

Finanțele mele

Manualul elevului



Junior
Achievement®
Young
Enterprise

R O M Â N I A

Programele internaționale Junior Achievement România (JA) sunt implementate în parteneriat cu **Ministerul Educației, Cercetării, Tineretului și Sportului**, în baza Protocolului 10184/2003.

*Misiunea **Junior Achievement – Young Enterprise** este să inspire și să pregătească noua generație pentru a reuși în economia de piață. În parteneriat cu mediul educațional și cu sprijinul comunității de afaceri, JA îi aduce pe tineri mai aproape de lumea reală, ajutându-i să-și descopere și să-și valorifice potențialul.*

Junior Achievement – Young Enterprise® România, organizație nonprofit (înființată în 1993), parte a **Junior Achievement Worldwide® SUA** (înființată în 1918) și a **Junior Achievement – Young Enterprise Europe** (înființată în 1967), derulează în școlile din România programe de educație economică, antreprenorială, financiară și de orientare profesională, într-una dintre formele:

- curriculum la decizia școlii
- auxiliar la o disciplină de trunchi comun
 - dirigiență/consiliere
 - extracurricular/cerc
 - școală după școală.

Titlu original: *JA Personal Finance*

Copyright © 2008, 2012 Junior Achievement România, pentru versiunea în limba română

© 2007, 2010 JA Worldwide®. All rights reserved.

Niciun paragraf din această publicație și nicio parte din acest text nu pot fi reproduse sau transmise în nicio altă formă, prin niciun alt mijloc, electronic sau mecanic, incluzând fotocopierea, înregistrarea, păstrarea într-o bază de date sau în alt mod, cu excepția cursurilor desfășurate în cadrul unei sesiuni organizate, parte a programelor JA, sau cu permisiunea editorului.

Tipar 2012

ISBN 978-606-92172-4-5

Cuprins

Lecția 1: PLANIFICAREA FINANCIARĂ

Introducere.	
Planificarea financiară, stabilirea de obiective și luarea deciziilor	5
1.1. Stabilirea obiectivelor	6
1.2. Analiza resurselor	11
1.3. Întocmirea planului financiar personal	14
1.4. Implementarea unui plan financiar personal	18
1.5. Monitorizarea și modificarea planului financiar	19

Lecția 2: BUGETUL PERSONAL

Introducere. Ce este bugetul personal?	21
2.1. Administrarea bugetului	21
2.2. Cum îți înmulțești banii?	24
2.3. Cum își pierd banii valoarea?	26

Lecția 3: ECONOMII ȘI INVESTIȚII

Introducere. Economii <i>versus</i> investiții: Pro și contra	27
3.1. Principii în economisire și investiții.....	29
3.2. Cum economisesc bani?	37
3.3. Cum investesc banii?	39

Lecția 4: CREDITUL

Introducere. Creditul: Pro și contra	44
4.1. Ce este un credit?	48
4.2. Tipuri de credite	52
4.3. Cum obțin un credit?	54
4.4. Costul creditului	56
4.5. Consumatorul de servicii financiare	59

Lecția 5: Vreau să lucrez în domeniul financiar

Introducere. Vreau să lucrez în domeniul financiar: Pro și contra ..	61
5.1. Educația	63
5.2. Cariera și viitorul tău financiar	67
5.3. Lucrez în domeniul financiar	70

jaromania.org

PLANIFICAREA FINANCIARĂ

Introducere

Planificarea financiară, stabilirea de obiective și luarea deciziilor

Stabilirea obiectivelor reprezintă baza unei planificări financiare personale. Planificarea financiară este un proces de gândire, nu doar un produs. Un plan financiar este bazat pe ceea ce fiecare dintre noi consideră că este cel mai important în viață:

- Ce vrei să obții în viață?
- Ce vrei să fii, să faci și să ai?

Obiectivele te vor ajuta să trasezi direcția către planurile și acțiunile tale. Ca să poți face acest lucru, ai nevoie de o educație elementară în domeniul financiar, fundamentată pe trei elemente: activele, pasivele și cash flow-ul (fluxul financiar).

Pentru a-ți putea stabili obiectivele corect, trebuie să înveți să le prioritizezi, conștientizând că resursele sunt întotdeauna limitate, și să înțelegi diferențele dintre nevoi și cerere. Este în regulă să ai nevoi. Adesea nevoile ne dau dorința de a reuși. Cel mai important este să fii capabil să faci diferența dintre o dorință și o nevoie și să folosești această înțelegere când iei deciziile importante. Luarea deciziilor joacă un rol important în procesul de planificare financiară. A face alegeri înseamnă a folosi resursele limitate, în modul cel mai bun cu putință, pentru a îndeplini obiectivele.

O **valoare** este o convingere sau o idee pe care tu o consideri importantă sau dezirabilă. Nu toată lumea acordă valoare acelorași lucruri în viață și este foarte posibil ca valorile tale să se schimbe de-a lungul vieții. Oamenii sunt diferiți și, cel mai important, au idei diferite. Valorile influențează obiectivele tale și luarea deciziilor.

Obiectivele sunt îndeplinite prin aplicarea de fiecare dată a procesului de planificare financiară în cinci pași. Cei cinci pași sunt:

- Stabilirea obiectivelor.
- Analizarea informațiilor.
- Întocmirea unui plan.
- Implementarea planului.
- Monitorizarea și modificarea planului.

Este important să înțelegem că multe decizii personale și financiare luate astăzi ne vor afecta deciziile viitoare. Mai mult, fiecare decizie are consecințe care te afectează pe tine, pe alți oameni și mediul tău.

Un element esențial în îndeplinirea obiectivelor financiare este practica economisirii continue și consecvente, lucru posibil prin efectuarea de cheltuieli mai mici decât veniturile. Cu cât această practică începe mai devreme, cu atât mai bine. Noi o numim PTP (Plătește-te pe Tine Primul). Există un schimb între satisfacerea nevoilor și dorințelor de azi și satisfacerea nevoilor și dorințelor de mâine. PTP înseamnă că, înainte de a cheltui venitul, să pui ceva din el deoparte, pentru viitor. Economiiile pot crește prin intermediul unei investiții în cadrul căreia banii lucrează în favoarea ta prin dobânda câștigată; apoi economiile și dobânda câștigată vor fi disponibile pentru a-ți îndeplini obiectivele.

1.1. Stabilirea obiectivelor

a. Nevoi versus dorințe

Primul pas pe care îl faci atunci când vrei să preiei controlul asupra situației tale financiare este acela de a ști ce cheltuiești. Majoritatea dintre noi nu știm, de fapt, unde se duc banii, decât dacă facem un efort de concentrare ca să ne amintim. În același timp cu evidența cheltuielilor, ții și o evidență a tuturor surselor de venit.

O modalitate de a gândi cea mai bună soluție pentru a-ți administra banii este să folosești o abordare analitică, utilizată de unii specialiști în marketing atunci când creează reclame prin care să te convingă să le cumperi produsul. Abordarea este bazată pe teoria psihologică a lui Maslow ilustrată prin „Piramida nevoilor”.

Maslow a identificat cinci niveluri ale nevoilor umane:

- Fiziologice (necesarul elementar al vieții) – hrană, apă, adăpost etc.
- De siguranță – nevoia de a fi protejați împotriva oricăror amenințări.
- De apartenență – necesitatea de apartenență la un grup (exemplu: nevoia de prietenie).
- De respect – recunoașterea statutului, stima, dorința de a fi apreciați de alți indivizi (de exemplu, dorința de independență, de statut).
- De autorealizare – nevoi abstracte (dorința de a ne realiza în conformitate cu potențialul nostru).

În cadrul celor cinci niveluri ale nevoilor umane identificate de Maslow, nevoile fiziologice – elementare – sunt la baza piramidei. Pentru Frederick Herzberg, acestea ar fi echivalentul aproximativ al „factorilor de igienă”. Factorii de igienă sunt factorii fără de care nu se poate trăi, dar îndeplinirea acestor nevoi nu ne dă o satisfacție care să ne motiveze în dezvoltarea personală. În schimb, nevoile complexe, emoționale, care țin de apartenența la grup, de stima celorlalți, recunoașterea și realizarea personală, sunt „factori motivați”, care ne fac să vrem mai mult, să vrem altceva pentru a ne simți împliniți. Atunci când am satisfăcut un nivel al nevoilor, cei mai mulți dintre noi, mai mult sau mai puțin conștient, încercăm să satisfacem

următorul nivel. Cu alte cuvinte, dacă îți este foame, te gândești la mâncare, și nu la cum să îți pui în valoare talentul de arhitect. Dacă ai mâncare, un adăpost, prieteni și ai o perspectivă asupra a ceea ce înseamnă tu, atunci probabil că ai să începi să te gândești și la valorificarea talentului.

