



DOSTĘPNE FINANSE OSOBISTE

PRZEWODNIK po edukacji finansowej
dla opiekunów/opiekunek i edukatorów/
edukatorek wspierających osoby
przebywające w mieszkaniach
chronionych i treningowych,
przygotowany w celu podniesienia
świadomości finansowej mieszkańców
i mieszkanek.

Materiały edukacyjne powstają w ramach innowacji społecznej „Dostępne Finanse Osobiste”, która jest dofinansowana z Projektu „Inkubator Innowacji Społecznych Generator Dostępności” w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, Oś Priorytetowa IV Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa, Działanie 4.1. Innowacje społeczne, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Materiał został stworzony przez zespół Fundacji Innowacja i Wiedza pod redakcją Katarzyny Jaszczuk.

Spis treści

Wprowadzenie do tematyki edukacji finansowej z uwzględnieniem potrzeb grupy docelowej	5
Zakładane minimalne efekty kształcenia oraz narzędzia weryfikacji wiedzy	7
Pożyczanie	8
Bezpieczeństwo w świecie finansów	9
Prawa konsumenckie	9
Standardy prowadzenia zajęć z edukacji finansowej	10
Instrukcja korzystania ze scenariuszy konwersacji finansowych i gry edukacyjnej.	16
Scenariusz nr 1: Pieniądze na co dzień. Organizowanie finansów osobistych. Budżet domowy jako podstawa świadomego zarządzania finansami.	19
Scenariusz nr 2: Po co chcę świadomie zarządzać finansami osobistymi? Jak skutecznie stawiać cele finansowe i je realizować?	28
Scenariusz nr 3: Emocje w finansach osobistych: kupuję tylko to, co ma dla mnie prawdziwą wartość, nie ulegam wpływom i reklamom. Podejmuję świadome decyzje konsumenckie	33
Scenariusz nr 4: Jak rozpoznać techniki manipulacji w sprzedaży? Czym jest manipulacja?	38
Scenariusz nr 5. Produkty finansowe: ROR, konto oszczędnościowe, lokaty, ubezpieczenie... ..	45
Scenariusz nr 6: Co zrobić, aby pożyczanie nie wymknęło się spod kontroli? Zasady pożyczania, porównywanie ofert kredytowych.	51
Scenariusz nr 7. BIK i BIG rozszyfrowane... ..	61
Scenariusz nr 8. „Złodzieje pieniędzy”, czyli jak unikać niepotrzebnych zakupów?	67

Scenariusz nr 9. Oszczędzanie to nie tylko odkładanie pieniędzy – moje zachowania oszczędnościowe oraz „less waste”. Minimalizm – mniej znaczy więcej	71
Scenariusz nr 10. Finansowa poduszka bezpieczeństwa – spokojne spojrzenie w przyszłość	79
Scenariusz nr 11. Bezpieczeństwo finansów w cyberprzestrzeni: aplikacje mobilne banków i bankowość elektroniczna, bezpieczeństwo korzystania z Internetu w zakresie finansów, wyłudzenia w Internecie.	83
Scenariusz nr 12. Świadomy konsument i jego prawa.	91
Scenariusz nr 13: Odstąpienie od zawartej umowy (pożyczki, zakupu, ubezpieczenia)	100
Scenariusz nr 14. Kto pomoże w kwestiach finansowych? Rzecznik konsumentów, doradca oddłużeniowy, prawnik w ramach nieodpłatnej pomocy prawnej – warto szukać wsparcia!	105
Scenariusz nr 15. Zdrowy styl życia, niemarnowanie żywności a finanse osobiste.	108
Wzór pisma reklamacyjnego	122

Wprowadzenie do tematyki edukacji finansowej z uwzględnieniem potrzeb grupy docelowej

Celem edukacji finansowej jest wykształcenie i utrwalenie zachowań prowadzących do efektywniejszego zarządzania zasobami finansowymi, bez względu na ich wielkość, wzrost dochodów czy umiejętność korzystania z usług i produktów finansowych. Edukacja finansowa nie polega tylko na uświadamianiu i przekazywaniu informacji, ale i na nauce poprzez korzystanie z narzędzi służących poprawie sytuacji pieniężnej. Edukacja finansowa jest więc procesem, poprzez który uczestnicy i uczestniczki zajęć rozwijają umiejętności oraz nabywają odwagi do realizacji celów życiowych, poznają definicję ryzyka finansowego, poznają dostępne źródła pomocy oraz uczą się podejmowania świadomych wyborów.

Grupą docelową naszego pakietu edukacyjnego „**Dostępne Finanse Osobiste**” (DFO), czyli innowacji społecznej z zakresu edukacji ekonomicznej, są osoby z niepełnosprawnością intelektualną, przebywające w mieszkaniach chronionych treningowych bądź chronionych wspieranych, oraz ich opiekunowie/opiekunki mieszkań i Edukatorzy/Edukatorki. Mieszkańcy i mieszkanki – z powodu różnych niepełnosprawności – posiadają zaburzenia poznawcze oraz wykazują trudności w przystosowaniu się do wymagań społeczeństwa. W mieszkaniach chronionych treningowych i wspieranych są oni umacniani w codziennym funkcjonowaniu i/bądź przygotowywani przy wsparciu specjalistów/specjalistek do prowadzenia samodzielnego życia. Systematyczna praca z mieszkańcami polega na wszechstronnym rozwijaniu ich sprawności, sprawczości, umiejętności i pielęgnowaniu cech indywidualnych przy pomocy różnych metod. Szczególne miejsce zajmuje nauka przystosowywania do oczekiwań społeczeństwa, w którym żyją. Potrzebne jest wsparcie w ograniczeniu zależności od innych i zwiększeniu podmiotowości. Ważne jest więc wypełnianie luki pomiędzy kompetencjami osoby z niepełnosprawnością intelektualną a wymaganiami życia w społeczeństwie.

Grupa docelowa w postaci osób z niepełnosprawnością intelektualną ze względu na ograniczenia wynikające z niepełnosprawności jest szczególnie narażona na oszustwa finansowe. Dlatego też podczas pobytu w mieszkaniach chronionych treningowych

jedną z form pomocy jest trening budżetowy, na którym mieszkańcy i mieszkanki uczą się gospodarowania posiadanymi pieniędzmi, np. robiąc codzienne zakupy.

Jest to szczególnie ważne, gdyż osoby z niepełnosprawnością intelektualną mogą mieć niskie dochody (zasiłki, emerytury, renty), ograniczoną możliwość zarabiania i wydatkowania swoich zasobów pieniężnych, ale też niewielką świadomość różnych zabiegów marketingowych i trudności z uiszczeniem i dotrzymaniem terminów płatności. Są oni również narażeni na podejmowanie złych decyzji finansowych, ulegają wpływom zewnętrznym, chociażby zaciągając niepotrzebne i niekorzystne pożyczki. Osoby z niepełnosprawnością intelektualną potrzebują dostosowanych materiałów i treści edukacyjnych.

Opiekunowie/opiekunki mieszkań i specjaliści/specjalistki nie zawsze są w stanie dzielić się z mieszkańcami wiedzą z zakresu edukacji finansowej, mimo że trening budżetowy (specyficznie skierowany do osób z tym rodzajem niepełnosprawności) jest **wymagany** w ramach usług świadczonych w mieszkaniach chronionych treningowych. Źródła tego problemu leżą w nierozwijaniu wiedzy z zakresu finansów osobistych w programie szkolnym czy pozaszkolnym i braku systemowych działań w tym zakresie.

Zakładane minimalne efekty kształcenia oraz narzędzia weryfikacji wiedzy

Przedstawiamy poniżej zakładane przez nas podstawowe efekty kształcenia z zakresu kompetencji finansowych po przepracowaniu wszystkich tematów konwersacji oraz utrwaleniu wiedzy poprzez czynny udział w grze:

Zarządzanie budżetem osobistym:

1. wiedzą, czym są i skąd się biorą: pieniądź (także wirtualny), bank, bankomat, karta płatnicza;
2. znają podstawowe funkcje pieniądza (zarabianie, kupowanie, oszczędzanie);
3. wiedzą, jak prowadzić budżet domowy;
4. znają rodzaje dochodów;
5. znają podstawowe produkty bankowe (konta, karty płatnicze, lokaty, ubezpieczenie);
6. potrafią zaszeregować dane kategorie wydatków;
7. potrafią racjonalnie planować wydatki, aby nie przekraczać budżetu (nie zaciągać długów);
8. potrafią definiować cele finansowe i znają metody, jak je osiągnąć;
9. potrafią optymalizować swoje wydatki – znajdować różne dostępne narzędzia, metody, rozwiązania, które na stałe zmniejszają koszty utrzymania (np. ograniczają zużycia prądu, wody itd.);
10. wiedzą, jak istotny wpływ na ich finanse osobiste mają zdrowy styl życia i niemarnowanie żywności.

Oszczędności:

1. rozumieją, co znaczy oszczędzać na konkretny cel;
2. znają zachowania oszczędnościowe;
3. potrafią kontrolować swoje wydatki, dopasować potrzebę do możliwości (przyjemność odroczone w czasie);
4. potrafią ocenić korzyści płynące z regularnego i konsekwentnego oszczędzania;
5. wiedzą, jak oszczędzać (zminimalizować stałe wydatki, planować rozsądnie zakupy, porównywać ceny produktów i usług itd.);
6. znają podstawowe produkty bankowe dla oszczędzających;
7. dysponują umiejętnością podejmowania decyzji konsumenckich na podstawowym poziomie (na podstawie cech produktu);
8. wiedzą, czym jest poduszka finansowa.

Pożyczanie:

1. wiedzą, jak rozsądnie pożyczać (rozumieją różnicę pomiędzy pożyczaniem na inwestycję a na konsumpcję);
2. potrafią z pomocą obliczyć, na jaką ratę ich stać;
3. potrafią z pomocą porównać koszty pożyczki;
4. wiedzą, czym różni się kredyt od pożyczki;
5. wiedzą, jakie pytania powinni zadać przedstawicielowi banku.

Bezpieczeństwo w świecie finansów:

1. wiedzą, że w reklamie często stosowane są techniki manipulacji;
2. potrafią rozpoznać podstawowe reguły wzajemności;
3. potrafią ochronić swoje dane w internecie;
4. mają świadomość występowania różnego rodzaju cyberprzestępstw i wiedzą, jak się przed nimi obronić;
5. znają znaczenie instytucji BIK i BiG;
6. wiedzą, do kogo się zgłosić w razie problemów z finansami.

Prawa konsumenckie:

1. wiedzą o przysługujących im ogólnych prawach konsumenckich;
2. znają reguły zakupów stacjonarnych jak i przez internet;
3. znają różnicę między gwarancją a rękojmią;
4. potrafią z pomocą złożyć pismo reklamacyjne;
5. potrafią z pomocą napisać oświadczenie o odstąpieniu od umowy.

Do sposobów weryfikacji wiedzy w przypadku zajęć z edukacji finansowej możemy zaliczyć aktywność uczestników/uczestniczek podczas omawiania kolejnych scenariuszy zajęć, a także wyniki w grach.

Standardy prowadzenia zajęć z edukacji finansowej

Prowadzenie warsztatów z zakresu edukacji finansowej jest bardzo użyteczne, gdyż omawiane na nich tematy są czysto praktyczne. Jest to również spore wyzwanie dla Edukatora/Edukatorki, ponieważ powinien/powinna prowadzić zajęcia umiejętnie i wykazywać się dużym szacunkiem do uczestników/uczestniczek, aby osiągnąć cel szkoleniowy. Temat finansów ciągle pozostaje tematem tabu dla wielu grup, więc samo zachęcanie mieszkańców do otwarcia się na rozmowy o pieniądzu jest już dużym sukcesem.

Jeśli chodzi o sam proces nabywania wiedzy z zakresu edukacji finansowej, to wykorzystywane jest w dużej mierze doświadczenie życiowe uczestników/uczestniczek oraz wcześniejszy kontakt grupy docelowej z tematyką finansów. Uczestnicy/uczestniczki mają większą motywację do nauki, gdy uznają, że zdobyta wiedza pozwoli im rozwiązać ważny dla nich problem, przełoży się na wymierne korzyści lub wiąże z ich własną sytuacją i zainteresowaniami. Aktywności, interakcje i takie zajęcia powinny odbywać się w mniej zobowiązującej formie, w atmosferze rozmów i wymiany doświadczeń, które uczestnicy/uczestniczki będą wykorzystywać nawzajem.

WAŻNE:

Odradzamy przeprowadzania spotkań dotyczących edukacji finansowej w formie formalnych szkoleń; proponujemy naukę poprzez codzienne rozmowy i zadania. Najważniejsze, aby uczestnicy/uczestniczki mieli możliwość zastanowienia się nad nowymi treściami, tak aby następnie mogli odnieść je do własnego życia.

Rekomendowana liczba uczestników:

Mieszkańcy mieszkania chronionego treningowego/wspomagane – w zależności od grupy – od 2 do 5 uczestników.

W przypadku mniejszych grup Edukator/Edukatorka czy trener/trenerka mają możliwość większego skupienia się na każdym uczestniku i przedyskutowaniu z nimi wszelkiej treści.

Czas trwania:

Sugerujemy, aby była to godzina warsztatowa, czyli 45 min. Dłuższy czas może doprowadzić w rezultacie do znużenia i braku koncentracji uczestników/uczestniczek. Godzina rozpoczęcia spotkania powinna być przystosowana do rytmu dnia odbiorców/odbiorczyń.

Miejsce realizacji:

Zajęcia będą się odbywać w mieszkaniu treningowym, czyli miejscu znanym dla odbiorców/odbiorczyń; bezpiecznym i komfortowym. Niniejszy przewodnik można przedstawić w formie wydrukowanej albo korzystać z niego na komputerze.

Zachęcamy, aby miejsce zajęć było dobrze oświetlone, przewietrzone, czyste i aby nie rozpraszało uczestników/uczestniczek.

Edukatorze /Edukatorko:

Wasze właściwe przygotowanie się do zajęć jest kluczowe, gdyż im dokładniej zapoznacie się z materiałem szkoleniowym, tym uczestnicy/uczestniczki chętniej za Wami podążą.

Zachęcamy, abyście przepracowali poniższy materiał np. z rodziną lub znajomymi i dopiero wtedy wdrażali treści w mieszkaniach chronionych lub treningowych.

Im mniej doświadczeni jesteście, tym więcej czasu powinniście poświęcić na przygotowanie się do przeprowadzenia warsztatu, poznania całego zakresu

teoretycznego. Możecie też sięgnąć do innych źródeł (literatura, prasa, internet) celem poszerzenia wiedzy.

Edukatora/Edukatorkę powinno cechować lekkość wypowiedzi i otwartość. Warto być również dobrym słuchaczem i trafnie odpowiadać na pytania uczestników.

Dobrą zasadą jest, aby nie przeciążać programu spotkania. Lepiej też poświęcić więcej czasu na przeanalizowanie przypadków z życia niż na przedstawienie teorii.

Określenie przebiegu zajęć:

Każde spotkanie powinno mieć uporządkowaną strukturę:

1. Rozpoczęcie poprzez rytuały początkowe, gdzie Edukator/Edukatorka witają się z uczestnikami i przedstawiają krótko temat oraz cel spotkania. W części pierwszej powinno się zadbać o pozytywne nastawienie uczestników/uczestniczek wobec spotkania, wobec Edukatora/Edukatorki oraz siebie nawzajem.
2. Rozwinięcie tematu poprzez treści merytoryczne – właściwe zajęcia przeprowadzone według planu. Edukator/Edukatorka stara się angażować uczestników/uczestniczek i zachęca ich do dzielenia się osobistymi doświadczeniami związanymi z poruszonym tematem. Jednocześnie kontroluje czas i dba o to, aby dygresje uczestników/uczestniczek nie były za długie. w tym czasie korzysta ze wszelkich dostępnych pomocy, aby w sposób ciekawy omówić dany temat.
3. Zakończenie poprzez rytuały końcowe – na tym etapie Edukator/Edukatorka podsumowuje merytoryczną treść, wskazując najważniejsze kwestie do zapamiętania. Zachęcamy, aby Edukator/Edukatorka przeprowadzili sesję planowania, gdzie uczestnicy/uczestniczki w pojedynkę lub w parach zaplanują, co z nowych treści mogą wdrożyć do swojego życia.

Dobre praktyki w zakresie prowadzenia zajęć z edukacji finansowej:

1. Spotkania z edukacji finansowej powinny być prowadzone cyklicznie – w miarę możliwości codziennie, co kilka dni a przynajmniej raz w tygodniu, gdyż wtedy mamy większe prawdopodobieństwo, że przekazana wiedza wywoła trwałą zmianę w życiu uczestników.
2. W edukacji finansowej teoria to tylko część potrzebna do osiągnięcia sukcesu. Znacznie więcej zależy od zaangażowania uczestników/uczestniczek, praktykowania i planowania, zmiany złych nawyków na te nowe oraz utrzymywania wysokiego poziomu motywacji.
3. Edukator/Edukatorka podczas kolejnych spotkań pracuje nad motywacją uczestników. Otwarcie mówi o trudnościach, jakie mogą wystąpić z zastosowaniem poznanej wiedzy w życiu, ale ustala z uczestnikami plan działania i dopytuje, czy któryś z obszarów wymaga jeszcze dokładniejszego wyjaśnienia.
4. Rolą Edukatora/Edukatorki jest również rozbudzenie ciekawości i zainteresowania, zainspirowanie uczestników/uczestniczek do wdrożenia w życie nabytej wiedzy oraz do dalszego samorozwoju.

Samodzielność finansowa – znaczenie i wymiary

Osoby z niepełnosprawnością intelektualną są często poddawane dyskryminacji. Ich wizerunek kojarzy się raczej z niepowodzeniami życiowymi niż jakimkolwiek sukcesem. Dlatego tak ważna jest próba ich usamodzielniania, w każdym aspekcie życia, również finansowym.

Samodzielność finansowa osób z niepełnosprawnością intelektualną wiąże się często z podjęciem nowej pracy. Dzięki niej są w stanie uzyskać dochody, zwiększyć poczucie wartości, wzmocnić niezależność oraz poszerzyć kontakty towarzyskie. Dlatego też aktywność zawodowa jest dla nich szansą na wykroczenie

poza własną niepełnosprawność. Dzięki usamodzielnieniu finansowym osób z niepełnosprawnościami, widać znaczną zmianę w ich zachowaniu. Wchodząc w role społeczne, stają się bardziej samodzielne, a jakość ich życia znacznie się poprawia.

Posiadając nawet niewielkie dochody czy środki do zagospodarowania, mieszkańcy mieszkań treningowych powinni mieć wiedzę na temat finansów, która wystarczy na tyle, aby mogli oni w samodzielny sposób zarządzać swoim budżetem.

Jednym z podstawowych wymogów współczesnego społeczeństwa jest dobra orientacja w sytuacji finansowej i umiejętność panowania nad często skromnym budżetem osobistym. Chodzi przede wszystkim o obeznanie w dochodach i wydatkach, wyrabianie nawyku oszczędzania, podejmowanie świadomych decyzji konsumenckich. Dodatkowo potrzebna jest wiedza na temat nowoczesnych usług bankowych, ale też manipulacji marketingowych, zarówno tych internetowych, jak i finansowych.

Usamodzielnienie, samostanowienie i wyższe poczucie wartości osób z niepełnosprawnością powoduje zmianę nastawienia społeczności lokalnej. To zapobiega dalszemu wykluczaniu osób z niepełnosprawnością.

Dlatego też projekt ten ma na celu pomóc opiekunom/opiekunkom i Edukatorom/Edukatorce, zatrudnionym w mieszkaniach chronionych, nowoczesnie przekazywać wiedzę o edukacji finansowej, co przełoży się na skuteczniejszą naukę.

Bibliografia:

Fundacja Innowacja i Wiedza. *Zyskaj więcej. Materiały z projektu Zyskaj więcej, edukacja ekonomiczna dla osób zagrożonych wykluczeniem ekonomicznym*. Warszawa 2015

Matras J.; Żak R. *Trener w rolach głównych. Podręcznik pracy trenera*. Warszawa 2018

Partnerstwo na rzecz edukacji finansowej. *Standardy – trenerzy i edukatorzy*. 2017. [Dostęp: 20.05.2022]. Dostępny w internecie: [standardy_27122017-2.pdf](https://edukacja-finansowa.org/standardy_27122017-2.pdf) (edukacja-finansowa.org)

Partnerstwo na rzecz edukacji finansowej. *Standardy przygotowania i ewaluacji programów edukacji finansowej*. 2017. [Dostęp: 20.05.2022]. Dostępny w internecie: https://edukacja-finansowa.org/wp-content/uploads/2017/12/standardy-programow_28-11-2017.pdf

Partnerstwo na rzecz edukacji finansowej. *Katalog kompetencji finansowych Polaków*.

Propozycja Partnerstwa na rzecz edukacji finansowej PREF. 2016. [Dostęp: 20.05.2022]. Dostępny w internecie: [katalog_kompetencje_finansowe_A.pdf](https://edukacja-finansowa.org/katalog_kompetencje_finansowe_A.pdf) (edukacja-finansowa.org)

Zakrzewska M., *Aktywność zawodowa a jakość życia dorosłych osób z niepełnosprawnością intelektualną*. Warszawa 2021

Instrukcja korzystania ze scenariuszy konwersacji finansowych i gry edukacyjnej.

Scenariusze konwersacji i gra edukacyjna będą mogły być używane jako pakiet bądź oddzielnie. Rekomendujemy pracę z materiałami w rozłożonym w czasie, powracanie do tematyki, utrwalanie przykładów praktycznych zastosowań.

Pakiet „Dostępne Finanse Osobiste” składa się z dwóch części, jakimi są:

1. Przewodnik po edukacji finansowej dostosowany do potrzeb osób z niepełnosprawnością intelektualną, zawierający materiały dla opiekunów/opiekunek i Edukatorów/Edukatorek.

Materiały (scenariusze konwersacji) zostały przygotowane w taki sposób, aby opiekunowie/opiekunki mogli/mogły poruszyć temat finansów osobistych podczas wszelkich czynności, jak chociażby omawianego zagadnienia. Innowacyjne zastosowanie połączenia finansów wraz ze zdrowym odżywianiem, niemarnowaniem żywności, ruchem „less waste”, bezpieczeństwem czy też tematem wpływu emocji na zachowanie i technik manipulacji prowadzi do wzrostu samoświadomości osób z niepełnosprawnością intelektualną i to nie tylko na temat finansów osobistych. Scenariusze konwersacji powstały w taki sposób, aby można było rozmawiać o finansach osobistych z grupą o ograniczonych budżetach osobistych. Ponadto, tematyka związana z prawami konsumenta wzmacnia poczucie świadomości swoich praw konsumenckich wśród mieszkańców.

