: Pot spune lucruri precum "Am început să citesc despre gestionarea banilor" sau "Am încercat să reduc cheltuielile mele."

4. Acțiune (A început să facă schimbări semnificative):

- Comportament: Clientul a început să pună în practică schimbările financiare semnificative. Ei pot crea un plan de buget, să înceapă să plătească datoriile sau să caute surse suplimentare de venit.
- Verbal: Pot spune lucruri precum "Am înființat un fond de urgență" sau "Am redus semnificativ datoriile mele."

Este important ca clientul să înțeleagă că are libertatea de a decide să continue sau să încheie relația de coaching.

5. **Menținere** (Încercarea de a menține schimbările):

- Comportament: Clientul încearcă să mențină schimbările făcute și poate căuta modalități de a-și îmbunătăți continuu situația financiară.
- Verbal: Pot spune lucruri precum "Mă asigur că îmi păstrez bugetul lunar" sau "Mă gândesc la investiții pentru viitor."

6. **Recădere** (Revenire la comportamentul anterior):

- Comportament: Clientul a revenit la vechile obiceiuri financiare și poate înregistra regrese în gestionarea banilor.
- Verbal: Pot spune lucruri precum "Am renunțat la planul meu de economisire" sau "Am început să folosesc din nou cardul de credit în exces."

Listă de indicii pentru un client nu este pregătit pentru schimbare

1. Clientul negă existența sau gravitatea problemelor financiare. Ei pot refuza să recunoască că au nevoie de ajutor sau că trebuie să facă schimbări.

- "Nu este chiar atât de rău."
- "Nu am nevoie de ajutor."
- "E doar o fază trecătoare."

2. - Clientul dă vina pe alții sau pe circumstanțe exterioare pentru problemele lor financiare, în loc să-și asume responsabilitatea pentru propriile acțiuni și decizii.

- "Nu e vina mea că sunt în această situație."
- "Cineva m-a pus în această situație."
- "N-am nicio contribuție la asta."
- "Șeful meu nu mă plătește suficient."
- "Dacă familia mea nu m-ar fi ajutat cu banii..."

3. - Clientul se opune ideii de a face schimbări în comportamentul lor financiar. Ei pot spune că "așa sunt eu" sau că nu cred că pot schimba nimic.

- "Nu cred că pot face schimbări."
- "Așa am fost mereu."
- "N-am timp pentru asta."

Negarea Problemei

Lipsa Responsabilității

Rezistența la Schimbare

4.: - Clientul nu manifestă un interes sau o dorință reală de a îmbunătăți situația lor financiară. Ei pot părea apatici sau lipsiți de motivație.

- "Nu mă interesează finanțele."
- "Nu văd rostul să învăț asta."
- "Nu cred că pot face mare lucru."

5. Clientul nu are un plan sau obiective financiare clare. Ei pot să nu știe ce își doresc cu adevărat în ceea ce privește finanțele lor sau cum să atingă acele obiective.

6. - Clientul nu este deschis la învățare și refuză să asculte sau să învețe despre concepte financiare sau strategii de gestionare a banilor.

- "Nu vreau să aud despre termeni financiari."
- "Mă plictisesc de astfel de subiecte."
- "E prea complicat pentru mine."

7. - Clientul continuă să aibă aceleași obiceiuri financiare dăunătoare și nu face eforturi pentru a le schimba. Ei pot repeta aceleași erori financiare.

8. Clientul poate prezenta o lipsă de implicare activă în procesul de coaching sau poate lipsi de la întâlniri fără să anunțe în prealabil.

9. Clientul poate evita să discute despre sentimentele lor sau despre motivele care stau în spatele comportamentelor financiare. Ei pot fi reticenți în a împărtăși aspecte personale.

10. Clientul nu are un plan de acțiune pentru îmbunătățirea situației lor financiare și nu este interesat să creeze unul.

- "N-am văzut rostul să-mi fac un buget."
- "N-am nicio idee ce aș putea să fac."
- "Nici nu știu ce vreau să realizez financiar."

11. Clientul poate căuta soluții rapide sau miraculoase pentru problemele lor financiare, în loc să fie dispus să investească timp și efort în schimbări durabile.

- "Există vreun truc sau secret pentru a face bani rapid?"
- "Dacă aș câștiga la loterie, toate problemele ar fi rezolvate."
- "Nu am nevoie de un plan, doar de o oportunitate."

Lipsa Motivației

Respingerea și Lipsa Planului

Educației Financiare

Comportamentul Continuă neschimbat

Lipsa Implicării Actuale

Rezistența la Întrebări Deschise

Lipsa Planului de Acțiune

Pariere pe Soluții Rapide sau Miraculoase



Aceste comportamente și expresii verbale pot ajuta un coach financiar să identifice dacă un client este pregătit pentru schimbare sau dacă necesită mai întâi construirea motivației și a încrederii în procesul de coaching financiar.

6. Colectarea de Informații și Analiza Situației Financiare

BUGET

- Un buget vă oferă o idee despre cum clientul cheltuiește banii .
- Un buget reprezintă o perspectivă prospectivă asupra fluxurilor de numerar prevăzute și oferă direcția și limitele cheltuielilor. Fluxurile de numerar reale vor varia adesea de la o lună la alta.
- Adesea, un buget inițial creat de un participant va include doar cheltuielile fixe precum plățile lunare obișnuite. Cheltuielile neregulare sau variabile pot fi trecute cu vederea. Căutați aceste tipuri de cheltuieli pentru a fi sigur că bugetul reprezintă realitatea. Venitul ar trebui să fie pe categorii de venit lând în considerare atât venitul net cât și cel brut pentru a vedea care formă de angajare este mai eficientă
- Cheltuielile alimentare trebuie să se bazeze pe o cheltuită medie lunară. Dacă există declarații bancare, puteți obține uneori o estimare pe baza tranzacțiilor listate, în caz contrar, începeți cu cea mai bună presupunere și apoi începeți urmărirea cheltuielilor.
- Chiar dacă există o sumă de economii listată în buget, dacă venitul este mai mic decât cheltuielile, nu există, de regulă, economii. Lipsa trebuie să provină din bilanț sub formă de împrumut sau de reducere a economiilor.
- În categoria medicală, include atât primele de asigurare, cât și coplata pentru toate formele de servicii medicale și de prescripție medicală.
- Cheltuielile neregulare, cum ar fi îmbrăcăminte, cadouri, înapoi la școală, activități școlare, vacanțe, vacanță etc. pot fi trecute cu vederea în buget. Încurajați clientul să înceapă planificarea acestor cheltuieli, prin medierea cheltuielilor pe un an și prin eliminarea economiilor pentru a acoperi costurile.

Puneți întrebări de probare cu privire la modul în care sunt finanțate cheltuielile. Pot exista alte surse de venit care nu sunt dezvăluite, deoarece sunt neînvățate sau neregulate.

CHELTUIELILE LUNARE

- Adesea, clientul poate să nu știe ce datorează în totalitate sau care sunt condițiile contractului.
- Facturile lunare pot furniza adesea informații despre termenii și condițiile aranjamentului.
- Utilități: dacă clientul se află într-un plan de plată lunară cu o companie de utilități, este posibil să nu dorească modificarea aranjamentului până când soldul lor plătit este pozitiv.
- Utilități: căutați orice alte taxe suplimentare sau care pot fi reflectate în factură.
- Companiile de servicii publice vor oferi o revizuire a energiei pentru a ajuta la determinarea modului de economisire a costurilor de utilitate. Căutați pe site-urile companiilor de utilități sfaturi despre economiile de energie.
- Telefon mobil: căutați factura pentru utilizarea efectivă în comparație cu cantitatea de minute și date permise de plan.
- Telefon mobil: căutați taxe suplimentare pentru serviciile care nu sunt utilizate sau necesare.
- Cablu / Internet: evaluați dacă tarifele sunt necesare. Pachetele suplimentare pot fi ajustate pentru a oferi un flux de numerar mai mare în cursul lunii.
- Carduri de credit: căutați taxe de reînnoire automată și taxe pentru serviciile care nu sunt utilizate.
- Carduri de credit: căutați taxe de penalizare și dobânda.

EXTRASE DE CONT

- Extrasele de cont pot spune adesea multe despre fluxul de numerar lunar. Taxele lunare periodice pot fi preluate din extrasele bancare pentru a ajuta la completarea lacunelor din buget.
- Revizuirea tarifelor de întreținere și a penalităților. Discutați despre metodele de reducere tarifelor de întreținere.