Teoria lui Maslow arată că toți avem aceste niveluri ale nevoilor, chiar dacă nu suntem capabili să le identificăm pe toate. Necesitățile din primul nivel se manifestă pe tot parcursul vieții. Unele niveluri ies în evidență în anumite etape ale vieții. Dar, în majoritatea cazurilor, nevoile tale de pe toate cele cinci niveluri ale piramidei îți pot modela deciziile privitoare la bani, la comportamentul tău atunci când îi cheltuiești sau când îi economisești.

Încearcă să-ți privești viața de acum puțin detașat, „din afară”. Asta te va ajuta să îți dai seama ce fel de viață dorești să ai mâine. Dacă vezi ce nevoi îți determină cheltuielile de acum, vei putea decide dacă dorești să faci unele schimbări.

Activitate. Cheltuieli

Obiectiv: Vei identifica tipuri de cheltuieli zilnice și le vei corela cu piramida Maslow.

Acțiune: Notează în foaia de lucru de mai jos cheltuielile din ziua curentă (ziua 1).

Folosește această foaie de lucru pentru a ține evidența cheltuielilor timp de una sau două săptămâni sau până în momentul în care vei avea o idee clară asupra destinației banilor, unde se duc și pe ce. Dacă nu îți plătești tu toate cheltuielile de întreținere, află care sunt costurile medii de întreținere în zona în care locuiești, pentru a avea o sumă de pornire în bugetarea ulterioară.

Luând în considerare cele cinci niveluri ale piramidei lui Maslow, clasifică cheltuielile din ziua curentă:

CHELTUIELI	Ziua								NIVEL MASLOW
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Hrană									
Adăpost (chirie/rate)									
Transport									
Telefon									
Utilități									
Haine									
Recreere									
Calculator									
Internet									
TOTAL									

b. Obiective SMART

SMART este un acronim al caracteristicilor unui obiectiv corect formulat.

Aceste caracteristici sunt următoarele:

S = specific
M = măsurabil
A = posibil de atins
R = realist, relevant
T = delimitat în timp

Specific înseamnă că un obiectiv indică exact ceea ce se dorește a se obține, este un obiectiv foarte clar exprimat. Acesta urmărește rezultate concrete.

Exemplu: Obiectiv general: „Să îmi cumpăr mașină.”

Obiectiv specific: „Să îmi cumpăr o mașină marca X.”

Pentru a verifica dacă un obiectiv este sau nu specific, acesta trebuie să răspundă la întrebări precum: *cine?, ce?, când?, cum?, care este grupul țintă?*

Măsurabil înseamnă că un obiectiv poate fi măsurat, fie cantitativ, fie calitativ. Aceasta permite stabilirea cu exactitate a faptului că a fost atins sau nu și în ce măsură a fost atins. De asemenea, un obiectiv măsurabil permite monitorizarea evoluției lui.

Exemplu: Obiectiv general: „Să îmi cumpăr mașină.”

Obiectiv specific: „Să îmi cumpăr în 6 luni o mașină marca X.”

În exemplul de mai sus se poate vedea că, prin compararea situației de la un moment dat cu obiectivul, se poate măsura dacă a fost atins sau nu și în ce interval de timp. Acesta trebuie să răspundă la întrebări de genul: *cât de mult?, în cât timp?*

Posibil de atins înseamnă că un obiectiv poate fi realizat, îndeplinit. Astfel, prin definirea obiectivului nu se propune realizarea a ceva imposibil de atins în condițiile date (exemplu: nu se poate construi o clădire de birouri cu 14 etaje în 24 de ore).

Exemplu: Obiectiv de atins – organizarea unei conferințe despre micro-economie cu studenți.

Obiectiv nerealizabil – organizarea unei conferințe despre microeconomie cu elevi de clasa a IX-a, în condițiile în care aceștia nu au nici măcar cunoștințe de bază despre conceptele economice.

Realist, relevant: relevanța unui obiectiv se evaluează în raport cu obiectivul general al aceluși proiect. De exemplu, în proiectul de realizare a clădirii de birouri, recepția structurii de rezistență se va face de către un inginer constructor, și nu de către un inginer electrician.

Delimitat în timp înseamnă că obiectivul conține și data până la care este prevăzut

a se realiza. Pentru a verifica dacă un obiectiv este sau nu încadrat în timp, acesta trebuie să răspundă la întrebări de tipul: *când?, până când?, în ce perioadă?*

Exemplu: Obiectiv încadrat în timp – Organizarea în perioada 17-23 noiembrie 2011 a unui eveniment național dedicat antreprenoriatului.



Activitate. „4 colțuri”

Obiectiv: Vei identifica domeniile în care simți că ai succes. În cele 4 colțuri ale clasei sunt plasate 4 cuvinte: Sport, Academic, Cultură, Relații.

Acțiune: Mergi în colțul care arată domeniul în care simți că ai cel mai mult succes. Apoi împărtășește-ți gândurile și ideile și spune de ce crezi că sunt de succes, ce părere ai despre succes, cum este să ai succes. Când este timpul, mută-te către colțul pe care îl consideri ca fiind al doilea tău domeniu de succes și repetă discuția.



Activitate. „SMART”

Obiectiv: Vei stabili obiective și vei învăța despre obiective „SMART”.

Acțiune: Scrie trei obiective (din orice aspect al vieții) și dă-i răspunsurile profesorului vostru. Răspunde la întrebările CRI adresate de profesor.

Tabelul CRI		
C (Cunoaște)	R (Realizează)	I (Învăță)
Ce știi despre stabilirea obiectivelor?	Ce faci în momentul în care dorești să îți stabilești obiectivele?	Ce ai învățat despre obiective și despre modul în care acestea se stabilesc?



Activitate. Obiective financiare SMART

Obiectiv: Vei crea trei obiective financiare.

Ațiune: Scrie trei obiective financiare SMART. Unul trebuie să fie pe termen scurt (până în 3 luni), unul pe termen mediu (între 3 luni și 1 an) și unul pe termen lung (peste 1 an).

Obiectivele mele SMART

1. Obiectiv specific	2. Data la care va fi atins	3. Termen (scurt, mediu, lung)	4. Costuri estimate	5. Suma care poate fi economisită pe săptămână
			Total:	Total:

1.2. Analiza resurselor

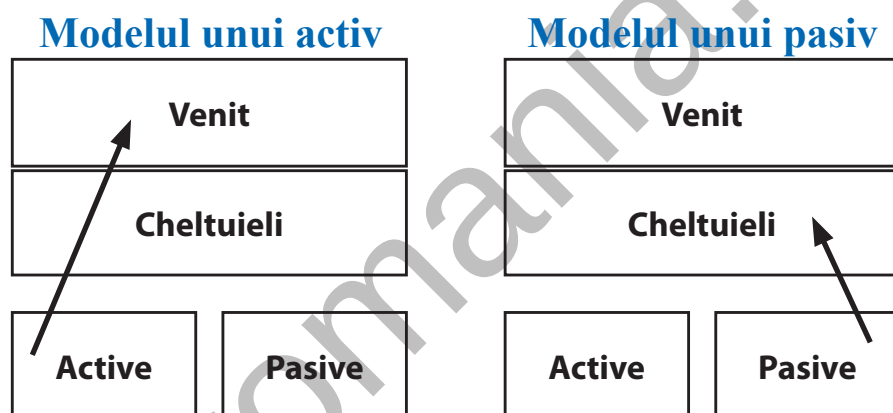
Surse de venit și cheltuieli

Principalele surse de venit sunt:

- Venitul din muncă.
- Venitul din acumulări și investiții.

Pentru a face o analiză a resurselor, este necesar să cunoaștem trei concepte de bază în analiza și planificarea financiară: activele, pasivele și cash flow-ul (flux financiar).

Ce sunt activele? În cartea *Copil bogat, copil isteț. Startul financiar în viață*, omul de afaceri și scriitorul american Robert Kiyosaki definește în modul cel mai simplu conceptele de *activ* și *pasiv*. Pe scurt, „activele sunt cele care îți bagă bani în buzunar”, cu alte cuvinte, generează venituri, iar „pasivele sunt cele care îți scot bani din buzunar”, cu alte cuvinte, generează cheltuieli. Într-o reprezentare grafică, aceste definiții ar arăta în felul următor:



Dacă vrei să ai bani, cumpărați active. Cei săraci cumpără pasive. Activele sunt cele care generează venituri, pasivele sunt cele care generează cheltuieli. Necunoașterea acestor diferențe duce la problemele financiare ale tuturor.

Ca adult, este posibil ca o mare parte din **veniturile** pe care le vei câștiga să provină din munca prestată pentru alții sau, dacă vei fi propriul șef, din munca pe care o prestezi pentru tine însuși.

Activele sau acumulările sunt reprezentate de toate bunurile pe care le deții: toate bunurile palpabile și nepalpabile (drepturi de autor, brevete), conturile bancare, economiile, investițiile pe care le ai în portofoliu.

