



#FLIGHT

Financial Literacy for Investment, Growth,
Help and Teamwork 



Planlægning og udvikling af Help Club-metoden og dens retningslinjer

INDHOLD

Indledning	3
Teoretisk baggrund og litteraturgennemgang	5
Konsekvenser af forskningsresultaterne for udformningen af Help Club	7
Den tematiske ramme for Help Club	7
To aspekter af Help Club - det praktiske og det videnskabelige	9
Ekspertter, der leder Help Club-sessionerne	12
Help Clubs tidsplan og struktur pr. session	13
Omfang og bæredygtighed af Help Club-resultaterne	14
Kilder til træningsmateriale til de polske sessioner i klubben	14
Litteratur	15

INTRODUKTION

Nøgleresultater fra sammenlignende undersøgelser viser, at kvinder har mindre adgang til rollemodeller og mindre netværk, hvilket gør dem mindre tilbøjelige til at innovere; hvis iværksætterkulturen er mandsdomineret, er det svært for kvinder at få succes (Female Entrepreneurship in the Nordics 2020).

Derfor er IO4, en hjælpeklub, blevet oprettet i form af et kvindeligt netværk til at hjælpe kvindelige udstationerede og flygtninge med deres følelsesmæssige behov for venskab og fællesskab samt til at afprøve #FLIGHT's intellektuelle resultater i et opmuntrende og sikkert miljø.

Metoden til hjælpeklubber er udviklet af forskere fra WSEI University i Lublin (Polen) under ledelse af Prof. Dr. Hab. Andrzej Cwynar og implementeret af undervisere/mentorer i alle fem partnerorganisationer i Litauen, Danmark, Tyskland, Norge og Polen.

Strukturen og indholdet af samarbejds-, netværks- (herunder netværksskabelse og strategier) og peer-learning-aktiviteter er blevet revideret af associerede partnere, herunder, men ikke begrænset til International House Vilnius, Litauens offentlige arbejdsformidling Sirvintos-afdeling, det statslige skatteinspektorat under finansministeriet i Republikken Litauen, Den statslige socialforsikringsfond under ministeriet for social sikring og arbejde, den statslige fødevarer- og veterinærtjeneste (SFVS) i Republikken Litauen, Center for Financial Literacy i Bank of Lithuania, en gratis sprog- og kulturudvekslingsstartup SPEAK, Dyslexia Centras, KBT Fagskole, The European-Ukrainian HUB osv.

Hovedformålet med metoden

At tilbyde både en innovativ finansiel uddannelsesproces og empowerment gennem deling af viden og færdigheder blandt deltagerne selv i lokale Help Clubs.

Metodikken for hjælpeklubber (IO4) støtter mentorer/undervisere med

- teoretisk indsigt og praktiske tips om finansiel forståelse,
- vejledning gennem konceptet med effektive netværkssessioner.

Målene med metodologien

- At uddybe kendskabet til digital finansiel forståelse hos de østeuropæiske kvindelige deltagere under hensyntagen til værtslandets særlige forhold,
- At øge de kvindelige deltageres digitale og finansielle kompetencer, så de lettere kan integreres i accepterende samfund,
- At sikre dannelsen af et peer-to-peer-netværk, der støtter deltagernes sociale og økonomiske uafhængighed, selvstændig virksomhed samt sproglig og kulturel træning.

Centrale emner, der behandles:

- Digitale finansielle rutiner
- Investering
- Grundlæggende om selvstændig virksomhed og iværksætteri
- Digital sikkerhed
- Samarbejde

Metodologi for læring

- Undervisning i klasseværelset ved hjælp af interaktive værktøjer
- Temasessioner med gæstetalere/eksterne eksperter
- Situationsanalyse og simulationer (diskussioner)

Supplering af pensum i finansiel forståelse og digital sikkerhed med sproglige og kulturelle elementer

Organisering af Help Clubs

Personlig undervisning og netværksmøder blev foretrukket af Help Club-deltagerne i alle partnerlande. De blev arrangeret regelmæssigt og introducerede deltagerne til de forskellige områder af livet i værtslandet, herunder, men ikke begrænset til, beskatning, bankvirksomhed, selvstændig virksomhed, digital sikkerhed osv.

Ophavsretligt beskyttede værktøjer, såsom ©Online Personal Risk Tolerance Test og ©Romance Fraud Simulating Tool, er blevet udviklet af Partnership inden for projektet og afprøvet i Help Clubs.

Det officielle sprog for klubaktiviteterne var engelsk/russisk, suppleret med sessioner om lokalt sprog og kultur. Den sproglige støtte på deltagernes modersmål var afgørende for en klarere kommunikation og bedre inklusion i projektaktiviteterne.

Nogle specifikke finansielle, økonomiske og juridiske termer krævede mere detaljerede forklaringer og kunne ikke oversættes direkte. Derfor havde hver klub en assistent, der talte målgruppens modersmål flydende.

Evalueringsværktøjer

- Interaktive diagnose- og efteruddannelsesværktøjer såsom Kahoot-lignende quizzes, ©Online Personal Risk Tolerance Test og ©Romance Fraud Simulating Tool
- Deltagerfeedback gennem personlig diskussion om den foregående træningssession i begyndelsen af den næste træningssession.

Competences acquired after completing the IO4

Efter at have gennemført IO4 skal deltagerne:

- liste de faktorer, der påvirker den økonomiske præstation,
- forstå vigtigheden af selvindsigt i økonomisk beslutningstagning,
- kender de nationale bidrag til social sikring og det statslige skattekontor for selvstændige erhvervsdrivende - virksomhedslicens og individuel aktivitet,
- vide, hvordan man beskytter sig mod økonomisk svindel i cyberspace,
- liste de e-tjenester, der leveres af litauiske banker,
- være i stand til at skabe sociale kontakter,
- forstå kravene til håndtering af fødevarer, der produceres i små mængder og leveres til de endelige forbrugere, og muligheden for selvstændig virksomhed i denne sektor.

Certificering

Deltagerne fik tildelt certifikater efter at have gennemført kurserne i digital alfabetisering, investering, digital sikkerhed, sprog og kultur.