Lichidarea activelor nu oferă beneficii pe termen lung dacă bugetul lunar al clientului este negativ în mod regulat.

AVEREA NETĂ

- Avere netă arată activele și pasivele la o anumită dată ca o imagine a situației financiare.
- Activele din contul de valoare netă pot fi luate în considerare în situații de urgență pentru lichidare, pentru a permite clientului să își îndeplinească obligațiile.
- Activele lichide trebuie considerate mai întâi pentru utilizare, dacă este nevoie. Activele fixe pot fi mai greu de vândut și mai greu de evaluat.
- Activele de pensionare pot avea o penalitate asociată cu lichidarea, precum și o datorie fiscală. Folosiți doar ca ultima varianta.

Notă: lichidarea activelor trebuie luată în considerare numai pentru a aduce datoriile la un nivel gestionabil. Lichidarea activelor nu oferă beneficii pe termen lung dacă bugetul lunar al clientului este negativ în mod regulat.

- Lista datoriilor din averea netă ar trebui să fie cel puțin o reflectare a datoriilor constatate. Se poate solicita raportul de credit la <https://www.birouldecredit.ro/>
- Obligațiile suplimentare pot include creditori care nu raportează la birourile de credit, cum ar fi utilitățile cuvenite, chirii, împrumuturi personale etc.
- Dacă activele sunt mai mari decât pasivele, clientul are capacitatea de a-și îndeplini obligațiile.

ANALIZA CREDITELOR

- Raportul anual este o sursă bună pentru înregistrarea datoriilor, deoarece poate exista datorii în colectări, etc.
- Raportul de credit nu poate reflecta toate datoriile. Întrebați despre facturile scadente, chirii și împrumuturi personale care ar putea să nu fie raportate.
- Fiecare persoană din gospodărie va avea un raport de credit separat. Doar conturile comune vor fi reflectate pe ambele rapoarte de credit

Scopul este creșterea activelor pe termen lung, în timp ce se gestionează fluxul lunar de numerar prin creșterea venitului activ.

7. Definirea unui plan de acțiune și planificarea Ședințelor de Coaching

Planul de acțiune în coaching-ul financiar cu persoane vulnerabile este un instrument esențial pentru ghidarea clientului spre atingerea obiectivelor lor financiare. Iată câțiva pași importanți și modul în care se abordează această chestiune:

1. Setarea Obiectivelor

Specifice: Lucrați împreună cu clientul pentru a identifica obiective financiare specifice și realiste corelate cu obiectivele lor personale care le va oferi motivația pentru a face schimbarea. Aceste obiective pot include reducerea datoriilor, economisirea pentru o situație de urgență, dezvoltarea unui plan de cheltuieli sau creșterea veniturilor. Este important ca obiectivele să fie clare și măsurabile.

2. Crearea unui Plan de Buget:

Ajutați clientul să creeze un plan de buget detaliat care să reflecte veniturile și cheltuielile lor lunare. Planul de buget trebuie să țină cont de priorități, inclusiv plata datoriilor și economisirea pentru obiectivele stabilite. Bugetul poate să fie pe o săptămână sau să vizeze doar o categorie de cheltuieli.

3. Pas Cu Pas și Realistic:

Pentru persoanele vulnerabile, este crucial să dezvoltați un plan de acțiune pas cu pas și realist. Acest lucru înseamnă că obiectivele trebuie împărțite în pași mai mici și mai ușor de atins. De exemplu, în loc să stabiliți ca obiectiv economisirea a 1.000 de lei într-un an, puteți începe cu economisirea a 20 de lei pe lună.

4. Monitorizarea și Revizuirea

Regulată: Un aspect esențial al planului de acțiune este monitorizarea și revizuirea regulată a progresului. Programați întâlnirea următoare cu clientul pentru a analiza cum evoluează situația financiară și

Deoarece persoanele vulnerabile se confruntă cu provocări financiare semnificative, este crucial să dezvoltați un plan de acțiune bine structurat și adaptat la nevoile lor specifice.

pentru a face ajustările necesare în funcție de schimbările circumstanțelor.

5. Sprijin Emoțional și Motivație:

Persoanele vulnerabile pot avea nevoie de sprijin emoțional și motivare pe tot parcursul implementării planului. Dați-le asigurarea ca dacă au nevoie de suport sunteți acolo pentru a-i încuraja, pentru a le oferi speranță și pentru a le aminti de obiectivele lor pe măsură ce întâlnesc dificultăți.

6. Abordarea Personalizată:

Fiecare plan de acțiune trebuie să fie personalizat în funcție de nevoile și circumstanțele individuale ale clientului. Nu există o soluție unică potrivită pentru toți, așa că adaptați planul pentru a se potrivi situației fiecărui client.

Stabilirea frecvenței ședințelor de coaching poate varia în funcție de nevoile și obiectivele specifice ale clientului, dar există câteva criterii generale care pot ajuta la determinarea acestui aspect.

1. Obiectivele și Nevoile Clientului: dacă clientul se confruntă cu o situație financiară de criză sau are nevoie de sprijin intensiv pentru a face schimbări semnificative, s-ar putea să fie necesare ședințe mai frecvente, poate săptămânale sau chiar mai des. Pentru obiective mai pe termen lung sau mai puțin intense, ședințele lunare sau la două săptămâni pot fi adecvate.

2. Disponibilitatea Clientului: Asigurați-vă că ședințele pot fi programate în așa fel încât să se potrivească cu programul clientului. Uneori, clienții pot avea un program fluctuant sau schimbări neprevăzute, deci este important să fiți flexibil.

3. Complexitatea Situației Financiare: Dacă situația financiară a clientului este extrem de complexă sau implică mai multe aspecte, ar putea fi necesară o frecvență mai mare de ședințe pentru a aborda toate detaliile și a urmări progresul.

4. Nivelul de Motivație și Angajamentul Clientului: Motivația și angajamentul clientului sunt factori importanți în determinarea frecvenței ședințelor. Dacă clientul este foarte motivat să facă schimbări și este dispus să lucreze intensiv, acesta poate opta pentru ședințe mai frecvente pentru a menține impulsul.

În coaching-ul financiar cu persoane vulnerabile, atenția la detalii și abordarea pas cu pas sunt cheia succesului. Asigurați spațiul necesar să-și dezvolte încrederea în abilitățile lor financiare și să facă pași mărunți către un viitor financiar mai sigur și mai stabil

8. Planificarea și Bugetarea Financiară

Utilizarea Instrumentelor simple și vizuale

Folosiți tabele și grafice simple pentru a arăta cum se distribuie veniturile în cheltuieli.

Creați un calendar de buget pentru a evidenția plățile lunare și termenele limită pentru facturi.

Bugetarea Pas cu Pas:

Ajutați clientul să-și urmărească veniturile și cheltuielile lunare. Faceți o listă simplă a veniturilor și cheltuielilor. Identificați prioritățile și nevoile esențiale, precum facturile de utilități și hrana.

Încurajați clientul să-și reducă cheltuielile pentru lucruri care nu sunt esențiale sau oferiți sprijin material.

Rezolvare cu tăiere de cheltuieli minore

Pe măsură evaluați fiecare categorie de cheltuieli, probabil veți putea sugera câteva opțiuni pentru reducerea cheltuielilor. De cele mai multe ori, produsele alimentare și categoriile diverse pot fi reduse. Asigurați-vă că este asigurat traiul zilnic.

Teme pentru acasă: urmărirea cheltuielilor timp de 30 de zile, crearea unei liste de datorii, implicarea familiei în măsuri creative de reducere a costurilor.

Rezolvare cu reducerea cheltuielilor și creșterea veniturilor:

Dacă datoriile nu sunt o problemă, atunci continuați cu evaluarea cheltuielilor efective lunare. După ce fiecare categorie de cheltuieli a fost redusă pe cât posibil, dacă mai există un sold lunar negativ, abordați posibilitatea unui venit suplimentar.

Pot exista oportunități de a implica organizații furnizoare de servicii.

Planificarea și bugetarea financiară pot fi adaptate pentru un client cu nivel minim de educație pentru a redresa situația financiară. Este important să folosiți un limbaj simplu, să utilizați instrumente vizuale și să oferiți suport suplimentar pentru înțelegere.