2. Gra edukacyjna „Dostępne Finanse Osobiste”

Gra edukacyjna polega na tym, że uczestnicy/uczestniczki wybierają sposób, w jaki zachować się mają wymyślone, acz realistyczne postaci, podobne do nich samych. Zagadnienia z gry będą obejmowały treści dotyczące edukacji finansowej i wzmacniały kompetencje dotyczące zarządzania finansami osobistymi oraz będą

łączyły się z treściami konwersacji finansowych. Gra edukacyjna została przygotowana w taki sposób, aby mieszkańcy mogli przećwiczyć życiowe sytuacje i wybrać najlepszą opcję zachowania w danym przypadku. Jest to bardzo angażujące i aktywizujące narzędzie.

Gra zawiera pudełko, karty do gry i instrukcję. Kart sytuacji jest 45. Jedna z kart będzie zawierała opis sytuacji, pozostałe zaś przedstawią trzy rozwiązania dla niej, które będą odpowiednio punktowane; te prawidłowe najwyżej, dopuszczalne niżej, a te błędne nie przyniosą żadnych punktów. Zadaniem graczy jest wybór najlepszego rozwiązania i uzasadnienie wyboru. Zespół lub osoba, która uzyska największą liczbę punktów, będzie zwycięzcą gry. Natomiast prawidłowe rozwiązania tworzą historię świadomego i rozsądnego zarządzania finansami.

Celem gry jest również rozwój umiejętności miękkich uczestników/uczestniczek, tj. praca w grupie, wyciągnięcie wniosków, prezentacja na forum, uzasadnienie swojego stanowiska, komunikacja. Gra przeznaczona jest dla dorosłych uczestników; max. 5 graczy. Optymalna liczba graczy to 3 uczestników/uczestniczek lub 3 grupy. Czas trwania gry to ok. 10 min na jedno zagadnienie. Optymalny czas gry to ok. 1 godzina na 5 zagadnień.

W trakcie gry Edukator/Edukatorka pełni rolę prowadzącego/prowadzącej, facylitatora/facylitatorki.

W zależności od liczby mieszkańców mogą grać oni indywidualnie lub w zespołach kilkusobowych.

3. Scenariusze konwersacji

Scenariusz konwersacji można traktować jako oddzielny materiał lub połączyć je z grą. Czynnikiem wzmacniającym i utrwalającym wiedzę poznaną podczas spotkania może być właśnie gra. Po każdym zagadnieniu opiekun/opiekunka może ją rozważyć w kategorii sprawdzenia wiedzy mieszkańców.

Scenariusze konwersacji możesz traktować jako podstawę do rozmów, które możesz prowadzić z dostosowaniem ich do potrzeb i zaangażowania grupy.

1. Pieniądze na co dzień. Organizowanie finansów osobistych. Budżet domowy jako podstawa świadomego zarządzania finansami.
2. Po co chcę świadomie zarządzać finansami osobistymi? Jak skutecznie stawiać cele finansowe i je realizować?
3. Emocje w finansach osobistych: kupuję tylko to, co ma dla mnie prawdziwą wartość.
4. Nieuleganie wpływom i reklamom. Świadome decyzje konsumenckie.
5. Jak rozpoznać techniki manipulacji w sprzedaży? Czym jest manipulacja?
6. Produkty finansowe: ROR, konto oszczędnościowe, lokaty, ubezpieczenie.
7. Co zrobić, aby pożyczanie nie wymknęło się spod kontroli? Zasady pożyczania, porównanie ofert kredytowych.
8. Rozszyfrowanie skrótów BIK i BIG.
9. „Złodzieje pieniędzy”, czyli jak unikać niepotrzebnych zakupów.
10. Oszczędzanie to nie tylko odkładanie pieniędzy – moje zachowania oszczędnościowe oraz „less waste”. Minimalizm – mniej znaczy więcej.
11. Finansowa poduszka bezpieczeństwa – spokojne spojrzenie w przyszłość.
12. Bezpieczeństwo finansów w cyberprzestrzeni: aplikacje mobilne banków i bankowość elektroniczna, bezpieczeństwo korzystania z internetu w zakresie finansów, wyłudzenia w internecie.
13. Świadomy konsument i jego prawa.
14. Odstąpienie od zawartej umowy (pożyczki, zakupu, ubezpieczenia).
15. Kto pomoże w kwestiach finansowych? Rzecznik konsumentów, doradca oddłużeniowy, prawnik w ramach nieodpłatnej pomocy prawnej – warto szukać wsparcia!
16. Zdrowy styl życia, niemarnowanie żywności a finanse osobiste.

Scenariusz nr 1

Pieniądze na co dzień. Organizowanie finansów osobistych. Budżet domowy jako podstawa świadomego zarządzania finansami.

1. Cel rozmowy:

Wprowadzenie do tematyki finansów osobistych poprzez pokazanie ich roli i znaczenia finansów w codziennym życiu.

2. Wskazówka dla Edukatorki / Edukatora:

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko, przekaż tekst ze stron 21–26 uczestniczkom i uczestnikom do samodzielnego przeczytania. Poniższa konwersacja została przygotowana na podstawie zasad tekstu łatwego do czytania. Po lekturze zastanówcie się wspólnie, czy pojęcie budżetu osobistego jest dla nich zrozumiałe.

Jeżeli temat ten wymaga rozwinięcia, przejdź do wspólnego rozpisania budżetu na kartce papieru lub w tabeli na konkretnym przykładzie. Jest to ważna i praktyczna część tej konwersacji, a zarazem początek przygody związanej ze świadomym zarządzaniem finansami osobistymi. Możecie zmodyfikować przebieg rozmowy na podstawie własnych potrzeb. Dla bardziej zaawansowanej grupy przygotowaliśmy na końcu konwersacji odnośnik do formularza budżetowego w formacie Excel. Prosimy, abyście skrupulatnie uzupełniali tabelę wydatków.

Zastanówcie się, na które z grup wydatków uczestnicy/uczestniczki mają wpływ? Czy da się ograniczyć niektóre z wydatków? Jeśli tak, to w jaki sposób? Wytłumacz mieszkańcom/mieszkankom, jak istotne jest stworzenie i zapisanie własnego budżetu.

Powiedz im, że budżet służy przede wszystkim do kontroli i planowania wydatków. Pozwala na poznanie naszych nawyków finansowych i tym samym na pracę nad nimi, a także pomaga zaplanować oszczędności. Dzięki prowadzeniu budżetu osobistego (zapisywaniu dochodów i wydatków), mamy większą kontrolę nad pieniędzmi, czujemy się bezpieczniej finansowo. Budżet pokazuje, jaką ilość środków dysponujemy (dochody), ile wydajemy (wydatki) i na czym możemy zaoszczędzić. Prowadzenie budżetu osobistego powinno każdemu z nas wejść w nawyk, tak jakby to była codzienna czynność.

Na koniec miesiąca zachęcamy, abyście usiedli wspólnie i przeanalizowali budżet; zorientowali się, ile środków zostało w budżecie na papierze i czy rzeczywiście tyle jest na koncie czy w portfelu, a także sprawdzili, które z wydatków były całkowicie zbędne.

Miłej lektury!

Uczestniku/uczestniczko,

Planowanie wydatków
to bardzo ważny aspekt
samodzielnego życia.

Zapewne dysponujesz już jakąś kwotą pieniędzy
albo dopiero zaczniesz dysponować.

Bardzo ważne,
abyś umiał gospodarować pieniędzmi
na co dzień.

A także wiedział, na co
i ile wydać pieniędzy,
aby wystarczyły do końca miesiąca.

Finanse osobiste to całość pieniędzy,
które każdego miesiąca składają się
na twój budżet osobisty.

To pieniądze, które dostajesz,
wydajesz
oraz oszczędzasz.

Pieniądze,
które uda ci się zaoszczędzić,
możesz zainwestować,
aby mieć ich więcej.

<p>Gospodarstwo domowe tworzą osoby wspólnie mieszkające i utrzymujące się.</p> <p>Czasem w gospodarstwie domowym mieszka więcej osób.</p> <p>Osoby te dzielą się wydatkami i dokładają się do rachunków.</p> <p>Możesz prowadzić gospodarstwo domowe w pojedynkę.</p> <p>Wtedy tworzysz jednoosobowe gospodarstwo domowe.</p>
<p>Budżet domowy to taki plan, który sprawdza, czy dysponujesz wystarczającą ilością pieniędzy na swoje wydatki.</p> <p>Dzięki budżetowi domowemu uczysz się, jak planować finanse, aby nie popaść w długi.</p> <p>Uczysz się także oszczędzać na cele finansowe.</p>
<p>Celem finansowym może być jakieś twoje marzenie, za które trzeba zapłacić, albo inny duży wydatek.</p>
<p>Na budżet domowy składają się twoje dochody oraz wydatki.</p>

<p>Dochód to pieniądze, jakie otrzymujesz co miesiąc.</p> <p>Może to być wynagrodzenie za pracę albo pieniądze od rodziny.</p> <p>Zasiłek, renta czy emerytura to także twój dochód.</p>
<p>Podstawowe wydatki dzielimy na opłaty, artykuły spożywcze i przemysłowe oraz transport.</p> <p>Wyjście do kina czy do kawiarni to również wydatek na rozrywkę.</p>
<p>Warto zapisywać wszystkie swoje wydatki, czyli każdą wydaną złotówkę na kartce czy w zeszycie.</p> <p>Możesz także zbierać paragony podczas zakupów.</p> <p>A płatności za pomocą karty płatniczej spisywać z wyciągów z konta bankowego.</p>
<p>Warto zapisywać wszystkie swoje wydatki, czyli każdą wydaną złotówkę na kartce czy w zeszycie.</p> <p>Możesz także zbierać paragony podczas zakupów.</p> <p>A płatności za pomocą karty płatniczej spisywać z wyciągów z konta bankowego.</p>

Do prowadzenia budżetu domowego wystarczy kartka i długopis.

Możesz do tego celu wykorzystać poniższą tabelę.

Pomoże Ci ona zaplanować wydatki

DOCHODY (suma kategorii w tej kolumnie):	WYDATKI (suma kategorii w tej kolumnie):
Pensja (netto):	Opłaty:
Zasiłek:	Jedzenie:
Renta lub emerytura:	Artykuły przemysłowe:
Inne świadczenia:	Transport:
	Rozrywka:
	Inne:

	<p>Do tabeli wpisz wszystkie zebrane pieniądze z poprzedniego miesiąca.</p>
	<p>W kolumnie wydatków wpisz najpierw wydatki na opłaty.</p> <p>Opłaty to pieniądze, które wydałeś na czynsze, prąd, gaz.</p> <p>To także abonament za telefon, internet i telewizję.</p> <p>Do opłat zaliczamy również kredyty czy pożyczki, z których skorzystałeś.</p>
	<p>Teraz przekonasz się, ile pieniędzy pozostanie ci na pozostałe wydatki.</p>
	<p>Jeżeli odejmiesz od dochodu wszystkie swoje wydatki, dowiesz się, czy uda ci się zaoszczędzić pieniądze w danym miesiącu.</p> <p>Może się okazać, że zabraknie ci pieniędzy.</p>

	<p>Planując budżet, czujesz bezpieczeństwo finansowe.</p> <p>Masz kontrolę nad finansami osobistymi, a zwłaszcza nad swoimi wydatkami.</p>
	<p>Prowadzenie budżetu domowego pokaże ci, na jakie cele wydajesz za dużo.</p> <p>Możesz wtedy zastanowić się, czemu tak się dzieje.</p> <p>W kolejnym miesiącu wydasz już mniej.</p>
	<p>Zatem do dzieła!</p> <p>Już wiesz, jak zaplanować swój budżet na kolejny miesiąc.</p>

3. Podsumowanie:

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko, traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa.

4. Propozycja dalszego wykorzystania scenariusza:

Edukatorze/Edukatorko, proszę wróć do tego tematu za każdym razem, gdy uczestnicy/uczestniczki będą wymagali przypomnienia czy powtórzenia pojęć związanych z budżetem. Możesz na kolejnym spotkaniu sprawdzić, czy poznany temat wymaga jeszcze jakiegoś wytłumaczenia. Zapytaj czy wiedzą czym jest budżet oraz jak się go tworzy, jakie informacje są potrzebne, aby go stworzyć; czym są dochody, a czym wydatki, a także: co to jest cel finansowy?

Scenariusz nr 2

Po co chcę świadomie zarządzać finansami osobistymi? Jak skutecznie stawiać cele finansowe i je realizować?

1. Cel rozmowy:

Uświadomienie uczestnikom/uczestniczkom zajęć, czemu powinniśmy umieć zarządzać naszymi pieniędzmi, czyli budżetem. Utrwalenie wiedzy na temat celów finansowych, przypomnienie czym jest cel finansowy i jak powinniśmy je ustanawiać.

2. Zastosowanie scenariusza:

Edukatorze/Edukatorko, traktuj ten drugi scenariusz jako kolejne spotkanie wprowadzające do tematyki finansów osobistych. Jednak jeśli na którymś z dalszych spotkań uznasz, że trzeba uczestnikom/uczestniczkom przypomnieć podstawy, wróć do tego scenariusza. Pamiętaj, że materiały te mogą być przez Was wielokrotnie wykorzystywane. Potrzeba porozmawiania na temat celów finansowych może pojawiać się kilkakrotnie w ciągu roku: sezonowo, np. przed latem czy zimą, kiedy z reguły pojawiają się specyficzne wydatki związane z tymi porami roku, jak np. zakup zimowej odzieży w wakacje, a także z końcem każdego miesiąca – stawianie celów według potrzeb na kolejny miesiąc.

3. Wskazówka dla Edukatora/Edukatorki:

Zadbaj o dobrostan uczestników/uczestniczek spotkania. Rozpoznaj, czy temat ten wymaga jeszcze dokładniejszego wytłumaczenia z Twojej strony. Jeżeli uczestnicy/uczestniczki potrzebują więcej czasu na wytłumaczenie, daj im go i skup się na dokładnym wytłumaczeniu ogółu. Jeżeli temat ten wydaje się za trudny na jedno spotkanie, możesz spokojnie do niego wrócić podczas kolejnych zajęć.

4. Wytłumacz mieszkańcom/mieszkankom, że nie ilość pieniędzy jest ważna, ale umiejętność zarządzania nimi. Wykorzystaj następujący przykład:

Czy wiesz, że prawie co 10 milioner w ciągu 5 lat od wygranej pozostaje bez grosza przy duszy?

Nie mając wiedzy o zarządzaniu pieniędzmi, jesteśmy w stanie roztrwonić każdy majątek i stanowi to tylko kwestię czasu...

Ważne, aby uczestnicy/uczestniczki zrozumieli, że to tylko od nich zależy, czy będą posiadali jakieś oszczędności; zasób pieniędzy na tzw. „czarną godzinę”, czy też wydadzą od razu całą gotówkę, którą dysponują w danym miesiącu i nie wystarczy im pieniędzy na ważne opłaty.

Aby uzmysłowić im tę zależność, powiedz, że bogatszy nie jest ten, który dla przykładu zarabia 6 tys. zł, wydaje wszystkie zarobione pieniądze w miesiącu, korzystając dodatkowo z limitu kredytowego czy debetu na karcie, a ten, który zarabia 3 tys. zł i co miesiąc odkłada po 50 zł do skarbonki; ten, który inwestuje.

We właściwym podejściu do pieniędzy nie chodzi o bogacenie się, tylko po to, aby posiadać ich jak najwięcej, gdyż nigdy nie dotrzemy do kwoty, która będzie dla nas wystarczająco wysoka. Chodzi o to, aby w mądry, przemyślany sposób gospodarować środkami, które pomogą nam wieść spokojne i szczęśliwe życie.



Świnka skarbonka.

(Ilustracja dekoracyjna)

5. Czym jest cel finansowy?

Każdy z nas powinien mieć zdefiniowane i obrane swoje cele finansowe. Są to cele, do których osiągnięcia konieczne są pieniądze. Jednak bez jasno sprecyzowanego celu stracimy motywację dość szybko. Musimy wiedzieć, po co oszczędzamy. Samo określenie poprawy naszej sytuacji finansowej nie jest wystarczające.

Cele finansowe powinny być:

- a) konkretne,
- b) jasno zdefiniowane,
- c) realistyczne,
- d) określone w czasie.

6. Zapytaj zatem mieszkańców, jaki chcą obrać cel finansowy. A może już dawno go obrali?

Celem finansowym może być kupno jakiejś rzeczy, ale też spłata naszych długów, czyli pożyczek. Do tego należą również: zakup roweru do kolejnej wiosny, prezent na komunię bratanka w przyszłym roku, a nawet udział w jakimś kilkudniowym warsztacie kulinarnym czy wyjeździe.

Jeżeli każdy z osobna wyznaczy sobie taki cel, ważne, aby taki wydatek zaplanować wcześniej i na niego zaoszczędzić. Dobrym pomysłem jest posiadanie skarbonki albo zwykłego pustego słoika, który będzie nam służył do tego samego celu.

7. Podaj mieszkańcom/mieszkankom poniższy przykład:

Zamiast pożyczać 1000 zł na rower, odkładaj codziennie 1,50 zł do słoika. Daje to 45 zł miesięcznie. W skali roku (365 dni x 1,50 zł = 547,50 zł) masz już zaoszczędzone prawie połowę środków, a po dwóch latach sam, bez zbędnych

pożyczek, jesteś w stanie zaoszczędzić całą kwotę na zakup własnego roweru! Często wydaje nam się, że mamy tak mało pieniędzy, z których nie da się już nic odłożyć. Wystarczy jednak, np. po powrocie z zakupów, wrzucić drobne monety do skarbonki, które potrzebne były nam do odpięcia koszyka zakupowego. Zamiast do kieszeni czy torebki trafią one we właściwe miejsce, a my z zakupów na zakupy dostrzeżemy, że nasze domowe oszczędności rosną.

8. Możesz również wraz z mieszkańcami przeprowadzić następujący test:

Po otrzymaniu renty czy też pensji odłóżcie 50 zł do skarbonki, lub na oddzielne konto w banku, i nie ruszajcie ich pod żadnym pozorem. Pod koniec miesiąca okaże się, że macie wciąż tyle samo pieniędzy, ale za to w skarbonce czy na koncie w banku zaczęło ich przybywać. Po trzech miesiącach macie już 150 zł. Jeżeli podwyższycie kwotę miesięcznego odkładania do 100 zł, sumy te szybko urosną do solidnych oszczędności.

Dzięki ustanawianiu celów finansowych uczymy się zaradności i oszczędzania dla siebie, a nie – jak błędnie często interpretujemy – na sobie. Brak celu nie pozwala skoncentrować się na istotnych środkach i planowaniu drogi. Tak samo jest z celami finansowymi. Gdy nie wiemy, po co i na co oszczędzamy, to oszczędzanie może nas prędko zniechęcić i dalej będziemy wydawali dokładnie tyle, ile zarobiliśmy.

9. Oto kilka wskazówek, jak świadomie zarządzać finansami osobistymi. Możesz wskazówki te wydrukować i powiesić w ważnym miejscu w Waszym mieszkaniu:

- 1) Wyznacz sobie cel – wtedy oszczędzanie jest przyjemniejsze.
- 2) Zapisz swój budżet.
- 3) Zminimalizuj wydatki.

- 4) Stosuj zasadę tzw. małych kroków – np. odkładaj codziennie 1 zł do skarbonki.
- 5) Odkładaj pieniądze od razu po ich wpływie – łatwiej jest odłożyć na początku, niż zostawić i wydać.
- 6) Korzystaj z pomocy banku w regularnym oszczędzaniu np. oprocentowanych kont oszczędnościowych.
- 7) Płać gotówką – zyskasz kontrolę nad wydatkami.
- 8) Oblicz, ile możesz wydać dziennie i tego się trzymaj.
- 9) Planuj zakupy; zastanów się, czego potrzebujesz, i zrób listę.
- 10) Stwórz fundusz na czarną godzinę – „poduszkę finansową”.
- 11) Nie bój się działać. Zaczynaj zajmować się swoimi finansami już dziś!

10. Podsumowanie:

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko, traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa.

11. Propozycja dalszego wykorzystania scenariusza:

Edukatorze/Edukatorko, możesz powrócić do tego tematu za każdym razem kiedy zaplanujecie budżet miesięczny z mieszkańcami czy też będziecie ustanawiali nowe cele finansowe. Treści te są na tyle uniwersalne i najlepiej, aby były powtarzane cyklicznie, co jakiś czas np. z początkiem każdego miesiąca.

Scenariusz nr 3

Emocje w finansach osobistych: kupuję tylko to, co ma dla mnie prawdziwą wartość, nie ulegam wpływom i reklamom. Podejmuję świadome decyzje konsumenckie

1. Cel rozmowy:

Uświadomienie uczestnikom/uczestniczkom zajęć, czym są emocje, i jak łatwo pod ich wpływem dokonujemy nieprzemyślanych zachowań, w tym przesadnych zakupów.

2. Zastosowanie scenariusza:

Edukatorze/Edukatorko, scenariusz ten można wykorzystać jako temat do rozmowy podczas codziennych aktywności. Pomocą dydaktyczną w tym scenariuszu mogą być różnego rodzaju gazetki reklamowe z ofertą supermarketów czy też czasopisma. Zwróć uwagę uczestników/uczestniczek na hasła reklamowe, które zamieszczone w nich, celowo wywołują pewnego rodzaju emocje i potrzeby.

3. Wskazówka dla Edukatora/Edukatorki:

Zadbaj o dobrostan uczestników/uczestniczek spotkania. Rozpoznaj, czy temat ten wymaga jeszcze dokładniejszego wytłumaczenia z Twojej strony. Jeżeli uczestnicy/uczestniczki potrzebują więcej czasu na wytłumaczenie, daj im go i skup się na dokładnym wytłumaczeniu ogółu.

4. Zapytaj mieszkańców, czy wiedzą, czym są emocje.

Czy są w stanie podać kilka ich przykładów?

Jakie emocje odczuwali ostatnio?

Czy były one pozytywne czy negatywne?

Jak się wtedy czuli?

Emocje są silnymi i gwałtownymi uczuciami poprzedzonymi jakimś wydarzeniem, które je wywołują; są to np. radość, smutek czy strach. Bywają dla nas świadome albo wprost przeciwnie – często nie potrafimy ich nazwać. Emocje są nietrwałe, gdyż z reguły szybko mijają. Motywują nasze zachowania i dzięki nim mamy ochotę coś robić czy działać. Mogą jednak mieć na nas negatywny wpływ – gdy za bardzo poddajemy się emocjom, podejmujemy decyzje pod ich wpływem.