Skalerbarhed

Help Clubs er skalerbare enheder, der nemt kan udvides uden for projektet i et hvilket som helst europæisk land.

TEORETISK BAGGRUND OG LITTERATURGENNEMGANG

I dagens verden er finansiel forståelse en nøglekompetence. Defineret som evnen til at bruge viden og færdigheder til at forvalte sine økonomiske ressourcer effektivt for at opnå økonomisk sikkerhed gennem hele livet (Huston, 2010; Remund, 2010; Knoll og Houts, 2012; Stolper og Walter, 2017), gør finansiel forståelse det muligt at leve et sundt økonomisk liv og støtter forbrugerne i deres stræben efter velvære (Cwynar *et al.*, 2019). Der findes en omfattende litteratur, der dokumenterer, hvordan finansiel forståelse er relateret til forbrugernes sociodemografiske karakteristika (se anmeldelserne af Lusardi og Mitchell, 2014 eller Stolper og Walter, 2017). Blandt forskernes resultater er, at kvinder i gennemsnit scorer lavere i tests af finansiel forståelse, men det betyder ikke nødvendigvis, at deres finansielle viden og færdigheder er lavere end mænds (Bucher-Koenen *et al.*, 2016; Ooi, 2020). Formentlig udvikler kvinder finansielle færdigheder anderledes end mænd, og det skyldes kulturelle forhold, hvor finansområdet normalt behandles som et mandligt domæne (Ford og Kent, 2009; Boggio *et al.*, 2020). Som følge heraf behandler værker om finansiel forståelse kvinder som en af de dårligt stillede grupper, der kræver interventioner, der er designet til at passe til deres specifikke behov. Af indlysende grunde er en anden dårligt stillet gruppe indvandrere og repatrierede, som ikke kun mangler viden om værtslandets finansielle marked, men også viden om landet generelt (Barcellos *et al.*, 2012; Rostamkalaei and Riding, 2020). Kombinationen af disse to karakteristika - det vil sige at være en kvinde, der migrerer til et andet land, især et land, der kulturelt er meget forskelligt fra ens oprindelsesland - skaber en usædvanlig vanskelig situation og kræver, at sådanne personer modtager særlig omsorgsfuld støtte.

Litteraturen om finansiel forståelse peger på formel finansiel uddannelse som den primære mekanisme til at tilegne sig finansiel viden og færdigheder. Men information, som altid er udgangspunktet for at udvikle finansiel forståelse, kan ikke kun opnås gennem direkte læring, men også gennem sociale interaktioner med andre. Dette åbner op for uformel uddannelse og socialisering - læring gennem interaktion med andre individer. Arbejdet med at udvikle finansiel forståelse på netop denne måde er primært inspireret af psykologiske og sociologiske teorier og begreber. De er en del af en ny, men hurtigt voksende forskningsstrøm, der beskæftiger sig med sociale effekter i finansverdenen. Først og fremmest betragtes finansiel forståelse som en domænespecifik form for humankapital i overensstemmelse med Beckers definition (Becker, 1962, 1975). Det er en kapital, der er udsat for afskrivning, men som også kan genoprettes og mangedobles - det kræver dog investeringer, hvilket medfører omkostninger (uddannelse, professionel rådgivning, tidsforbrug). Derfor er forskellige typer af interventionsprogrammer vigtige i debatten om finansiel forståelse - f.eks. finansielle uddannelsesprogrammer eller professionel finansiel rådgivning. På den anden side giver en sådan investering mulighed for at forvente bedre økonomiske resultater, hvis ultimative mål er den formue, der akkumuleres i løbet af forbrugers livscyklus og den tilknyttede trivsel. Ud fra denne teori træffes beslutningen om at investere i at forbedre finansiel viden og færdigheder kun, hvis de marginale fordele overstiger de marginale omkostninger (Delavande *et al.*, 2008; Jappelli og Padula, 2013; Lusardi *et al.*, 2017).

Men da mennesker er sociale væsener, kan de trække på ressourcer fra medlemmer af de sociale netværk, de tilhører, og dermed reducere omkostningerne ved at erhverve information. Sociale netværk er udgangspunktet for at definere social kapital - en sociologisk konstruktion, der forstås som et system af relationer i et samfund, der er baseret på fælles værdier og normer, som gør det muligt for dets medlemmer at interagere og nå deres mål effektivt. Disse begreber - human kapital (Becker, 1962, 1975), sociale netværk (Granovetter, 1985), social kapital (Coleman, 1988; Putnam, 1995) og endelig forbrugersocialisering (Ward, 1974; Moschis, 1987) - giver en teoretisk ramme for at undersøge, hvordan finansiel forståelse kan udvikles uformelt gennem adgang til netværksressourcer.

Implikationerne af de førnævnte psykologiske og sociologiske teorier for praksis med at fremme finansiel forståelse er meget klare og konkrete: sociale faktorer kan forme finansiel viden og færdigheder uafhængigt af formel finansiel uddannelse. Forskere peger på flere kanaler, hvorigennem dette er muligt. Den første er kendt som **peer-effekten**, hvor den primære mekanisme for tilegnelse af finansiel viden er social læring (Duflo og Saez, 2003; Hong *et al.*, 2004; Zhao og Li, 2021). Forbrugerne lærer simpelthen ved at interagere med andre. Det indebærer både at udveksle information (informationsdeling, mund-til-mund-kommunikation) og at observere andres adfærd og beslutninger (observationslæring). Social læring er blot en form for viden- og færdighedsspredning, der fører fra blot at være opmærksom på en mulighed til meningsoverførsel (at give feedback til hinanden). Den anden mekanisme, der er tæt forbundet med den første, er **ønsket om at matche medlemmerne af det sociale netværk** - gruppepres og sociale normer fører til konform adfærd (Duflo og Saez, 2003). Hong *et al.* 2004 påpeger en anden, mindre indlysende mekanisme. Socialiserende individer kan simpelthen få glæde af at tale om emner, der ser ud til at fange ikke bare deres, men også de andre deltagers opmærksomhed (delt interesse). Det sker på samme måde, som når man taler om emner som bøger, film, sport osv.