Explorați oportunități creative pentru a obține venituri suplimentare. Valorificați hobby-uri și talentele pe care le posedă. Adesea, o persoană care este „îndemânică” poate câștiga bani în plus făcând reparații sau babysitting sau call center.

Dacă datoriile sunt o problemă, ajutați-i să evalueze dacă există venituri suficiente pentru a îndeplini obligațiile de plată, reducând cheltuielile. Dacă da, identificați un plan de rambursare a datoriei. Dacă nu pot obține venituri suficiente pentru a răspunde nevoilor de plată, luați în considerare o refinanțare.

Este probabil să existe apeluri regulate la executori judecătorești și anxietatea să fie foarte mare din cauza amenințărilor.

Nu se poate rezolva imediat - Datoriile sunt o problemă serioasă

După finalizarea tuturor strategiilor pentru reducerea costurilor și creșterea veniturilor, luați în considerare programele sociale locale.

Supraviețuirea poate fi obiectivul pentru o perioadă.

Întâlnirile săptămânale pot fi necesare pentru a ajuta clientul să decidă cum va fi cheltuit fiecare salariu.

Eliminarea datoriilor mici și obținerea a doua sau a treia slujbă ar trebui să fie o prioritate. Odată ce finanțele participanților vor fi stabilizate puțin, veți putea începe stabilirea unui buget.

Urmărirea procedurilor de executare judecătorească.

Utilizarea Instrumentelor simple si vizuale: folosiți tabele și grafice simple pentru a arăta cum se distribuie veniturile în cheltuieli. Creați un calendar de buget pentru a evidenția plățile lunare și termenele limită pentru facturi.

Bugetarea Pas cu Pas: ajutați clientul să-și urmărească veniturile și cheltuielile lunare și faceți o listă simplă a veniturilor și cheltuielilor pe zi sau pe săptămână. Identificați prioritățile și nevoile esențiale, precum facturile de utilități și hrana.

9. Educația Financiară și Consilierea

CREȘTEREA VENITULUI

Creșterea venitului prin ore suplimentare sau un al doilea loc de muncă poate fi o modalitate de a depăși o situație critică, dar nu trebuie să fie pe termen lung, pentru ca duce la surmenaj și epuizare.

Este important să se ia în considerare calea de carieră și dacă pot crește veniturile pe termen mai lung. Pentru clienții cu venituri mici, explorarea modalităților de creștere a opțiunilor de carieră cu un specialist în consiliere vocațională poate fi utilă.

Clientul poate să ia în considerare transformarea unui hobby într-o sursă de venit suplimentară, astfel încât să poată câștiga bani făcând ceea ce le place.

REDUCEREA CHELTUIELILOR

Aceasta înseamnă găsirea unei modalități de finanțare a nevoilor cu cheltuieli mai mici. De exemplu, clientul poate schimba serviciile de babysitting cu un prieten sau un vecin pentru a reduce costul.

Dacă vor să vadă un film, există alternative mai puțin costisitoare decât ieșirea în oraș

Micșorarea acestor cheltuieli va permite alocarea banilor pentru a finanța celelalte categorii ale bugetului de cheltuieli.

Reducerea unor cheltuieli poate fi necesară pentru a balansa bugetul de venituri și cheltuieli sau pentru a finanța economiile de urgență.

ECONOMIILE

Economiile sunt utile în primul rând când vine ceva neașteptat. Trebuie stabilit cu clientul un plan de a restabili fondul de urgență în primul rând și apoi fondul de rezervă cât mai curând posibil. Nu știu cât timp au până la următoarea urgență. Economii fac parte din pătura noastră de securitate financiară pe termen lung, așa că

Obținerea unui control financiar mai mare poate însemna să petreceți ceva timp examinând elementele bugetului care pot fi ajustate pentru a reduce tensiunile din balanța de venituri-cheltuieli, canalizând banii pentru lucrurile care sunt cu adevărat importante.

Ghid de consiliere financiară – BanoSTARE pentru BunăSTARE
trebuie să luăm în considerare întotdeauna ajustări pe termen scurt înainte de a trece la reducerea economiilor.

VÂNZAREA ACTIVELOR

Există active care nu sunt folosite sau o parte a activelor care pot ajuta la generarea de bani în plus? Vânzarea de active poate fi un mijloc de a ajuta în cazuri grave. Clienții pot lua în considerare listarea pe internet sau postarea la locul de muncă, dacă este permis.

Exercițiu: vitrina cu obiecte pe care se pune praful

DATORII

Deși nu este o soluție pe termen lung, uneori folosind un card de credit pentru o situație de urgență și apoi facem un plan pentru a-l achita. Este important ca în utilizarea datoriei să nu creăm o problemă pe termen lung care să nu poată fi rezolvată cu ușurință. Prea adesea oamenii se află în stres financiar din cauza datoriei lor, așa că utilizați datorii în mod rar și rambursați cât mai repede posibil. Atenție la gradul de îndatorare și la riscurile la care se supune clientul, dar și familia, ai ales când sunt persoane în întreținere.

Refinanțarea datoriilor prin girarea cu un activ, precum o casă sau o mașină pentru a restructura plățile obișnuite ale datoriei pentru gospodărie, poate să fie o soluție astfel încât cheltuielile lunare să fie mai gestionabile. Acest lucru probabil va prelungi termenul datoriilor, dar va întinde plățile suficient încât să poată respira puțin mai ușor

In restructurarea datoriilor capitalul social al clientului este extrem de importantă.

10. Monitorizarea Progresului Sesizarea Oportunităților

1. Analiza Resurselor

Comunitare: În acest pas, se va căuta identificarea programelor guvernamentale, ajutoarelor sociale și a altor resurse disponibile în comunitate care pot sprijini îmbunătățirea situației financiare a clientului. Se vor furniza informații legate de eligibilitate, procedurile pentru a le accesa.

2. Explorarea Oportunităților de Angajare sau Antreprenoria:

Aici, accentul va fi pus pe identificarea oportunităților de angajare în comunitate sau în domeniile de interes ale clientului. De asemenea, se va discuta despre posibilitatea de a dezvolta o afacere sau de a lucra ca freelancer, în funcție de abilitățile și interesele clientului.

3. Ghidarea în Găsirea de Mijloace Suplimentare de Venit:

Această etapă presupune furnizarea de informații despre modalitățile prin care clientul poate câștiga venituri suplimentare, cum ar fi vânzarea de produse handmade sau participarea la evenimente locale. Totodată, se vor identifica oportunități de formare sau dobândire de competențe necesare pentru a accede la locurile de muncă disponibile.

4. Promovarea Legăturilor în Comunitate:

În această fază, clientul va fi încurajat să-și dezvolte rețeaua de contacte și să fie activ în comunitate pentru a afla despre posibile oportunități. De asemenea, se vor facilita participarea la evenimente comunitare, întâlniri sau grupuri de sprijin relevante pentru situația lor.

5. Educația Privind

Economisirea: În ultima etapă, se va oferi clientului informații despre investiții sau economii potențiale care pot aduce beneficii pe termen lung. Se vor discuta opțiunile disponibile pentru gestionarea banilor și economisirea pentru viitor.

Încurajăm clientul să reflecteze asupra alegerilor financiare și să ia decizii informate cu privire la gestionarea banilor.

11. Motivare și Încurajare

1. Precontemplare (Nu sunt conștienți de nevoia de schimbare):

- Sensibilizare la problemele financiare: Ajutați beneficiarul să devină conștient de problemele lor financiare și de impactul acestora asupra vieții lor.
- Educație financiară: Oferiți informații și resurse pentru a-i ajuta să înțeleagă mai bine gestionarea banilor și consecințele deciziilor financiare proaste.
- Stabilirea conștiinței asupra obiectivelor: Ajutați-i să-și identifice obiectivele financiare și să înțeleagă de ce ar fi important să le atingă.

Câteva strategii de motivare bazate pe Modelul Stadiilor de Schimbare dezvoltat de Prochaska și DiClemente.

2. Contemplare (Conștienți de nevoia de schimbare, dar nu sunt hotărâți):

- Explorarea opțiunilor: Ajutați-i să exploreze diferite strategii de gestionare financiară și să identifice cele mai potrivite pentru situația lor.
- Dezvoltarea de abilități financiare: Oferiți instruire și suport pentru dezvoltarea de abilități financiare esențiale, cum ar fi bugetarea și economisirea.
- Evaluarea avantajelor și dezavantajelor: Ajutați-i să evalueze consecințele deciziilor financiare, evidențiind beneficiile schimbării și costurile menținerii status quo.