Pentru cei mai mulți oameni, principalul activ este casa. Dar, atenție, dacă toți banii

se vor duce către cumpărarea unei case, pe coloana de cheltuieli (pasive) se vor aduna sume mai mari, în loc să se adune în coloana de active. Cel mai adesea, casa folosește drept asigurare pentru un împrumut contractat pentru a face față cheltuielilor crescânde. Asta nu înseamnă că nu trebuie să vă cumpărați o casă. Atunci când ne dorim o casă, mai întâi cumpărăm active care să genereze un cash flow cu care să plătim casa. De cele mai multe ori nu se întâmplă așa, și acesta este unul dintre motivele pentru care, în general, pasivele, cum ar fi creditul ipotecar și cardul de credit, sunt mai mari decât activele.

Valoarea netă a averii se referă la tot ceea ce deține o persoană după ce au fost achitate datoriile și plățile aferente persoanei și bunurilor deținute (chirii, utilități, rate, impozite). Folosite în diferite moduri, proprietățile sau activele pot aduce venituri. De exemplu, dacă deții un echipament, îi poți lăsa pe alții să îl folosească, contra cost. În acest caz, economiștii spun că îți folosești proprietatea pentru a obține o chirie.

Proprietatea sub forma banilor, împrumutați sau depozitați într-un cont, produce dobândă. Dobânda reprezintă venitul care se obține lăsându-i pe alții să-ți utilizeze capitalul. **Chiria** și **dobânda** sunt două tipuri de venit obținute din averea deținută.

Cum poți acumula avere? Destul de simplu: trebuie să economisești și să investești.

După cum rezultă din unele studii, consumatorii economisesc mai puțin de 1% din venituri, iar restul acoperă cheltuieli. Bineînțeles, unii oameni economisesc mai mult de 1%, dar există oameni care economisesc mai puțin sau deloc.

Suma pe care oamenii o pot economisi depinde de numeroși factori, cum ar fi: mărimea venitului, anticipările cu privire la evoluția venitului, dobânzile oferite de bănci și nivelul impozitelor, spiritul de investitor al unor persoane.

Venitul: Pe măsură ce nivelul venitului crește, economiile și investițiile cresc, dacă nu cresc și cheltuielile în aceeași măsură. Relația dintre modificarea venitului și modificarea consumului (și implicit, modificarea economiilor) este explicată și prin legea psihologică fundamentală formulată de J. M. Keynes, care susține că „odată cu creșterea venitului oamenii înclină, de regulă, să-și mărească consumul, dar într-o proporție mai redusă”. Se pare totuși că în ultimele decenii această lege nu mai este valabilă, deoarece, sub influența mass-media, care îndeamnă la consum, cei mai mulți oameni din statele civilizate își măresc consumul într-o proporție cel puțin egală cu creșterea veniturilor.

Anticipările privind evoluția venitului pot fi o forță puternică într-o economie. Atunci când oamenii au încredere în situația financiară actuală și viitoare, cheltuiesc fără restricții. Economiiile pot scădea, dar cheltuielile contribuie la creșterea economiei. Dar dacă siguranța locului de muncă sau a salariului este afectată, oa-

menii economisesc mai mult și cheltuiesc mai puțin. Anii 1980 și 1990 sunt exemple foarte bune. În timpul anilor '80, când oamenii erau mai preocupați de bunăstarea lor materială, rata anuală a economiilor a fluctuat între 5 și 10%. În schimb, în anii '90, când siguranța financiară a scăzut, rata economiilor a crescut.

Dobânzile practicate de bănci: Dobânzile mai mari pot încuraja economisirea banilor. Fiind atrași de dobânzi, mulți consumatori pot economisi mai mult pentru a beneficia de dobânzile mari. În același timp, costul ridicat al luării unui împrumut descurajează întreprinzătorii sau cumpărătorii, aceștia amânând achiziționarea de lucruri mai scumpe, cum ar fi automobilele, locuințele sau investiția într-o afacere.

Nivelul impozitelor: Taxele impuse de guvern pot încuraja sau descuraja economiile. Impozitele mari pe venitul din investiții îi descurajează pe oameni să facă economii. Impozitele mici îi încurajează să acumuleze bani și să-i investească.

Băncile, companiile de asigurări, societățile de investiții financiare acționează astfel încât să te stimuleze să investești bani. În schimb, unele companii, cum ar fi companiile de telefonie, posturile de radio, fabricile de îmbrăcăminte, cinematografele, barurile, vânzătorii de cosmetice, te încurajează să cheltuiești.

Așadar, nu numai că faci alegeri cu privire la ceea ce cumperi, dar decizi și cât să cheltuiești și cât să economisești și să investești!



Activitate. Venituri și cheltuieli

Obiectiv: Vei învăța să identifici tipuri de venituri și de cheltuieli.

Acțiune: Notează în tabel veniturile și cheltuielile tale de săptămâna trecută.

	Venituri (+) A	Cheltuieli (-) B
Luni		
Marti		
Miercuri		
Joi		
Vineri		
Sâmbătă		
Duminică		
Total		
Diferența (A-B)		

1.3. Întocmirea planului financiar personal

„Cel mai valoros și mai puternic activ al tuturor este mintea noastră.”

Robert Kiyosaki

a. Evaluarea resurselor

Pentru a te ajuta în deciziile tale, va trebui să știi câți bani ai ca venit și câți cheltuiești. Mulți oameni utilizează planuri financiare sau bugete pentru a compara veniturile și cheltuielile pe parcursul unei perioade de timp.

Bugetul este echilibrat atunci când veniturile și cheltuielile sunt egale. Deficitul apare atunci când cheltuielile depășesc venitul, iar excedentul apare când venitul depășește cheltuielile.

Deși sunt multe modalități de a realiza un buget, procesul se compune de obicei din trei etape: stabilirea obiectivelor financiare, estimarea veniturilor și planificarea cheltuielilor.

În calitate de consumator, persoană care economisește și investitor, iei multe decizii. Deciziile inteligente necesită cunoașterea unor informații pe care le poți afla prin interpretarea cu atenție a reclamelor sau a ofertelor. Pe acestea le găsim în mass-media: televiziune, radio, ziare, reviste, internet.



Activitate. Când plătești ce cheltuiești

Obiectiv: Vei identifica tipuri de cheltuieli pe care mai târziu vei fi nevoit să le faci.

Acțiune: Răspunde la întrebările de mai jos. Ele se referă la cheltuieli obișnuite. Unele dintre aceste cheltuieli pot fi acoperite de către familia ta, însă în cele din urmă va trebui să le plătești chiar tu.

Pentru fiecare întrebare, bifează toate răspunsurile care sunt valabile în cazul tău:

1. Unde locuiești?

- ☐ Acasă, cu părinții.
- ☐ Cu alte rude.
- ☐ Părinții locuiesc separat și stau când la unul, când la altul.
- ☐ La cămin.

2. Ai vreo slujbă? Părinții te ajută? Contribui la bugetul familiei tale?
- ☐ Părinții îmi dau bani.
 - ☐ Câștig eu bani.
3. Cum te deplasezi?
- ☐ Pe jos.
 - ☐ Cu autobuzul sau cu tramvaiul.
 - ☐ Cu bicicleta.
 - ☐ Cu motocicletă sau cu scuterul.
 - ☐ Cu o mașină mai veche.
 - ☐ Cu o mașină nouă.
4. Cel mai des mănânci:
- ☐ La școală.
 - ☐ Acasă.
 - ☐ Cu prietenii, în oraș.
5. Ai telefon?
- ☐ Acasă (fix).
 - ☐ Mobil.
6. Contribui la plata telefonului, plătești pentru întreținere, curent electric, apă, căldură etc.?
- ☐ Da.
 - ☐ Nu.
7. Ce faci ca să te distrezi (dintre lucrurile care costă bani)?
- ☐ Mă duc la concerte.
 - ☐ Ies la un club.
 - ☐ Fac sport.
 - ☐ Cumpăr muzică (CD-uri, DVD-uri).
 - ☐ Închiriez filme.
 - ☐ Merg la cinema.
 - ☐ Joc jocuri pe calculator.
 - ☐ Cumpăr cărți.
 - ☐ Altele _____?
8. Pentru mine, îmbrăcămintea...
- ☐ Este foarte importantă.
 - ☐ Este doar necesară.

b. Etapele planului (GANTT)

Pentru planificarea corectă a resurselor într-un interval de timp, poți folosi planul GANTT.

Planul GANTT este un tabel care conține referiri la activități desfășurate într-un anumit interval de timp. Activitățile sunt situate, împreună cu alte informații, în partea stângă a tabelului, în timp ce durata de execuție este trecută, pe orizontală, deasupra activităților.

c. Analiza SWOT

Un alt instrument de management de proiect care poate fi aplicat cu succes în proiectele personale financiare este analiza SWOT.