Dziewczynka z wózkiem sklepowym

(Ilustracja dekoracyjna)

5. Jakie znaczenie zatem mają emocje w finansach?

Emocje w finansach mają bardzo duże znaczenie, ponieważ często biorą górę nad rozsądkiem. Mówi się, że pieniądze uwielbiają nasze emocje i nigdy nie będziemy ich posiadać, jeśli nie będziemy kontrolować nagłych impulsów. Pieniądze same w sobie nie są powodem naszego zachowania czy powstających emocji; one jedynie pokazują, jakie mamy podejście do finansów.

Zakupy wiążą się z przyjemnością. Wizerunek ten jeszcze bardziej utrwala reklamy oraz media, tworząc opinie o produktach, które sprzyjają wzrostowi poziomu zadowolenia oraz zaufania. Prowadzi to do zakupoholizmu, czyli nadmiernego, nieprzemyślanego i kompulsywnego kupowania niepotrzebnych produktów, a tym samym problemu z budżetem domowym oraz zadłużeniem.

Często kupujemy pod wpływem chwili i tym samym wydajemy za dużo, nie kontrolując naszych wydatków. To właśnie przez emocje wywoływane reklamami czy presję społeczeństwa kupujemy i wydajemy za dużo. Również pod wpływem emocji podejmujemy inne nieracjonalne działania finansowe, np. zaciągając kredyt czy pożyczkę.

Zdarza się również, że potrzebujemy natychmiastowej gratyfikacji, czyli czynnika, który poprawi nam nastrój; w tym przypadku może być to dokonanie zakupu. Pod wpływem emocji unikamy odpowiedzialności za długi, a następnie mylnie zakładamy, że nasza beznadziejna sytuacja finansowa sama się rozwiąże.



Dziewczynka z zakupami

(Ilustracja dekoracyjna)

6. Jak nie dać się emocjom w zarządzaniu pieniędzmi?

Zadaj następujące pytania mieszkańcom/mieszkankom: czy rzeczywiście chcą wydawać kilkadziesiąt złotych na zbędne zakupy, pod wpływem chwili czy promocji? Czy warto kupować kolejny gadżet, który odstawią na półkę po kilku dniach od zakupu? Czy wydawanie pieniędzy na chwilowe zachcianki naprawdę sprawi im długofalowe szczęście? Jakie mogą być tego konsekwencje?

7. Poniżej znajdziesz kilka wskazówek, jak się uchronić przed nieprzemyślanym zakupem. Są to zasady, których warto przestrzegać w codziennym życiu

- 1) Im więcej wiem o sobie, tym większą mam szansę na podejmowanie dobrych decyzji, również zakupowych. Bardzo ważne, abyśmy nauczyli się rozpoznawać nasze skłonności oraz uważnie analizowali emocje. Mamy wtedy możliwość wpływania na swoje zachowania.
- 2) Kiedy emocje biorą górę, a musimy podjąć ważną decyzję finansową, powinniśmy spróbować oddzielić uczucia od logiki. Dobrym sposobem na to jest spisanie na kartce wszystkich możliwych rozwiązań danej sytuacji, np. kiedy stoimy przed wyborem zakupu drogiego sprzętu.
- 3) Dodatkowym wsparciem może być pomoc innej osoby, która nie jest tak emocjonalnie zaangażowana w sytuację i zapewne będzie w stanie spojrzeć na naszą potrzebę w bardziej racjonalny sposób.
- 4) Nauczmy się odróżniać prawdziwe „potrzeby” od „pragnień” – często napędzanych przez reklamy. Starajmy się zmniejszyć wydatki na finansowanie tych „pragnień”.
- 5) Nie traktujmy zakupów jako sposobu na odstresowanie. Mechanizm ten zapewnia tylko krótkotrwałe zadowolenie. Po dłuższym czasie kolejny zakup może przyczynić się do powstania długów i braku gotówki na potrzebne wydatki.
- 6) Jeśli jakiś zakup nie był planowany, odłóżmy go w czasie przynajmniej o 7 dni. Jeżeli dana rzecz jest warta zakupu, to na pewno kupisz to po tym czasie. Jeżeli nie, oznacza to, że nie poddałeś się emocjom towarzyszącym zakupowi.

8. Podsumowanie:

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko, traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa.

9. Propozycja dalszego wykorzystania scenariusza:

Edukatorze/Edukatorko, potraktuj ten scenariusz jako wstęp przed scenariuszem nr 4 dotyczącym manipulacji w sprzedaży. Możesz jeszcze raz do niego powrócić, jeżeli temat emocji, potrzeb i pragnień kreowanych głównie przez rynek i reklamodawców wymaga przypomnienia.

10. Więcej dowiesz się z:

- [dlaczego-kupujemy-rzeczy-ktorych-nie-potrzebujemy](#)
- [jak-sentyment-wplywa-na-podejmowanie-decyzji](#)

Scenariusz nr 4

Jak rozpoznać techniki manipulacji w sprzedaży? Czym jest manipulacja?

1. Cel rozmowy:

Uświadomienie uczestnikom/uczestniczkom zajęć czym jest manipulacja i jak łatwo mogą być jej poddawani/poddawane w codziennym życiu, zwłaszcza gdy są w roli konsumentów.

2. Zastosowanie scenariusza:

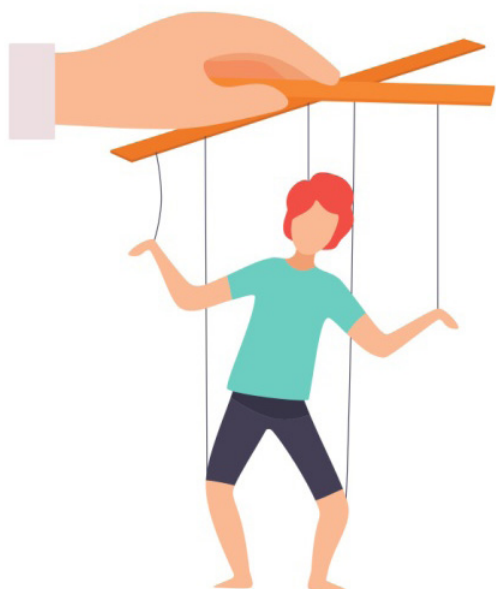
Przedstaw go przed planowanym zakupem przez Internet czy też zanim wybierzesz się na zakupy do pobliskiego supermarketu, aby uchronić się przed manipulacją w sprzedaży. Przy okazji rozmowy na temat reklam: ich rzetelności i ich wpływie na nas – odbiorców/odbiorczyń.

3. Wskazówka dla Edukatora/Edukatorki:

Zadbaj o dobrostan uczestników/uczestniczek spotkania. Rozpoznaj, czy temat ten wymaga jeszcze dokładniejszego wytłumaczenia z Twojej strony. Przejdź do punktu 7 pt.: „Typowe manipulacje w sprzedaży”, dopiero gdy uczestnicy/uczestniczki zrozumieją czym jest ogólne pojęcie manipulacji. Jeżeli uczestnicy/uczestniczki potrzebują więcej czasu na wytłumaczenie, daj im go i skup się na dokładnym wytłumaczeniu ogółu. Jeżeli temat ten wydaje się za trudny na jedno spotkanie, możesz spokojnie do niego wrócić podczas kolejnych zajęć.

4. Na początek zapytaj uczestników/uczestniczki, czy wiedzą, czym jest manipulacja. Czy kiedykolwiek byli/były jej poddawani?

Wytłumacz, że manipulacja jest sposobem wywierania wpływu na innych ludzi w taki sposób, aby realizowali cele manipulatora – czyli kogoś, kto taką technikę stosuje. Manipulacja to próba przekonania kogoś (bądź też konkretną grupę) do naszego zdania, czy też zrobienia przez niego tego, co chcemy. Jeżeli nie jesteśmy w stanie rozpoznać manipulacji, bardzo szybko się jej poddajemy...



*Ręka pociągająca
za sznurki manekina.*

(Ilustracja dekoracyjna)

5. Jeśli uczestnikom/uczestniczkom zajęć ciężko jest odnieść to zjawisko do swojego życia, zadaj kolejne pytania:

Czy przypominają sobie sytuację, aby zrobili/zrobili coś pod namową innej osoby?
A może zakupiły/zakupili jakiś produkt tylko dlatego, że zobaczyły/zobaczyli
go w reklamie?

W dzisiejszych czasach z manipulacją spotykamy się na każdym kroku. Jest ona bardzo częstym zabiegiem w różnego rodzaju reklamach. Producenci, jak i agencje odpowiedzialne za kampanie reklamowe, prześcigają się ze sobą, aby tak wpłynąć na odbiorców/odbiorczynie, czyli przyszłych klientów, żeby zakupili ich produkty.

Często w pogoni za zyskiem twórcy reklam tworzą świat nieprawdziwy, który nie pokazuje życia zwykłych ludzi. Prowadzi to do kształtowania się błędnych wyobrażeń o świecie, zwiększenia konsumpcjonizmu (czyli postaw polegających na nadmiernym gromadzeniu dóbr materialnych) czy myślenia tylko w kategoriach posiadania.

Mechanizmy manipulacji w reklamach są tworzone po to, aby rozbudzić potrzebę zakupu konkretnych produktów poprzez np. zwracanie uwagi na nasze braki. w pewien sposób również mogą kontrolować nasz sposób myślenia o produktach i kształtować wyobrażenia o nich, często nieprawdziwe...

6. Wyłumacz uczestnikom/uczestniczkom, że reklamodawcy mogą wykorzystać ich podatność na manipulację

Robią to poprzez wywieranie wpływu na nich, nawet jeśli nie są bezpośrednimi adresatami reklamy – np. samochodowej, bo nie posiadają samochodu. Techniki manipulacji używane w takich przekazach sprawiają, że chcemy osiąść daną rzecz, często reklamowaną przez znane, podziwiane przez nas osoby, np. zatrudnionych do tej roli aktorów czy modelki.

Należy pamiętać jednak, że nie zawsze mocno reklamowany produkt jest najlepszy! Często produkty mniej znane nie potrzebują tak nachalnych form reklamy i są zdecydowanie lepsze; trwalsze, skuteczniejsze czy po prostu smaczniejsze. Podczas zakupów pamiętajcie, że często produkty zlokalizowane na półkach na wysokości oczu są najdroższe albo producent chce mocno je wypromować. Nie oznacza to wcale, że są one najlepsze. Często zamienniki znanych z reklam produktów mają taki sam skład, wyglądają tak samo, ale mają inne opakowanie, a kosztują znacznie mniej.

Warto dodać, że na przodzie półki praktycznie zawsze znajdziemy starsze produkty celem ich szybszego sprzedania i uniknięcia przeterminowania. Dotyczy to również starego pieczywa czy wyrobów piekarniczych. Dlatego zawsze warto przed zakupem czytać termin ważności oraz sprawdzać, czy wypieczony produkt spożywczy nie jest

przypadkiem twardy w dotyku i nie chrupie.

7. Typowe techniki manipulacji w sprzedaży.

Znany amerykański psycholog, prof. Robert Cialdini, określił pewne reguły związane z wywieraniem wpływu na ludzi. Możemy je odnaleźć również, dokonując zakupów, czyli będąc w roli konsumentów



*Chłopak goniący marchewkę
zawieszoną na wędce,
którą trzyma kobieta.*

(Ilustracja dekoracyjna)

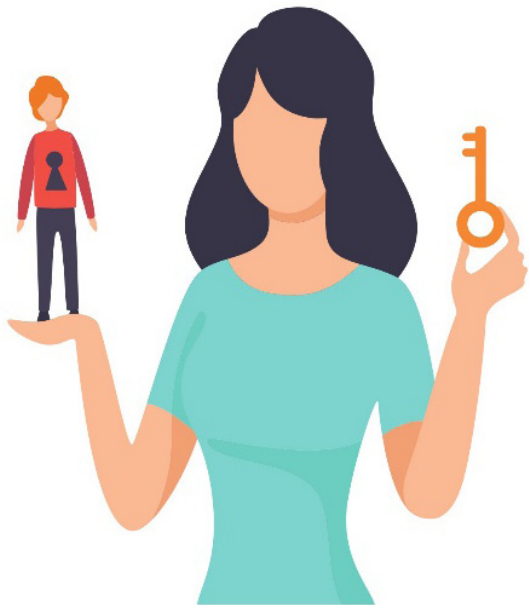
Poniżej odnajdziesz typowe techniki manipulacji w sprzedaży. Omów je wraz z uczestnikami/uczestniczkami spotkania.

- 1) „Reguła wzajemności” – często uliczni sprzedawcy stosują taki chwyt, abyśmy poczuli się zobowiązani lub chcieli się odwdzięczyć, w sytuacji gdy np. oferują nam dany produkt, schodząc stopniowo z ceny specjalnie dla nas. Reguła ta mówi, że ludzie odwdzięczają się w taki sposób, jaki zostali potraktowani.
- 2) „Reguła niedostępności” – bardziej stymuluje nas sytuacja, w której możemy coś stracić. Są to wszelkiego rodzaju oferty sprzedaży limitowane czasowo, np. „tylko do dzisiaj”, „ostatnie na stanie”.
- 3) „Reguła autorytetu” – ludzie wolą się kierować wskazówkami specjalistów/ specjalistek w danej dziedzinie; lekarek, szefów kuchni. Dlatego też w reklamach znajdziemy mnóstwo takich osób w reklamach, które polecają poszczególne produkty ze swojej branży. Niestety często są to jedynie aktorzy lub aktorki.
- 4) „Reguła dowodu społecznego” – wybieramy odpowiednie dla nas produkty na podstawie wyboru podobnych do nas osób. Są to również wszystkie hasła reklamowe typu „zaufały nam miliony kobiet” czy „90% mężczyzn poleca nasz

produkt”.

8. Zastanów się wraz z uczestnikami/uczestniczkami na jakie inne formy manipulacji należy uważać podczas robienia zakupów?

Czy pamiętają ze swojego doświadczenia albo słyszeli/słyszały jakąś historię związaną z próbą nakłonienia kogoś do zakupu? Jeżeli uczestnicy/uczestniczki nie są w stanie ich podać, poniższe przykłady niech stanowią dla Ciebie – Edukatorze/ Edukatorko. materiał. na którym możesz się oprzeć i kontynuować rozmowę.



Dziewczyna trzymająca klucz w jednej ręce i chłopca z zamkiem do klucza w drugiej.

(Ilustracja dekoracyjna)

- 1) Zaniżenie wartości towaru ze względu na ukryte wady w celu skuszenia kupującego do zakupu.
- 2) Brak możliwości przesyłki za pobraniem ze sprawdzeniem zawartości. Większość rzetelnych firm oferuje taką możliwość wysyłki za dodatkową opłatą. Zanim zapłacisz kurierowi, możesz otworzyć paczkę i przekonać się, że zawiera to, co zamawiałeś.
- 3) Prośba sprzedawcy o błyskawiczną wpłatę przelewem. Często sprzedawca twierdzi, że potrzebuje pilnie pieniędzy i twierdzi, że jeśli posiadamy jego dane, to nie jest oszustem.
- 4) Przenoszenie komunikacji poza tę ustaloną w regulaminie portalu aukcyjnego

(np. na maile).

- 5) Stosowanie sformułowań typu: „kto pierwszy ten lepszy”, „jest bardzo wielu zainteresowanych ogłoszeniem” czy „już ktoś ma zrobić przelew”. Nie daj się nabrać na ofertę, która jest ważna jeszcze tylko kilka minut. Oszuści często stosują ten trik, żeby wydobyć pieniądze od naiwnych klientów/klientek, po czym zniknąć. Sprawdź, czy strona internetowa sprzedawcy zawiera pełne dane kontaktowe, włącznie z numerem telefonu, na który będziesz mógł zadzwonić w razie problemów.
- 6) Uczciwy sprzedawca nie będzie unikał bezpośredniej rozmowy, podczas której odpowie na każde pytanie albo też wyśle ci więcej zdjęć oferowanego przedmiotu, jeśli o to poprosisz. Nie bój się pytać o wszelkie szczegóły.
- 7) Kupuj w sklepach, a unikaj pokazów w hotelach, na wycieczkach, w domach kultury czy nieodpłatnych konsultacji lekarskich. Proponowane produkty są dużo droższe niż w normalnym sklepie. Używa tam się manipulacji, gdyż za darmowy posiłek czy badanie chcesz się zrewanżować i kupujesz produkt.
- 8) Jeśli oferta jest zbyt piękna, aby była prawdziwa, to po prostu jest fałszywa. Zanim kupisz wakacje marzeń, najpierw przekonaj się, że dane miejsce pobytu (hotel, pensjonat) faktycznie istnieje poprzez sprawdzenie choćby jego strony internetowej.
- 9) Dokładnie przeczytaj regulamin sklepu internetowego, w którym kupujesz. Jeśli znajdziesz w nim zapis, że to ty, jako klient, jesteś importerem towaru albo że sklep oferuje towary sprzedawcy spoza UE, wiedz, że dochodzenie ewentualnych roszczeń będzie albo trudne, albo niemożliwe. Zastanów się, czy na pewno chcesz kupować w sklepach internetowych, które nie zamieściły regulaminu, nie podają kompletnych informacji o sprzedawcy czy nie podają terminu wysyłki towaru lub informują, że jest on dłuższy niż 30 dni.
- 10) Sprawdzaj opinie o sklepie i nie dawaj się nabierać na ceny znacznie niższe od rynkowych – to zawsze jest podejrzane i może wiązać się z wątpliwą jakością produktu.

- 11) Jeżeli jesteś nakłaniany na wizytę przedstawiciela firmy u ciebie w domu, nie podejmuj decyzji natychmiast. Zrezygnuj, jeśli wywiera się na ciebie presję, że musisz wpłacić pieniądze już i teraz, bo inaczej świetna oferta przepadnie. Daj sobie czas do namysłu, porozmawiaj ze znajomymi, którzy są bardziej doświadczeni w tej dziedzinie.
- 12) Pamiętaj, że za zakupy na raty to też kredyt! Policz koszt zakupów na raty, tak jak koszt każdego kredytu. Przemyśl, czy nie lepiej odłożyć zakup do czasu zaoszczędzenia wystarczającej kwoty.

9. Podsumowanie

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko,

traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa.

10. Propozycja dalszego wykorzystania scenariusza:

Edukatorze/Edukatorko,

proszę wróć do tego tematu, jeżeli sytuacja z manipulacją podczas sprzedaży przydarzy się którejś/któremuś z uczestników/uczestniczek w ich codziennym życiu.

11. Jeżeli chcesz poszerzyć swoją wiedzę na ten temat, więcej dowiesz się z:

- [Manipulacja w reklamie telewizyjnej skierowanej do dzieci i młodzieży](#)
- [Techniki manipulacji w sprzedaży](#)
- [Techniki manipulacji a etyczne wywieranie wpływu](#)

Scenariusz nr 5

Produkty finansowe: ROR, konto oszczędnościowe, lokaty, ubezpieczenie...

1. Cel rozmowy:

Wyjaśnienie i przedstawienie uczestnikom/uczestniczkom zajęć pojęć dotyczących produktów finansowych, z którymi mogą się spotkać w samodzielnym życiu.

2. Zastosowanie scenariusza:

To wstęp do rozmowy najlepszy do poruszenia w momencie, gdy uczestnicy/uczestniczki będą mieli potrzebę założenia konta oszczędnościowego, na które ma wpływać ich wynagrodzenie czy też renta. Dobrze, aby poznali również i umieli rozróżnić inne produkty finansowe, gdyż być może w samodzielnym życiu będą gotowi nimi operować. Zatem powyższy temat konwersacji możesz przeprowadzić z mieszkańcami zanim wybieriecie się wspólnie do banku, aby założyć pierwsze konto osobiste; oglądając reklamy w telewizji dotyczące produktów bankowych; podczas rozmowy o ich samodzielnym funkcjonowaniu w społeczeństwie jako osoby dorosłe; gdy zechcą podjąć stosowną dla nich stałą pracę czy też dodatkową.

3. Wskazówka dla Edukatora/Edukatorki:

Zadbaj o dobrostan uczestników/uczestniczek spotkania. Rozpoznaj, czy temat ten wymaga jeszcze dokładniejszego wytłumaczenia z Twojej strony. Jeżeli uczestnicy/uczestniczki potrzebują więcej czasu na wytłumaczenie, daj im go i skup się na dokładnym wytłumaczeniu ogółu. Jeżeli temat ten wydaje się za trudny na jedno spotkanie, możesz spokojnie do niego wrócić podczas kolejnych zajęć.

4. Zapytaj uczestników/uczestniczek, czy wiedzą, czym tak naprawdę zajmują się banki. Jakie produkty oferują?

Wytłumacz im, że **produkt bankowy** jest to usługa oferowana klientowi przez bank. Duże banki oferują obecnym oraz potencjalnym klientom kilkaset dostępnych **produktów**, których strategia marketingowa wcześniej została starannie przeanalizowana, aby **produkt** był także opłacalny dla nich samych.

5. Poniżej znajdziesz przegląd podstawowych produktów bankowych oferowanych nam klientom przez banki. Przeczytaj ich opis uczestnikom/uczestniczkom, a następnie poproś ich, aby postarali się opisać własnymi słowami każdy z nich:

ROR to tylko skrót od wyrażenia **rachunek oszczędnościowo–rozliczeniowy**.

ROR to właściwie nasze konto osobiste, na które przelewane jest wynagrodzenie, zasiłki, renta czy emerytura. Posiadając ROR w banku, nasze konto może zostać powiązane z **kartą płatniczą**, dzięki której będziemy mogli posługiwać się własnymi funduszami, jakie posiadamy na danym koncie. Przy jej pomocy mamy możliwość płatności za zakupy w sklepie stacjonarnym oraz przez internet. Również dodatkową usługą w ramach ROR jest tzw. **bankowość elektroniczna**, czyli dostęp do wszelkich informacji na temat naszego konta przez konto internetowe. Możemy również dysponować tzw. **bankowością mobilną**, czyli dostępem do konta bankowego przez aplikację zainstalowaną na naszym telefonie.

Jak zatem wybrać dla siebie idealny rachunek oszczędnościowo–rozliczeniowy (ROR)?

Istnieje szereg pytań, które warto zadać przed podpisaniem umowy z bankiem:

- 1) Ile dokładnie zapłacisz za wyrobienie i korzystanie z karty płatniczej?
- 2) Ile dokładnie zapłacisz za otwarcie i prowadzenie konta?