Alle disse mekanismer har en fællesnævner - de forudsætter ikke nogen fast struktur for videnoverførsel og frem for alt, at fagfolk deltager i denne proces. Overførsel af viden og færdigheder sker her gennem deling mellem mennesker med samme status. Nogle gange er deltagelsen i denne proces endda passiv og består kun i at observere andre og derefter aktivere den viden, der er opnået på denne måde, i en passende situation.

Der er en voksende mængde empirisk evidens for sociale interaktioners indflydelse på finansiel forståelse og videre på finansiel adfærd. Lachance (2014) brugte naboernes uddannelsesniveau som en indikator for den finansielle viden i et givent socialt netværk og viste, at sociale netværk med større viden har en signifikant og uafhængig indflydelse på den enkeltes finansielle viden - en effekt, der stemmer overens med social læring som et middel til at tilegne sig finansiel viden. En af de tidligste og mest indflydelsesrige undersøgelser, der viser, hvordan sociale netværk påvirker økonomiske beslutninger, var et randomiseret eksperiment af Duflo og Saez (2003), som undersøgte, om sociale netværk kan fremme beslutninger om at tilmelde sig en pensionsordning. I en anden ofte citeret artikel viste Hong *et al.* i 2004, at "sociale" husholdninger - dem, der går i kirke eller opretholder forbindelser med naboer - var mere tilbøjelige til at deltage i aktiemarkedet sammenlignet med "ikke-sociale" husholdninger. Cole og Shastry (2009) bekræftede også peer-effekten i en undersøgelse, der viste, hvordan læring fra arbejdsgivere og naboer kan påvirke deltagelsen på det finansielle marked. Dette arbejde banede vejen for efterfølgende studier, og i dag har videnskaben entydig dokumentation for, at **beslutningen om at deltage i kapitalmarkedet blandt andet er formet af sociale interaktioner**.

Nabolagseffekten er også blevet bekræftet gentagne gange siden Hong *et al.s* arbejde (2004). Af særlig relevans for denne rapport er den nylige undersøgelse af nabolagseffekten med hensyn til indvandrere. Haliassos *et al* (2020) benyttede sig af en sjælden mulighed i form af et naturligt eksperiment - den svenske politik med at tildele flygtninge særligt udpegede boliger. I deres kvasi-feltekspertiment viste de effekter på mellemlang og lang sigt på flygtninges opsparings- og investeringsadfærd fra deres eksponering for indfødte naboer, der kunne læse og skrive om økonomi. I modsætning hertil viste Girshina *et al.* (2019) det samme, men i den modsatte retning - hvordan indvandreres økonomiske adfærd påvirker den indfødte befolknings økonomiske valg.

KONSEKVENSER AF FORSKNINGSRESULTATER FOR DESIGN AF HJÆLPEKLUBBER

Help Club-designet, der præsenteres i denne rapport, er baseret på de forskningsresultater, der blev præsenteret i det foregående afsnit. Help Club er tænkt som en platform, der gør det muligt at tilegne sig digitale finansielle færdigheder gennem to kanaler.

Den første er den **traditionelle finansielle uddannelse, der** består i at forberede et passende indhold og give adgang til det til modtagerne af programmet (modtagere af #FLIGHT-projektet) med mere eller mindre professionel vejledning fra en ekspert, træner eller vejleder. At påvirke projektdeltagerne gennem denne kanal indebærer forberedelse af intellektuelle output (IO1, IO2, IO3) - forskellige typer af træningsindhold, der vil blive præsenteret under Help Club-pilotsessioner (se afsnittet *Help Club-plan og struktur for en enkelt session*). Det antages, at Help Club-deltagerne vil opnå brobyggende social kapital ved at skabe og vedligeholde nye relationer, og at dette vil gøre det muligt for dem at opnå fordelene ved social interaktion. Mere specifikt forventes det, som det fremgår af den litteratur, der blev præsenteret i det foregående afsnit, at Help Club-deltagerne vil få yderligere adgang til information og vil lære af det nye sociale netværk, de tilhører.

Læringsprocessen gennem denne anden kanal vil være mere uformel, vil primært involvere **deling af viden og færdigheder** mellem ligestillede, der danner et nyt netværk af Help Club-deltagere, og vil kræve opbygning af tillid og følelsesmæssigt engagement fra deres side. Derfor er begreber som *uformel, deling, peers, socialt netværk* og *følelsesmæssig omsorg* særligt vigtige i udformningen af Help Club. Det er også vigtigt at gøre sig klart fra starten, at **Help Club ikke bare skal være et træningskursus. Den sociale komponent er afgørende**, da den involverer dannelsen af sociale bånd (ties) og sociale interaktioner, der fører til læring fra andre.

TEMATISK OMFANG AF HELP CLUB

Hovedformålet med Help Club er, at deltagerne skal tilegne sig digitale finansielle færdigheder under hensyntagen til værtslandets særlige forhold. Det vigtigste er, at projektet henvender sig til indvandrerkvinder (repatrierede), og reglerne på finansmarkedet kan variere (nogle gange betydeligt) mellem deres oprindelsesland og værtslandet.

Litteraturen identificerer fem primære områder inden for personlig økonomistyring, som kræver tilstrækkelig udvikling af finansiell viden og færdigheder (Huston, 2010; Dew og Xiao, 2011; Walstad og Rebeck, 2016):

- 1) Kontanthåndtering / daglige økonomiske rutiner / styring af husholdningsbudgettet
- 2) Opsparing og investering
- 3) Kredit- og gældsstyring
- 4) Forsikring, risikostyring og ressourcebeskyttelse
- 5) Søger finansiell information.

Derfor bør de emner, der diskuteres under Help Club-sessionerne, falde inden for disse fem områder. Den detaljerede udvælgelse af emner kan overlades til eksperter, men det ser ud til, at scenarierne i Help Club-sessionerne bør føre til besvarelse af mindst følgende spørgsmål:

- 1) Kontanthåndtering / daglige økonomiske rutiner / styring af husholdningsbudgettet
 - a. Hvorfor er det vigtigt at holde sig inden for budgettet?
 - b. Hvad vil det sige at føre regnskab?