3. Pregătire (Hotărâți să facă schimbarea):

- Stabilirea unui plan de acțiune: Colaborați cu beneficiarul pentru a crea un plan de acțiune concret pentru atingerea obiectivelor financiare.
- Stabilirea unor obiective SMART: Ajutați-i să stabilească obiective specifice, măsurabile, tangibile, relevante și limitate în timp.
- Încurajarea responsabilității: Să li se ofere oportunități de a lua decizii și de a fi responsabili pentru progresul lor financiar.

4. Acțiune (Implementarea schimbărilor):

Este important să personalizați aceste strategii pentru fiecare beneficiar și să aveți în vedere nevoile și obiectivele lor unice.

- Monitorizarea progresului: Urmăriți îndeaproape implementarea planului de acțiune și progresul către obiectivele stabilite.
- Încurajarea persistenței: Ofertați sprijin emoțional și motivator pentru a-i ajuta să treacă peste obstacolele și provocările pe care le întâlnesc în timpul schimbării.
- Recompensarea succeselor: Recunoașteți și sărbătoriți realizările lor financiare pentru a menține entuziasmul și motivația.

5. Menținere (Consolidarea schimbărilor pe termen lung):

- Consolidarea atitudinilor financiare sănătoase: Ajutați-i să-și integreze noile obiceiuri financiare în rutina lor de zi cu zi.
- Prevenirea recăderii: Identificați și anticipați posibilele recăderi și dezvoltați strategii pentru a le evita.
- Planificarea pentru viitor: Lucrați la dezvoltarea de obiective financiare pe termen lung și la creșterea capacității lor de a face față cu succes schimbărilor financiare.

Comunicarea empatică și sprijinul continuu pot juca, de asemenea, un rol crucial în menținerea motivației în coaching-ul financiar cu beneficiarii vulnerabili.

12. Încheierea și Evaluarea

Încheierea și evaluarea procesului de coaching sunt etape esențiale pentru atât pentru client, cât și pentru coach. Acestea permit evaluarea progresului, reflectarea asupra rezultatelor și asigurarea unei încheieri adecvate a relației de coaching. ,

Pentru Client:

1. Evaluarea Progresului Personal: Clientul ar trebui să își evalueze propria evoluție și progres în atingerea obiectivelor financiare stabilite la începutul procesului de coaching. Este momentul să se gândească la cum s-au schimbat comportamentele și deciziile financiare și cum acestea au avut impact asupra situației lor financiare.
2. Evaluarea Obiectivelor Atinse și a Celor Neatinse: Clientul ar trebui să discute cu coach-ul dacă și în ce

Ghid de consiliere financiară – BanoSTARE pentru BunăSTARE
măsură au fost atinse obiectivele propuse. Este important să fie realist în privința așteptărilor și să recunoască atât succesele, cât și obstacolele întâlnite pe parcurs.

3. Crearea unui Plan de Menținere a Progresului:
Încheierea procesului de coaching nu înseamnă sfârșitul evoluției financiare. Clientul ar trebui să lucreze împreună cu coach-ul la stabilirea unui plan de menținere a progresului obținut, identificând strategii și resurse pentru a continua să-și îmbunătățească situația financiară pe termen lung.

Pentru Coach:

1. Evaluarea indicatorilor de vulnerabilitate financiară: Coach-ul ar trebui să evalueze progresul clientului în funcție de obiectivele și indicatorii inițiali. Astfel verifica cât de gravă este situația financiară încă
2. Validare: Este important să se ofere apreciere pentru realizările clientului și să se încurajeze motivația pentru continuarea dezvoltării financiare.
3. Încheierea Relației de Coaching: Coach-ul trebuie să gestioneze în mod profesionist încheierea relației de coaching. Acest lucru poate include discuții despre termenii și condițiile încheierii relației, cum ar fi frecvența și disponibilitatea ulterioară pentru întrebări sau sprijin.
4. Autoevaluarea și Învățarea: Coach-ul ar trebui să reflecteze asupra propriei performanțe în procesul de coaching. Ce a funcționat bine și ce poate fi îmbunătățit? Această autoevaluare îi ajută pe coach să devină mai eficient în viitoarele relații de coaching.

Încheierea și evaluarea procesului de coaching ar trebui să fie un moment de recunoaștere a progresului și un punct de plecare pentru continuarea dezvoltării financiare a clientului. Este important să se păstreze o comunicare deschisă și să se ofere sprijin pe termen lung, dacă este necesar.



Procesul de coaching este un proces de colaborare centrat pe participant, în care clientul stabilește obiectivele financiare și implementează schimbări de comportament, beneficiind de încurajarea și sprijinul coach-ului financiar..

The background of the slide is a close-up photograph of a wood cross-section, showing concentric growth rings in shades of brown, tan, and dark blue. The rings are more regular in the upper half and become increasingly wavy and irregular in the lower half. A solid purple vertical bar runs along the right edge of the slide.

III. Instrumente

1. Structura model a sesiunilor de coaching financiar

Prima întâlnire de coaching financiar este despre stabilirea unei fundații solide pentru colaborarea dintre coach și client. Aceasta implică crearea relației de încredere, identificarea problemelor financiare cheie și oferirea clientului un sentiment de speranță și direcție.

Obiectivele primei întâlniri pot varia în funcție de nevoile individuale ale clientului, dar obiectivul principal rămâne crearea unei platforme solide pentru succesul în coaching-ul financiar.

ETAPE IN PRIMA ÎNTÂLNIRE:

BINE AȚI VENIT:

Salutați clientul făcând contactul vizual. Pune o întrebare de deschidere, cum ar fi „ai găsit biroul nostru OK?” sau „vreme frumoasă afară, nu-i așa?” Scopul este de a stabili un raport cordial. Oferiți un scaun și poate un pahar cu apă.

INTRODUCERE:

Luați un moment pentru a vă prezenta și care este rolul dvs. cu BanoSTARE pentru BunăSTARE, eventual cu finanțatorul ca este o relație independentă. În calitate de coach, rolul tău va fi să servești ca resursă pentru informații, să încurajezi și să-l ții pe participant să se îndrepte spre obiectivele sale.

STABILIREA OBIECTIVELOR:

În prima sesiune, ar trebui să stabiliți un obiectiv foarte general asupra a ceea ce clientul speră să obțină prin participare. În sesiunile viitoare îi vei ajuta să dezvolte acest lucru într-un obiectiv SMART cu acțiuni concrete care pot fi finalizate pentru a-i ajuta să își atingă visele. De asemenea, vor exista și alte obiective dezvoltate în viitoarele sesiuni, dar acest lucru îi va ajuta să se concentreze asupra motivelor lor pentru a vă continua munca împreună și va fi ceva la care vă puteți referi atunci când se obosesc sau se descurajează. În cazul în care exista mai multe obiective se va face o prioritizare a

Obiective Specifice ale Primei Întâlniri:

1. Crearea Relației de Încredere: Coach-ul trebuie să stabilească un climat de încredere și siguranță în care clientul să se simtă confortabil să împărtășească informații personale și să discute deschis despre situația sa financiară. Crearea Sentimentului de Speranță prin-un cadru în care clientul să simtă că își poate îmbunătăți situația financiară și să aibă încredere în procesul de coaching este definitoriu pentru succesul procesului.

2. Evaluarea Indicatorilor Financiar și Sociali Vulnerabili: Prima întâlnire are rolul de a identifica cei mai presanți indicatori financiar care afectează clientul. Acești indicatori pot include probleme precum venituri insuficiente, datorii, cheltuieli necontrolate sau lipsa economiilor.

3. Explorarea Motivației Clientului: Coach-ul va explora motivele pentru care clientul a căutat serviciile de coaching financiar și va încuraja clientul să-și exprime obiectivele și aspirațiile financiare.