- 3) Jaka jest opłata za wypłatę gotówki w bankomatach własnych banku, a jaka innych banków?
- 4) Czy istnieją dodatkowe opłaty związane chociażby z wykonywaniem przelewów czy ubezpieczeniem karty?

a) **Konto oszczędnościowe** – rodzaj rachunku bankowego, który ułatwia gromadzenie oszczędności. Środki zgromadzone na rachunku oszczędnościowym są wyżej oprocentowane niż na rachunkach oszczędnościowo–rozliczeniowych (ROR). Zaletą posiadania konta oszczędnościowego jest to, że zgromadzone środki na koncie możemy w każdej chwili wypłacić i nie ulegają one “zamrożeniu”. a gdy chcemy zwiększyć środki na koncie, możemy dokonać na nie wpłaty. Obecnie wysokość oprocentowania takich kont jest niska, a posiadanie wiąże się z dodatkowymi opłatami.



Wyimaginowana dłoń trzymająca dolary, która wychodzi z monitora komputera.

(Ilustracja dekoracyjna)

b) **Lokata bankowa** – rodzaj umowy z bankiem, na podstawie której klient powierza bankowi określoną kwotę pieniędzy na umówiony czas. Po jego upływie umowy bank zwraca pieniądze powiększone o wysokość odsetek. Jest to taka odwrócona pożyczka – gdzie bank pożycza pieniądze od klienta w zamian za określone wynagrodzenie. w zależności od rodzaju lokaty odsetki za nią mogą być wypłacane **miesięcznie, kwartalnie, rocznie** lub **po okresie zakończonej umowy**. **Oprocentowanie lokaty** może być **stałe** lub **zmienne**, a jego wysokość, bez względu na czas trwania lokaty, określana w skali roku. Aktualnie

oprocentowanie lokat jest dość niskie i tym samym przy wpłacie pieniędzy na taki depozyt nie można spodziewać się dużych zysków.

c) Kredyt konsumencki – pożyczka udzielana konsumentowi (inaczej kredytobiorcy), regulowana ustawą o kredycie konsumenckim. Do kredytów tych zaliczamy m.in.: **kredyty gotówkowe, ratalne oraz kredyty w kontaktach osobistych konsumentów.**

Kredytem nie jest tzw. umowa kredytu 0% – nie przewiduje ona oprocentowania i innych kosztów wiążących się z zaciągnięciem i spłatą kredytu. Należy pamiętać, że kredytów w oparciu o prawo bankowe mogą udzielać wyłącznie banki. Natomiast firmy pożyczkowe (parabanki) udzielają pożyczek, m.in. chwilówek, w oparciu o przepisy Kodeksu Cywilnego.

Zarówno kredyt jak i umowa pożyczki powinny być sporządzone na piśmie i zawierać dane takie jak:

- Pełne dane osoby biorącej kredyt (kredytobiorcy).
- Pełne dane osoby bądź instytucji udzielającej kredyt (kredytodawcy).
- Kwotę kredytu.
- Informacje o zasadach i terminach spłaty kredytu oraz możliwością wcześniejszej spłaty.
- Informacje o całkowitej kwocie do zapłaty oraz wysokości rat.
- Informację o kosztach kredytu (opłaty, prowizje, ubezpieczenie).
- Koszty odsetek kredytu (max. oprocentowanie kredytu).

Należy dokładnie przeczytać każdą umowę kredytową, zanim się ją podpisze. Może się zdarzyć bowiem, że kredytodawca będzie oferował pożyczanie kwoty na bardzo niski procent, ale ustanowi np. wyższą prowizję i różne opłaty dodatkowe.

d) Ubezpieczenie – rodzaj umowy, inaczej polisa, zawarta pomiędzy towarzystwem ubezpieczeniowym (**ubezpieczycielem**) a klientem (**ubezpieczającym**). Według

polskiego prawa ubezpieczycielem może być wyłącznie zakład ubezpieczeń i musi posiadać zezwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej.

Na podstawie polisy ubezpieczony otrzymuje odszkodowanie w chwili wystąpienia zdarzenia losowego, na jakie zawarta jest polisa. Ubezpieczający się ma obowiązek opłacać składkę w określonej wysokości i w wyznaczonym czasie.

Każda polisa powinna zawierać:

- dane ubezpieczającego,
- rodzaj ubezpieczenia,
- sumę ubezpieczenia i wysokość składki,
- okres, na jaki została zawarta polisa,
- zakres ubezpieczenia,

ania polisy.



*Rachunek za usługi na telefonie,
a obok niego pieniądze*

(Ilustracja dekoracyjna)

6. Podsumowanie

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko,

traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat

modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa.

7. Propozycja dalszego wykorzystania scenariusza

Edukatorze/Edukatorko,

jeżeli uczestnicy/uczestniczki wykazują większe zainteresowanie tematem, możesz również korzystając z informacji w Internecie, tudzież na stronie banku, z usług którego korzystacie, sprawdzić aktualną ofertę produktów finansowych. Jest to tak naprawdę wstęp do nauki korzystania z własnego konta czy też zawarcia polisy ubezpieczenia.

8. Więcej dowiesz się z:

- [jak działa konto oszczędnościowe](#)
- [co to jest lokata](#)

Scenariusz nr 6

Co zrobić, aby pożyczanie nie wymknęło się spod kontroli? Zasady pożyczania, porównywanie ofert kredytowych.

1. Cel rozmowy:

Uświadomienie uczestnikom/uczestniczkom zajęć, czym jest pożyczanie pieniędzy; na co mają zwrócić uwagę, jeżeli byliby zmuszeni skorzystać z pożyczki. Pokazanie na jakie cele warto pożyczyć środki pieniężne, a na inne – byłoby to wysoce nierozsądne.

2. Zastosowanie scenariusza:

Edukatorze/Edukatorko, scenariusz ten można wykorzystać jako temat do rozmowy podczas codziennych aktywności. To również doskonały temat, jako kontynuacja scenariuszy nr 3 i nr 4 dotyczących emocji w finansach i manipulacji w sprzedaży. Temat ten to także kontynuacja rozmów o produktach finansowych oferowanych przez banki, gdyż pożyczka czy kredyt są również swego rodzaju produktem bankowym. Dodatkową pomocą dydaktyczną w przypadku tego tematu mogą być reklamy w TV, radio czy prasie dotyczące pożyczek.

3. Wskazówka dla Edukatora/Edukatorki:

Zadbaj o dobrostan uczestników/uczestniczek spotkania. Rozpoznaj, czy temat ten wymaga jeszcze dokładniejszego wytłumaczenia z Twojej strony. Jeżeli uczestnicy/uczestniczki potrzebują więcej czasu na wytłumaczenie, daj im go i skup się na dokładnym wytłumaczeniu ogółu.

3. Zapytaj mieszkańców, do kogo zgłosiliby się w potrzebie, gdyby zabrakło im pieniędzy?

Wytłumacz im, że pożyczanie nie jest złe, jeżeli robimy to z głową oraz (i przede wszystkim) na potrzebne cele.

4. Poniżej znajdziecie przykłady rozsądnych celów wzięcia pożyczki.

W oparciu o poniższy tekst postaraj się przedstawić mieszkańcom/mieszkankom przykłady rozsądnych potrzeb.

Na co można rozsądnie pożyczać?

- 1) Kupno mieszkania lub domu. Jest to budowanie majątku własnego, w przeciwieństwie do wynajmu, gdzie opłata za czynsz nie powoduje przejścia mieszkania na naszą własność.
- 2) Remont mieszkania. Gdy mamy nieszczelne okna, powoduje to nawet 25% straty ciepła i tym samym wysokie rachunki za ogrzewanie. Jeżeli pożyczysz pieniądze na naprawę lub wymianę okien, to transakcja ta zwróci się w postaci mniejszych rachunków.
- 3) Edukację. Na to nigdy nie jest za późno i warto się dokształcać, bo dzięki temu możemy podnieść swoje kwalifikacje, a tym samym znaleźć np. dodatkowe źródło dochodu. Warto również poszukiwać darmowych kursów w swojej miejscowości czy okolicy. Często dofinansowane są one ze środków unijnych czy publicznych.
- 4) Rower czy samochód używany do pracy czy też dojazdów do pracy. Czasem dzięki niektórym sprzętom jesteśmy w stanie pozyskać nowe możliwości, np. zostać kurierem rowerowym czy też dzięki naprawie starego samochodu dojeżdżać do pracy znacznie oddalonej od miejsca zamieszkania.

6) Energooszczędny sprzęt AGD. Jeżeli posiadasz starą lodówkę lub pralkę, to zapewne wiesz, z jakimi kosztami opłat za prąd czy wodę się to wiąże. Zakup nowej lodówki to spora oszczędność na rachunkach, dlatego warto na nią pożyczyć pieniądze.



Koszyk z zakupami sprzętu AGD

(Ilustracja dekoracyjna)

5. Z kolei poniżej znajdziecie przykłady nierozsądnych celów pożyczkowych.

Zanim je przytoczysz, zapytaj uczestników/uczestniczek, co według nich jest niebezpieczną pożyczką. Czy są w stanie rozróżnić prawdziwe potrzeby od zachcianek?

A niebezpieczne pożyczki?

Może są to drogie prezenty świąteczne, wystawne wesela i inne imprezy rodzinne, nowy telewizor czy smartfon, wakacje zagraniczne czy po prostu zachcianki, bo inni mają podobne rzeczy?

Rzeczy te mają krótką żywotność, często się psują.

Imprezy rodzinne trwają chwilę, podobnie jak wakacje. Czy zatem dla takich rzeczy warto się zapożyczać na miesiące, albo nawet lata?

6. Poproś mieszkańców, aby podali własne przykłady niebezpiecznych pożyczek.

Czy słyszeli o takiej sytuacji, aby ktoś zapożyczył się na podobne cele i miał z tego tytułu problemy? Może znają oni inne negatywne konsekwencje pożyczek zaciągniętych pod wpływem chwili?

7. Jak sprawdzić, czy stać nas na pożyczkę?

Czy możemy sobie pozwolić na pierwszy w życiu kredyt?

Czy też kolejną ratę kredytu?

Jeżeli będziecie skrupulatnie prowadzić budżet domowy i zapisywali wydatki, to w prosty sposób sprawdzicie, czy w ogóle jesteście w stanie spłacać kolejną ratę kredytu.

Poniżej znajdziesz tabelę, w której:

- 1) Wpisz swoje stałe przychody, ale również dodatkowe, czyli takie, które dostajesz w ciągu roku, ale nie co miesiąc; np. pracując dodatkowo latem podczas zbioru owoców czy świadcząc usługę wyprowadzania psa sąsiada przez jeden miesiąc.
- 2) Policz, ile miesięcznie wydajesz na czynsz, prąd, ogrzewanie, wodę, telefon, pakiet TV, internet itp. Dzięki zbieraniu paragonów będziesz wiedział, ile wydajesz na jedzenie i chemię gospodarczą.
- 3) Uwzględnij inne dodatkowe opłaty, którymi jesteśmy objęci, kiedy musimy wydać dużo pieniędzy; takie jak święta, imprezy rodzinne, wesela.
- 4) Dolicz miesięczne raty posiadanych kredytów.
- 5) Zsumuj przychody i odejmij od nich wszystkie wydatki.
- 6) W każdym miesiącu na dole tabeli pozostanie ci kwota, którą udało ci się zaoszczędzić, albo też i nie, przez co jesteś na „minusie”. Dodaj do siebie te kwoty i podziel przez 12, czyli liczbę miesięcy w roku.

7) Rata pożyczki czy kredytu nie powinna być wyższa niż 70% twoich średnich oszczędności, zatem aby obliczyć podstawową zdolność kredytową, pomnóż:

Średnia miesięczna oszczędność x 70% = maksymalna kwota raty nowej pożyczki zł

	STY	LUT	MAR	KWI	MAJ	CZE	LIP	SIE	WRZE	PAŹ	LIS	GRU
DOCHODY												
PENSJA												
RENTA LUB EMERYTURA												
PRACA DODATKOWA												
WYDATKI												
OPŁATY												
JEDZENIE I ARTYKUŁY PRZEMYSŁOWE												
TRANSPORT												
ROZRYWKA												
INNE WYDATKI												
RATY												
OSZCZĘDNOŚCI = DOCHODY - WYDATKI												

8. Jeśli wszystko się zgadza, a w swoim budżecie masz miejsce na ratę pożyczki, to sprawdź, na co zwrócić uwagę przed jej pozyskaniem.

Poniżej znajdziesz porównanie dwóch różnych ofert firm pożyczkowych:

	POŻYCZKA „X”	POŻYCZKA „Z”
KWOTA POŻYCZKI	1000 zł	900 zł
OKRES SPŁATY	12 miesięcy	14 miesięcy
KWOTA DO SPŁATY	$100 * 12 = 1200$	$84 * 14 = 1176$
KWOTA OPROCENTOWANIA	$1200 - 1000 = 200$	$1176 - 900 = 276$
CAŁKOWITY KOSZT	$200 + 15 = 215$	$276 + 20 = 296$
CAŁKOWITY KOSZT w %	$(215/1000) * 100 = 21,5\%$	$(296/900) * 100 = 32,9\%$
PEŁNY KOSZT NA MIESIĄC	$21,5\% : 12 = 1,79\%$	$32,9\% : 14 = 2,35\%$

Pożyczka „X” oferuje 1000 zł na 12 miesięcy, z miesięczną opłatą 100 zł. Pobiera także 15 zł jako opłatę manipulacyjną. Pożyczka „Z” oferuje 900 zł na 14 miesięcy, z miesięczną ratą 84 zł i prowizją w wysokości 20 zł.

Aby obliczyć całkowity koszt pożyczki, oblicz całkowity koszt kredytu i podziel go przez liczbę miesięcy.

Całkowity koszt pożyczki „Z” wynosi 296 zł, natomiast pożyczki „X” 215 zł.

Firma „Z” jest droższa, choć miesięczna rata jest dużo niższa.

9. Poniżej odnajdziesz ważne wskazówki, które warto zapamiętać. Przeczytaj je uczestnikom/uczestniczkom i wyjaśnij:

Oprocentowanie to niejedyny koszt kredytu.

Opłata za rozpatrzenie wniosku, opłata manipulacyjna, ubezpieczenie pożyczki to dodatkowe koszty, które musisz ponieść. Kredyt o atrakcyjnym oprocentowaniu może się okazać dużo droższy tylko ze względu na wysokie koszty dodatkowe.

Każda instytucja musi podawać RRSO dla kredytów konsumenckich

Dzięki temu możesz je porównać. RRSO będzie zawsze większa niż nominalna stopa procentowa. Kredyt o wyższych opłatach może mieć niższe RRSO – w rezultacie jest tańszy. Dzięki RRSO można porównywać kredyty i pożyczki o pozornie różnych warunkach.

Wystrzegaj się nachalnych instytucji finansowych!

Czyli tzw. „specjalnych ofert” obowiązujących przez bardzo ograniczony czas. Jeżeli kredytodawca jest poważny, warunki oferowane dzisiaj powinny również obowiązywać jutro.

Nigdy nie podpisuj umowy kredytowej, której do końca nie rozumiesz

Wystrzegaj się kredytodawców, którzy zniechęcają cię do przeczytania umowy kredytowej, ponieważ jest ona „standardowa”. Dokładnie przeczytaj lub poproś kogoś o przeczytanie dla ciebie całej umowy kredytowej. Zadawaj pytania, aż uzyskasz jasne odpowiedzi. Najlepiej zabierz wzór umowy do domu, aby na spokojnie go przeczytać i przemyśleć decyzję.

Poproś o tak zwany załącznik nr 1 do ustawy o kredycie konsumenckim. Instytucja finansowa ma obowiązek prawny poinformować cię o wszystkich kosztach oferowanego Ci kredytu, czyli:

- jakie jest oprocentowanie,
- czy występują inne opłaty,
- ile wynosi RRSO,
- jaki jest całkowity koszt kredytu,
- jakie opłaty trzeba wnieść, aby uzyskać pożyczkę,
- jaki jest harmonogram spłaty kapitału i odsetek,
- czy można ustalić/zmienić dzień miesiąca, kiedy spłacamy pożyczkę,
- jaka jest kwota każdej raty,
- jakie są kary za opóźnienie płatności,
- gdzie dokonuje się spłaty rat pożyczki.



Notatnik na finanse z długopisem

(Ilustracja dekoracyjna)

**10. Zastanów się wraz z uczestnikami/uczestniczkami,
jaki mogliby mieć cel kredytowy?
Zwróć uwagę, że zakupy na raty to też kredyt!**

**Poniżej znajduje się szereg pytań, które warto sobie zadać,
zanim udamy się do banku po pożyczkę lub kredyt:**

- 1) Czy w ogóle potrzebuję tej pożyczki? Czy naprawdę potrzebuję tych rzeczy?
Czy potrzebuję ich natychmiast czy też mogę poczekać, aż będę miał pieniądze?
- 2) Czy jest to właściwy zakup? Czy jest to potrzeba czy zachcianka?
- 3) Czy ta rzecz przetrwa dłużej niż okres spłaty pieniędzy?
- 4) Czy stać mnie na to? Jaki wpływ będzie miała zaciągnięta pożyczka na mój
comiesięczny budżet domowy?
- 5) Czy posiadam zdolność kredytową?
- 6) Jakie źródła dochodu i/lub oszczędności muszę mieć lub powinienem uzyskać,
aby spłacać raty?
- 7) Czy wymagany jest wkład własny?
- 8) Czy prowizja płatna jest od razu?
- 9) Jaka jest wielkość rat, które trzeba będzie spłacać, w tym kwota zasadnicza,
odsetki i prowizje?
- 10) Kiedy faktycznie dostaniemy do ręki pieniądze z pożyczki? Czy nie otrzymamy ich
za późno?
- 11) Czy przedmiot kupiony na kredyt będzie sprawny dłużej niż okres spłaty pożyczki
i nadal przynosi mi dochód?

11. Podsumowanie:

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko,

traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa. Przedstawione zagadnienia są podstawą dyskusji na temat pożyczek i kredytów.

12. Propozycja dalszego wykorzystania scenariusza:

Edukatorze/Edukatorko,

jeżeli uczestnicy/uczestniczki wykazują większe zainteresowanie tematem, możesz również korzystając z informacji w Internecie, tudzież na stronie banku, z usług którego korzystacie, sprawdzić aktualną ofertę pożyczek czy też kredytów.

13. Więcej dowiesz się z:

- [zdolnosc-kredytowa](#)

Scenariusz nr 7

BIK i BIG rozszyfrowane...

1. Cel rozmowy:

Wyjaśnienie i przedstawienie uczestnikom/uczestniczkom instytucji Biura Informacji Kredytowej oraz Biura Informacji Gospodarczej oraz ich roli.

2. Zastosowanie scenariusza:

Stanowi on kontynuację tematyki związanej z instytucjami bankowymi. Powyższy temat konwersacji możesz zatem przeprowadzić z uczestnikami/uczestniczkami jako kontynuację tematu o produktach finansowych, kredytach i pożyczkach oraz rozmawiając o konsekwencjach niespłacania rat za zakupy czy pożyczkę.

3. Wskazówka dla Edukatora/Edukatorki:

Zadbaj o dobrostan uczestników/uczestniczek spotkania. Rozpoznaj, czy temat ten wymaga jeszcze dokładniejszego wytłumaczenia z Twojej strony, gdyż poziom jego trudności jest bardziej zaawansowany. Jeżeli uczestnicy/uczestniczki potrzebują więcej czasu na wytłumaczenie, daj im go i skup się na dokładnym wytłumaczeniu ogółu. Jeżeli temat ten wydaje się za trudny na jedno spotkanie, możesz spokojnie do niego wrócić podczas kolejnych zajęć.

4. Zapytaj mieszkańców, czy kiedykolwiek słyszeli skróty BIK lub BIG.

Powiedz im, że skróty te wiążą się z tematyką kredytową. Może sami będą w stanie rozszyfrować, co się kryje pod literami?

5. Tymczasem zapraszamy Cię do lektury. Poniższy tekst pomoże Ci wyjaśnić mieszkańcom/mieszkancom te dwie instytucje i ich znaczenie dla nas jako potencjalnych kredytobiorców.

Materiały te możesz wykorzystać do samodzielnego czytania lub przeczytać je wspólnie z mieszkańcami podczas kolejnej pogadanki. Po lekturze zapytaj mieszkańców, co mogą zrobić, aby poprawić swoją wiarygodność finansową. Jakich czynności unikać i o czym pamiętać?

Wytłumacz uczestnikom/uczestniczkom, że każdy niezapłacony w terminie rachunek niesie za sobą konsekwencje. Dlatego ważne jest, aby w samodzielnym życiu odpowiednio wcześniej zaplanować wszelkiego rodzaju opłaty. Warto skorzystać z tzw. "przypominajek" w telefonie bądź też napisać przypomnienie na kartce w widocznym miejscu, a pewne stałe opłaty miesięczne ustanowić na koncie osobistym w bankowości elektronicznej jako płatności automatyczne.

6. Czym jest BIK ?

BIK, inaczej **Biuro Informacji Kredytowej S.A.**, to przedsiębiorstwo założone przez Związek Banków Polskich i prywatne banki, którego zadaniem jest gromadzenie i udostępnianie danych dotyczących historii kredytowej klientów banków, SKOK-ów, a także pozabankowych firm pożyczkowych.

W **BIK-u** gromadzone są informacje dotyczące kredytów gotówkowych, ratalnych, hipotecznych, odnawialnych, pożyczek oraz zobowiązań na karcie kredytowej oraz kredytach poręczonych.

Dane klienta trafiają do BIK-u z chwilą złożenia przez niego wniosku o kredyt. Bank nie musi uzyskiwać zgody na przeszukanie baz BIK-a; wystarczy, że klient zostanie o tym poinformowany.

Kiedy chcemy zaciągnąć zobowiązanie finansowe, bank lub inna instytucja finansowa sprawdza w bazach danych BIK m.in. informacje o historii zobowiązań finansowych danej osoby. Informacja ta jest brana pod uwagę przy analizie kredytowej, kiedy bank podejmuje decyzję, czy dać nam kredyt czy też nie.

Dla kredytobiorcy BIK daje szereg korzyści:

- oszczędność czasu dzięki szybszej i prostszej procedurze kredytowej,
- pomoc przy przygotowaniu się do wzięcia kredytu i oszacowaniu naszych szans na pozytywną decyzję kredytową,
- ochronę przed nadmiernym zadłużeniem,
- ochronę przed próbą wyłudzenia kredytu na swoją osobę, potwierdzenie historii kredytowej i jej wiarygodność.

Z kolei kredytodawcy, czyli banki lub firmy pożyczkowe, dzięki BIK:

- mogą precyzyjnie oszacować ryzyko i udzielać kredytów w sposób odpowiedzialny,
- chronią klientów przed nadmiernym zadłużeniem,
- dopasowują ofertę do możliwości klientów,
- uzyskują lepszą jakość portfela kredytowego.