- c. Hvorfor er sammenligningsshopping vigtigt?
 - d. Hvad er konsekvenserne af (ikke) at betale sine regninger til tiden?
 - e. Hvilken effekt har inflation på vores penge?
- 2) Opsparing og investering
- a. Hvad er en nødfond, og hvor vigtig er den i en husholdning?
 - b. Hvorfor er det så vigtigt at spare op fra hver løncheck?
 - c. Hvad er de vigtigste principper for pensionsopsparing?
 - d. Hvad er forholdet mellem risiko og afkast, når det gælder investering?
 - e. Hvad er diversificering?
 - f. Hvad er en rentesats, og hvordan påvirker inflationen forskellen mellem nominelle og reelle rentesatser?
 - g. Hvad er renters rente?
- 3) Kredit- og gældsstyring
- a. Hvad er kreditværdighed?
 - b. Hvilke faktorer kan få lånerenten til at stige?
 - c. Hvad er der galt i at låne fra mere end én kilde på samme tid (f.eks. banker, personlige lån/dagslån, afbetalingskøb, pantelånere, familie osv.)
 - d. Hvordan vurderer man lån til følgende formål (eller til lignende formål): køb af dyrt tøj eller tilbehør, en ferie i udlandet, teknologiske nyheder eller gadgets?
 - e. Hvad er konsekvenserne af at komme bagud med tilbagebetaling af gæld, herunder renter på gæld?
 - f. Hvad er der galt i at låne for at betale en gæld?
- 4) Forsikring, risikostyring og ressourcebeskyttelse
- a. Hvad er risikoen i finansverdenen, og hvordan kan vi håndtere den som forbrugere?
 - b. Hvorfor er det vigtigt at have en passende sundhedsforsikring (ejendom, liv)?
 - c. Hvordan kan vi forberede os på at afdrage på økonomiske chok gennem livet?
 - d. Hvordan beskytter du dig mod svindel og økonomisk bedrageri?
- 5) Søger finansiell information
- a. Hvor finder man billig og pålidelig information om finansielle produkter?
 - b. Hvem udgiver advarsler til forbrugerne om urimelig og vildledende praksis på det finansielle marked?

På grund af to yderligere omstændigheder - den sociale status for Help Clubs medlemmer (indvandrerkvinder) og den stigende betydning af digitalisering på det finansielle marked - vil dens anvendelsesområde blive udvidet til at omfatte to yderligere områder:

- 1) Iværksætterfærdigheder - listen over iværksætterfærdigheder, der er identificeret og diskuteret i litteraturen, er meget lang (se f.eks. en nylig bibliometrisk gennemgang af Tittel og Terzidis, 2020), så den vil ikke blive givet her. Men Help Club-sessioner bør i det mindste til en vis grad

behandle emner som: at sætte mål og handle kreativt, løse problemer, præsentere sine ideer, kommunikation og ledelseskompetencer.

- 2) Digitale færdigheder (Morgan, Huang og Trinh, 2019)
 - a. Viden om digitale finansielle produkter og tjenester
 - a.i. Betalinger: elektroniske penge, tegnebøger til mobiltelefoner, pengeoverførsler
 - a.ii. Forvaltning af aktiver: netbank, onlinemæglere, robotrådgivere, mobilhandel, forvaltning af kryptoaktiver
 - a.iii. Alternativ finansiering: crowdfunding, peer-to-peer-udlån
 - b. Bevidsthed om digitale finansielle risici (hacking, phishing, pharming, spyware, SIM-kortbytte) og beskyttelse mod dem
 - c. Kendskab til forbrugerrettigheder og klageprocedurer i forbindelse med finansielle produkter og tjenester.

TO DIMENSIONER AF HELP CLUB – PRAKTISK OG VIDENSKABELIG

Som tidligere nævnt er det generelle mål med klubben, at deltagerne skal tilegne sig digitale finansielle færdigheder, der passer til forholdene i værtslandet. På den ene side betyder det, at efter at have deltaget i de sessioner, der er fastsat i projektplanen, skal klubbeltagerne have viden og færdigheder, der gør dem i stand til at træffe de rigtige økonomiske valg (passende til deres livssituation) og leve et sundt økonomisk liv - og vide, hvordan de selv kan udvikle digitale økonomiske færdigheder i fremtiden. **Inddragelsen af iværksætterspørgsmål i Help Club-sessionerne skal øge klubbeltageres økonomiske selvtillid og chancerne for ikke kun at blive mere inkluderet på det finansielle marked, men også for at blive selvstændige.** Dette nytteorienterede mål er meget konkret og har en praktisk dimension.

På den anden side er mekanismerne bag udviklingen af digitale finansielle færdigheder hos repatrierede - især hos indvandrerkvinder - stadig dårligt kendt og er et meget interessant emne for videnskabelig undersøgelse. Help Club-designet antager derfor, at det også vil være et **erfaringsrum**, der gennem anvendelse af en videnskabelig tilgang vil muliggøre endnu bedre design af finansielle uddannelsesprogrammer for indvandrere, hvilket vil udvide gruppen af modtagere af projektet betydeligt i fremtiden. At designe Help Club som en akademisk og forskningsmæssig bestræbelse vil blandt andet kræve:

1. Valg af den mest hensigtsmæssige forskningsmetode
2. Omhyggelig prøveudtagning, der lever op til videnskabelige standarder
3. Brug af passende foranstaltninger.

Da udviklingen af digital finansiell forståelse blandt indvandrere er dårligt undersøgt og beskrevet, og da processen med at tilegne sig digital finansiell viden og færdigheder stadig er en "sort boks", vil klubbens sessioner blive organiseret i Polen i et fokusgruppeformat.

Det antages, at kvalitativ forskning - og fokusgruppeinterviews er en af dem - er den mest hensigtsmæssige i sådanne tilfælde. Denne metode er i overensstemmelse med klubbens koncept, som - på grund af det lille antal deltagere - ikke ville gøre det muligt at gennemføre en kvantitativ undersøgelse, der ville leve op til videnskabelig stringens. Polen vil være det eneste land, hvor den

videnskabelige del af projektet vil blive gennemført, fordi projektets tidsramme og budget ikke giver mulighed for aktiviteter som f.eks. oversættelse af det indsamlede forskningsmateriale til engelsk. Ikke desto mindre antages det, at selv data indsamlet i et enkelt land vil have tilstrækkelig videnskabelig værdi til at blive brugt til at skrive en eller to videnskabelige artikler, som derefter vil blive indsendt til offentliggørelse i udvalgte tidsskrifter indekseret i Web of Science og Scopus databaser.