4. Stabilirea Obiectivelor și a unui plan de acțiune:

acestora în funcție de impactul pe termen scurt în rezolvarea crizei financiare

Întrebare sugerată:

1. Ce s-ar putea întâmpla dacă nu ai mai avea aceste probleme financiare?
2. Dacă ar fi să schimbi ceva legat de banii tăi, ce ai alege să schimbi?
3. Ce ai vrea să realizezi din punct de vedere financiar în viitor?
4. Cum te-ai simți dacă ai reuși să-ți îndeplinești obiectivele financiare?

EVALUAREA SITUAȚIEI FINANCIARE

Se vor obține informații privind nivelul veniturilor personale și pe gospodărie, situația cheltuielilor lunare, averea netă, se calculează cât valorează o ora din viața lucrătoare pentru a identifica gradul de dificultate financiară.

1. Cam care sunt cheltuielile lunare? Cam cât costa?
2. Ai datorii sau împrumuturi?
3. Ai economii?
4. Ce facturi trebuie să plătești în fiecare lună?
5. Ai ajutoare sociale sau beneficii?
6. Cum îți gestionezi banii?
7. Care sunt cele mai mari griji financiare ale tale?
8. Ai un plan pentru viitorul tău financiar?
9. Ce schimbări financiare ai vrea să faci în viața ta?

PLAN DE ACȚIUNE:

Oferiți clientului câteva lucruri pe care le pot face înainte de următoarea întâlnire. Planul se stabilește în funcție de gravitatea situației financiare.

Sugestii:

- Începeți urmărirea cheltuielilor
- Participa la cursurile online
- Porniți un buget de bază pe care îl puteți construi în sesiunea următoare
- Colectarea informațiilor privind situații financiare pentru sesiunea următoare (card de credit, situații de împrumut etc.).

Prima întâlnire este momentul potrivit pentru a stabili așteptările reciproce dintre coach și client. Aceasta include discutarea frecvenței ședințelor, modalității de comunicare și clarificarea rolului fiecăruia.

Elaborarea unui plan de acțiune preliminar poate aborda imediat aspectele financiare urgente, colectarea informațiilor necesare pentru luarea deciziilor viitoare și următoarea întâlnire de coaching

STABILIIȚI URMĂTOAREA ȘEDINȚĂ:

Până când clientul are un buget de lucru, veți dori să programați întâlniri chiar înainte de zilele de plată, astfel încât să puteți discuta prin deciziile din jurul fluxului de numerar sau agreând perioada de timp de care au nevoie ca să își îndeplinească planul de acțiune

CONFIRMARE:

Mulțumiți clientul pentru că a avut timp să lucreze la îmbunătățirea vieții financiare și asigurați-i că sunteți în echipa lor pentru a-i ajuta să își atingă obiectivele. A fost nevoie de puterea caracterului pentru a face primul pas în întâlnirea cu voi, astfel încât să le recunoașteți efortul și să le spuneți că așteptați cu nerăbdare să lucrați cu ei în timp ce înaintează.

2. Arborele de Decizii Financiare

1. SENSIBILIZAREA LA SITUAȚIA BENEFICIARILOR:

- Începeți prin a stabili o relație de încredere cu beneficiarul și să înțelegeți cu empatie situația lor financiară. Ascultați cu atenție preocupările și dificultățile lor.

2. IDENTIFICAREA CHELTUIELILOR DE BAZĂ:

- Ajutați beneficiarul să identifice cheltuielile lor de bază, cum ar fi locuința, facturile de utilități și hrana. Asigurați-vă că aceste cheltuieli sunt acoperite în primul rând.

3. EVALUAREA CHELTUIELILOR DE DATORII:

- Dacă beneficiarul are datorii, discutați cu ei despre modalitățile de gestionare a acestora. Puteți explora opțiuni de consolidare a datoriilor sau de renegociere a ratelor de plată.

4. DISCUȚIA DESPRE CHELTUIELILE DE STIL DE VIAȚĂ:

- Cu delicatețe, analizați împreună cu beneficiarul cheltuielile legate de stilul lor de viață. Identificați zone în care pot face ajustări pentru a economisi.

5. REVIZUIREA CHELTUIELILOR DE ABONAMENTE ȘI SERVICII:

- Discutați despre abonamentele sau serviciile la care sunt abonați și evaluați dacă sunt esențiale. Puteți sugera anularea sau reducerea celor care nu sunt necesare.

6. PLANIFICAREA CHELTUIELILOR NEPREVĂZUTE:

- Încurajați beneficiarul să aloce o parte mică din bugetul lor pentru cheltuielile neprevăzute. Acest lucru poate ajuta la evitarea problemelor financiare neașteptate.

7. PROMOVAREA ECONOMISIRII ȘI INVESTIȚIILOR:

- Chiar și pentru beneficiari vulnerabili, puteți încuraja economisirea, fie și cu sume mici. Discutați despre modalități de a economisi și de a investi în viitor.

8. CREAREA UNUI BUGET SIMPLU:

- Ajutați beneficiarul să creeze un buget simplu, care să includă toate cheltuielile esențiale și să aloce fonduri pentru economii și datorii.

9. MONITORIZAREA ȘI AJUSTAREA:

- Încheiați prin a le spune că este important să monitorizeze constant bugetul și să facă ajustări pe măsură ce apar schimbări în situația lor financiară.

10. OFERTA DE SPRIJIN CONTINUU:

- Asigurați beneficiarul că sunteți disponibil pentru sprijin continuu și că puteți discuta regulat pentru a vedea cum pot îmbunătăți gestionarea financiară.

11. ÎNCURAJAREA AUTO-REFLECȚIEI:

- Încurajați beneficiarul să reflecteze asupra cheltuielilor și deciziilor lor financiare și să își ia în serios responsabilitatea financiară.

Acest instrument vă poate ajuta să identificați și să clasificați categoriile de cheltuieli în funcție de nivelul lor de control. Este important să înțelegem că nu toate cheltuielile sunt la fel, iar unele pot fi mai ușor gestionate sau ajustate decât altele.

3. Fișa client banostare

Nume și prenume	Contact	Coach
Vârsta	Statut profesional	Localitate reședința și județ
indicatori financiari		Indicatori sociali
Data intrării în program:		Data ieșirii din program

Ședință Coaching 1		
Situația curentă		
Veniturile personale (Net/lună)? *	Active (ce/valoare actuala) Suma totala	Cheltuieli lunare
	Datorii (ce/principal/ rata/ DL)	Venituri Lunare
	Avere neta	
Obiective stabilite în coaching		
Plan acțiune - întâlnire coaching no 1 Ce,		când ?
Observații coach		
Sedință Coaching 2		
Rezultate după întâlnire Obstacole	Plan acțiune	
Observații/testimonial		

4. Abilitățile de baza in coaching -> Întrebările

ÎNTREBĂRI DE CLARIFICARE: aduc claritate situației curente, nevoi sau obiectiv sau ajuta clientul sa dezvăluie emoții, îngrijorări, anxietăți sau întrebări.

Întrebări pentru a determina pregătirea, motivarea si angajamentul: determina nivelul de acțiune al clientului precum si posibile obstacole ce ar trebui depășite.

Întrebări de descoperire: sunt întrebări deschise si sunt menite sa îl facă pe client să își ia un timp de gândire înainte de a răspunde / sa reflecte un moment asupra situației. Aceste întrebări exista pentru a-i servi clientului, nu pentru ca tu sa afli informații/răspunsul (sau pentru a le rezolva problema).

Întrebări de viziune si strategie: scot clientul din detalii si îl duc in imaginea de ansamblu.

Întrebări deschise: invita clientul sa participe, să se deschidă sau sa se angajeze.

Întrebări evocative: menite sa ajute clientul sa vadă posibile oportunități ascunse sau sa creeze un context nou sau sa îl schimbe pe cel actual.

Întrebări de conștientizare / înțelegere: descoperă înțelegerea unei realități actuale, provocări ce îl așteaptă sau atuuri/resurse existente

Întrebări de acțiune, de mișcare.: încurajează clientul sa se gândească la ce poate face sau ce se poate întâmplă pentru a crește probabilitatea de succes.