Analiza SWOT (engl.: acronim pentru Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) este un instrument de management strategic. Analiza SWOT începe prin efectuarea unui inventar al calităților și slăbiciunilor interne ale proiectului tău. Notează apoi oportunitățile și amenințările externe care pot afecta proiectul.

Notează factorii care ți se par relevanți în fiecare dintre cele patru categorii. Principalul scop al analizei SWOT este de a identifica și de a atribui fiecare factor, pozitiv sau negativ, uneia dintre cele patru categorii.

Puncte tari (Strengths)	Puncte slabe (Weaknesses)
Oportunități (Opportunities)	Amenințări (Threats)

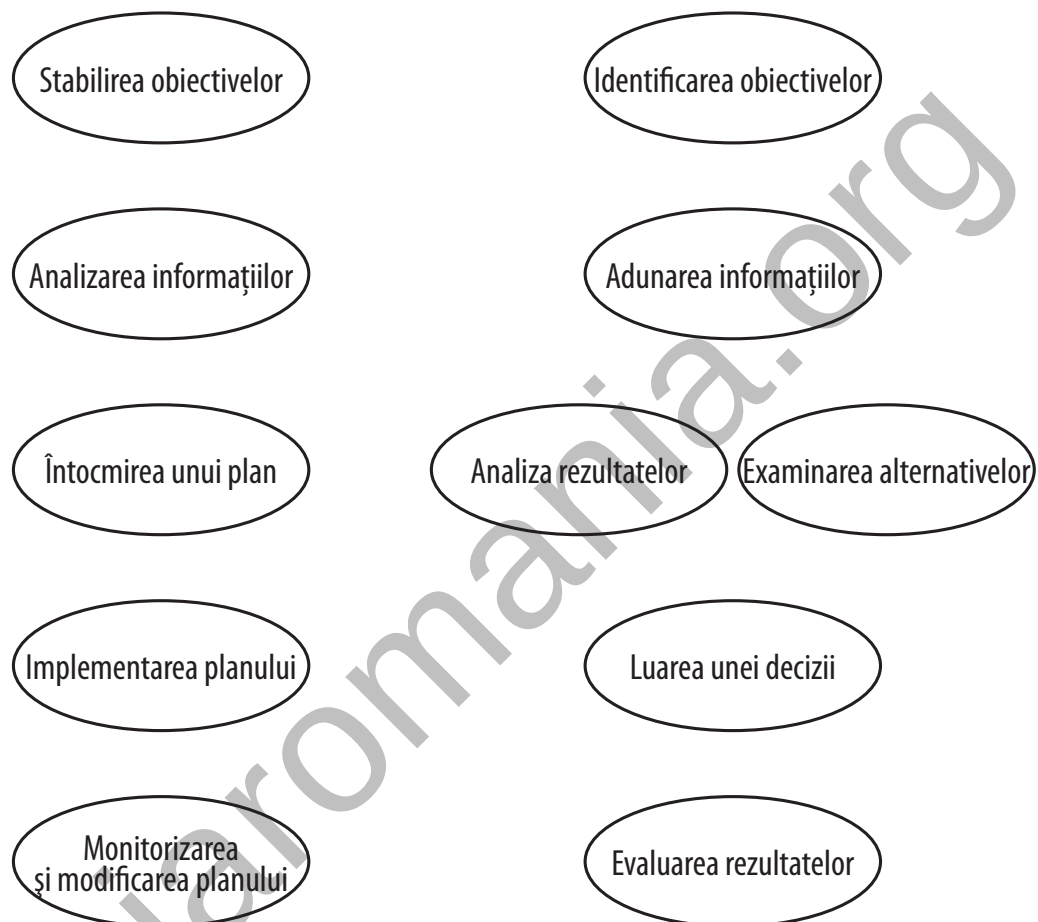
d. Luarea deciziilor

O decizie bună este deseori punctul culminant al mai multor factori. Cu toții putem recunoaște o decizie bună, dar și una proastă. Cu toate acestea, pentru că procesul de luare a deciziilor este un concept abstract, uneori este destul de dificil să descriem în cuvinte un proces prin care luăm decizii bune.

Factorii care influențează stabilirea obiectivelor și procesul de luare a deciziilor sunt: familia, societatea, nevoile, vârsta, motivația, timpul, educația, cultura, prietenii, obiceiurile, atitudinile, banii, valorile.

Comparație între procesul de planificare financiară și procesul de luare a deciziilor

Procesul de planificare financiară Procesul de luare a deciziilor



Obiective + Decizii + Acțiuni = Rezultate



Activitate. Decizii

Obiectiv: Vei învăța despre procesul de luare a deciziilor și despre planificare.

Ațiune: Individual sau cu un partener, identifică un exemplu personal despre momentul în care ai folosit un proces de luare a deciziilor. Dacă ești întrebat, împărtășește exemplul tău cu restul clasei.

În grupe mai mici, completați următoarea analogie: „Procesul de luare a deciziilor seamănă cu..... (un exemplu de insectă), pentru că...”. Realizează o reprezentare vizuală a analogiei (poză, desen, poster).

Exemplu: *Procesul de luare a deciziilor seamănă cu cel al albinelor, pentru că trebuie să decizi dacă posibila țintă reprezintă sau nu o amenințare pentru stup, așadar dacă să o înțepi sau nu.*

Fiecare grupă își va împărtăși rezultatele și va expune reprezentările sale grafice în sala de curs.



Activitate. Decizii, decizii

Obiectiv: Vei trece printr-un proces de luare a deciziilor și justificare a alegerilor făcute.

Ațiune: Împărțiți-vă în două sau trei grupe de câte 9-11 elevi; fiecare grupă trebuie să aibă un număr impar de elevi. În calitate de juriu, decideți verdictul procesului care va fi prezentat de către profesor (printr-un scenariu). Fiecare grupă își va prezenta decizia în fața clasei, argumentând și procesul de luare a deciziilor pe care l-a folosit în stabilirea deciziei grupei.

1.4. Implementarea unui plan financiar personal



Activitate. Planul meu financiar

Obiectiv: Îți vei crea propriul plan financiar.

Ațiune: Întocmește un plan financiar personal, bazat pe o nevoie sau pe o dorință. Planul trebuie să includă cel puțin câte două obiective SMART pentru fiecare categorie de termene – scurt, mediu și lung (pot fi legate de obiecte, activități, economii personale). După ce ai șase obiective SMART, trebuie să le dai unui adult pentru feedback, cerând în același timp și răspunsuri la întrebările de mai sus din indicațiile instructorului. Notează răspunsurile date de adulți (părinți sau profesori).

Exemple:

- Cumpărarea unui obiect mare, cum ar fi o bicicletă, un calculator sau o mașină.
- Economisirea banilor pentru facultate.
- O vacanță.
- Economii pe termen lung pentru investiții.

1.5. Monitorizarea și modificarea planului financiar



Activitate. Planul tău financiar modificat

Obiectiv: Vei crea, evalua și revizui propriul plan financiar.

Ațiune: Întocmește un plan financiar personal, bazat pe o nevoie sau pe o dorință. Planul trebuie să includă cel puțin câte două obiective SMART pentru fiecare categorie de termene – scurt, mediu și lung (pot fi legate de obiecte, activități, economii personale). Profesorul va schimba condițiile în care unul dintre obiective este programat spre realizare, iar tu trebuie să revizuiești planul financiar, după schimbarea obiectivului.

Planul meu financiar

Obiectiv 1:

Obiectiv 2:

Obiectiv 3:

Plan GANTT, obiectiv 1

Etape	Durata
-	
-	
-	
-	

Plan GANTT, obiectiv 2

Etape	Durata
-	
-	
-	

Plan GANTT, obiectiv 3

Etape	Durata
-	
-	

Revizuire plan financiar după modificare obiectiv

Obiectiv 1:

Obiectiv 2:

Obiectiv 3:

Plan GANTT, obiectiv 1

Etape	Durata
-	
-	
-	

Plan GANTT, obiectiv 2

Etape	Durata
-	
-	
-	

Plan GANTT, obiectiv 3

Etape	Durata
-	
-	
-	



BUGETUL PERSONAL

Introducere: Ce este bugetul personal?

Prezentare generală

Bugetul personal este unul dintre cele mai importante concepte ale finanțelor personale. Într-un buget personal sunt identificate toate sursele de venit și de cheltuieli și este dezvoltat un plan pentru veniturile în exces, care trebuie cheltuite sau economisite. Un buget personal este de folos numai atunci când este administrat cu grijă.

2.1. Administrarea bugetului

Realismul este una dintre cele mai importante calități ale unui buget. Pericolul cel mai mare este să estimezi venituri nesigure sau iluzorii, cheltuieli subdimensionate sau, mai rău, și una, și alta. Bugetul nu înseamnă zgârcenie, ci control. Stabilește-ți în mod realist prioritățile și observă periodic (măcar trimestrial, dacă nu o dată pe lună) cheltuielile, ca să-ți poți da seama la timp când apar excesele sau deficitul și cum pot fi acestea corectate.