Der vil blive dannet to separate grupper i hvert partnerland til at afholde klubaktiviteter. Hver gruppe vil bestå af 10 personer. De tre primære kriterier for rekruttering til klubbens grupper er køn, oprindelse fra et af de østeuropæiske lande og repatrieringsstatus. Projektet vil bruge den bredest mulige definition af Østeuropa, som inkluderer følgende lande i regionen:

1. Albanien
2. Hviderusland
3. Bosnien og Hercegovina
4. Bulgarien
5. Kroatien
6. Den Tjekkiske Republik
7. Estland
8. Ungarn
9. Kosovo
10. Letland
11. Litauen
12. Moldova
13. Montenegro
14. Nordmakedonien
15. Polen
16. Rumænien
17. Rusland
18. Serbien
19. Slovakiet
20. Slovenien
21. Ukraine.

Hver partner vil selv rekruttere deltagere til Help Club, men vil anvende de samme udvælgelseskriterier, som er anført ovenfor. Før indmeldelse i klubben skal kandidaterne informeres om formelle krav, som måske ikke er mulige for nogle af dem - først og fremmest om nødvendigheden af at deltage i alle

klubbens sessioner og om det faktum, at det ikke kan udelukkes, at ikke alle af dem vil finde sted sent på eftermiddagen eller om aftenen (hvilket vil være vigtigt for personer i arbejde).

Kvalitativ forskning udføres rutinemæssigt med små stikprøver, så antallet af interviews fra et par stykker til 20 (for en klub udført i Polen) vil være tilstrækkeligt til at opfylde videnskabelige krav. I denne type forskning kan man heller ikke opnå repræsentativitet (og det er heller ikke formålet), og den stikprøveudvælgelse, der er præsenteret ovenfor - baseret på udvælgelseskriterier for lighed - vil være tilstrækkelig.

Det er værd at overveje at rekruttere et par ekstra kvinder, der repræsenterer værtslandet, til de grupper, der danner klubben. En sådan gruppesammensætning vil give bedre muligheder for socialt induceret overførsel af viden og færdigheder end en gruppe, der udelukkende består af hjemvendte kvinder.

Help Club har til formål at øge deltagernes digitale finansielle færdigheder. Et mål formuleret på denne måde er målbart. Flere instrumenter vil blive brugt til at måle, i hvilket omfang det er opnået i en præ-post-test (under den første og sidste Help Club-session):

1. **"Big Five"-testen** blev designet af Lusardi og Mitchell og brugt mange gange i landsdækkende undersøgelser verden over (Lusardi og Mitchell, 2006; Hastings, Madrian og Skimmyhorn, 2013; Allgood og Walstad, 2016).
2. **Financial Self-Efficacy Scale (FSES)** blev designet og valideret af Lown (2011).

"Big Five" er en choice-test, der, som navnet antyder, består af fem spørgsmål om grundlæggende økonomiske emner, som de fleste forbrugere bliver udsat for. De efterfølgende spørgsmål er formuleret som følger:

1. Q1: Antag, at du havde 100 dollars på en opsparingskonto, og at renten var to procent om året. Hvor meget tror du, du ville have stående på kontoen efter fem år, hvis du lod pengene vokse? (a) mere end \$102*; (b) præcis \$102; (c) mindre end \$102.
2. Q2: Forestil dig, at renten på din opsparingskonto var én procent om året, og at inflationen var to procent om året. Efter et år, hvor meget ville du så kunne købe for pengene på kontoen? (a) mere end i dag; (b) præcis det samme; (c) mindre end i dag*.
3. Q3: Hvis renten stiger, hvad vil der så typisk ske med obligationskurserne? (a) de vil stige; (b) de vil falde*; (c) de vil forblive de samme; (d) der er ingen sammenhæng mellem obligationskurserne og renten.
4. Spørgsmål 4: Et 15-årigt realkreditlån kræver typisk højere månedlige ydelser end et 30-årigt realkreditlån, men den samlede rente, der betales i løbet af lånets løbetid, vil være mindre (a) sandt*; (b) falsk.
5. Q5: At købe en enkelt virksomheds aktier giver normalt et mere sikkert afkast end en aktiefond (a) sandt; (b) falsk*.

FSES er en måleskala bestående af seks udsagn, som respondenterne vurderer ved hjælp af en firepunkts Likert-skala (1=Helt sandt; 2=Moderat sandt; 3=Svært sandt; 4=Slet ikke sandt). De efterfølgende elementer i denne skala er formuleret som følger:

1. Det er svært at holde sig til min udgiftsplan, når der opstår uventede udgifter.
2. Det er udfordrende at gøre fremskridt mod mine økonomiske mål.

3. Når der opstår uventede udgifter, er jeg som regel nødt til at bruge kredit.
4. Når jeg står over for en økonomisk udfordring, har jeg svært ved at finde på en løsning.
5. Jeg mangler tillid til min evne til at styre min økonomi.
6. Jeg er bange for at løbe tør for penge, når jeg går på pension.

EKSPERTER LEDER HELP CLUB-SESSIONER

Klubbens formel og mål stiller særlige krav til de eksperter, der skal lede sessionerne. På den ene side skal de være folk med domæneviden om det finansielle marked og økonomisk styring i et givet land. På den anden side skal klubben, som tidligere nævnt, ikke blot være et træningsprogram, men også en platform for finansiell socialisering gennem videns- og færdighedsdeling, observationslæring, mund-til-mund-kommunikation osv. Det kræver, at de eksperter, der leder klubsessionerne, har gode interpersonelle færdigheder, især kommunikationsevner. Det betyder, at klublederen optimalt set skal være en kombination af en *ekspert* og en *moderator*. Det ser ud til, at beslutningen om, hvor mange eksperter der skal involveres i driften af klubben, og om sessionerne skal deles mellem dem, eller om de alle skal ledes af de samme personer, kan overlades til de deltagende partnere.