*Laptop z monitorem
wyświetlający gmach banku.*

(Ilustracja dekoracyjna)

Instytucje współpracujące z BIK–iem mają obowiązek przekazywania aktualnych danych dotyczących:

- kwoty do spłaty,
- wysokości limitu w przypadku kart kredytowych,
- typu kredytu,
- raty kredytu,
- statusu opóźnienia,
- liczby dni opóźnienia,
- statusu windykacji.

BIK, poza swoją podstawową działalnością, oferuje również usługi tj.:

- 1) Raport BIK** – raport dla osób fizycznych. Zawiera on dane osobowe, informację o ocenie punktowej, tzw. scoringu (metodzie oceny wiarygodności osoby ubiegającej się o kredyt) oraz informacje o zobowiązaniach kredytowych.
- 2) Alerty BIK** – alert chroniący przed wyłudzeniem kredytu w postaci SMS–a lub emaila wysyłany w momencie, gdy bank lub instytucja pożyczkowa złoży w BIK–u zapytanie o danego klienta. Jeśli to nie my złożyliśmy wniosek kredytowy, może to oznaczać, że ktoś próbuje wyłudzić kredyt na nasze nazwisko. Podobny alert informuje o pogorszeniu historii kredytowej.
- 3) Zastrzeżenie zagubionego dowodu osobistego** – każdy klient posiadający konto w portalu BIK może z tego skorzystać i w ten sposób wyłączyć dowód z obiegu. Zapobiegamy tym samym np. wyłudzeniu kredytu na nasze dane, gdyby dowód bądź dane z dowodu miały trafić w ręce nieuczciwej osoby.
- 4) Analizator Kredytowy BIK** – sprawdza naszą zdolność i wiarygodność kredytową, wykorzystując te same dane, z których korzystają banki. Otrzymujemy kalkulację uwzględniającą rzeczywistą historię kredytową (raport BIK musi być aktualny, nie starszy niż 7 dni). Należy jednak pamiętać, że to symulacja i ostateczną decyzję kredytową przyznaje nam nasz bank.

7. Czym jest BIG?

BIG, inaczej Biuro Informacji Gospodarczej InfoMonitor S.A. (BIG InfoMonitor), jest częścią Grupy BIK. Prowadzi Rejestr Dłużników, czyli przechowuje i udostępnia informacje o przeterminowanym zadłużeniu osób i firm (informacje negatywne) oraz o zobowiązaniach płaconych w terminie (informacje pozytywne). Jest jedynym biurem informacji gospodarczej, które umożliwia dostęp do baz Biura Informacji Kredytowej oraz do Związku Banków Polskich.

Czym jest informacja gospodarcza?

Są to dane wierzyciela i podmiotu, które między nimi zaistniało. Dotyczą zobowiązania oraz kwoty zobowiązania pieniężnego.

Możesz trafić do Rejestru Dłużników BIG, jeśli:

- spóźniłeś się z zapłatą 60 dni (z tytułu niezapłaconej faktury lub umowy np. rachunku za telefon czy prąd albo karę za jazdę bez ważnego biletu);
- kwota zaległości wynosi min. 200 zł w przypadku konsumentów (500 zł w przypadku przedsiębiorców);
- minęło 30 dni od dnia wysłania pisma z wezwaniem do zapłaty (z tytułu niezapłaconej faktury lub umowy).

Wpisanie dłużnika do Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor oznacza, że o przeterminowanym zadłużeniu dowiedzą się banki i inne podmioty korzystające z baz BIG-u. Osoba lub firma wpisana do Rejestru Dłużników może spotkać się z odmową udzielenia kredytu, pożyczki, zakupów ratalnych, usług abonamentowych i innych.

7. Podsumowanie:

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko,

traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa.

8. Więcej dowiesz się z:

- [dla konsumentów sprawdź siebie](#)
- [bik.pl](#)

Scenariusz nr 8

„Złodzieje pieniędzy”, czyli jak unikać niepotrzebnych zakupów?

1. Cel rozmowy:

Pokazanie uczestnikom/uczestniczkom zajęć, że wiele z codziennych wydatków jest dla nas całkowicie zbędnych. Zasygnalizowanie, że powinni oni wcześniej przemyśleć każdy zakup i nie poddawać się swoim emocjom oraz potrzebom kreowanym przez rynek.

2. Zastosowanie scenariusza:

Poniższy temat konwersacji możesz przeprowadzić z uczestnikami/uczestniczkami zanim wybieriecie się na zakupy; podczas sporządzania listy zakupów; jako kontynuację tematu technik manipulacji w sprzedaży; oglądając wspólnie reklamy w telewizji, przeglądając reklamy w prasie czy internecie oraz rozmawiając o ich wpływie na nas, konsumentów; a także podczas tygodniowej czy comiesięcznej kontroli wydatków i planowania budżetu osobistego.

3. Wskazówka dla Edukatora/Edukatorki:

Zadbaj o dobrostan uczestników/uczestniczek spotkania. Rozpoznaj, czy temat ten wymaga jeszcze dokładniejszego wytłumaczenia z Twojej strony. Jeżeli uczestnicy/uczestniczki potrzebują więcej czasu na wytłumaczenie, daj im go i skup się na dokładnym wytłumaczeniu ogółu. Jeżeli temat ten wydaje się za trudny na jedno spotkanie, możesz spokojnie do niego wrócić podczas kolejnych zajęć.

4. Zapytaj mieszkańców, kim lub czym są przewrotnie nazwani „złodzieje pieniędzy”? z jakimi pojęciami czy wyrazami kojarzy im się to sformułowanie?

Wytłumacz im, że nie chodzi tu o osoby, które dokonują kradzieży, ale o zbędne wydatki czy też opłaty, bez których wydawalibyśmy co miesiąc znacznie mniej. Każdy z nas posiada takich własnych „złodziei pieniędzy”. Wystarczy chwilę zastanowić się nad swoimi wydatkami w ubiegłym miesiącu, spisać je na kartce czy w zeszycie. Spróbujmy dojść do tego, które z nich były niezbędne, czyli potrzebne do przeżycia, a które całkowicie nieprzemysłane i najczęściej zakupione pod wpływem chwili czy też promocji.



Złodziej kradnący worek pieniędzy

(Ilustracja dekoracyjna)

5. Poniżej lista najczęściej wymienianych złodziei pieniędzy. Wykorzystaj ją jako materiał do dyskusji na temat zbędnych zakupów. Poproś uczestników/uczestniczki o podanie kilku swoich propozycji oraz o zastanowienie się, które stwierdzenia z tej listy również ich dotyczą.

- wysokie oprocentowanie kredytów, czyli na pozór „tanie kredyty” zawierające dodatkowe ukryte opłaty i prowizje;
- pożyczki zaciągnięte pod wpływem chwili, bez zastanowienia;
- okazje, promocje, np. „kup trzy sztuki, a czwartą otrzymasz gratis”;
- reklamowane produkty (ich oddziaływanie na nas);

- niegospodarność;
- nadmierne zużycie prądu, gazu czy wody;
- pokusy w supermarkecie – słodczyce zakupione przy kasie czy też produkty niespożywcze w specjalnych koszach na środku marketu;
- „firmowe” ubrania, które są modne na chwilę;
- nieprzemyślany, pochopny zakup bez możliwości zwrotu;
- zaniedbane zdrowie;
- hazard, automaty do gry, gra na giełdach;
- nieekonomiczna jazda samochodem;
- zachcianki, np. coca cola czy inne kolorowe napoje gazowane;
- kosztowne hobby, na które przeznaczamy za dużo pieniędzy;
- używki, np. papierosy, alkohol;
- prezenty dla bliskich i znajomych;
- zachcianki dzieci (zabawki, które odłożą za chwilę w ką);
- czasopisma czy zakup wielu podobnych gazet, w których najczęściej znajdujemy te same treści;
- lotto czy tzw. „totolotek”, zdraпки pieniądze.



*Skradający się złodziej z latarką,
który kradnie worek pieniędzy*

(Ilustracja dekoracyjna)

6. Podsumowanie:

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko,

traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa.

7. Propozycja dalszego wykorzystania scenariusza:

Idąc na następne zakupy, możesz poprosić uczestników/uczestniczki o zwrócenie uwagi, czy czasem w ich koszyku nie znajduje się jakiś „Złodziej pieniędzy”. Poproś ich również o to, aby na kolejne spotkanie zastanowili się, czy czasem nie dokonali jakiegoś niepotrzebnego zakupu.

Scenariusz nr 9

Oszczędzanie to nie tylko odkładanie pieniędzy – moje zachowania oszczędnościowe oraz „less waste”. Minimalizm – mniej znaczy więcej.

1. Cel rozmowy:

Pokazanie uczestnikom/uczestniczkom zajęć, że oszczędzanie pieniędzy to nie tylko ich niewydawanie, ale też pewne zachowania na codzień, dzięki którym możemy zaoszczędzić więcej gotówki w portfelu. Wytlumaczenie na czym polega filozofia „less waste” i jak ją wprowadzić w życie.

2. Zastosowanie scenariusza:

Poniższy temat konwersacji możesz przeprowadzić z uczestnikami/uczestniczkami, nawiązując do prowadzenia samodzielnie gospodarstwa domowego, przy próbie nauczenia ich dobrych nawyków oszczędnościowych. Jest to temat na tyle uniwersalny, że można do niego powracać, ilekroć będzie ku temu potrzeba.

3. Wskazówka dla Edukatora/Edukatorki:

Zadbaj o dobrostan uczestników/uczestniczek spotkania. Rozpoznaj, czy temat ten wymaga jeszcze dokładniejszego wytłumaczenia z Twojej strony. Jeżeli temat ten wydaje się za długi na jedno spotkanie, możesz spokojnie do niego wrócić podczas kolejnych zajęć.

4. Czym jest filozofia „less waste”?

Mówi się, że nie powinniśmy oszczędzać na sobie, ale dla siebie. Często przez samą zmianę nawyków jesteśmy w stanie wydawać mniej bez zbędnego wysiłku, a tym samym oszczędzać środki na słuszne cele. Wiąże się to z pojęciem „less waste” czy też, często słyszonym w prasie i telewizji, bardziej radykalnym „zero waste”, czyli zero odpadów. Ruch „less waste” zapoczątkowany został pod koniec XX wieku w czasach rozwoju konsumpcjonizmu – pędu za nadmiernym posiadaniem dóbr materialnych. Jego celem jest minimalizowanie marnotrawstwa i tym samym zmniejszenie wytwarzania odpadów do minimum. Ma to oczywiście wiele wspólnego ze zrównoważonym rozwojem ekologicznym i dbaniem o środowisko naturalne. Rozsądne zachowania oszczędnościowe również przyczyniają się do zmniejszenia konsumpcjonizmu.

5. Zastanów się wraz z mieszkańcami, jakich czynności mogliby zaprzestać, aby byli bardziej oszczędni, a jakie zachowania czy nawyki warto byłoby wprowadzić do ich codziennego życia, aby wydawali mniej.

Przy prowadzeniu gospodarstwa domowego, gdy chcemy zadbać o swój budżet, warto byśmy mieli na uwadze kilka praktycznych rad. Niech posłużą one jako źródło inspiracji w codziennym, samodzielnym życiu mieszkańców.

Oczywiście możecie wspólnie stworzyć na kartce własną listę praktyk oszczędnościowych i „less waste”, a następnie powiesić ją wraz z innymi istotnymi informacjami na tablicy korkowej czy lodówce.

- 1) 30 minut dziennie poświęcone na twoje finanse przyniesie Ci więcej korzyści niż oglądanie telewizji w tym samym czasie.
- 2) Najlepiej płać za zakupy gotówką, a nie kartą płatniczą, gdyż masz wtedy większą kontrolę nad wydatkami. Nie jesteś w stanie wydać więcej pieniędzy, niż masz fizycznie w portfelu. w przypadku płatności kartą nie widzimy, ile pieniędzy upływa nam z kont i tym samym mamy mniejszą kontrolę nad tym, ile wydajemy.

- 3) Drobne monety pozostałe po zakupach, np. z wózka zakupowego, zamiast pozostawić w kieszeni czy torebce, wrzuć do słoika lub skarbonki. Z czasem zobaczysz, że słoik się zapętnia – działa to bardzo motywująco do dalszego oszczędzania.



*Mężczyzna przenoszący
duży słoik z pieniędzmi*

(Ilustracja dekoracyjna)

- 4) Unikaj impulsywnych zakupów. Odłóż decyzję o dużym zakupie na przynajmniej 7 dni. Jeśli jest to coś warte zakupu, kupisz to po tym czasie, ale z głową!
- 5) Stwórz dla siebie listę prezentów i kupuj rozsądnie. Jeżeli już masz wydać pieniądze, to przeznacz je na porządny produkt, który będzie ci służył latami. Nie kuś się na tanie sprzęty czy gadżety kiepskiej jakości – to tylko strata pieniędzy.
- 6) Sprawdzaj regularnie swoje wyciągi bankowe albo historię transakcji w bankowości elektronicznej. Pamiętaj, że bank może być również omylny. Nie bój się składać reklamacji, gdy zobaczysz niesłusznie pobrane kwoty, np. za prowadzenie rachunku.
- 7) Nie spóźniaj się z zapłatą za rachunki. Zapłać je najlepiej od razu, kiedy tylko otrzymasz środki na konto, np. po wpłacie pensji czy renty.
- 8) Porównaj różne oferty; np. firm ubezpieczeniowych czy operatorów sieci komórkowej. Nie przyjmuj pierwszej zaoferowanej propozycji – naucz się negocjować ceny. Nic tym nie tracisz, a możesz zyskać dodatkowych kilka lub kilkadziesiąt złotych.

- 9) Zminimalizuj w mieszkaniu liczbę urządzeń pracujących w trybie czuwania. Odłączaj nieużywane sprzęty od zasilania, np. ładowarkę do telefonu. Pamiętaj, że nawet jeżeli nie używasz jej w danej chwili, to prąd nadal jest pobierany.
- 10) Pamiętaj o gaszeniu światła! Wymień oświetlenie na energooszczędne, szczególnie w tych pomieszczeniach, gdzie dużo czasu przebywasz po zmroku.



Żarówka ze strzałą i ziemia.

(Ilustracja dekoracyjna)

- 11) Zamknij nieużywane konta bankowe oraz karty debetowe. Zrezygnuj z niepotrzebnych
- 12) Zrezygnuj z abonamentów i wyłącz zbędne usługi – dodatkowe kanały w TV, prenumeraty czy subskrypcje, których mało używasz.
- 13) Dbaj o lodówkę – pobiera ona około całego naszego zużycia prądu w mieszkaniu. Sprawdź, czy nie zalega pod nią kurz i czy ma odpowiednią wentylację. Zwiększ temperaturę o 2 stopnie – daje to dużą oszczędność. Układaj produkty w zamrażarce ściśle obok siebie – im bardziej wypełniona komora, tym mniej strat energii.
- 14) Nie uruchamiaj zmywarki i pralki, dopóki się nie zapełnią.
- 15) Bierz prysznic, zamiast kąpać się w wannie – zużycie wody będzie wtedy znacznie mniejsze.
- 16) Oszczędnie korzystaj z ogrzewania. Skręć grzejniki, gdy wietrzysz pomieszczenia, a gdy wyjeżdżasz na dłużej, zakręć je do minimum. Pamiętaj, że optymalna temperatura w pomieszczeniu nie powinna być za wysoka. Wpłynie to również pozytywnie na twoje zdrowie.

- 17) Planuj zawczasu duże wydatki, prezenty czy chociażby wybór firmy ubezpieczeniowej.
- 18) Nie zostawiaj takich decyzji na ostatnią chwilę!
- 19) Szukaj bezpłatnej rozrywki: wydarzeń sportowych czy koncertów, kina na świeżym powietrzu w sezonie czy bezpłatnych wejść do muzeum, np. podczas Nocy Muzeum.
- 20) Pożyczaj książki z biblioteki od znajomych albo czasopisma. Nie kupuj ich – wymieniaj się nimi ze znajomymi czy rodziną.
- 21) Korzystaj z programów lojalnościowych. Zbieraj punkty za zakupy i wymieniaj je na zniżki czy produkty, np. w sklepach zoologicznych, jeśli opiekujesz się pupilem.
- 22) Ogranicz oglądanie telewizji. Jest to spora oszczędność na rachunku za prąd, a ponadto stajesz się mniej podatny na przekaz w reklamach.
- 23) Podczas gotowania używaj pokrywek – wtedy strata energii jest nawet o 30% mniejsza, a dany posiłek szybciej się podgrzewa.
- 24) Nie włączaj pełnego czajnika elektrycznego za każdym razem, gdy chcesz zrobić herbatę.
- 25) Sprawdź, czy masz szczelne okna i drzwi – w innym przypadku straty ciepła mogą być duże, a rachunki za ogrzewanie ogromne!
- 26) Myj zęby przy zakręconym kranie. Do płukania ust używaj wody w kubku.



*Woda lejąca się z kranu
do kuli ziemskiej.*

(Ilustracja dekoracyjna)

- 27) Jeżeli masz dostęp do wody deszczowej, zbieraj ją i używaj do podlewania ogródka czy też roślin na balkonie.
- 28) Zainstaluj perlator, czyli specjalne siteczko w kranie, dzięki któremu woda jest napowietrzana. Będziemy mieli wrażenie, że leci jej wystarczająco dużo, a zużycie zmaleje.
- 29) Wymień i daj do naprawy ciekące urządzenia. Zawsze zakręcaj kran.
- 30) Naucz się robić zakupy przez internet – wiele z produktów znajdziesz taniej niż w sklepach stacjonarnych. Porównuj ceny w sklepach. Rób wspólne zamówienia razem ze znajomymi czy rodziną, wtedy masz szansę skorzystać z darmowych przesyłek.



*Kobieta płacąca kartą za zakupy
i koszyk z zakupem*

(Ilustracja dekoracyjna)

- 31) Raz na jakiś czas zrób przegląd swoich rzeczy zalegających w szafach (ubrań, butów, książek). Jeżeli są ci niepotrzebne, wystaw je na sprzedaż, wymień na coś bardziej potrzebnego lub oddaj potrzebującym.
- 32) Nie wydawaj fortuny na prezenty dla bliskich. Zrób je sam, np. albumy ze zdjęciami, własnoręcznie wykonane kartki albo urządź dla nich przyjęcie. Zorganizuj z innymi członkami rodziny czy znajomymi zbiórkę na wspólny prezent.
- 33) Zmniejsz nawyk kupowania przekąsek na mieście. Przyrządzaj własne posiłki, rób własne kanapki. Jest to duża oszczędność, dzięki temu wiesz, że jesz bez zbędnych dodatków, w szczególności chemicznych. Nie kupuj również kawy na wynos w jednorazowych opakowaniach. Jeżeli masz możliwość, zaparz sobie kawę i zabierz ją ze sobą na spacer w termoaktywnym kubku.

- 34) Kupuj „brzydkie, niechciane warzywa” czy też produkty przecenione na specjalnych półkach sklepowych np. przejrzałe banany czy pieczywo na koniec dnia. Przypomnij sobie, że wiele produktów możesz zamrozić i korzystać z nich na dłużej.
- 35) Zwracaj produkty do sklepu, jeżeli się rozmyślisz i masz taką możliwość. Nie chomikuj rzeczy!
- 36) Produkcja chemii domowej, np. proszek czy płyn do prania. w internecie jest wiele przepisów, jak taki produkt wykonać tańszym kosztem i bez zbędnej chemii.
- 37) Dbaj o sprzęty domowe. Czyść je i unikaj kurzu. Kurz jest przyczyną awarii wielu sprzętów domowych, np. komputera.
- 38) Korzystaj z usług krawcowej albo naucz się sam szyć, zamiast wyrzucać zniszczoną odzież.
- 39) Zamiast kupowania wody w plastikowych butelkach czy też kolorowych napojów, zainwestuj w dzbanek filtrujący wodę, rób własne lemoniady.



*Ręka, a nad nią: samochód, dom,
a także worek z pieniędzmi*

(Ilustracja dekoracyjna)

6. Podsumowanie:

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko,

traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa. Przedstawione zagadnienia są podstawą dyskusji na temat oszczędności domowych i zmiany codziennych nawyków.

7. Propozycja dalszego wykorzystania scenariusza:

Edukatorze/Edukatorko,

proponujemy, abyście stworzyli własną listę zachowań oszczędnościowych i zapisali na niej najważniejsze hasła, a następnie powiesili ją w mieszkaniu treningowym. Jeżeli uczestnicy/uczestniczki wykazują większe zainteresowanie tematem, możesz również poszerzyć ich wiedzę, korzystając z informacji zawartych w Internecie.

8. Więcej dowiesz się z:

- zero-waste.pl
- [57 prostych porad na życie less waste](#)

Scenariusz nr 10

Finansowa poduszka bezpieczeństwa – spokojne spojrzenie w przyszłość

1. Cel rozmowy:

Wytłumaczenie uczestnikom/uczestniczkom zajęć jak istotne jest, aby posiadać fundusz w razie niespodziewanych wydarzeń. Pokazanie, że takie zabezpieczenie finansowe daje duże poczucie bezpieczeństwa.

2. Zastosowanie scenariusza:

Poniższy temat konwersacji możesz przeprowadzić z uczestnikami/uczestniczkami jako kontynuację rozmowy na temat celów oszczędzania. Czym są niespodziewane, losowe zdarzenia, które mogą ich spotkać w samodzielnym życiu? Jakie nagłe sytuacje mogą im się przytrafić? Jak powinni reagować w sytuacjach nagłych i niespodziewanych? w jakich sytuacjach mogą potrzebować dodatkowego zapasu pieniędzy? Skąd wziąć pieniądze na nagłe wydatki?



*Portfel z pieniędzmi i listą zakupów
z przewidzianą ceną za nie*

(Ilustracja dekoracyjna)

3. Wskazówka dla Edukatora/Edukatorki:

Zadbaj o dobrostan uczestników/uczestniczek spotkania. Rozpoznaj, czy temat ten wymaga jeszcze dokładniejszego wytłumaczenia z Twojej strony. Jeżeli temat ten wydaje się za trudny na chwilę obecną, możesz spokojnie do niego wrócić podczas kolejnych zajęć.

4. Zastanów się wraz z mieszkańcami, jakie nagłe sytuacje życiowe mogą ich dotyczyć.

Co to mogą być za zdarzenia losowe? w których sytuacjach mogą potrzebować dodatkowego zapasu pieniędzy? Czym może być dla nich niespodziewany, duży wydatek?