În primul rând, trebuie să știi că în întocmirea unui buget personal trebuie parcurse patru etape:

1. **Calcularea venitului lunar. Determină care este câștigul tău lunar:** ia în considerare toate sumele de bani de care beneficiezi în fiecare lună, sub diferite forme: salariu, sporuri salariale, venituri realizate din activități auxiliare, diverse beneficii primite de la serviciu sau de la stat, alocații, chirii, dobânzi etc. Apoi calculează și află la cât se ridică suma câștigurilor lunare.
2. **Calcularea cheltuielilor lunare.** Fă o listă cu toate cheltuielile „fixe” și „variabile”. Cheltuieli fixe sunt: chirie, facturi, rate etc. Acestea sunt ușor de identificat. Cheltuieli variabile: alimente, îmbrăcăminte, transport, excursii, distracții (mers la film sau ieșit în oraș), reparații etc.

Atenție! Nu uita de cheltuielile periodice (trimestriale, semestriale sau anuale – impozite, asigurări) și pune deoparte în fiecare lună o anumită sumă care să fie disponibilă în momentul în care apar astfel de cheltuieli.

Dacă te vei gândi din timp la acestea, nu vei întâmpina dificultăți atunci când va trebui să le plătești.

3. **Urmărirea evoluției situației financiare și revizuirea bugetului dacă este cazul.**

Calculează diferența dintre venituri și cheltuieli. Află care este suma rămasă disponibilă după ce scazi totalul cheltuielilor lunare din totalul câștigurilor lunare. Dacă rezultatul este cu plus, înseamnă că bugetul are un excedent,

dacă este cu minus, atunci are un deficit. În cazul unui deficit, trebuie revăzute primele două etape. Fie încerci să obții un venit mai mare, fie reduci din cheltuieli.

Nu uita! Flexibilitate! Bugetul este doar un instrument. Folosește-l, nu-l lăsa să te folosească. Dacă ai cheltuit mai puțin la un capitol, alocă surplusul la alt capitol sau păstrează-l, astfel încât excedentul să fie mai mare. Dacă ai un excedent, atunci poți trece la ultima etapă.

4. Stabilirea obiectivelor financiare

Acestea trebuie să fie realiste, specifice, măsurabile și bine definite în timp. Acum este momentul să-ți stabilești obiective pe termen scurt și pe termen lung. Fă o listă cu tot ceea ce ți-ai propus.

Iată o listă orientativă:

1. obiective pe termen lung: achiziționarea unei locuințe, urmarea unor cursuri de specializare, retragerea din serviciu peste câțiva ani etc.
2. obiective pe termen scurt: îmbunătățiri ale locuinței, achiziționarea de aparate electrocasnice, a unei mașini noi, o vacanță în străinătate etc.
3. alte investiții pe care le dorești: depozite la bancă, investiții la bursă sau în fonduri de investiții, achiziții de valoare (tablouri, bijuterii etc.).

După ce ți-ai făcut această listă, află care este suma lunară pe care ar trebui să o rezervi pentru a-ți atinge aceste obiective.

În cazul în care nu ai un scop precis, alege planificarea economiilor și înmulțirea banilor.



Activitate. Veniturile tale

Obiectiv: Vei identifica veniturile tale.

Acțiune: Răspunde la următoarele întrebări adresate de profesor:

- Cum arată bilanțul tău?
- Care sunt resursele cele mai întâlnite ale unui adolescent din comunitatea ta? Dar cele financiare?
- Poți conferi o valoare resurselor tale?
- Tu sau prietenii tăi aveți datorii?
- Și dacă nu ai multe lucruri?
- Poți da o valoare abilităților tale, cu ajutorul cărora vei învăța să câștigi bani în viitor?
- Și dacă nu datorezi bani nimănui?
- Cât va costa educația ta mai departe? Cine va plăti pentru ea?
- Costurile pentru viitoarea educație sunt o datorie „ascunsă” pentru familia ta? (Va lua un împrumut pentru a le acoperi?)



Activitate. Bugetul lunar

Obiectiv: Vei întocmi un buget lunar de venituri și cheltuieli.

Acțiune: Înregistrează în tabel informațiile cerute, pentru a discuta în clasă valoarea economiilor. Folosește acest tabel pentru a ține evidența cheltuielilor timp de una sau două săptămâni sau până în momentul în care vei avea o idee clară asupra destinației banilor, unde se duc și pe ce. Dacă nu îți plătești tu cheltuielile de întreținere, află care sunt costurile medii de întreținere în zona în care locuiești, pentru a avea o sumă de pornire în bugetarea ulterioară.

Formular de buget pentru luna: _____

	Venitul lunii precedente	Cheltuielile lunii precedente	Diferențe între venit și cheltuieli: suma economisită (sau cheltuită în exces)	Venit anual	Cheltuieli anuale	Diferențe între venit și cheltuieli: suma economisită (sau cheltuită în exces)
Venit (surse)						
Slujbă						
Familie						
Investiții						
Altele						
Total						
Cheltuieli						
Hrană						
Întreținere						
Transport						
Telefon						
Utilități						
Haine						
Educație						
Recreere						
Hobby						
Total						
Surplus						
Economii						

2.2. Cum îți înmulțești banii?

Acum, că ai ajuns în situația în care ai terminat cu toate cheltuielile și ți-au mai rămas ceva bani, trebuie să pui ceva deoparte și pentru „zile negre”.

Răspunsul la întrebarea „Cum îți înmulțești banii?” e simplu – economisind și/sau investind.

În funcție de planurile pe care le ai pentru viitor cu banii, pe care fie îi economisești, fie îi investești, trebuie să știi cam pe ce perioadă dorești să faci acest lucru și care ar fi cea mai bună metodă.

În multe țări, îți poți depune banii la bancă, iar banca îți va da niște bani, sub formă de dobândă. Dobânda este una dintre căile prin care banii tăi se pot înmulți. Dacă bugetul îți permite să economisești pentru a acumula o sumă pe care să o folosești mai târziu, există mai multe metode de a-ți investi banii pentru a-ți crește veniturile.

Multe dintre posibilitățile de a economisi sau de a investi în ceva sunt înșelătoare. Ce este un fond de dezvoltare sau un fond mutual? Dar acțiunile sau titlurile de valoare? Dacă acești termeni nu îți sunt cunoscuți sau te derutează, află că nu ești singurul, dar poți deveni un investitor mai bun învățând mai mult despre acești termeni. Unul dintre cele mai importante lucruri pe care trebuie să le afli este acela că, într-adevăr, merită să îți economisești banii sau să îi investești.

Factorii de luat în seamă sunt în acest caz siguranța, randamentul și lichiditatea.

Siguranța

Îți poți ascunde banii, dar riscul de a-i pierde rămâne. De asemenea, nu îți aduc nicio dobândă în acest mod. Băncile și instituțiile unde îți poți depozita banii ți-i protejează de dezastre.

Potrivit specialiștilor, cele mai sigure soluții pentru păstrarea economiilor sunt, în general: depozitele bancare, titlurile de stat și obligațiunile. Sunt plasamente cu grad redus de risc, care, deși nu aduc câștiguri foarte mari, vă protejează banii de turbulențele din economie. Mai recent s-a adăugat un nou produs la aceste soluții sigure. Aurul. Fie că este vorba de aur fizic, fie că este vorba despre certificate sau titluri de valoare cu echivalent în aur, investiția în aur este o modalitate sigură de protecție împotriva inflației sau a turbulențelor din economie.

Alte posibilități de a economisi banii pot fi riscante, dar pot aduce și profit mai mare decât păstrarea banilor într-o bancă. Așa cum se știe, cu cât câștigul este mai mare, cu atât investiția este mai riscantă. Dacă, de exemplu, cumperi acțiuni, nu te vei îngriji atât de mult să le ferești de foc sau furt, cât vei fi interesat de valoarea lor.

Acțiunea este un titlu de valoare care dovedește deținerea de către posesorul ei a unei părți din capitalul social al unei firme.

Prețul unei acțiuni de la o companie poate să scadă și astfel poți pierde mare parte din banii investiți în cumpărarea acțiunilor. Sau invers, poate să crească, iar atunci

investiția ta se mărește. Indiferent ce variantă vei alege, trebuie să ții cont și de randament.

Randamentul

Atunci când alegi o variantă de a economisi sau de a investi, trebuie să mai faci un pas, și anume să calculezi randamentul.

Când vorbim despre depozite, titluri de stat sau obligațiuni, calcularea randamentului acestora este relativ simplă, deoarece avem toate detaliile necesare unui calcul.

Exemplu:

Depunem la o bancă suma de 10.000 lei. Alegem perioada de 1 an. Banca ne oferă o dobândă de 10% pe an. Vom avea, în acest caz, $10.000 \text{ lei} \times 10\% = 1.000 \text{ lei}$ dobândă. Aceasta este dobânda pe care o obținem de la bancă pentru suma depusă. La sfârșitul unui an vom avea 11.000 lei.