Det andet store spørgsmål, ud over klublederens materielle kompetence, er hans eller hendes køn. I vestlige kulturkredse betragtes økonomiske anliggender som mændenes domæne. Det er tydeligt i det sprog, der bruges om økonomiske spørgsmål. Ved hjælp af værktøjer fra anvendt lingvistik analyserede Boggio *et al.* (2015; 2020) metaforer brugt på tre sprog - engelsk, italiensk og hollandsk - og brugt på hjemmesider henvendt til individuelle investorer. De bemærkede, at uanset sprog refererer disse metaforer til domæner, der traditionelt betragtes som maskuliniserede: f.eks. krig, spil og fysisk aktivitet. Boggio *et al.* (2015; 2020) foreslog, at dette kan resultere i, at mænd orienterer sig bedre i den finansielle begrebsverden og får bedre viden om dette område (bedre kendskab til den finansielle verden). Det kan også give mænd en følelse af at høre til i denne verden.

Konsekvenserne af Boggio *et al.*s (2015; 2020) resultater for kvinder kan være det modsatte: De identificerer sig måske ikke med den finansielle verden, forstår den mindre og har mindre indsigt i den. Ford og Kent (2009) gik endnu længere i deres forskning og viste, at kvinder opfatter markeder - herunder finansmarkeder - som en kilde til trusler eller intimidering, og som et resultat heraf viger de tilbage fra og distancerer sig fra spørgsmål relateret til markeder, hvilket resulterer i mindre dømmekraft om spørgsmål relateret til markeder. Socialt bestemte økonomiske kønsroller, der forstærkes af direkte budskaber fra forældrene, internaliseres af børn, der husker disse roller i voksenalderen og naturligt overtager dem og går ind i dem. I denne stereotypedrevne økonomiske socialisering af piger kan lærere i økonomi, eller mere bredt i økonomiske fag, spille en styrkende rolle. Hvis sådanne fag oftere undervises af mænd, kan det forstærke unge kvinders tro på, at økonomi er et mandligt domæne (faktisk viser amerikanske data, at mænd oftere er økonomilærere end kvinder - se Butters *et al.*, 2012). Som følge heraf bukker unge kvinder, ligesom deres mødre, for det meste under for socialt pres og tilpasser sig imaginære (stereotype) kvinderoller, som kulturen pålægger dem. For at forblive i overensstemmelse med de sociale normer viser de ikke så stor interesse for finansverdenen, som mænd gør. De opfatter måske endda denne verden som fremmed, løsrevet fra deres kønsidentitet, og som kræver brug af et sprog, de ikke kender, og som de distancerer sig fra.

Alle disse overvejelser skal tages i betragtning, når man beslutter, hvem der skal vejlede klubbeltagerne, når de opnår finansiell forståelse - kvinder eller mænd. Følgende løsninger er værd at overveje: (i) Klubsessionerne ledes af to eksperter - både en kvinde og en mand; (ii) Klubsessionerne ledes skiftevis en gang af en kvinde og en gang af en mand; (iii) da det i hvert partnerland er planlagt at lede Klubsessionerne i to separate grupper, kan den ene af dem ledes af en kvinde, mens den anden ledes af

en mand. Begge tilgange vil give ny indsigt i, hvilken rolle ekspertens/moderatorens køn spiller i tilegnelsen af digitale finansielle færdigheder.

HJÆLP TIL KLUBPLAN OG STRUKTUR FOR ENKELT SESSION

Klubbens aktiviteter er planlagt til at løbe fra M8 (juni 2022) til M26 (december 2023). Det giver i alt 19 måneder. I denne periode vil sessionerne være opdelt i to typer:

1. Pilotsessioner - hvor de undervisningsmaterialer, der er produceret i projektet, vil blive testet (intellektuelle resultater - IO1, IO2 og IO3).
2. Netværkssessioner - hvor de vil bruge undervisningsmateriale, der er udvalgt af de eksperter, der driver klubben, og som primært er rettet mod at give klubbeltagerne mulighed for at lære socialt.

Pilotsessioner vil blive afholdt i følgende perioder:

1. M8-M10 (juni - august 2022) - pilottest af IO1
2. M14-M16 (december 2022 - februar 2023) - pilotforsøg med IO2
3. M20-M22 (juni - august 2023) - pilotering af IO3.

Der vil være op til otte Help Club-sessioner i hver forsøgsmåned (to sessioner om ugen), hver session på op til fire undervisningstimer.

Ikke-pilotering (networking) sessioner vil blive afholdt i følgende perioder:

1. M11-M13 (september - november 2022)
2. M17-M19 (marts - maj 2023)
3. M23-M26 (september - december 2023).

Der vil være en netværkssession i hver måned, hvor der ikke er piloter, og hver session vil være op til fire undervisningstimer. Strukturen for hver session vil være som følger:

1. En kort introduktion til emnet af eksperter - op til 30 minutter; mundtlig præsentation understøttet af PowerPoint, videomateriale, uddannelsesgrafik osv.; formålet er at identificere det problem, som sessionen vil behandle, at sætte konteksten, at konfrontere deltagerne med spørgsmål, der kan opstå omkring problemet
2. Hjælp klubmedlemmernes frie diskussion om emnet (ingen eksponering for uddannelsesindehold endnu) - op til 60 minutter; målet er at skabe rum for social læring og give klubbeltagerne mulighed for at se, hvad de ved om det identificerede problem, hvad de ikke ved, og hvad de andre deltagere ved; på dette tidspunkt bør udvekslingen af finansiell viden, som ledes dygtigt af den person, der leder sessionen, allerede være begyndt; Deltagerne bør opmuntres til frit at dele deres meninger, tale om, hvad der er klart for dem, og hvad der ikke er; denne del af sessionen bør give en god diagnose af hullerne i viden og færdigheder relateret til det problem (emne), der vil blive diskuteret under sessionen; den person, der leder sessionen, bør bruge denne diagnose til at vælge både indholdet og formen for det videre forløb af sessionen på passende vis.
3. Pause - 15 minutter.
4. Præsentation af et undervisningsmateriale udvalgt af eksperter: det kan være et kort casestudie, beslutningsspil, undervisningsgrafik, videofortælling, skriftlig fortælling osv. op til - 45 minutter; denne

del af sessionen vil have en rent pædagogisk karakter i traditionel forstand - den aktive part vil være en ekspert, der vil diskutere problemet ved hjælp af udvalgte didaktiske metoder; klubbens formel bør dog give mulighed for spørgsmål og en kort udveksling af meninger under ekspertens præsentation.