5. Zapytaj mieszkańców, jak by sobie poradzili w danych sytuacjach

Na przykład, co by zrobili, gdyby popsuta się lodówka lub pralka i pojawiła potrzeba zakupu nowego sprzętu?

Albo nagle zachorowali i potrzebowali drogiego leczenia? Czy też gdyby ich mieszkanie uległo zalaniu, a polisa ubezpieczeniowa nie pokryła wszystkich strat? Czy gdyby po prostu zostaliby okradzeni z całej gotówki, którą mieli w portfelu?

6. Czym jest tzw. „Poduszka finansowa”?

To nic innego jak oszczędności zgromadzone na tzw. “czarną godzinę”. Pozwalają utrzymać domowe finanse pod kontrolą w momencie nieprzewidzianych zdarzeń losowych. Jest to pewnego rodzaju fundusz oszczędnościowy, nazywany często funduszem bezpieczeństwa.

To najważniejszy cel finansowy, który powinien osiągnąć każdy z nas:

PODUSZKA FINANSOWA = MIESIĘCZNE WYDATKI x3 lub x6

Fundusz powinien wynosić minimum trzykrotność Twoich miesięcznych wydatków.

W przypadku rodzin poczucie bezpieczeństwa daje posiadanie środków przynajmniej na 6 miesięcy. Posiadanie funduszu bezpieczeństwa takiej wielkości pozwala na przetrwanie nawet pół roku w razie utraty całkowitych dochodów (np. pensji czy renty).

Jak obliczyć miesięczne wydatki?

Do prowadzenia budżetu domowego trzeba znać swoje miesięczne wydatki. Wydatki to przede wszystkim opłaty stałe (abonamenty), jedzenie, chemia gospodarcza, transport, rozrywka i inne cele. Warto zapisywać wszystkie wydatki w ciągu miesiąca w zeszycie czy na specjalnej kartce. Pomoże nam w tym również zbieranie paragonów na zakupy. Jeżeli płacimy za pewne opłaty przelewem, warto również wpisywać te kwoty do tego samego zeszytu.

7. Gdzie odkładać pieniądze na „Poduszkę finansową”?

Z początku na ten cel można zacząć odkładać pieniądze do zwykłej skarbonki i tylko w razie nieprzewidzianych zdarzeń sięgnąć do niej. Jeżeli uda nam się zgromadzić całą kwotę na fundusz bezpieczeństwa, warto już taką ilość pieniędzy wpłacić do banku na konto bankowe, a najlepiej na konto oszczędnościowe.

8. Korzyści z posiadania „Poduszki finansowej”:

- 1) POCZUCIE BEZPIECZEŃSTWA. „Poduszka finansowa” pozwala przetrwać sytuację kryzysową – utratę pracy czy chorobę uniemożliwiającą zarabianie. Dzięki temu

zapewnia ogromne poczucie bezpieczeństwa. Nie musimy się obawiać, że w razie nieprzewidzianej sytuacji nie będziemy w stanie sobie poradzić.

- 2) ZAPOBIEGA ZACIĄGANIU DŁUGÓW. Ponad połowa Polaków nie ma żadnych oszczędności i w razie nieprzewidzianej sytuacji jest zmuszona korzystać z wysoko oprocentowanych pożyczek (z dodatkowymi opłatami i prowizjami). Posiadanie „poduszki finansowej” zapobiega obciążeniu się długiem. Jeżeli spotka nas jakaś niespodziewana, kosztowna sytuacja, awaria czy nagły wydatek, płacimy za to z odłożonych pieniędzy, a nie zaciągamy kolejnej pożyczki.
- 3) BUDUJE PEWNOŚĆ SIEBIE. Jeżeli uda nam się odłożyć pieniądze na fundusz bezpieczeństwa, mamy dowód, że potrafimy zarządzać swoim budżetem osobistym.

Dzięki temu będziemy mogli realizować dalsze cele finansowe w spokoju.

9. Podsumowanie:

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko,
traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa.

10. Więcej dowiesz się z:

- [fundusz-bezpieczenstwa](#)

Scenariusz nr 11

Bezpieczeństwo finansów w cyberprzestrzeni: aplikacje mobilne banków i bankowość elektroniczna, bezpieczeństwo korzystania z internetu w zakresie finansów, wyłudzenia w internecie.

1. Cel rozmowy:

Wytłumaczenie uczestnikom/uczestniczkom zajęć jak powinniśmy we właściwy sposób korzystać z internetu, aby chronić nasze dane i finanse. Uświadomienie ich na temat występowania różnego rodzaju niebezpieczeństw i oszustw w internecie.

2. Zastosowanie scenariusza:

Poniższy temat konwersacji możesz przeprowadzić z uczestnikami/uczestniczkami jako kontynuację rozmów na temat produktów finansowych tj.: konto osobiste i jego obsługa; jako kontynuację tematu technik manipulacji w sprzedaży; podczas nauki korzystania z komputera, Internetu oraz aplikacji telefonicznych; podczas robienia zakupów przez Internet i dokonywania płatności online.

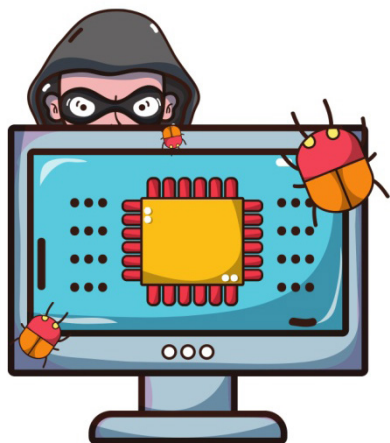
3. Wskazówka dla Edukatora/Edukatorki:

Zadbaj o dobrostan uczestników/uczestniczek spotkania. Rozpoznaj, czy temat ten wymaga jeszcze dokładniejszego wytłumaczenia z Twojej strony. Jeżeli temat ten wydaje się za trudny na chwilę obecną, możesz spokojnie do niego wrócić podczas kolejnych zajęć.

4. Porozmawiaj z uczestnikami/uczestniczkami na temat, że w dzisiejszych czasach wiele rozwiązań technologicznych ułatwia codzienne życie.

Nie musimy wychodzić z domu, aby załatwić wiele spraw dzięki możliwościom, jakie daje nam internet. Dotyczy to również naszych finansów; począwszy od załatwiania spraw związanych z produktami finansowymi, np. kontem bankowym czy też płatnościami za opłaty dokonywane przez aplikacje bankowe.

Dzięki mobilnym aplikacjom bankowym nie musimy mieć dostępu do komputera. Zakupy przez internet stają się dzięki temu bardziej osiągalne i można je dokonać, mając do dyspozycji jedynie telefon. Należy jednak mieć na uwadze, że korzystanie z tego typu rozwiązań niesie za sobą szereg niebezpieczeństw, głównie ze strony cyberprzestępców, czyli zorganizowanych grup próbujących oszukać konsumentów i pozyskać od nich pieniądze w nielegalny sposób.



*Przestępca kryjący się
za zainfekowanym przez wirusy komputerem*

(Ilustracja dekoracyjna)

5. Poniżej przedstawiamy najczęściej spotykane próby wyłudzeń w sieci, z którymi możesz się spotkać jako konsument. Omów je każde z osobna i upewnij się, że uczestnicy/uczestniczki zrozumieli, na czym polegają:

- 1) Phishing – próby wyłudzenia naszych danych osobowych lub finansowych. To bardzo przebiegła metoda, którą stosują oszuści, aby pozyskać od nas wszelkiego rodzaju hasła, loginy do kont internetowych, numery PIN do kart płatniczych czy też dostęp do kont bankowych. Robią to poprzez wysyłanie

falszywych e-maili, SMS-ów albo przekierowań na fałszywe strony internetowe. Wiadomości takie są skonstruowane w sposób, aby wyglądały jak prawdziwe. Oszuści podszywają się pod banki, firmy kurierskie, urzędy czy nawet naszych znajomych, aby pozyskać hasła, a następnie wykraść środki pieniężne.

- 2) Fałszywe oferty przesyłane na adres e-mail. Jeżeli posiadamy adres e-mail, spotykamy się codziennie z ogromną ilością niechcianych wiadomości – tzw. spamu – które proponują wielokrotnie fałszywe oferty. Oszuści często podszywają się pod znane sklepy i próbują nas zachęcić do zakupów poprzez witryny sklepu internetowego niemal identyczne ze znanymi sieciówkami.
- 3) Wyłudzenia kodu BLIK. Bądź czujny, gdy otrzymasz wiadomość od znajomego, który prosi cię o pilną pożyczkę i podanie kodu BLIK. Oszuści podszywają się pod naszych bliskich, próbując wyłudzić od nas pieniądze. Pamiętaj, że transakcji dokonanych za pomocą kodu BLIK nie można cofnąć – oszust może pobrać z bankomatu jednorazowo, bez potwierdzenia kodem PIN, kwotę do 50 zł. Warto w aplikacji mobilnej związanej z systemem płatności BLIK ustawić limit dopuszczalnej dziennej kwoty do zrealizowania z użyciem tego systemu.
- 4) Oszustwa loteryjne. Oszuści próbują wysyłać do nas wiadomości drogą emailową, na numer telefonu czy też poprzez serwisy społecznościowe, informując, że zostaliśmy zwycięzcą danej loterii i zyskaliśmy nagrodę. Pamiętaj, że nie ma niczego za darmo! Mimo że w wiadomości może widnieć twoje imię i nazwisko – nie jest to prawdziwe!
- 5) „Zapłać za ujawnienie sekretu”, „Chcesz zostać miliarderem, nie wychodząc z domu?” – wiele takich ofert możemy spotkać w internecie. Oszuści zachęcają nas do poznania tajemnych sposobów, oczywiście po opłaceniu stosownej opłaty. Nie ufaj nachalnym reklamom, które informują, że możesz dorobić się fortuny małym kosztem. Pamiętaj, że są to tylko hasła, które skutecznie przyciągają potencjalne ofiary. Jeżeli chcesz poszerzyć swoją wiedzę, korzystaj ze sprawdzonych źródeł ogólnie dostępnych np. książek w bibliotece czy chociażby tego przewodnika.

6) Piramidy finansowe i inwestowanie w kryptowaluty. Jeżeli trafisz na ogłoszenia w internecie, gdzie obiecane ci są wielkie korzyści finansowe za polecenie oferty innym osobom, masz do czynienia z piramidą finansową, na której końcu zawsze traci się wpłacone pieniądze. Również wszelkiego rodzaju inwestycje w tzw. kryptowaluty wymagają specjalistycznej wiedzy na temat finansów. Zaczynaj wpierw oszczędzać swoje pierwsze środki, a jeżeli uda ci się zebrać pokaźną sumę, możesz skorzystać z fachowej porady sprawdzonego doradcy finansowego.



Otwarta kłódka i ekran monitora z pamięcią RAM

(Ilustracja dekoracyjna)

7) Nieprawdziwe zbiórki charytatywne albo zakup danych produktów „w celu uratowania (kogoś) życia”. Takie nieuczciwe zbiórki pieniędzy pojawiają się na serwisach społecznościowych czy też na naszej skrzynce e-mail. Często dodawane są tam fałszywe zdjęcia, a osoba w potrzebie tak naprawdę nie istnieje. Zapamiętaj, że uczciwy organizator zbiórki zawsze wyczerpująco informuje o sprawie, na którą zbiera pieniądze, a w jej opisie znajdziesz wszelkie dane o organizacji charytatywnej, fundacji czy stowarzyszeniu. Status tych podmiotów możesz sprawdzić na stronie www.krs.pl. Najbezpieczniej jest wpłacać pieniądze na cel charytatywny poprzez znane platformy, tj.: zrzutka.pl czy siepomaga.pl, które stale o weryfikują użytkowników.

8) Zakupy od nierzetelnych sprzedawców. Na serwisach internetowych, typu aukcjach czy też forach ogłoszeniowych, można spotkać osoby, które chcą celowo nas oszukać. Pamiętaj, że umowę sprzedaży zawierasz nie z serwisem, ale z osobą publikującą ogłoszenie sprzedaży. Zawsze sprawdzaj wiarygodność sprzedawcy, czy dana firma istnieje i czytaj opinie od innych kupujących. Możesz również zapytać osoby, które często poruszają się po danej stronie lub forum, czy znają sprzedawcę i czy można jej zaufać.

6. Jak zatem powinniśmy chronić siebie i swoje finanse przed cyberprzestępstwem w sieci? Przeczytaj poniższe wskazówki i omów je wraz z uczestnikami/uczestniczkami.

- 1) Stwórz silne hasła i zmieniaj je co jakiś czas. Dobre hasło powinno być łatwe do zapamiętania dla nas, ale trudne do odgadnięcia dla kogoś innego. Powinno składać się z szeregu kilku liter, dużych i małych, ale też znaków specjalnych czy cyfr. Musimy pamiętać, aby hasło nie zawierało imienia, nazwiska czy ich inicjałów, daty urodzenia – są to bardzo proste hasła, łatwe do odgadnięcia przez oszustów. Nie zapisuj również haseł w miejscach łatwo dostępnych dla innych osób.



Kłódka, a wokół niej: klucz, plik, list i Ziemia (reprezentuje sieć)

(Ilustracja dekoracyjna)

- 2) Nie dziel się z nikim swoimi hasłami i loginami do kont, nie udostępniaj numeru PESEL, dowodu oraz karty do bankomatu!
- 3) Wylogowuj się zawsze po zakończonej transakcji w bankowości elektronicznej.
- 4) Ustal dziennie limity transakcyjne na karcie oraz przy płatności BLIK. Powstrzymaj to złodzieja od jednorazowej kradzieży wszystkich środków, które znajdują się na twoim koncie.
- 5) Weryfikuj podejrzane e-maile oraz SMS-y z twojego banku. Zapamiętaj – bank nigdy nie wysyła za pośrednictwem SMS-a czy e-maila prośby o zalogowanie się do bankowości mobilnej poprzez link zawarty w takiej wiadomości. Zignoruj ją i pod żadnym pozorem nie loguj się w taki sposób do swojego konta.

- 6) Nie otwieraj podejrzanych wiadomości e-mail oraz nie klikaj w zawarte w nich linki.
- 7) Sprawdź, czy strony, na których udostępniasz swoje dane, posiadają ważny protokół HTTPS. Strony bankowości online i bankowości mobilnej powinny być nim zabezpieczone, czyli powinny zaczynać się od prefiksu HTTPS. Bezpieczne połączenie powinno być oznaczone ikoną zamkniętej kłódki umieszczonej przed adresem witryny. Po kliknięciu w nią można sprawdzić, czy certyfikat SSL – zabezpieczający połączenie z witryną – jest dalej ważny. Jeżeli okaże się, że strona banku nie jest zabezpieczona takim protokołem, zrezygnuj z logowania.
- 8) Nie loguj się na konto bankowe z urządzeń osób trzecich. Bankowość mobilna powinna być obsługiwana jedynie przez twój telefon. Może to grozić dostępem do twojego konta przez osoby nieuprawnione, często nieuczciwe.
- 9) Nie loguj się do bankowości mobilnej przez publiczną sieć Wi-Fi, czyli dostępną np. w bibliotekach czy galeriach handlowych. Jeżeli już musisz się zalogować, przebywając w tych miejscach, zrób to za pomocą sieci komórkowej dostępnej ze swojego pakietu internetowego, a najbezpieczniej transakcje na swoim koncie przeprowadzaj na spokojnie w domu.
- 10) Korzystaj z programów antywirusowych oraz firewall (zapora sieciowa). Część z nich jest ogólnie dostępna i darmowa.



*Monitor z zablokowanym
dostępem do konta*

(Ilustracja dekoracyjna)

- 11) Nie ściągaaj podejrzanych aplikacji na telefon, czyli takich spoza sklepów Google Play czy App Store. Twój telefon w taki sposób może zostać łatwo „zainfekowany”.
- 12) Stosuj w telefonie zabezpieczenia biometryczne. Nowe technologie w aplikacjach bankowych dają nam możliwość logowania się na nie przy pomocy odcisku palca czy identyfikacji twarzy.
- 13) Chronь swoje dane poprzez nieudostępnianie wszystkich danych na profilach społecznościowych. Niestety oszuści skrzętnie wykorzystują wszystkie informacje dostępne publicznie, dlatego nie dziel się publicznie wszystkimi aspektami swojego życia.

7. Podsumowanie:

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko,

traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa. Temat ten jest jednym z najdłuższych konwersacji i dotyczy kwestii dość specjalistycznych, także jego poziom zrozumienia zależy w dużej mierze od dotychczasowych doświadczeń uczestników/uczestniczek głównie w korzystaniu z Internetu.

8. Propozycja dalszego wykorzystania scenariusza:

Edukatorze/Edukatorko,

temat ten, ze względu na swoją złożoność może wymagać dwukrotnego omówienia, także można go podzielić na dwa spotkania. Jeżeli wykazują większe zainteresowanie tematem, możesz również poszerzyć ich wiedzę, korzystając z informacji zawartych w internecie.

9. Więcej dowiesz się z:

- [oszustwa-w-cyberprzestrzeni](#)
- [zgłoszenia- do-CSIRT-NASK](#)
- [zglos-przestepstwo](#)
- [7-zasad-bezpieczenstwa-bankowosci-mobilnej](#)
- [cyberprzestepczosc-czym-jest-i-jak-sie-przed-tym-bronic](#)
- [oszustwo-na-blik-czy-mozna-zareklamowac-takatransakcje](#)
- [jak-korzystac-z-blika](#)

Scenariusz nr 12

Świadomy konsument i jego prawa.

1. Cel rozmowy:

Zapoznanie uczestników/uczestniczek z prawami przysługującymi im jako konsumentom. Wyjaśnienie podstawowych pojęć związanych z ich rolą jako konsumentów. Nauka funkcjonowania w społeczeństwie również w aspektach związanych z zakupami i procesem posprzedażowym. Zaznajomienie z procesem zwrotu towaru oraz jego reklamacji.

2. Zastosowanie scenariusza:

Poniższy temat konwersacji możesz przeprowadzić z uczestnikami/uczestniczkami podczas robienia zakupów zarówno stacjonarnie, czyli w sklepie, jak i przez Internet; kiedy jakiś produkt zakupiony przez mieszkańców ulegnie zepsuciu (np. rozleci się podeszwa w nowo zakupionych butach); podczas rozmowy o innych prawach przysługujących ludziom w dorosłym życiu (np. prawach mieszkańców, prawach pracownika itd).

3. Wskazówka dla Edukatora/Edukatorki:

Zadbaj o dobrostan uczestników/uczestniczek spotkania. Rozpoznaj, czy temat ten wymaga jeszcze dokładniejszego wytłumaczenia z Twojej strony. Jeżeli temat ten wydaje się być za trudny na chwilę obecną, możesz spokojnie do niego wrócić podczas kolejnych zajęć.

4. Zadaj pytanie uczestnikom/uczestniczkom, czy wiedzą, kim jest konsument

Czy słyszeli takie pojęcie? Jeżeli nie, to może czasownik „konsumować” jest dla nich znany? Wytłumacz, co oznacza.

Konsument to osoba, która nabywa od przedsiębiorcy, czyli kupuje, produkt czy usługę na własny użytek. Przedsiębiorca może być sprzedawcą albo usługodawcą, czyli np. świadczyć usługi prania dywanów. Tak naprawdę każdy z nas jest konsumentem!

Aby taka umowa została zawarta, zarówno konsument, jak i przedsiębiorca, muszą dojść do porozumienia co do wszelkich jej postanowień. Odbywa się to poprzez zawarcie umowy, najczęściej ustnej, pisemnej czy też w postaci elektronicznej (przez internet). Dla przedsiębiorcy, czyli sprzedawcy, konsument staje się klientem.

5. Poniżej zebrano wybrane prawa ogólne przysługujące konsumentom. Zapoznaj się z tymi prawami, a następnie omów je z uczestnikami/uczestniczkami:

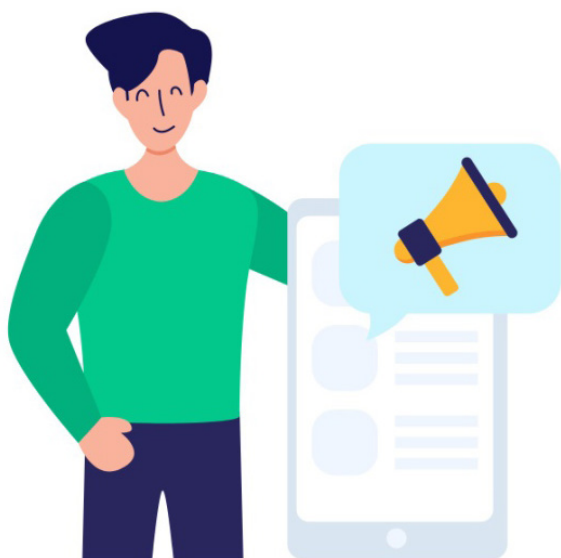
1) Towar niezamówiony. Jeżeli konsument otrzyma niezamówiony przez siebie towar lub przedsiębiorca spełni dla niego niezamówioną usługę, na którą nie wyraził chęci, to konsument nie ma obowiązku za nią płacić.

Na przykład:

Otrzymujemy pocztą kolekcje płyt CD, których nie zamawialiśmy. Nawet jeżeli taką przesyłkę zatrzymamy i nie odpowiemy przedsiębiorcy, to nie mamy obowiązku zapłacić za nią. Jeżeli sprzedawca wysyła dany produkt bez naszej wiedzy, to robi to na własną odpowiedzialność.

Brak naszej odpowiedzi na niezamówiony produkt nie oznacza wyrażenia zgody na zawarcie umowy.

- 2) Wydanie zakupionego towaru. Jeżeli konsument zakupił daną rzecz, to powinna być ona wydana jemu niezwłocznie (czyli jak najszybciej) i nie później niż w terminie 30 dni od daty zawarcia umowy (dotyczy to często zakupów przez internet). Jeżeli towar nie został wydany w ciągu 30 dni, konsument ma prawo odstąpić od umowy, czyli żądać zwrotu pieniędzy za zakup. Wyjątkiem jest sytuacja, gdy sprzedający poinformował kupującego o możliwym opóźnieniu w momencie sprzedaży.
- 3) Odpowiedzialność sprzedawcy za przesyłkę. Jeżeli zakupiony produkt ma być wysłany konsumentowi, to przedsiębiorca odpowiada za niebezpieczeństwo utraty lub jej uszkodzenia do momentu, w którym kupujący go otrzyma. Wyjątkiem jest sytuacja, gdy odbieramy coś na „własną rękę” bezpośrednio od sprzedawcy lub gdy na nasze życzenie dana rzecz zostanie przesłana inaczej, np. przez firmę kurierską niedostępną do wyboru na stronie internetowej sprzedawcy.