Dacă am ales o variantă de investiție în alte mijloace, cum ar fi: fonduri de investiții, acțiuni sau altele de acest tip, atunci randamentul nostru este variabil. Putem face plasamentul banilor unde dorim și putem să ne alegem tot un termen de 1 an. Din păcate, randamentul nostru nu poate fi calculat la începutul perioadei deoarece nu știm ce valoare pot avea acțiunile sau fondurile de investiții pe parcursul aceluia an. Asta înseamnă că și valoarea lor este variabilă. Prin urmare, putem câștiga, dar putem și pierde. Dacă termenul de 1 an este prea mare pentru planurile care ni le-am făcut, înseamnă că avem nevoie de lichidități.

Lichiditatea

Lichiditatea măsoară cât de ușor îți poți transforma economiile și investițiile în bani lichizi. Cu cât îți este mai ușor să îți retragi fondurile, cu atât este mai mare lichiditatea. Dar și lichiditatea are un cost. Cu cât îți este mai ușor să retragi banii de la o bancă sau dintr-un alt loc, cu atât dobânda sau câștigul pe care le-ai fi putut primi sunt mai mici.

Riscurile

Există riscuri asociate cu orice tip de investiție. Riscul pieței te poate face să pierzi o parte sau chiar toți banii investiți din cauza eșecului unei firme. Riscul de inflație se referă la efectul inflației (creșterea prețurilor) asupra investiției. Investitorii înțelepți adună informații și iau decizii cu mare atenție, pentru ca riscul să se reducă.

Cum pot ei să obțină informații pentru a lua decizii cu privire la investiții? Pe internet, în standuri sau în librării se găsesc cărți de specialitate și reviste cum ar fi *Financial Times*, *Ziarul financiar*, *Săptămâna financiară*, care oferă informații importante cu privire la afaceri sau la piața financiară, informații lunare, săptămânale, zilnice.

2.3. Cum își pierd banii valoarea?

Inflația

Inflația reprezintă creșterea prețurilor. În cele mai multe țări, inflația este graduală. Prețurile cresc câte puțin. Însă atunci când creșterile lunare ale prețurilor sunt calculate la valori exprimate cu 2 sau 3 cifre, această creștere necontrolată se numește hiperinflație. Dacă prețurile cresc, iar cu o unitate din moneda ta poți cumpăra mai puțin decât puteai înainte, înseamnă că banii tăi și-au pierdut din valoare. Atunci când prețurile scad, procesul care are loc este cel invers inflației.

Iată un exemplu de hiperinflație din Ungaria: în 1946, un pengo de aur (monedă veche a Ungariei) din 1931 valora 130 de milioane de pengo de hârtie. Un calcul spune că inflația era de 20.000% pe lună. Acesta este, desigur, un exemplu extrem, însă hiperinflația încă mai cauzează probleme în multe părți ale lumii.

Tabelul de mai jos conține câteva exemple de rate ale inflației unor țări, publicate în 2002.

Țara	Inflația în 1989 %	Rata dobânzii la obligațiuni în 1989 %	Inflația în 2000 %	Rata dobânzii la obligațiuni în 2000 %
Argentina	3079,5	1387,18	-0,09	8
Canada	5	9,48	2,7	5,40
China	18	NA	0,4	NA
Germania	1,8	6,28	2,1	4,3
Japonia	2,3	5,05	-0,8	1,75
Mexic	20	44,99	9,5	15,24
România	NA	NA	47,5	59,4
Rusia	NA	NA	20,8	12,1
Elveția	3,2	6,60	1,6	2,9
Trinidad și Tobago	4,6	7,13	5,6	10,56
Marea Britanie	5,9	13,28	2,1	5,98

Un lucru de reținut este că ratele inflațiilor variază foarte mult, iar uneori se pot schimba dramatic.

Observă că, în 2000, Japonia și Argentina au avut rate ale inflației negative și că rata inflației în Rusia a fost mult mai mare decât media. Totuși, până în 2002, economia Argentinei s-a schimbat dramatic și a existat temerea că hiperinflația, pe care Argentina o trăise în 1989, va reveni.

ECONOMII ȘI INVESTIȚII

Introducere

Economii *versus* investiții: Pro și contra

Ca să dăm un exemplu simplu, elevii pot investi timpul lor (un tip de resursă sau un bun) într-un loc de muncă și pot obține un venit. Mulți elevi nu știu că își pot investi totodată banii - un alt tip de resursă - și că pot câștiga de asemenea un venit. Acesta este punctul central al lecției de față.

Elevii de liceu pot considera că nu au suficienți bani pentru a-i investi. Deși ei cred că au nevoie de o sumă mare de bani pentru a putea investi, ei dețin acum, de fapt, o cantitate dintr-o resursă, mai mare decât va fi aceasta în orice alt moment al vieții lor – timpul! În timp, chiar și sume mici de bani pot crește semnificativ.

Așa cum veniturile din investiții cresc în timp, veniturile însele încep să genereze alte venituri. Această compunere a veniturilor este unul dintre factorii-cheie pentru crearea unor cantități însemnate de bogăție (avuție). Compunerea (sau rata de multiplicare) este afectată de două variabile: timpul și rata profitului. Mai mult timp înseamnă mai mulți bani. O rată mai mare a profitului înseamnă, de asemenea, mai mulți bani.

În general, aceste principii sunt cunoscute drept „valoarea temporală a banilor”. Pentru elevi, este importantă nu atât suma economisită, cât mai ales deprinderea obiceiului de a economisi. În acest mod se continuă tema „plătește-te pe tine primul”, prezentată în prima lecție.

Atunci când sunt pregătiți să investească, prima decizie pe care trebuie să o ia elevii este dacă să fie „proprietari sau creditori”. Modalitățile tradiționale de economisire, precum conturile de economii și certificatele de depozit, sunt incluse în categoria creditării. Un elev își împrumută banii unei instituții financiare prin depozitarea banilor într-un cont de economii, iar instituția financiară îi plătește elevului un procent, ca dobândă, pentru dreptul de a utiliza acești bani.

Pe de altă parte, elevii își pot dori să devină proprietarii investiției. Cumpărarea de acțiuni reprezintă exemplul clasic pentru o astfel de investiție, situație în care acționarul deține, de fapt, o parte dintr-o companie. Prin deținerea unei părți din companie, acționarul va fi afectat în mod direct de situațiile favorabile sau de cele nefavorabile ale acesteia.

După lungi perioade de timp, proprietarii vor avea în buzunar performanțele firmelor prin profit, sau proprietarii vor risca pierderea unei părți din investiția lor. În schimb, proprietarii riscă pierderea unei părți din investiția lor. Relația dintre risc

și profit este un alt principiu-cheie pentru investiție: cu cât e mai mare riscul, cu atât va fi mai mare profitul potențial.

În timp ce mulți adulți se gândesc la risc, cum ar fi pierderea banilor, chiar și conturile creditorilor se confruntă cu posibilitatea riscului. În mod specific, inflația reprezintă o reală amenințare pentru orice investiție care plătește doar profit. Nu există nicio investiție fără risc. De aceea, este important pentru elevi să învețe mai întâi să caute investiții avantajoase și abia apoi să investească. Regulile unei bune decizii se aplică oricărei metode de investiție.

Economii

Atunci când depui banii într-un cont de economii, tu, de fapt, împrumuți banca. Pentru că împrumută bani de la tine, banca îți va plăti o dobândă la o rată convenită dinainte. În anumite cazuri, rata dobânzii va fi aceeași pe toată perioada în care banca folosește banii tăi; în alte cazuri, rata va varia în funcție de o procedură prestabilită, pe care o vei cunoaște de la bun început.

Atunci când împrumuți o bancă (adică depui banii tăi într-un cont bancar), termenii împrumutului sunt prestabiliți și toată lumea știe ce ar trebui să se întâmple. Riscul este conținut în acel „ar trebui”. De exemplu, în Argentina anului 2002, băncilor li s-a interzis să mai elibereze bani către populație. Așa ceva s-a întâmplat și în SUA, în anii '30, în timpul Marii Crize, când băncile au fost chiar închise pentru o vreme.

Atunci când o țară are inflația foarte ridicată, rata dobânzii poate varia în funcție de inflație. De exemplu, în Mexic, în anul 2000, rata anuală medie a inflației era de 9%, iar dacă îți depuneai banii într-un cont de economii în aprilie 2000, o companie financiară din Puerto Vallarta ți-ar fi oferit 8,268% dobândă pentru un cont din care puteai retrage banii oricând. Dacă erai de acord să notifici retragerea banilor cu 30 de zile înainte, banca oferea 9,09%. Două luni mai târziu, aceeași bancă plătea 11,951% pentru contul cu retragere imediată și 14,381% pentru contul cu notificare la 30 de zile. Motivul?