Ce spune spun aceste cifre despre situația ta actuala?
In mod real/ pe bune, cat de important este pentru tine...?
Cat de mult vrei aceasta schimbare/ in acest plan?
Cat de optimist ești cu privire la rezultat? Ce te retine chiar in acest moment?
Ce e nou sau diferit? Ce lipsește?
De unde ar trebui sa înceapă?
Ce ai nevoie pentru a începe?
Ce se va întâmpla daca nu faci nimic? Ce câștigi? Ce pierzi?
Ce poți folosi din experiențele trecute in cea curenta?
Daca ar fi sa te gândești la un răspuns fără sa ai nici o restricție, care ar fi acela?
Ce se va întâmpla după... si după aceea?
Spune-mi mai mult despre..
Cum îți pare aceasta situație, din perspectiva ta?
Ce vei face in continuare?
Si ce altceva?
La ce aspect nu dai atenție acum/ ce nu faci care ar schimba total situația actuala?
Daca ar fi sa ai o abordare radical diferita, care ar fi aceea?
Ce vedeți ca fiind cea mai mare provocare?
Ce va fi nevoie pentru a adresa aceasta provocare?
Care sunt punctele tale forte care te vor ajuta cu asta?
Care sunt pașii necesari pentru a merge mai departe?
Ce altceva mai este necesar sa faci pentru a te asigura ca reușești? Ajutorul cui l-ai putea folosi chiar acum?

5. Acord de coaching financiar

Acest acord (denumit în continuare "Acordul") este încheiat între:

Coach (Numele Coach-ului): _____

și

Client (Numele Clientului): _____

Data: _____

I. Obiectivele Coachingului:

1. Coach-ul și clientul vor colabora pentru a atinge următoarele obiective financiare (menționați obiectivele specifice):

a. _____

b. _____

II. Durata Coachingului:

2. Durata acestui program de coaching financiar va fi de _____ săptămâni/luni, începând din data de _____.

III. Ședințe și Comunicare:

3. Coach-ul și clientul vor avea ședințe regulate de coaching conform programului stabilit. Comunicarea se va desfășura prin (specifică metodele de comunicare, cum ar fi telefon, videoconferință, e-mail):

a. _____

b. _____

IV. Confidențialitate:

4. Ambele părți recunosc și acceptă că informațiile și discuțiile dintre coach și client vor fi tratate cu cea mai strictă confidențialitate. Nicio informație sau discuție nu va fi dezvăluită terților fără acordul scris al clientului, cu excepția cazurilor prevăzute de lege.

V. Responsabilități:

5. Coach-ul se angajează să ofere sprijin, informații și încurajare clientului în atingerea obiectivelor financiare stabilite. Cu toate acestea, clientul înțelege că este responsabil pentru propriile decizii și acțiuni financiare.

VI. Încetarea Acordului:

7. Acordul poate fi încheiat în orice moment de către oricare dintre părți prin notificare scrisă sau verbală către cealaltă parte.

VII. Acordarea Cu Titlu de Întreaga Înțelegere:

8. Acest Acord constituie întreaga înțelegere dintre coach și client cu privire la serviciile de coaching financiar și înlocuiește orice alte înțelegeri sau înțelegeri anterioare, fie scrise, fie verbale.

Semnături:

Prin semnarea acestui Acord, ambele părți confirmă că au citit, înțeles și sunt de acord cu termenii și condițiile prezentului Acord.

Semnătura Coach-ului: _____

Numele Coach-ului (tipărit): _____

Semnătura Clientului: _____

Numele Clientului (tipărit): _____

Data: _____

6. Structura tipică a întâlnirilor de coaching de progres

Toate sesiunile includ

1 Lucrați la ordinea de zi și prioritățile stabilite pentru această întâlnire de către coachee.

2 Discutarea și ajustarea obiectivelor și priorităților (succese, provocări).

3 Informații noi.

4 Planuri pentru următoarea ședință, misiuni și resurse noi, atunci când este cazul.

Prezentarea de mai sus arată modul în care aceste ședințe ar putea curge; dar acest lucru nu este conceput pentru a înlocui libertatea de a crea noi direcții. Folosiți materialele din acest manual pentru a vă ajuta să dezvoltați relația de coaching.

Fii pregătit

Examinați notele dvs. de la primele și / sau precedente reuniuni și planul de acțiune pentru sesiunea curentă.

Luați în considerare orice actualizări furnizate în ordinea de zi a ședinței următoare.

Discuție de deschidere

Progresul până în prezent

Invită coachee-ul să prezinte în conversația de deschidere actualizări de progres și provocări apărute de la discuția anterioară:

1. Cum merg lucrurile financiar? Coachee-ul evaluează situația actuală.
2. Povestește-mi despre lucrurile pe care le-ai schimbat sau învățat
3. Cum se schimbă calendarul pentru atingerea obiectivelor dvs. Financiare/strategiile de reglare financiar.

Provocări

Fiecare situație prezintă provocări și obstacole care întrerup planul pentru succesul financiar. Discutați despre aceste provocări și ajutați-l pe coachee să decidă dacă sunt necesare alte obiective sau ajustări ale obiectivelor actuale pentru a reduce impactul provocărilor și obstacolelor.

4. Coachee-ul evaluează provocările
5. Când ceva ce ați planificat financiar nu se concretizează, spuneți-mi ce faceți în continuare.
6. Cum vă schimbă provocarea planul curent?

Succese

Unul dintre cele mai importante elemente ale coachingului financiar este oportunitatea de a recunoaște succesele din orice dimensiune a vieții coacheeului.

Succesele pot conduce coachee-ul spre direcții noi, deoarece se referă la obiectivele pe termen lung și scurt. Folosiți această sărbătoare ca ocazie de a merge mai departe în dezvoltarea sarcinilor și obiectivelor

7. Ce resurse poți să activezi care să te ajute să depășești această provocare?

7. Coachee-ul vorbește despre ce a funcționat cu succes și de ce.

8. Spune-mi ce ai făcut pentru a dezvolta strategia financiară.

9. Credeți că acest succes duce la noi strategii, obiective sau procese financiare?

Domenii de îmbunătățire

Adesea schimbarea propusă este blocată sau în curs de dezvoltare, deoarece coachee-ul nu a acționat așa cum a fost planificat. Când aceasta se întâmplă o altă oportunitate este creată pentru coach de a explora motivele din spatele inacțiunii și impactului inacțiunii. Nu critica niciodată și amintește-ți: coachee-ul decide ce urmează în plan

În fiecare sesiune, evaluați împreună în mod deschis: rezultatele și munca desfășurată prin relația de coaching, punctul de satisfacție față de procesul folosit și așteptările pentru cum să decurgă următoarele întâlniri.

10 Coachee-ul evaluează lipsa de acțiune și situația financiară rezultantă.

11 Povestește-mi despre lucrurile pe care le-ai învățat

12 Cum veți avansa din acest

7. Întâlnirea de încheiere

1. Salutul și Recapitularea

Obiectivelor: Începeți întâlnirea cu o salutare călduroasă și recapitularea obiectivelor stabilite la începutul procesului de coaching financiar.

Se evaluează progresul și reevaluarea indicatorilor de vulnerabilitate financiară și socială

2. Evaluarea Progresului:

Discutați cu clientul despre progresul pe care l-a făcut în atingerea obiectivelor financiare stabilite. Folosiți indicatorii de vulnerabilitate financiară și socială pentru a scoate în evidență evoluția sa. Identificați punctele forte și zonele care mai necesită îmbunătățire.

Se monetizează progresul în termeni de venit suplimentar în timpul procesului, plata datoriilor restante, scăderea gradului de îndatorare, valoare economii

3. Monetizarea Rezultatelor:

În această etapă, cuantificați progresul în termeni financiari. Discutați despre orice venit suplimentar obținut în timpul procesului, suma plătită către datorii restante și scăderea gradului de îndatorare. Calculați și valoarea economiilor acumulate de client.

4. Reevaluarea Indicatorilor de

Vulnerabilitate:

Reevaluați indicatorii de vulnerabilitate financiară și socială pentru a vedea dacă aceștia s-au îmbunătățit. Actualizați profilul financiar al clientului.

5. Crearea unui Plan de

Mentținere a Rezultatelor:

Discutați cu clientul despre modul în care intenționează să-și mențină și să-și consolideze progresul financiar. Ajutați-l să creeze un plan practic și realist pentru a evita recăderea în obiceiurile financiare nesănătoase.

6. Setarea unor Noi Obiective:

Stabiliți împreună cu clientul noi obiective financiare, care pot viza continuarea creșterii veniturilor, economisirea pentru obiective pe termen lung sau abordarea altor aspecte financiare importante.