5. Diskussion af Help Club-medlemmer (modereret af ekspert) omkring undervisningsmaterialet - hvad blev forstået, hvad blev ikke forstået, hvad forårsager oftest vanskeligheder med at forstå, forsøg på at finde ud af hvorfor osv. - op til 60 minutter; formålet med denne del af sessionen er primært at dele finansiell viden; klubbeltagerne bør opfordres til at dele deres indtryk af ekspertens præsentation, dele, hvordan det diskuterede emne relaterer til deres personlige erfaringer, hjælpe hinanden med at håndtere emnet og dets nuancer, udvikle emnet ved at komme med nye scenarier/spørgsmål osv.
6. Resumé af ekspert - op til 30 minutter. Målet er at formulere konklusioner, komme med praktiske anbefalinger som følge af diskussionen om emnet, angive yderligere kilder til viden.

SKALERBARHED OG LANG LEVETID FOR HELP CLUBS RESULTATER

De undervisningsmaterialer, der produceres inden for rammerne af projektet (IO1, IO2, IO3), samt de materialer, der udvælges af de eksperter, der leder klubben, vil blive samlet i et online videnslager. Det er værd at overveje at organisere disse materialer af eksperterne på en sådan måde, at de danner en logisk sekvens, der muliggør uafhængig undersøgelse af emnet.

For hvert af de emner, der er dækket af materialerne, kan der laves en kort lektionsplan som en intuitiv guide til alle, der ønsker at bruge disse ressourcer i fremtiden, uanset om de er klubbeltagere eller ej. Kombineret med den nye viden, der blev opdaget gennem analysen af materialer indsamlet i den polske Help Club under fokusinterviewene, og med dette dokument som et sæt retningslinjer for, hvordan man designer en Help Club, kunne dette være en værdifuld ressource til at replikere Help Club-konceptet om digital finansiell alfabetisering for udstationerede kvinder uden for det konsortium, der blev dannet for at gennemføre dette projekt.

Dette arkiv vil også indeholde et diskussionsforum og et chatrum, så deltagerne i Help Club kan kommunikere når som helst. Som et resultat, forudsat at de har en positiv oplevelse under projektet, kan det forventes, at det netværk af bekendte, der vil blive skabt, vil fortsætte med at eksistere og vil give sine medlemmer fordelene ved at dele viden og færdigheder på et uspecificeret tidspunkt i fremtiden.

KILDER TIL UNDERVISNINGSMATERIALE TIL KLUBMØDER AFHOLDT I POLEN

Som tidligere nævnt skal både emner og scenarier for de successive Help Club-sessioner angives af de eksperter, der leder klubben. Da klubsessionerne vil blive afholdt på partnerlandenes sprog, indeholder dette afsnit de mest interessante arkiver med undervisningsmateriale på polsk, som kan bruges, når klubben afholdes i Polen.

- 1) <https://edufin.pl/>
- 2) <https://www.nbportal.pl/>
- 3) <https://rf.gov.pl/> (sektion *Uddannelse*)
- 4) <https://uokik.gov.pl/> (sektion *Uddannelse*)
- 5) <https://kapitalni.org/>
- 6) <https://www.skef.pl/> (sektion for *finansiell uddannelse*)

- 7) <https://edufinance.pl/>
- 8) <https://tdo.edu.pl/>
- 9) <https://bakcyl.wib.org.pl/>
- 10) <https://weiz.po.edu.pl/zarzadzanie-finansami-osobistymi-e-poradnik/>
- 11) <https://marciniwuc.com/>
- 12) <https://www.edufinanse.pl/>
- 13) <https://subiektywnieofinansach.pl/>
- 14) <https://likefinance.wsei.eu/>

REFERENCER

1. Allgood, S. og Walstad, W. B. (2016) "The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors", *Economic Inquiry*, 54(1), pp. 675-697. doi: 10.1111/ecin.12255.
2. Barcellos, S. H. et al. (2012) *Barrierer for indvandreres brug af finansielle tjenester*. WR-923-SSA. Philadelphia, PA.
3. Becker, G. S. (1962) "Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis", *Journal of Political Economy*, 70(5), s. 9-49. doi: 10.1086/258724.
4. Becker, G. S. (1975) *Menneskelig kapital. En teoretisk og empirisk analyse med særlig henvisning til uddannelse*. Anden udgave. New York, NY: NBER Press.
5. Boggio, C. et al. (2015) *Syv måder at strikke din portefølje på. Er investorernes kommunikation neutral?* DP 10/2015-030.
6. Boggio, C., Coda Moscarola, F. og Gallice, A. (2020) 'What is good for the goose is good for the gander?: How gender-specific conceptual frames affect financial participation and decision-making', *Economics of Education Review*, 75(C). doi: 10.1016/j.econedurev.2019.101952.
7. Bucher-Koenen, T. et al. (2016) *Kvinder, selvtillid og finansiell forståelse*. Luxembourg.
8. Butters, R. B., Asarta, C. J. og McCoy, S. G. (2012) 'Financial Literacy and Gender in U. S. High Schools', *Journal of Economics and Finance Education*, 11(2), pp. 142-149.
9. Cole, S. og Shastry, G. K. (2009) *Smart Money: Effekten af uddannelse, kognitive evner og finansiell forståelse på deltagelse i det finansielle marked*. 09-071. Boston, MA.
10. Coleman, J. S. (1988) "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94, pp. 95-120. doi: 10.1086/228943.
11. Cwynar, A. et al. (2019) "Bæredygtig gældsadfærd og trivsel hos unge voksne: The Role of Parental Financial Socialisation Process", *Sustainability*, 11(24), s. Artikel nr. 7210. doi: 10.3390/su11247210.
12. Delavande, A., Rohwedder, S. og Willis, R. J. (2008) *Preparation for Retirement, Financial Literacy and Cognitive Resources*. WP 2008-190. Ann Arbor, MI. doi: 10.2139/ssrn.1337655.
13. Dew, J. og Xiao, J. J. (2011) "The Financial Management Behavior Scale: Development and Validation", *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), s. 43-59.
14. Duflo, E. og Saez, E. (2003) "The role of information and social interactions in retirement plan decisions: Evidence from a randomized experiment", *Quarterly Journal of Economics*, 118(3), pp. 815-842. doi: 10.1162/00335530360698432.