Înainte de a investi la o bancă, verifică-i reputația și istoria. Citește regulile privitoare la cont înainte de a-ți depune banii în el.

- Ce rate ale dobânzilor ai găsit la băncile locale și la alte instituții financiare?
- Crezi că aceste rate vor fi mai mari decât inflația preconizată? Dacă da, vei câștiga niște bani de pe urma unui cont de economii la bancă. Dacă nu, atunci suma pe care o vei câștiga va fi „depășită” de către inflația monedei din țara ta.

Investiții

Dacă vei cheltui banii imediat ce îi ai, nu îți vei spori patrimoniul personal net.

Dacă vei decide să economisești și să investești o parte din banii câștigați (sau pe care ți-i dau părinții ori pe care îi moștenești), atunci îți vei crește probabilitatea unui viitor financiar sigur. După parcurgerea acestei lecții, vei avea o imagine de ansamblu asupra variatelor posibilități de a investi, cum ar fi:

- depunerea banilor la bancă;
- investiția în afacerile altora (cumpărarea de acțiuni);
- demararea propriei afaceri;
- investiția în valori imobiliare;
- investiția prin instituțiile financiare.

3.1. Principii în economisire și investiții

Timp, risc și profit, diversificare, impactul inflației, rata dobânzilor

Discută în clasă:

1. Unul dintre motivele pentru care oamenii economisesc este că vor să strângă bani destui pentru a-și cumpăra ceva ce își doresc. Ce alte motive mai au oamenii pentru a economisi?
2. Ce probleme pot apărea dacă nu economisești?

Sună destul de simplu să zici „Strânge banii!” Dar mai întâi trebuie să vezi pentru cât timp trebuie să faci acest lucru și care este cea mai bună modalitate de a economisi. Vom începe cu prima întrebare: pentru cât timp ți-ai planificat să economisești?

În multe țări, îți poți depune banii la bancă, iar banca îți va da bani în plus, sub formă de dobândă. Majoritatea elevilor nu au nicio idee despre impactul timpului asupra câștigurilor din investiții. Elevii care abia au început să obțină venituri, printr-o angajare pe timpul verii sau aflându-se la începutul carierei, au timpul de partea lor. Dacă își fac o idee asupra efectelor în viitor ale economisirii banilor în prezent, ei vor fi pe drumul cel bun spre atingerea obiectivelor propuse.



Activitate. Nu întârzia cu economisirea

Obiectiv: Vei descoperi ce se întâmplă când întârzi momentul începerii economisirii.

Acțiune: Completează tabelul de mai jos, apoi compară răspunsurile tale cu ale unui coleg. După aceea, înregistrați rezultatele clasei, calculați procentele de acord și dezacord și discutați de ce sunteți sau nu de acord cu fiecare afirmație.

Acord	Afirmație	Dezacord
	1. Alexandru a început să economisească 50 de lei pe lună când a împlinit 18 ani, în timp ce Andreea a început să economisească 100 de lei pe lună când a împlinit 24 de ani. Amândoi au avut o rată de câștig de 6% la banii lor. Andreea va avea mai mulți bani atunci când amândoi vor avea vârsta de 30 de ani.	
	2. Un leu în viitor valorează mai mult decât un leu astăzi.	
	3. Cu cât rata dobânzii este mai mare, cu atât mai puțin timp e necesar pentru atingerea obiectivului economisirii.	
	4. Din perspectiva afacerilor, este o idee bună să mărești veniturile și să întârziești plata cheltuielilor.	
	5. Cu cât ai mai mult timp disponibil, cu atât depozitul pe care trebuie să îl faci pentru a-ți atinge scopul financiar este mai mic.	
	6. Un dolar, astăzi, valorează mai puțin decât un dolar mâine.	
	7. Cu cât este mai mică valoarea plătită pentru o mașină, cu atât mai puțin plătește proprietarul rata dobânzii la un împrumut pentru achiziționarea acesteia.	

Risc și beneficii în cazul economisirii și al investițiilor

Discută în clasă:

Există două căi elementare prin care îți poți recupera banii investiți:

1. Investești acum, lași banii acolo, apoi iei, mai târziu, o sumă mai mare. Va fi ca atunci când depui banii într-un cont de economii, lăsând venitul (sau câștigul ori dobânda) să se acumuleze și, după cinci ani, scoți banii. Este ceea ce trebuie făcut atunci când îți propui o cheltuială mai mare în viitor, de exemplu, vrei banii pentru o plată mai mare, cum ar fi cumpărarea unui apartament.
2. Investești acum și intri în posesia câștigurilor, puțin câte puțin, în timp. Este ceea ce trebuie să faci atunci când, de exemplu, dorești să ai un venit lunar suplimentar pe perioada în care ești student.

Banii pe care îi primești periodic se numesc deseori **dobândă** sau dividende ori, pur și simplu, **câștig**. Suma pe care o investești inițial se numește **investiție principală**.

Modul în care intri în posesia banilor de pe urma unei investiții depinde de tipul investiției alese. Tipul de investiție pe care îl alegi depinde de obiectivele investiției și de cât de mare este riscul pe care ești dispus să ți-l asumi.

Riscul

Riscul este ceva la care trebuie să te gândești. În termeni financiari, esența riscului este că s-ar putea să nu mai ai suma de bani de care ai nevoie la momentul în care ai nevoie. Poți suferi o pierdere directă de pe urma unei investiții; s-ar putea să nu mai ai îndeajuns de multe fonduri pentru a onora o obligație; inflația poate veni pe neașteptate la cote neprevăzute; sau, pur și simplu, s-ar putea să nu ai niște beneficii satisfăcătoare de pe urma investiției. Nu este nimic greșit în a alege să îți asumi un risc în cazul unei investiții. Însă nu este bine să îți asumi riscuri pe care nu le înțelegi.

În termeni financiari, un anumit tip de risc se numește **riscul lichidității**. Asta înseamnă: cât de **lichizi** sau de disponibili sunt banii tăi. De exemplu, poți avea un obiect de valoare, cum ar fi o mașină, o casă, dar nu îl vei putea vinde exact atunci când vei avea nevoie de bani. Iar dacă nu poți să vinzi casa sau mașina, înseamnă că investiția nu este lichidă. Dacă poți lichida o investiție foarte rapid și să îți primești banii imediat, înseamnă că investiția este una lichidă.

Trebuie să ai întotdeauna niște bani care să fie disponibili imediat, cu alte cuvinte, o parte a investiției să fie lichidă, ca să fii pregătit pentru orice probleme neașteptate.

Iată alte riscuri cu care te poți confrunta:

- Riscul de a pierde suma principală (suma inițială de bani pe care ai investit-o).
- Riscul pierderii venitului din investiție (banii pe care sperai să-i câștigi de pe urma investiției).

O cerință importantă, în cazul oricărei investiții, este abilitatea de a urmări evoluția sa. Există întotdeauna riscul de a primi informații eronate sau acela de a primi informații foarte importante, prea târziu, pentru a mai putea reacționa eficient.

Ce părere ai despre asumarea riscului?

Unii oameni se simt confortabil în poziția de a risca absolut tot ce au într-o investiție de care ei sunt siguri. Alții, însă, sunt îngrijorați chiar dacă este vorba să riște fie și o mică fracțiune din contul lor din bancă.

Părerea în legătură cu riscul se leagă de nivelul al doilea al nevoilor, conform piramidei lui Maslow, adică nevoia de siguranță. Atunci când investești, trebuie să evaluezi care este importanța siguranței, comparativ cu alte sentimente ale tale, cum ar fi respectul de sine. De exemplu:

- Cât de mult este determinat respectul de sine de banii pe care îi ai, îi câștigi sau îi pierzi?
- Cât de mult se leagă sentimentul tău de siguranță de conștientizarea faptului că ești capabil să îți plătești toate facturile?

Riscurile și beneficiile în cazul împrumutării banilor

Atunci când îți depui banii într-un cont de economii, de fapt tu împrumuți banca. Banca îți va plăti o dobândă pentru că ea împrumută bani de la tine la o rată convenită dinainte. În anumite cazuri, rata dobânzii va fi aceeași pe toată durata în care banca va avea banii tăi; în alte cazuri, rata va varia în funcție de o procedură prestabilită, pe care o vei cunoaște de la bun început.

Atunci când împrumuți o bancă, termenii împrumutului sunt prestabiliți și toată lumea știe ce ar trebui să se întâmple. Riscul este conținut în acel „ar trebui”. De exemplu, cum am mai spus, în Argentina anului 2002, băncilor li s-a interzis să mai elibereze bani către populație. Așa ceva s-a întâmplat și în SUA, în anii '30, atunci când băncile au fost chiar închise pentru o vreme.