*Chłopiec trzymający telefon,
który pokazuje powiadomienie
z mediów społecznościowych*

(Ilustracja dekoracyjna)

- 4) Umowy zawierane przez telefon. Nie jest możliwe zawarcie umowy wyłącznie na podstawie wyrażenia zgody przez konsumenta w czasie rozmowy telefonicznej ze sprzedawcą.

Na przykład:

Jeżeli przedstawiciel sieci komórkowej kontaktuje się z nami, konsumentami, przez telefon w celu zawarcia umowy o świadczenie usług w tej sieci, to ma on

obowiązek potwierdzić treść umowy na papierze lub ewentualnie drogą mailową. Umowę z nim uważa się za zawartą, jeżeli konsument po otrzymaniu umowy podpisze ją i przekaże przedsiębiorcy.

Należy również pamiętać, że przedsiębiorca musi uzyskać zgodę konsumenta na przedstawienie oferty handlowej przez telefon. Przedstawiciel firmy powinien więc na początku rozmowy powiedzieć, że dzwoni w celu zaprezentowania oferty, i zapytać, czy potencjalny klient się na nią zgadza.

6. Reklamacja towaru.

Zapytaj mieszkańców, czy słyszeli o sytuacji, bądź czy też zdarzyła im się taka, w której zakupiona rzecz uległa zepsuciu w krótkim czasie. Czy spotkali się z niezadowoleniem z zakupu? Czy sami kiedykolwiek byli rozczarowani zakupem?

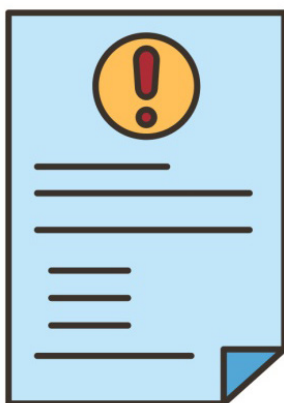
Jako konsumenci mamy prawo zareklamować dany przedmiot czy też usługę, jeżeli nie jesteśmy w stanie z niej korzystać, psuje nam się lub utrudnia normalne użytkowanie. Taką reklamację zgłaszamy do sprzedawcy lub przedsiębiorcy z informacją, że zakupiony przez nas towar jest wadliwy.

Zapytaj mieszkańców, co ich zdaniem może być wadliwe. Przedyskutujcie wspólnie, jakie wady mogą wystąpić np. w sprzęcie domowym AGD czy RTV, odzieży i butach oraz innych przedmiotach codziennego użytku.

Mamy prawo reklamować dany produkt z powodu wystąpienia wady fizycznej, czyli tzw. niezgodności towaru z umową oraz wady prawnej (np. jeżeli zakupiona przez nas rzecz została wcześniej skradziona komuś innemu).

Przykładowe wady fizyczne występują, gdy zakupiona rzecz:

- nie ma właściwości, które tego rodzaju produkt powinien mieć, np. telefon przerywa połączenia czy też naczynie żaroodporne pęka pod wpływem wysokiej temperatury w piekarniku;
- nie ma właściwości, o których konsument został zapewniony przez sprzedawcę lub reklamę, np. urządzenie medyczne nie ma właściwości leczniczych opisywanych w reklamie telewizyjnej;
- została wydana kupującemu w stanie niepełnym, np. laptop dostarczony bez ładowarki, która powinna być w zestawie.



Dokument z reklamacją produktu

(Ilustracja dekoracyjna)

7. Reklamując daną rzecz, możemy skorzystać z dwóch form reklamacji: rękojmi lub gwarancji. Przeczytaj na spokojnie poniższą tabelę, a następnie omów wraz z uczestnikami/uczestniczkami podstawowe różnice między dwoma pojęciami:

W tabeli poniżej znajdziecie podstawowe różnice między tymi pojęciami:

RĘKOJMIA	GWARANCJA
Przysługuje nam z mocy prawa. Jest chroniona Kodeksem Cywilnym, co oznacza, że mamy ustawowo wyznaczone np. 14 dni kalendarzowych na odpowiedź sprzedawcy na naszą reklamację.	Udzielana jest umownie, czyli dobrowolnie. Jej powstanie uzależnione jest od wydania dokumentu gwarancyjnego, czyli książeczki czy karty gwarancyjnej. Nie ma ustalonego terminu odpowiedzi na taką reklamację.

RĘKOJMIA	GWARANCJA
Odpowiada za nią sprzedawca.	Odpowiada za nią podmiot wystawiający dokument gwarancyjny, czyli najczęściej producent, ale też sprzedawca czy importer towaru.
Dotyczy wad fizycznych i prawnych.	Nie dotyczy wad prawnych.
Trwa co do zasady 2 lata od momentu zawarcia umowy, czyli zakupu (w przypadku zakupu nieruchomości 5 lat).	Ustalana jest umownie przez gwaranta i określona w dokumencie gwarancyjnym. Jeżeli jednak nie została określona w umowie, gwarancja wynosi 2 lata od momentu wydania towaru.
<p>Kupujący z tytułu rękojmi może żądać: obniżenia ceny, wymiany rzeczy na nową wolną od wad, naprawy rzeczy wadliwej oraz odstąpienia od umowy, czyli zwrotu pieniędzy.</p> <p>Wybór żądań zależy od konsumenta, jednak przedsiębiorca może zaproponować inne rozwiązanie, np. gdy łatwiejszym i szybszym rozwiązaniem będzie wymiana lub naprawa towaru.</p> <p>Jeżeli towar był już wcześniej reklamowany lub ujawniła się w nim wada istotna, czyli taka, która wpływa na jego użytkowanie (np. przeciekające palto deszczowe), mamy prawo odstąpić od tej umowy, żądając zwrotu pieniędzy.</p>	Roszczenia z tytułu gwarancji wskazane są w dokumencie gwarancyjnym.

Wybór żądań zależy od konsumenta, jednak przedsiębiorca może zaproponować inne rozwiązanie, np. gdy łatwiejszym i szybszym rozwiązaniem będzie wymiana lub naprawa towaru.

Jeżeli towar był już wcześniej reklamowany lub ujawniła się w nim wada istotna, czyli taka, która wpływa na jego użytkowanie np. (przeciekające palto deszczowe), mamy prawo odstąpić od tej umowy, żądając zwrotu pieniędzy. Roszczenia z tytułu gwarancji wskazane są w dokumencie gwarancyjnym.

8. Jeżeli jest już jasne, z jakich praw możecie skorzystać, chcąc zareklamować dany produkt, kolejną kwestią wartą omówienia jest sposób złożenia reklamacji.

Przeczytaj poniższy tekst i zwróć uwagę uczestników/uczestniczek na najważniejsze kwestie:

Reklamację można złożyć w dowolnej formie, jednak dla celów dowodowych najbezpieczniej zrobić to pisemnie. Należy opisać zauważoną wadę i określić żądania przewidziane w ramach rękojmi. Pismo reklamacyjne konsument może bezpośrednio przekazać sprzedawcy (za potwierdzeniem dla nas na osobnej kopii) lub wysłać listem poleconym za zwrotnym potwierdzeniem odbioru.

WAŻNE!

Sprzedawca nie może uzależniać przyjęcia reklamacji od dostarczenia paragonu fiskalnego. Paragon fiskalny nie jest konieczny do zareklamowania produktu. Należy jednak pamiętać, że znacznie ułatwia złożenie reklamacji. Paragon jest jednym z wielu dowodów nabycia rzeczy w danym sklepie i w danej cenie. Innym dowodem mogą być: świadkowie, wydruki z karty płatniczej czy korespondencja e-mailowa ze sprzedawcą.

Większość sprzedawców, zwłaszcza ci, którzy prowadzą sklep przez internet, w przypadku reklamacji oferują klientom gotowe formularze.

Ważne jednak, aby mieszkańcy wiedzieli, jak powinien wyglądać wzór pisma reklamacyjnego. Poniżej znajdziesz jego przykładowy wzór:

.....
(imię i nazwisko / nazwa reklamującego)

.....
(miejsce i data sporządzenia dokumentu)

.....
(adres reklamującego)

.....
(nr telefonu)

Do

.....
(imię i nazwisko / nazwa sprzedawcy)

.....
(adres sprzedawcy)

REKLAMACJA

Zawiadamiam, że zakupiony
(nazwa zakupionego towaru)

w dniu sztuk za kwotę zł
nr paragonu /faktury*

jest niezgodny z umową. Niezgodność polega na (opis wady towaru):

Powyższą niezgodność zauważono dnia

Oczekiwania kupującego co do sposobu załatwienia reklamacji: naprawa towaru,
wymiana towaru na nowy, zwrot pieniędzy. *

Numer konta bankowego do zwrotu:

.....
W załączniku składam kopię dowodu zakupu (paragon / faktura*).

Z poważaniem

.....
(data i czytelny podpis reklamującego)

* niepotrzebne skreślić

9. Podsumowanie:

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko,

traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa. Temat ten jest jednym z najdłuższych konwersacji i dotyczy kwestii dość specjalistycznych, także jego poziom zrozumienia zależy w dużej mierze od dotychczasowych doświadczeń uczestników/uczestniczek jako konsumentów. Scenariusz ten dostarcza dużo praktycznej wiedzy, dzięki której uczestnicy/uczestniczki będą mogli funkcjonować w społeczeństwie na równi z innymi, znając swoje prawa oraz umiejąc zastosować je w praktyce.

10. Propozycja dalszego wykorzystania scenariusza:

Edukatorze/Edukatorko, temat ten, ze względu na swoją złożoność może wymagać dwukrotnego omówienia, także można go podzielić na dwa spotkania. Jeżeli uczestnicy/uczestniczki wykazują większe zainteresowanie tematem, możesz również poszerzyć ich wiedzę, korzystając z informacji zawartych w Internecie. Warto również wydrukować przykładowy wzór pisma reklamacyjnego, aby w razie potrzeby posłużył uczestnikom/uczestniczkom.

11. Więcej dowiesz się z:

- [Strona UOKiK na temat praw konsumenta](#)
- [zakupy-w-internecie](#)

Scenariusz nr 13

Odstąpienie od zawartej umowy (pożyczki, zakupu, ubezpieczenia)

1. Cel rozmowy:

Dalsze zapoznanie uczestników/uczestniczek z prawami przysługującymi im w momencie zawierania różnego rodzaju umów. Wyjaśnienie podstawowych pojęć związanych z ich rolą jako konsumentów. Nauka funkcjonowania w społeczeństwie również w aspektach związanych z zakupami i procesem posprzedażowym. Zaznajomienie z procesem zwrotu towaru.

2. Zastosowanie scenariusza:

Poniższy temat konwersacji możesz przeprowadzić z uczestnikami/uczestniczkami w przypadku potrzeby zawarcia jakiejś umowy, np. ubezpieczenia na życie; kiedy pojawi się potrzeba zwrotu towaru zakupionego w sklepie albo zanim mieszkańcy dokonają zakupu przez internet; jako kontynuację rozmów o produktach finansowych np. pożyczkach i kredytach.

3. Wskazówka dla Edukatora/Edukatorki:

Zadbaj o dobrostan uczestników/uczestniczek spotkania. Rozpoznaj, czy temat ten wymaga jeszcze dokładniejszego wytłumaczenia z Twojej strony. Jeżeli temat ten wydaje się być za trudny na chwilę obecną, możesz spokojnie do niego wrócić podczas kolejnych zajęć.

4. Przeczytaj i zapoznaj się z informacjami poniżej – jak wycofać się z umowy kredytu czy też pożyczki? Omów możliwości z uczestnikami/uczestniczkami:

Z umowy kredytu gotówkowego i pożyczki możesz zrezygnować w przeciągu 14 dni od dnia zawarcia umowy, składając pisemne oświadczenie o odstąpieniu od niej. Wyjątkiem są tzw. darmowe pożyczki, które w ramach ustawy nie stanowią kredytów konsumenckich (nie mają oprocentowania i nie są obarczone dodatkowymi kosztami). Zatem wszelkiego rodzaju „Chwilówki 0%” zwolnione są z przepisu o odstąpieniu od umowy pożyczki.

- **Następnie jak najszybciej należy zwrócić całą pożyczoną kwotę, nie później niż w terminie 30 dni.**
- Za okres od dnia wypłaty do dnia zwrotu kwoty musisz zapłacić odsetki, ale nie płacisz żadnych innych opłat ani prowizji.
- Czasami bank może domagać się zwrotu niektórych poniesionych kosztów, np. za opłaty notarialne. Dlatego bardzo istotne jest przeczytanie wszystkich zapisów umowy kredytowej przed jej podpisaniem.
- Masz prawo złożyć reklamację do kredytodawcy, w przypadku gdy np. koszty pożyczki są wyższe, niż wynika to z umowy. Bank ma 30 dni na odpowiedź na taką reklamację. Jeżeli w tym czasie nie otrzymasz odpowiedzi, sprawę możesz skierować do Rzecznika Finansowego.

5. A jak wygląda kwestia odstąpienia od umowy zakupu ratalnego? Odpowiedź na to pytanie znajdziesz poniżej:

Masz prawo odstąpić zarówno od każdego kredytu konsumenckiego, jak i od umowy kredytowej na zakup sprzętu czy usługi na raty. w takiej sytuacji niezmiennie obowiązuje 14-dniowy termin na odstąpienie od umowy bez żadnych konsekwencji. Warto jednak pamiętać, że sprzedawca nie zawsze może wyrazić zgodę na zwrot zakupionego towaru na raty. Przepisy dotyczące rezygnacji z zakupu ratalnego nie dotyczą tzw. rat 0%.

6. Najczęstszą sytuacją, gdzie mamy potrzebę odstąpienia od umowy zakupu, jest chęć zwrotu zakupionego towaru.

Odstąpienie od umowy zakupu stacjonarnego, czyli w sklepie w galerii handlowej, w markecie czy też w butik, wygląda inaczej niż przez internet.

W tym przypadku sprzedawca nie ma obowiązku przyjęcia zwrotu towaru, tylko dlatego, że klient zmienił zdanie. Możliwość zwrotu towaru w takich sklepach jest dobrą wolą sprzedającego i zależy tylko od niego. Nie wynika to z obowiązków prawnych, ale z polityki sprzedaży sklepów. Niektóre z nich umożliwiają zwrot towaru pod specjalnymi warunkami, np. w ciągu 14 czy 30 dni, i tylko na określone produkty – jedynie w stanie nienaruszonym czy z metkami. Informacje o tym zawarte są w regulaminach sprzedaży każdego sklepu.



Teczka z wagą, a w niej dokumenty.

(Ilustracja dekoracyjna)

7. Odstąpienie od umowy zakupu niestacjonarnego, czyli przez internet

Konsument ma prawo zrezygnować z zakupu rzeczy przez internet w przeciągu 14 dni od daty jej otrzymania. Prawo to wynika z tego, że – przeciwie do zakupu stacjonarnego – konsument nie ma fizycznej możliwości obejrzenia rzeczy, porównania jej z innymi; czyli tak naprawdę nie wie do końca, co dokładnie kupuje, do momentu dostarczenia zamówienia. Konsument może odstąpić od umowy przez złożenie stosownego oświadczenia. Jego forma może być dowolna, ale dla celów

dowodowych najlepiej uczynić to na piśmie. Do tego celu sprzedawcy często oferują gotowe formularze zwrotu, jednak takie oświadczenie można sporządzić samodzielnie.

Obowiązki przedsiębiorcy w przypadku odstąpienia od umowy

Sprzedawca musi niezwłocznie – nie później niż w terminie 14 dni od dnia otrzymania oświadczenia – zwrócić konsumentowi wszystkie dokonane przez niego płatności. Pieniądze powinny zostać zwrócone w taki sam sposób, jakiego wcześniej użył kupujący, chyba że wyraził on zgodę na inną formę zwrotu wpłaconych środków (o ile nie łączy się to dla niego z dodatkową odpłatnością).

Obowiązki konsumenta w przypadku odstąpienia od umowy

Konsument jest zobowiązany odesłać towar niezwłocznie – nie później niż w terminie 14 dni – od dnia, w którym złożył oświadczenie o odstąpieniu od umowy.

8. Odstąpienie od umowy ubezpieczenia

Mamy możliwość rezygnacji z umowy dowolnego ubezpieczenia – na życie, samochodu bądź też mieszkania – w przeciągu **30 dni od daty jej podpisania**, pod warunkiem, że ubezpieczenie było wykupione na czas dłuższy niż 6 miesięcy i nie dotyczyło celów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Osoba, która wykupiła polisę, musi powiadomić ubezpieczyciela co najmniej miesiąc przed terminem jej zakończenia. w przypadku niedotrzymania tego terminu umowa ubezpieczenia nie ulega rozwiązaniu i wiąże się z pobieraniem kolejnej składki. Jeśli nie określono innego terminu, to przyjmuje się, że odstąpienie od ubezpieczenia ma natychmiastowe skutki. Jest to bardzo ważne, bo uprawnia posiadacza polisy do zwrotu części składki nieobjętej ubezpieczeniem po rozwiązaniu.

9. Podsumowanie:

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko,

traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa. Temat ten jest jednym z najdłuższych konwersacji i dotyczy kwestii dość specjalistycznych, także jego poziom zrozumienia zależy w dużej mierze od dotychczasowych doświadczeń uczestników/uczestniczek jako konsumentów. Scenariusz ten dostarcza dużo praktycznej wiedzy, dzięki której uczestnicy/uczestniczki będą mogli funkcjonować w społeczeństwie na równi z innymi, znając swoje prawa oraz umiejąc zastosować je w praktyce.

10. Propozycja dalszego wykorzystania scenariusza:

Edukatorze/Edukatorko,

temat ten, ze względu na swoją złożoność może wymagać dwukrotnego omówienia, także można go podzielić na dwa spotkania. Jeżeli uczestnicy/uczestniczki wykazują większe zainteresowanie tematem, możesz również poszerzyć ich wiedzę, korzystając z informacji zawartych w Internecie.

11. Więcej dowiesz się z:

- [odstąpienie-od-umowy-pozyczki](#)
- [prawa-konsumenta](#)
- [zakupy-w-internecie](#)

Scenariusz nr 14

Kto pomoże w kwestiach finansowych? Rzecznik konsumentów, doradca oddłużeniowy, prawnik w ramach nieodpłatnej pomocy prawnej – warto szukać wsparcia!



Ręka trzymająca drugą rękę

(Ilustracja dekoracyjna)

1. Poniżej znajdziesz przydatną dla uczestników/uczestniczek listę instytucji oraz organizacji, do których mogą się zwrócić w razie potrzeby.

Wytłumacz im, że są to miejsca, gdzie znajdą fachową i nieodpłatną pomoc. Powiedz, że często niesłusznie polegamy na radach znajomych lub zasłyszanych opiniach osób, które nie mają rzetelnej wiedzy na temat finansów czy też prawa. Możemy tym samym zacząć podążać w złym kierunku, podejmować złe decyzje finansowe albo wprost przeciwnie – nie podejmować ich wcale i trwać beczynnym, aż nasze problemy urosną do gigantycznych rozmiarów. Mowa tutaj głównie o długach, które powodują spiralę zadłużenia – przykładem może być brak pieniędzy na spłatę długu i zaciągnięcie kolejnej pożyczki.

Najważniejsze, aby szukać wsparcia i nie bać się prosić o pomoc w sytuacji, gdy sami nie mamy na tyle wiedzy, aby samodzielnie rozwiązać dany problem.

Wskazówka: wydrukowaną listę kontaktów możesz powiesić w mieszkaniu treningowym na tablicy korkowej czy też w innym widocznym miejscu, np. na lodówce.

Zawiadom, jeśli padłeś ofiarą oszóstwa, np. kradzieży	policję: tel.: 997 lub 112
Zawiadom w przypadku oszustwa podczas zakupu przez internet	portal, na którym dokonywałeś zakupu, np.: Allegro, OLX, Vinted.
Instytucja odpowiedzialna za przestrzeganie prawa konsumentów w Polsce	Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) Strona: https://prawakonsumenta.uokik.gov.pl/ email: uokik@uokik.gov.p
Bezpłatna pomoc w sprawie wątpliwości dotyczących zakupów, sporów ze sprzedawcą czy przysługujących praw konsumentów	Infolinia Konsumentka: tel.: 801 440 220 oraz 22 290 89 16
Konsumentkie Centrum E-porad	porady@dlakonsumentow.pl
Rzecznik konsumentów w Twoim mieście lub powiecie	Strona: https://www.uokik.gov.pl/rzeczniczy
Bezpłatna pomoc w sprawach transgranicznych, gdy np. zakupiliśmy produkt w niemieckim sklepie internetowym lub zagraniczne linie lotnicze zagubiły nasz bagaż podróży	Europejskie Centrum Konsumentkie email: ECCNET-PL@ec.europa.eu tel.: 22 55 60 600
Biuro Informacji Gospodarczej InfoMonitor S.A.	Strona: https://www.big.pl/
Biuro Informacji Kredytowej:	Strona: https:// www.bik.pl/

Wszelkie wiadomości na temat systemu finansowego w Polsce	Narodowy Bank Polski Strony: https://www.nbp.pl/ , https://www.zanim-podpiszesz.pl
Lista punktów, gdzie znajdziesz nieodpłatną pomoc prawną	Strony: https://www.nbp.pl/ https://www.zanim-podpiszesz.pl https://darmowapomocprawna.ms.gov.pl/pl/mapa-punktow/
Informacje na temat kredytów oddłużeniowych	Strona: https://www.zadluzenia.com

Scenariusz nr 15

Zdrowy styl życia, niemarnowanie żywności a finanse osobiste.

1. Cel rozmowy:

Wyjaśnienie i przedstawienie uczestnikom/uczestniczkom zajęć sposobów na niemarnowanie żywności. Zapoznanie z filozofią „Zero waste” w kuchni. Pokazanie, jak przemyślane codzienne gospodarowanie ma wpływ na nasze finanse.

2. Zastosowanie scenariusza:

Poruszana tematyka jest o tyle uniwersalna, gdyż można ją poruszyć podczas omawiania wielu kwestii dotyczących treningu usamodzielniania np. podczas rozmowy o higienie oraz zdrowych nawykach; zanim wybierzesz się na zakupy; przed planowaniem uroczystości lub wizytą gości.

3. Wskazówka dla Edukatora/Edukatorki:

Zadbaj o dobrostan uczestników/uczestniczek spotkania. Rozpoznaj, czy temat ten wymaga jeszcze dokładniejszego wytłumaczenia z Twojej strony. Jeżeli uczestnicy/uczestniczki potrzebują więcej czasu na wytłumaczenie, daj im go i skup się na dokładnym wytłumaczeniu ogółu. Jeżeli temat ten wydaje się za trudny na jedno spotkanie, możesz spokojnie do niego wrócić podczas kolejnych zajęć.