7. Încheierea cu Recunoștință

și Motivație: Încheiați întâlnirea cu recunoștință față de client pentru eforturile sale și progresul realizat. Motivați-l să continue să își urmărească obiectivele financiare și să se implice activ în gestionarea propriilor finanțe.

8. Asigurarea modalităților de asigurare a Suportului viitor*:

Dacă clientul are nevoie de suport suplimentar oferiți opțiuni pentru asigurarea acestuia.

9. Încheierea Formală a

Procesului: Încheiați formal procesul de coaching financiar, asigurându-vă că toate întrebările sau preocupările clientului au fost abordate și că există un sentiment de împlinire și încredere în rezultatele obținute.

10. Feedback și Încheiere Cu

Bine: Întrebați clientul despre experiența sa cu procesul de coaching și obțineți feedback pentru a îmbunătăți serviciile oferite. Încheiați întâlnirea cu bine, dorindu-i clientului succes continuu în gestionarea finanțelor sale.

8. Ateliere de educație financiară

Întâlnirile lunare din cadrul Scolii Părinților poate să urmeze o serie de activități care să crească gradul de schimbare.

Întâlnire 1 Școală părinților -Mesaje transgeneraționale

Obiectivul sesiunii este acela de a identifica și explora universul convingerilor limitative dar și generative, a înțelege comportamentul față de bani și să genereze un cadru de reflecție; rolul nostru în transformarea convingerilor limitative

Partea 1: Tema Întâlnirii (5 minute)

- Titlul întâlnirii: "Influența Mesajelor Transgeneraționale asupra Finanțelor Personale"
- Explicația temei: "Vom discuta astăzi despre cum ne-au influențat mesajele primite de la părinți și alte persoane de referință în legătură cu bani și cum aceste mesaje au impact asupra emoțiilor noastre, comportamentelor și atitudinilor față de bani."

Partea 2: Exercițiu Mesaje Transgeneraționale (15 minute)

- Formarea de grupuri de lucru de 4-5 persoane.
- În fiecare grup, participanții își împărtășesc mesajele primite de la părinți, bunici, sau alte persoane de referință în legătură cu bani, cum ar fi: a face bani, a da bani cu împrumut, a te împrumuta, a cheltui.
- Discuție în grup despre cum aceste mesaje au influențat emoțiile, comportamentele și atitudinile lor.

Partea 3: Dezbateri și Împărtășire de Exemple Personale (15 minute)

- Revenirea la grupul mare pentru discuții deschise.
- Participanții sunt încurajați să împărtășească exemple personale despre cum mesajele primite au influențat modul lor de a gândi și de a acționa în legătură cu banii.

Partea 4: Efectele Mesajelor (15 minute)

- Discuție despre efectele mesajelor primite asupra emoțiilor, comportamentelor și atitudinilor participanților.
- Identificarea unor exemple specifice pentru fiecare aspect (emoții, comportamente, atitudini).

Partea 5: Concluzii (10 minute)

- Concluzii privind înțelegerea impactului mesajelor transgeneraționale.
- Discuție despre posibilitatea de a confrunța și de a modifica mesajele limitative pentru a dezvolta atitudini și comportamente mai sănătoase față de bani..

Povestea Metaforă (5 minute)

- Spuneți o poveste metaforică sau folosiți exemplul despre "călătorul împovărat" pentru a ilustra nevoia excesivă de securitate, economia excesivă și frica de a lua decizii riscante în legătură cu bani.

Întâlnirea 2 școala părinților - confruntare convingeri limitative

Partea 1: Introducere (15 minute)

- Bun venit și stabilirea unui mediu deschis: Asigurați părinții că sesiunea este un spațiu sigur pentru discuții oneste și deschise despre bani și educație financiară.
- Prezentarea obiectivelor sesiunii: Explicați că veți discuta despre mesajele legate de bani pe care le transmit părinții și impactul acestora asupra copiilor.

Partea 2: Mesajele legate de bani (20 minute)

- Discuție despre mesajele actuale: Încurajați părinții să împărtășească mesajele legate de bani pe care le transmit în prezent copiilor lor. Aceste mesaje pot fi explicite sau implicite.
- Conștientizarea mesajelor negative: Ajutați părinții să identifice orice mesaje negative sau limitative pe care le-ar putea transmite, cum ar fi frica de lipsă, anxietatea legată de bani sau obsesia pentru acumularea de bogăție.

Partea 3: Cultivarea prosperității (20 minute)

- Definirea prosperității: Ajutați părinții să definească ce înseamnă pentru ei prosperitatea și să înțeleagă că aceasta nu se limitează doar la bani, ci poate include și bunăstarea emoțională, relații sănătoase și dezvoltare personală.
- Transmiterea mesajelor pozitive: Încurajați părinții să reflecteze asupra modului în care pot transmite mesaje pozitive legate de bani. Exemplificați cu mesaje precum gestionarea responsabilă a banilor, economisirea pentru viitor și importanța educației financiare.

Partea 4: Impactul asupra copiilor (15 minute)

- Efectul mesajelor asupra dezvoltării copiilor: Discutați despre cum mesajele legate de bani pe care părinții le transmit pot influența atitudinea și comportamentul financiar al copiilor. Subliniați importanța modelului pe care părinții îl oferă.
- Exemplificări pozitive: Împărtășiți exemple concrete de cum mesajele pozitive legate de bani pot ajuta copiii să dezvolte abilități financiare sănătoase, cum ar fi economisirea și planificarea bugetului.

Partea 5: Schimbarea vieții copiilor (10 minute)

- Rolul părinților: Subliniați că schimbarea mesajelor legate de bani poate avea un impact semnificativ asupra viitorului financiar al copiilor. Părinții au o responsabilitate în modelarea obiceiurilor financiare ale copiilor.
- Angajamentul față de schimbare: Încurajați părinții să ia angajamentul de a transmite mesaje financiare sănătoase și de a lucra împreună cu copiii lor în dezvoltarea abilităților financiare.

Partea 6: Încheiere și resurse (10 minute)

- Încheierea sesiunii: Mulțumiți părinților pentru participarea lor și încurajați-i să continue discuțiile despre bani și educația financiară acasă.

Întâlnirea 3 Școala părinților - eficientizare cheltuieli

Partea 1 Tema Întâlnirii (5 minute)

- Titlul întâlnirii: "Eficientizarea Cheltuielilor pe Categorie: Cum Să Economisim Mai Bine în Fiecare Domeniu"
- Explicația temei: "În cadrul acestei întâlniri, ne vom concentra pe strategii specifice pentru a economisi bani în diferite categorii de cheltuieli din viața de zi cu zi."

Partea 2 Identificarea Nevoilor și Priorităților (15 minute)

- Reamintirea importanței identificării nevoilor esențiale ale familiei și a prioritizării acestora.
- Exercițiu practic: Participanții sunt încurajați să listeze cele mai importante nevoi financiare ale familiei lor pentru a le avea în vedere în gestionarea cheltuielilor.

Partea 3 Analiza Cheltuielilor Pe Categorie (15 minute)

- Discuție despre diverse categorii de cheltuieli comune, cum ar fi alimentația, utilitățile, transportul, divertismentul, educația, sănătatea etc.
- Examinarea cheltuielilor din fiecare categorie în parte și identificarea zonelor în care se pot face economii.

Partea 4 Dezvoltarea de Strategii Specifice (20 minute)

- Gruparea participanților în subgrupuri în funcție de categoriile de cheltuieli care le interesează.
- În fiecare subgrup, discuție și brainstorming pentru a dezvolta strategii specifice pentru economisire în acea categorie.
- Partajarea de idei și strategii între subgrupuri.

Partea 5 Aplicarea Practică (10 minute)

- Discuție despre cum pot părinții să aplice strategiile în viața lor de zi cu zi.
- Încurajarea lor să încerce câteva strategii pe care le-au dezvoltat în urma discuțiilor.

Partea 6 Întrebări și Răspunsuri (10 minute)

- Timp alocat pentru întrebări și răspunsuri, pentru a aborda neclaritățile și pentru a oferi sfaturi suplimentare.

Partea 7 Încheiere (5 minute)

- Rezumatul principalelor strategii dezvoltate în cadrul întâlnirii.
- Încurajarea părinților să împărtășească cu ceilalți ce au învățat și să înceapă să implementeze noile strategii.