15. Ford, M. W. og Kent, D. W. (2009) "Gender Differences in Student Financial Market Attitudes and Awareness: An Exploratory Study", *Journal of Education for Business*, 85(1), s. 7-12. doi: 10.1080/08832320903217366.
16. Girshina, A., Mathä, T. og Ziegelmeyer, M. (2019) *Peer effects in stock market participation: Beviser fra indvandring*. 2340. Frankfurt am Main. doi: 10.2866/66016.
17. Granovetter, M. (1985) "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91(3), s. 481-510. doi: 10.1086/228311.
18. Haliassos, M., Jansson, T. og Karabulut, Y. (2020) "Financial Literacy Externalities", *The Review of Financial Studies*, 33(2), s. 950-989. doi: 10.1093/rfs/hhaa024.
19. Hastings, J. S., Madrian, B. C. og Skimmyhorn, W. L. (2013) 'Financial Literacy, Financial Education, and Economic Outcomes', *Annual Review of Economics*, 5(1), pp. 347-373. doi: 10.1146/annurev-economics-082312-125807.
20. Hong, H., Kubik, J. D. og Stein, J. C. (2004) 'Social Interaction and Stock-Market Participation', *Journal of Finance*, 53(1), pp. 137-163. doi: 10.1111/j.1540-6261.2004.00629.x.
21. Huston, S. J. (2010) "Measuring Financial Literacy", *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), pp. 296-316. doi: 10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x.
22. Jappelli, T. og Padula, M. (2013) "Investment in financial literacy and saving decisions", *Journal of Banking and Finance*, 37(8), pp. 2779-2792. doi: 10.1016/j.jbankfin.2013.03.019.
23. Knoll, M. A. Z. og Houts, C. R. (2012) "The Financial Knowledge Scale: An Application of Item Response Theory to the Assessment of Financial Literacy", *Journal of Consumer Affairs*, 46(3), s. 381-410. doi: 10.1111/j.1745-6606.2012.01241.x.
24. Lachance, M.-E. (2014) "Financial Literacy and Neighborhood Effects", *Journal of Consumer Affairs*, 48(2), s. 251-273. doi: 10.1111/joca.12024.
25. Lown, J. M. (2011) "Development and validation of a financial self-efficacy scale", *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(2), s. 54-63.
26. Lusardi, A., Michaud, P.-C. og Mitchell, O. S. (2017) "Optimal Financial Knowledge and Wealth Inequality", *Journal of Political Economy*, 125(2), pp. 431-477. doi: 10.1086/690950.
27. Lusardi, A. og Mitchell, O. S. (2006) *Financial Literacy and Planning: Konsekvenser for pensionisttilværelsen*. 2006-1. Philadelphia.
28. Lusardi, A. og Mitchell, O. S. (2014) "The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence", *Journal of Economic Literature*, 52(1), pp. 5-44. doi: 10.1257/jel.52.1.5.
29. Morgan, P., Huang, B. og Trinh, L. (2019) *The Need to Promote Digital Financial Literacy for the Digital Age*. Tokyo. Tilgængelig på: <https://t20japan.org/wp-content/uploads/2019/03/t20-japan-tf7-3-need-promote-digital-financial-literacy.pdf>.
30. Moschis, G. P. (1987) *Forbrugerens socialisering*. Lexington: Lexington Books.
31. Ooi, E. (2020) "Giv agt på kløften: Measuring gender differences in financial knowledge", *Journal of Consumer Affairs*, 54(3), pp. 931-950. doi: 10.1111/joca.12310.
32. Putnam, R. D. (1995) "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, 6(1), s. 65-78. doi: 10.1353/jod.1995.0002.
33. Remund, D. L. (2010) "Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy", *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), pp. 276-295. doi: 10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x.
34. Rostamkalaei, A. og Riding, A. (2020) "Immigrants, Financial Knowledge, and Financial Behavior", *Journal of Consumer Affairs*, 54(3), pp. 951-977. doi: 10.1111/joca.12311.

35. Stolper, O. A. og Walter, A. (2017) "Financial literacy, financial advice, and financial behavior", *Journal of Business Economics*, 87(5), pp. 581-643. doi: 10.1007/s11573-017-0853-9.
36. Tittel, A. og Terzidis, O. (2020) "Entrepreneurial Competences Revised: Developing a Consolidated and Categorized List of *Entrepreneurial Competences*", *Entrepreneurship Education*, 3, s. 1-35. doi: 10.1007/s41959-019-00021-4.
37. Walstad, W. B. og Rebeck, K. (2016) *Test af finansiel forståelse: Examiner's manual*. New York, NY: Rådet for økonomisk uddannelse.
38. Ward, S. (1974) "Consumer Socialization", *Journal of Consumer Research*, 1(2), pp. 1-14. doi: 10.1086/208584.
39. Zhao, J. og Li, T. (2021) "Social Capital, Financial Literacy, and Rural Household Entrepreneurship: A Mediating Effect Analysis", *Frontiers in Psychology*, 12 (artikel 724605). doi: 10.3389/fpsyg.2021.724605.



#FLIGHT
Financial Literacy for Investment, Growth,
Help and Teamwork 



Erasmus+

Die Unterstützung dieser Veröffentlichung durch die Europäische Kommission bedeutet nicht, dass der Inhalt gebilligt wird; er spiegelt lediglich die Ansichten der Autoren wider, und die Kommission kann nicht für die Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.