4. Jaki wpływ na finanse osobiste ma zdrowy styl życia?

1) Zgodnie z przysłowiem „Lepiej zapobiegać, niż leczyć”, jeżeli zawczasu zadbamy o nasze zdrowe nawyki, to w wielu przypadkach unikniemy wydawania pieniędzy

na kosztowne leczenie. Wytłumacz uczestnikom/uczestniczkom, że im więcej ruchu na świeżym powietrzu, tym w rezultacie większa odporność. Dbajcie o spacer i chociaż minimalną aktywność fizyczną dostosowaną do wieku i stopnia sprawności.

- 2) Kolejna ważna kwestia – dbanie o odpowiednią higienę, czyli częste mycie rąk w okresie wzmożonych zachorowań. Pozwoli to uniknąć wydawania znacznej sumy pieniędzy na leki w okresie przeziębień.
- 3) Jednym z podstawowych sposobów na uniknięcie kosztownego leczenia zębów, poza ich codziennym szczotkowaniem, jest również nitkowanie. Czynność ta jest idealnym sposobem na profilaktykę przeciwpróchniczą. Nici dentystyczne nie kosztują wiele, wystarczają na długi czas, a jednocześnie pozwalają zaoszczędzić znaczną sumę pieniędzy na dentystę.
- 4) Zamiast kupowania dużej ilości suplementów i leków, warto zadbać o swoją dietę. Przyjrzeć się, czy jest ona odpowiednio urozmaicona, wzbogacona o naturalne źródła witamin i soli mineralnych, takich jak: warzywa, owoce, oleje i ryby bogate w niezbędne kwasy tłuszczowe. Wbrew powszechnej opinii zdrowe jedzenie wcale nie jest drogie. Wystarczy odpowiednio dobrać produkty, z dobrych źródeł, oraz wcześniej zaplanować posiłki.

5. Problem marnowania żywności

Wykorzystaj poniższy tekst, aby wytłumaczyć uczestnikom/uczestniczkom, na czym polega problem marnowania żywności i jak oni sami – poprzez świadome decyzje zakupowe – mają wpływ na to negatywne zjawisko.

„Zastaw się, a postaw się” – mówi znane przysłowie i jest wciąż aktualne, o czym świadczy ilość marnowanej żywności¹

¹ Na podstawie wyników badań IOŚ-PIB, SGGW w ramach projektu PROM, 2020 r.

- 1) Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO) podaje, że na świecie co roku marnuje się 1,3 mld t żywności nadającej się do spożycia, co stanowi 1/3 produkowanej żywności.
- 2) W skali całej Polski są to olbrzymie kwoty i ilości zmarnowanej żywności, która ląduje w śmietniku. w Polsce co roku na śmietnik trafia blisko 4,8 mln ton żywności, z czego aż w 60% z gospodarstw domowych.
- 3) Ponad 50% Polaków przyznaje się, że zdarza im się wyrzucać żywność. z otrzymanych danych w ramach projektu PROM, wynikało, że tygodniowo w każdym polskim gospodarstwie domowym wyrzucano średnio 3,9 kg żywności².
- 4) Przeciętny dorosły Polak marnuje rocznie 52 kg żywności³.
- 5) Ze statystyk wynika, że najwięcej jedzenia wyrzuca się w dużych miastach. Robią to osoby pracujące, które nie mają czasu na zakupy, więc kupują dużo. Nie zawsze wracają do domu o tych samych porach i często jadają na mieście. Produkty czekają w lodówce, aż w końcu trzeba je wyrzucić, bo albo jest ich za wiele i do niczego nie zostaną już wykorzystane, albo kończy się ich termin przydatności do spożycia⁴.

6. Marnowanie żywności a wpływ na środowisko, w którym żyjemy.⁵

- 1) Wyrzucając żywność, marnujemy zasoby wykorzystane do jej produkcji, np. wodę czy energię. Ogromne ilości wody zużywane są na każdym etapie produkcji i łatwo

² https://bankizywnosci.pl/wp-content/uploads/2020/10/Raport_NieMarnujJedzenia_2020.pdf

³ Na podstawie Badania fundacji FUSIONS dla KE, 2016

⁴ Wyniki badań EUROSTAT 2006, na zlecenie Federacji Polskich Banków Żywności

⁵ Na podstawie materiałów warsztatowych Banku Żywności w Ciechanowie „Jak marnować mniej, czyli o problemie marnowania żywności”

to pokazać na przykładzie pieczywa: od nawadniania pola, na którym rośnie zboże, po zużywanie wody w młynach, podczas wypieku pieczywa oraz jego transportu i przechowywaniu w sklepie.

- 2) Produkcja żywności, jej transport i przechowywanie jest odpowiedzialna za ok. 20% emisji gazów cieplarnianych. Problem ten przyspiesza negatywne zmiany klimatyczne: np. metan pochodzący z gnijącej żywności jest nawet 20-krotnie groźniejszym gazem cieplarnianym niż dwutlenek węgla. Wszystko to przyczynia się do zmian w klimacie i wywołuje niekorzystne zjawiska takie jak powódzie, susze czy trąby powietrzne.

Zapamiętaj:

Wyrzucona kanapka z serem to aż 90 litrów zmarnowanej wody.

Wytworzenie każdego bochenka chleba wymaga zużycia wielu kilowatogodzin prądu podczas procesu produkcji.

Wyrzucana żywność to nie tylko produkty, ale i opakowania, które ulegają powolnemu rozkładowi, zaśmiecając naszą planetę. Na wysypiskach śmieci dużo z wyrzucanej żywności jest wciąż nienapoczęta. Jak się okazuje, aż 60% marnowanej żywności wciąż nadaje się do spożycia, a kolejne 20% można by zaoszczędzić dzięki odpowiedniemu przechowywaniu i niedopuszczeniu do jej zepsucia.

Ograniczając marnowanie żywności, przyczyniamy się do minimalizowania negatywnego wpływu na środowisko.

7. Niemarnowanie żywności a finanse osobiste

Zastanów się wraz z uczestnikami/uczestniczkami, które z produktów spożywczych marnują się najczęściej w Waszym mieszkaniu.

Według Federacji Polskich Banków Żywności, Polacy najczęściej wyrzucają takie produkty jak: **pieczywo, wędliny, warzywa, owoce, a także jogurty.**

Zapytaj swoich uczestniczki/uczestników, jak myślą: czemu marnujemy żywność? Jakie są powody wyrzucania żywności w ich mieszkaniu?

- 1) Najczęstszym powodem wyrzucania żywności jest przegapienie terminu przydatności do spożycia. Warto pamiętać, że pozostawienie niektórych produktów w opakowaniach ze sklepu często skraca okres przydatności i wpływa niekorzystnie na walory smakowe.
- 2) Kupujemy zbyt dużo, a co za tym idzie – przygotowujemy zbyt obfite porcje. Oznacza to, że zdarza się nam kupować zdecydowanie więcej, niż potrzebujemy. Do takich zachowań namawiają nas agresywne kampanie reklamowe, których celem jest wykreowanie nowych potrzeb, a także rozmaite promocje w sklepach. Wolimy kupić więcej, niż mieć poczucie, że straciliśmy dobrą okazję.

Warto przygotować sobie tabelkę dziennego zapotrzebowania kalorycznego wraz z makro (białka, węglowodany, tłuszcze) na naszą wagę, wzrost i płeć. Być może dzięki niej dowiemy się, że kupujemy za dużo produktów tłuszczowych czy cukrowych i zmienimy nawyki dietowe. Nie tylko na tym oszczędzimy, ale i zadbamy o swoje zdrowie.

- 3) Popularnymi wśród konsumentów promocjami, które sprzyjają zjawisku marnowania żywności, są akcje „kup jeden produkt, drugi dostaniesz gratis”. O ile produkty z długim terminem przydatności do spożycia, takie jak: mąki, makarony, kasze, ryż czy konserwy, czasem warto zakupić w dobrej cenie w większej ilości, o tyle zakup na raz wielu produktów świeżych, np. jogurtów, kończy się najczęściej ich wyrzuceniem.
- 4) Wśród przyczyn marnowania żywności jest kupowanie niesmacznych dla nas produktów albo też złych jakościowo (często tańszych). Poddajemy się różnym

zapewnieniom producentów, jednak okazuje się, że niesprawdzone produkty mogą okazać się po prostu dla nas niedobre.

- 5) Marnujemy żywność również dlatego, że nie potrafimy jej właściwie przechowywać. Kupujemy produkty, na których wykorzystanie nie mamy pomysłu, a także chodzimy na zakupy bez listy zakupów – najważniejszej rzeczy po pieniądzu.

8. Jak prawidłowo przechowywać żywność, aby jej nie wyrzucać i nie marnować tym samym naszych pieniędzy?

Oto kilka wskazówek dla uczestników/uczestniczek do zastosowania w mieszkaniu chronionym:

- 1) Pieczywo nie lubi wilgoci i ciasnych opakowań. Najlepiej schować je po zakupie do drewnianego chlebaka. Chleb zapakowany w folię warto przepakować w domu do papierowej torby. Co więcej, aby zachować świeżość chleba na dłużej, można włożyć do torby kawałek selera naciowego. Nadmiar chleba możemy również zamrozić, dzieląc na kilka kromek i rozmrażając tylko potrzebną jego ilość.
- 2) Po zakupie warzyw najlepiej zrobić ich segregację. Warzywa, które możemy przechowywać w lodówce, to: sałata, szpinak, seler, koperek, pietruszka oraz marchew. Natomiast do warzyw, które nie powinno się przechowywać w zimnych miejscach, zaliczamy: pomidory, ogórki i ziemniaki. Pomidory lubią zdecydowanie temperaturę pokojową. Chłód lodówki przyspiesza jego psucie i zmienia smak. Aby uniknąć szybkiego psucia się sałaty w lodówce, należy zawinąć ją w czystą szmatkę kuchenną, która pochłania wilgoć.
- 3) Owoce należy przechowywać w temperaturze, w której rosły. Jabłka i gruszki najlepiej w koszyku na parapecie. Jeżeli kupiłeś za dużo cytryn – wsadź je do torebki strunowej, a następnie do lodówki. w ten sposób zachowasz ich świeżość na dłużej. Jeżeli chcesz przedłużyć świeżość truskawek przechowywanych w lodówce, to namocz je w roztworze octu jabłkowego i wody.

Banany szybko nie marnieją, gdy obwiążesz je kiść folią plastikową. Staraj się zabierać na zakupy woreczki wielokrotnego użytku lub torby materiałowe i pakuj w nie owoce.

- 4) Surowego mięsa nie kładziemy obok wędlin czy innych dań. Nie można go trzymać dłużej niż 2 dni w lodówce. Mięso można również odpowiednio konserwować, np. solą czy w marynacie. Mrożenie mięsa najlepiej przeprowadzić przy włożeniu jej do torebki strunowej, zostawieniu otwartej w jednym rogu i mocząc w wodzie, dzięki czemu ujdzie powietrze, a kawałek mięsa zachowa świeżość na dłużej.
- 5) Nie powinno się robić dużych zapasów kaszy, ryżu i mąki, gdyż wietrzeją. Nie lubią wilgoci i ciepła. Przechowywać należy je w szczelnych opakowaniach. Ugotowany ryż może poczekać w lodówce nawet do 5 dni lub można go zamrozić.



Siatka ze zdrowymi zakupami

(Ilustracja dekoracyjna)

9. Dwanaście nawyków, które pomogą nie marnować żywności oraz pieniędzy na nią:

Przeczytaj, proszę, poniższą listę wspólnie z uczestnikami zajęć. Skróconą listę nawyków, gotową do wydruku, znajdziesz na końcu tego podręcznika.

Możecie ją umieścić na lodówce lub w innym widocznym miejscu w kuchni.

1) Przeglądaj regularnie zawartość lodówki i szafek.

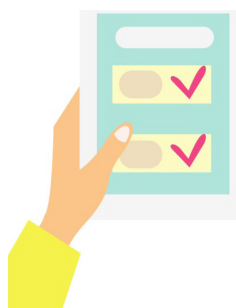
Zanim pójdziesz na zakupy, sprawdź, czy oby na pewno nie masz w szafce potrzebnego na obiad makaronu, puszki pomidorów czy innych świeżych produktów. Zrób to przed zakupami, aby uniknąć zakupu tych samych produktów.

2) Kupuj z głową.

Promocje są dobre, gdy dotyczą produktów, których naprawdę potrzebujemy albo które możemy zamrozić, np. pieczywo czy mięso. Część zakupów można kupić w supermarkecie i w ten sposób zrobić niewielkie zapasy, a produkty nietrwałe, np. mleko czy jogurty, należy kupować co 2–3 dni.

3) Naucz się sporządzać listę zakupów:

- a) Po sprawdzeniu szafek i lodówki dopisz do listy brakujące składniki do menu.
- b) Przy każdym produkcie zaznacz jego ilość, przeliczając go na liczbę domowników.
- c) Umieść na liście dodatkowe rzeczy potrzebne do zakupu do domu, np. chemię gospodarczą.
- d) Wpisz planowany budżet na zakupy. Dzięki temu trudniej będzie wpaść w marketingowe pułapki.
- e) Nie kupuj produktów w promocji, jeśli ich nie ma na kartce, lub tych umieszczonych na półkach sklepowych na wysokości oczu. Są to najczęściej najdroższe produkty – jest to chwyt marketingowy.



*Ręka trzymająca notatnik
z dokonanymi celami*

(Ilustracja dekoracyjna)

4) Planuj posiłki

Ile potrzebujesz produktów, dla ilu osób, na ile dni. Kupuj tylko tyle, ile rzeczywiście potrzeba, by zaspokoić własne potrzeby żywieniowe lub wszystkich mieszkańców.

5) Nigdy nie chodź głodny na zakupy

Będąc głodnym, nasz żołądek uwalnia hormon zwany greliną, który działa na pewną część naszego mózgu, gdzie pod jego wpływem szukamy kalorycznych posiłków, aby zaspokoić natychmiast nasz głód. Jest naukowo udowodnione, że osoby głodne są skore do wydawania większej ilości pieniędzy na zakupy, nawet te niespożywcze, np. chemię gospodarczą czy ubrania.⁶

6) Zużywaj resztki pokarmów

Czerstwy chleb idealnie nadaje się na suflet bądź chrupiącą panierkę. Nie wyrzucaj warzyw z rosółu, ugotuj ich trochę więcej i zrób z nich sałatkę. a gdy zostanie Ci porcja pieczonego mięsa, potraktuj ją jako wędlinę na kanapkę. Jeżeli zostało Ci kilka plasterków szynki, a nie masz na nią w tej chwili ochoty, pokrój ją w kostkę i zamroź – będzie jak znalazł do jajecznicy, pizzy czy spaghetti. Nie wyrzucaj suchych bułek, wysusz je i zmiel lub zetrzyj na tarce – masz gotową domową bułkę tartą; bez zbędnych dodatków chemicznych i znacznie tańszą.

7) Zaczynj gotować w myśl zasady ZERO WASTE i nie bój się eksperymentować!

Warto zwrócić uwagę na to, że w sklepach dostępne są produkty, które możemy tanim kosztem przygotować sami w domu.

Jedzenie kupne istnieje one dla ludzi, którzy żyją szybko, lecz nie zawsze tanio i zdrowo.

⁶ <https://naukawpolsce.pl/aktualnosci/news%2C403876%2Cgłodni-kupuja-wiecej-nie-tylko-zywnosci.html>



Torba ze zdrowymi zakupami

(Ilustracja dekoracyjna)

Poniższe produkty można przygotować samemu, aby zaoszczędzić pieniądze:

- sos do makaronu ze świeżych pomidorów czy pulpy,
- pocięte owoce i warzywa,
- starty ser – to tylko 3 minuty pracy z tarką,
- marynata – samodzielnie przygotowana jest bardziej aromatyczna,
- koktajle owocowe – przygotowane bezpośrednio przed spożyciem są cenniejsze w wartości odżywcze,
- ciasta z paczki i gotowy lukier – te przygotowane samodzielnie zawierają znacznie mniej konserwantów i innych ulepszaczy.

A oto kilka pomysłów dla uczestników/uczestniczek na wykorzystanie resztki potraw:

- a) W myśl zasady ZERO WASTE spróbuj chipsów z obierek ziemniaków czy ciasta z przejrzałych bananów. Te ostatnie możesz wykorzystać jako smażone, karmelizowane banany, na koktajl bananowy, ciasto bananowe (chlebek), grzanki z bananem, banany pieczone w skórce w piekarniku lub na grillu, tosty z masłem orzechowym i bananem czy nawet lody bananowe...
- b) Czerstwy chleb idealnie nadaje się na pudding (suflet), zwłaszcza z czerstwej chałki lub ciasta drożdżowego, klopsy z ciemnego chleba, grzanki czy panierkę Panko (do przygotowania w piekarniku; chłonie mniej tłuszczu i jest bardziej chrupka).

c) Białka jajek, które pozostaną niewykorzystane np. podczas pieczenia, możesz użyć na omlet z białek, bezy czy jako lane kluski.

d) Chipsy z obierek, np. ziemniaków, buraków, jabłka, jarmużu, pasternaka czy cukinii, są bardzo zdrowe i łatwe w przygotowaniu.

8) Uprawiaj własne warzywa, owoce oraz zioła i rób z nich przetwory!

Dla niektórych roślin wystarczy doniczka na parapecie, a własne warzywa możesz zakonserwować, kisić, suszyć czy wędzić.

9) Przechowuj odpowiednio jedzenie.

- Sprawdź rozmieszczenie produktów w swojej lodówce. Stosuj zasadę „pierwsze kupione – pierwsze spożyte”. Ułatwia ona spożywanie produktów przed upłynięciem ich czasu przydatności do spożycia, zapobiega zepsuciu się produktów i zmniejsza ilość produktów, które muszą być wyrzucone.
- Kontroluj na bieżąco wszystkie daty przydatności do spożycia i pamiętaj, że dotyczą one tylko produktów zamkniętych. Po otwarciu, np. mleka, trzeba je zużyć jak najszybciej.
- Nie przechowuj na tej samej półce surowego mięsa i produktów przygotowanych już do spożycia. Nie wkładaj zbyt wielu produktów do lodówki, gdyż utrudnia to właściwy przepływ powietrza i zmniejsza skuteczność chłodzenia. w lecie nastaw pokrętko temperatury nastawić na silniejsze działanie niż w zimie. Nie wstawiaj do lodówki gorących potraw. Pakuj starannie produkty o silnym zapachu.

10) Zamrażaj to, czego nie zjesz.

- Możesz zamrozić nadmiar zupy, startą włoszczyznę, resztki serów czy wędliny.
- Zawsze sprawdzaj, czy pożywienie przygotowane do zamrożenia jest świeże i w dobrym stanie. Zamrażaj je najszybciej po jego zakupieniu lub ugotowaniu.
- Nie wkładaj do zamrażarki gorących dań.

- Warto zamrażać produkty sezonowe, niedostępne jako świeże w innych porach roku. Są wtedy tanie i łatwo dostępne – jest to spora oszczędność, zwłaszcza gdy podczas zimy masz ochotę np. na truskawki.
- W trakcie pakowania należy usunąć cały nadmiar powietrza z wnętrza torby zawierającej żywność przed późniejszym jej zamrożeniem. Produkty można mrozić w specjalnych plastikowych torebkach czy pojemnikach wykonanych z plastiku.

11) Pamiętaj – produkty z datą minimalnej trwałości, czyli oznaczone terminem „najlepiej spożyć przed”, po przekroczeniu tej daty mogą być nadal zdatne do spożycia.

Dotyczy to produktów suchych, typu makarony, mąki czy kasze, a także konserw.

12) Dziel się jedzeniem z rodziną, przyjaciółmi, sąsiadami czy też osobami potrzebującymi!

10. Podsumowanie:

Drogi Edukatorze, Droga Edukatorko,

traktuj ten scenariusz jako wskazówkę do przeprowadzenia zajęć. Możesz ten temat modyfikować dowolnie, w zależności od poziomu wiedzy uczestników/uczestniczek, ich stopnia zaangażowania i chęci uczestnictwa. Temat ten jest jednym z najdłuższych konwersacji i można go podzielić na dwa spotkania. Scenariusz ten dostarcza dużo praktycznej wiedzy, dzięki której uczestnicy/uczestniczki nauczą się wprowadzić do swojego życia zdrowe nauki a dzięki temu również zaoszczędzić pieniądze na codzienne wydatki.

11. Propozycja dalszego wykorzystania scenariusza:

Edukatorze/Edukatorko,

jeżeli uczestnicy/uczestniczki wykazują większe zainteresowanie tematem, możesz również poszerzyć ich wiedzę, korzystając z informacji zawartych w internecie.

12. Więcej dowiesz się z:

- [polacy-wyrzucajazywnosc-podwyzki-cen](#)
- [bankizywnosci](#)
- [projektprom](#)

Załączniki:

Załącznik nr 1.

Tabela budżetu domowego.

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	SUMA
PRZYCHODY (NETTO)													0
Wypłata													0
Renta													0
Świadczenia socjalne													0
Zasiłek rodzinny													0
Dodatek													0
													0
													0
RAZEM PRZYCHODY	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
WYDATKI (BRUTTO)													0
Produkty spożywcze i przemysłowe													0
Obsługa długu - spłata rat kredytów i pożyczek													0
Transport													0
Leki i leczenie													0
													0
Abonament za telefon, inne subskrypcje													0
Edukacja dzieci													0
Zdrowie, leczenie i leki													0
Rozrywka													0
Ubezpieczenie													0
Ubrania													0
													0
													0
													0
RAZEM WYDATKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STAN NA KONIEC MIESIĄCA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Załącznik nr 2.
Wzór pisma reklamacyjnego

.....
(imię i nazwisko / nazwa reklamującego)

.....
(adres reklamującego)

.....
.....
(nr telefonu)

.....
(miejsce i data sporządzenia dokumentu)

Do

.....
(imię i nazwisko / nazwa sprzedawcy)

.....
(adres sprzedawcy)

REKLAMACJA

Zawiadamiam, że zakupiony
(nazwa zakupionego towaru)

w dniu sztuk za kwotę zł

nr paragonu /faktury*

jest niezgodny z umową. Niezgodność polega na (opis wady towaru):

Powyższą niezgodność zauważono dnia

Oczekiwania kupującego co do sposobu załatwienia reklamacji: naprawa towaru,
wymiana towaru na nowy, zwrot pieniędzy. *

W załączniku składam kopię dowodu zakupu (paragon / faktura*).

Z poważaniem

.....
(data i czytelny podpis reklamującego)

* niepotrzebne skreślić