Asigurați-vă că sesiunea este interactivă, iar participanții se simt implicați în dezvoltarea strategiilor pentru categoriile de cheltuieli care îi preocupă cel mai mult. Acest lucru le va permite să aplice mai ușor noile cunoștințe în gestionarea eficientă a bugetului lor familial.

Intalnire 4: Planificarea Bugetului - Gestionarea Banilor pe Înțelesul Tuturor

Materiale Necesare:

- O tablă sau o hartă mare cu spațiu pentru desenat.
- Cartoane colorate și markere.
- Pictograme simple sau imagini pentru a reprezenta cheltuieli și venituri.

Etapa 1: Identificarea Veniturilor (10 minute)

- Pe tablă, desenați o casă sau un portofel mare pentru a reprezenta veniturile.
- Solicitați participanților să descrie sau să arate cu ajutorul unei pictograme sursa lor de venit, cum ar fi muncă, ajutor social sau alte surse.
- Lăsați-i să adauge pictograme sau desene pentru a reprezenta veniturile lor personale pe tablă.

Etapa 2: Identificarea Cheltuielilor (15 minute)

- Desenați diferite elemente pe tablă pentru a reprezenta categoriile de cheltuieli, cum ar fi mâncare, locuință, utilități și transport.
- Folosiți cartoane colorate și pictograme pentru a ajuta la reprezentarea acestor categorii.
- Încurajați participanții să adauge pictograme sau să deseneze pentru a reprezenta cheltuielile lor personale sub fiecare categorie.

Etapa 3: Calcularea Bugetului (10 minute)

- Pe tablă, desenați o balanță sau o scară.
- Ajutați participanții să adauge veniturile și să scadă cheltuielile din venituri pentru a obține un "buget rămas" sau "bugetul disponibil".
- Folosiți pictograme sau desene pentru a ilustra acest proces simplu de calcul.

Etapa 4: Planificarea Cheltuielilor (15 minute)

- Pe tablă, sub fiecare categorie de cheltuieli, discutați despre cum pot fi reduse sau eficientizate cheltuielile.
- Solicitați participanților să ofere idei pentru economisirea banilor sub fiecare categorie.
- Adăugați pictograme sau desene pentru a ilustra ideile propuse.

Etapa 5: Crearea unui Plan de Buget (15 minute)

- Pe tablă, creați un plan de buget simplu care arată cât de mult este alocat fiecărei categorii de cheltuieli.
- Folosiți imagini sau culori pentru a evidenția alocarea bugetului.
- Ajutați participanții să adauge sumele alocate sub fiecare categorie în funcție de discuția din etapa anterioară.

Etapa 6: Recapitularea și Întrebări (10 minute)

- Revizuiți împreună planul de buget creat și asigurați-vă că toată lumea înțelege.
- Lăsați timp pentru întrebări și discuții suplimentare.
- Încurajați participanții să plece cu o copie a planului de buget pe care l-au creat.

9. Metafora și Umorul în Coaching-ul Financiar al Persoanelor Vulnerabile

În coaching-ul financiar al persoanelor vulnerabile, abordările creative și sensibile pot juca un rol esențial în crearea unei relații eficiente și productive cu clienții. Două elemente importante care pot aduce un plus de valoare în acest proces sunt metafora și umorul. Acestea pot fi ilustrate prin diverse exemple:

Metafora ca Instrument de Înțelegere

1. Călătoria Financiară: Le puteți spune clienților că gestionarea banilor este ca și cum ar călători pe o hartă financiară. Fiecare decizie financiară reprezintă o oprire pe drum, iar destinația finală este securitatea financiară.

2. Arborele Financiar: Imaginați un arbore financiar cu rădăcini (bugetul), trunchi (economii) și frunze (cheltuieli). Prin apăsarea pe frunzele greșite (cheltuieli nesănătoase), putem slăbi copacul financiar.

Umorul ca Sursă de Relaxare și Motivare

1. Greșeli Financiare Amuzante: În loc să subliniem greșelile financiare ale unui client cu seriozitate, putem spune: "Ei bine, toți am făcut o achiziție impulsivă la un moment dat. În cazul meu, au fost trei perechi de pantofi. Dar acum învățăm din asta, nu-i așa?"

2. Planul de Economii Comic: Creați un "plan de economii comic" în care alocați bani pentru cheltuieli amuzante sau dorințe, precum o seară la film sau desertul preferat. Acesta poate adăuga o notă de bucurie în gestionarea banilor.

3. Imaginea Monedelor Dansatoare: Faceți o glumă despre cum banii "dănsăreți" în buzunarul cu cheltuieli și cum puteți învăța "pașii de economisire" pentru a-i aduce pe linia de plutire.

Aceste exemple arată cum metafora și umorul pot fi integrate în coaching-ul financiar pentru a face conceptele financiare mai accesibile și pentru a crea o conexiune mai puternică cu clienții vulnerabili. Cu toate acestea, amintiți-vă întotdeauna să utilizați aceste abordări cu sensibilitate și respect pentru nevoile și preferințele individuale ale clienților.

10. Activitate de planificare a viitorului pentru adolescenți

Această activitate nu numai că îi va ajuta pe adolescenți să își clarifice obiectivele și valorile, dar și să le asocieze cu planificarea financiară. În plus, îi încurajează să rămână motivați și să se concentreze pe ceea ce contează cu adevărat în viața lor.

Introducere (15 minute)

- Asigurați-vă că toți participanții au loc confortabil și acces la materiale.
- Explicați conceptul de "Tablou de Viziune" și scopul exercițiului.
- Încurajați adolescenții să își imagineze cum doresc să arate viața lor în viitor și cum se simt în acea viziune.

Experiența (30 minute)

- Scrieți Elemente Vesele (5 minute):
- Distribuiți hârtii individuale și cereți adolescenților să scrie sau să deseneze cel puțin 5 lucruri care le aduc bucurie în viață.

Selectați Valori (5 minute):

- rugați participanții să identifice cele mai importante 3 valori pentru ei.

Vizionați-vă Viitorul (5 minute):

- Încurajați adolescenții să își imagineze cum arată viața lor în X ani (1, 5 sau 10) la nivel personal, profesional și social.

Creați Conținut pentru Tabloul de Viziune (10 minute):

- Sprijiniți adolescenții să selecteze imagini, citate, fraze și elemente care reflectă viziunea lor asupra viitorului.

Definiți Sinele Viitor (5 minute):

- Rugați participanții să descrie cine vor să fie în X ani la nivel personal.

Creați Tabloul de Viziune (5 minute):

- Ajutați adolescenții să plaseze imaginile și cuvintele selectate pe o placă de hârtie pentru a crea tabloul de viziune.

Afișați Tabloul de Viziune (5 minute):

- Sfătuiți adolescenții să pună tabloul într-o zonă vizibilă unde îl pot vedea zilnic.

Reflectați în Perioade de Stres (5 minute):

- Încurajați adolescenții să se gândească cum le poate aminti tabloul de viziune de obiectivele și valorile lor în momente de stres.

Dezbateri (15 minute)

- Utilizați întrebările de dezbateri pentru a discuta și reflecta asupra experienței și a tabloului de viziune creat.
- Încurajați adolescenții să împărtășească cum văd legătura dintre valorile lor, obiectivele lor și planificarea financiară.
- Ajutați-i să exploreze ce schimbări de mentalitate sau de comportament pot fi necesare pentru a-și atinge obiectivele financiare.

Informații editoriale:

Publicat în 2023 de către Asociația Educație Pentru Viața Reală

AEVR [România](#) București

office@aevr.ro | www.aevr.ro

© Asociația Educație Pentru Viața Reală 2023.

Reproducerea și utilizarea în scopuri necomerciale este permisă prin specificarea sursei.

Acest material a fost elaborat în cadrul proiectului **COMPASS - Comunitate, Participare, Sustenabilitate** derulat de Organizația Umanitară CONCORDIA, alături de partenerii săi: Federația Organizațiilor Nonguvernamentale pentru Servicii Sociale - FONSS și Asociația Educație pentru Viața Reală - AEVR.

Website proiect:



Material realizat cu sprijinul financiar **Active Citizens Fund România**, program finanțat de Islanda, Liechtenstein și Norvegia prin Granturile SEE 2014-2021. Conținutul acestui material nu reprezintă în mod necesar poziția oficială a Granturilor SEE și Norvegiene 2014-2021; pentru mai multe informații accesați www.eeagrants.org."