A împrumuta bani unei companii sau unui guvern

Acest lucru se face prin cumpărarea de obligațiuni. Obligațiunile sunt acorduri de împrumut încheiate între organizație și cumpărători. Înainte de a cumpăra o obligațiune, trebuie să te informezi despre organizație. Guvernele emit deseori obligațiuni, însă astfel îți poți bloca banii pentru o perioadă mai lungă, uneori câțiva ani. Așa că trebuie să te asiguri de faptul că, orice obligațiune ai cumpăra, poate să fie lichidă atunci când îți vei vrea banii înapoi.

A împrumuta bani unui prieten

Majoritatea oamenilor se simt mult mai în siguranță să împrumute bani unei bănci decât unui prieten. Și asta pentru că și împrumutarea banilor către un prieten comportă anumite riscuri, incluzând aici pierderea relației de prietenie.

Ce alte riscuri crezi că mai sunt legate de a împrumuta bani unui prieten?

Niciun fel de împrumut nu este lipsit de riscuri, însă un risc asumat de către toți cei care oferă bani cu împrumut este acela că inflația poate fi mai mare decât s-au așteptat la momentul în care au convenit asupra termenilor împrumutului.



Activitate. Investiția înseamnă asumarea riscului

Obiectiv: Vei învăța să analizezi riscul unei investiții.

Acțiune: Să presupunem că cineva ți-a cerut să îi oferi câteva sfaturi financiare. Iată câțiva oameni în situații în care oferirea unui sfat e bine-venită:

- Ce informații le-ai cere înainte de a le oferi o recomandare finală?
- Cu ce riscuri crezi că se confruntă fiecare dintre ei?
- Ce sfat le-ai da acum, pe baza informațiilor pe care le ai? De ce?

1. Ana se mută din micul ei oraș pentru a urma o școală în domeniul hotelier. Ea a economisit îndeajuns de mulți bani pentru plata școlarizării și pentru costurile de întreținere pentru primele 6 luni ale cursului. I s-a oferit, de asemenea, și o slujbă cu jumătate de normă chiar la școala unde va învăța. Va trebui să păstreze această slujbă vreme de 12 luni, cât durează cursul, pentru a putea acoperi și costurile pentru ultimele 6 luni. Tocmai a aflat că cineva vinde acțiuni la o nouă și foarte interesantă companie de software și are acum ocazia de a cumpăra câteva acțiuni la un preț foarte bun. Toată lumea este foarte sigură că prețul acțiunilor va crește și că investitorii inițiali își vor putea tripla banii în doar câteva luni. Oare ar trebui să folosească jumătate din economiile ei (adică banii de școală și pentru traiul zilnic pentru 3 luni) pentru a cumpăra acțiuni la compania de software?
2. Lui Adrian îi plac la nebunie mașinile. Știe ce fel de mașină își dorește și mai știe de unde poate cumpăra una folosită, dar bună. Mașinile second-hand din marca pe care o dorește el sunt foarte dificil de găsit și întotdeauna se găsesc cumpărători interesați de așa ceva. Bunica lui Adrian a murit și i-a lăsat drept moștenire bani suficienți pentru primii doi ani de studenție. Mașina ar costa echivalentul banilor pentru un an ca student. Ar trebui Adrian să cumpere mașina sau nu?
3. Maria și Alin s-au cunoscut în liceu și sunt absolut convinși că în câțiva ani se vor căsători. Au de gând să își întemeieze o familie, însă ar vrea să termine facultatea și să își înceapă fiecare o carieră. Acum lucrează amândoi cu jumătate de normă și se duc la facultate. Alin este de părere că ar trebui să înceapă să pună niște bani deoparte pentru a plăti integral, la un moment dat, un teren pe care să își poată construi o casă. Maria crede că e mai bine să își depună banii într-un cont de investiții, la o bancă din oraș. Mama Mariei, care este divorțată, spune că Maria și Alin n-ar trebui să facă nimic cu banii puși împreună până nu se căsătoresc. Tu ce i-ai sfătui să facă?



Activitate. Oportunități de investire

Obiectiv: Vei învăța să asociezi unui obiectiv o oportunitate de investire.

Acțiune: Găsește un obiectiv financiar pe care vrei să îl atingi.

Trebuie să ai un obiectiv al investiției înainte de a alege o formă de investire care să aibă sens pentru tine.

Gândește din perspectiva a ceea ce ai învățat și vezi dacă obiectivul tău are toate „ingredientele” necesare. El trebuie să includă:

- Suma de bani de care vei avea nevoie (adică valoarea viitoare dorită). Și, atenție, nu uita de inflație!
- Momentul în care vei avea nevoie de bani, adică termenul „t”.
- O imagine de ansamblu asupra riscului pe care ești dispus să ți-l asumi – pentru că aceasta va influența rata de returnare a investiției (randamentul) de care vei beneficia.

Obiectiv	Suma de bani	Termenul	Risc

Investițiile de succes depind de cât de bine te cunoști pe tine și obiectivele tale. Orice vei alege să faci, diversifică:

- Nu-ți investi niciodată banii doar într-un singur fel de acțiuni.
- Nu pune toți banii în valori imobiliare.
- Asigură-te că investiția ta poate fi lichidă în momentul în care vei avea nevoie de bani.

Diversificarea

Un lucru notabil este acela că nu toate acțiunile evoluează la fel în perioade diferite de timp. Chiar și în perioade de declin al pieței, vor exista acțiuni care vor crește. Și chiar și în cea mai bună zi de tranzacții vor exista acțiuni al căror preț va scădea.

De fapt, o caracteristică a prețului acțiunilor este că el se schimbă încontinuu, variind crescător și descrescător. Această tendință este numită **volatilitate**. În vreme ce acțiunile sunt foarte lichide aproape tot timpul, prețul la care te poți aștepta să le vinzi este, totuși, incert. De aceea, atunci când știi că se apropie momentul în care vei avea nevoie de fonduri, este cazul să reduci sumele investite în acțiuni.

Cea mai simplă cale de a crește probabilitatea de câștig din acțiuni este aceea de a cumpăra o gamă de acțiuni mai degrabă decât un singur tip de acțiuni. Această operațiune se numește **diversificare**. Analizele au arătat că, dacă vei cumpăra în jur de 20 de acțiuni care sunt diferite (adică nu sunt din același domeniu de afaceri), riscul general se reduce semnificativ. Colecția de acțiuni pe care le deții poartă numele de **portofoliu**. Un portofoliu diversificat va tinde să determine câștiguri de pe piață, privită în ansamblul ei, în vreme ce șansele de a suferi pierderi majore sunt reduse.

Inflația

Inflația reprezintă creșterea prețurilor. În cele mai multe țări, inflația este graduală. Prețurile cresc câte puțin. Însă atunci când creșterile lunare ale prețurilor sunt calculate în valori exprimate cu două sau trei cifre, această creștere necontrolată se numește hiperinflație. Dacă prețurile cresc, iar cu o unitate din moneda ta poți cumpăra mai puțin decât puteai înainte, înseamnă că banii tăi și-au pierdut din valoare. Atunci când prețurile scad, procesul ce are loc este cel invers inflației.

Rata dobânzilor

Dacă beneficiezi de dobândă pentru banii economisiți, răspunsul la întrebarea care va fi câștigul depinde de două lucruri, în afară de suma pe care poți să o economisești:

- Rata dobânzii sau beneficiul pe care îl vei obține.
- Suma de bani pe care vrei să o ai la sfârșitul perioadei de economisire.

Iată un exemplu simplu:

Ai 100 de lei. Te duci cu ei la bancă și banca spune că îți va da 10% dobândă pentru fiecare an, cu condiția să păstrezi banii acolo vreme de doi ani. La sfârșitul perioadei de doi ani, vei avea 121 de lei. Această sumă se compune din patru elemente:

1. Banii tăi depuși la început – cei 100 de lei.
2. Dobânda pe care o ai pentru primul an la cei 100 de lei: 10 lei.
3. Dobânda pentru al doilea an la cei 100 de lei: 10 lei.
4. Dobânda pe care o ai pentru al doilea an la cei 10 lei primiți ca dobândă pentru primul an, la cei 100 de lei de la început: 1 leu.

Dacă ai fi lăsat banii în bancă și în cel de-al treilea an, cât ai fi avut la sfârșitul anului al treilea? (Răspuns: 133,10 lei)

Este important de notat faptul că rata de 10% a dobânzii din exemplul nostru are doar rol ilustrativ. De obicei, o bancă nu va oferi o dobândă atât de mare.

Atunci când oamenii vorbesc despre economisire, se presupune că banii vor fi la bancă și nu vor fi folosiți. Asta înseamnă că dobânda pentru prima perioadă este adăugată la suma inițială, denumită principală. Apoi, la primirea următoarei dobânzi, vei primi dobânda deopotrivă pentru suma principală și pentru suma primită ca dobândă pentru perioada anterioară. Iar asta face ca banii tăi să se înmulțească și mai mult. Atunci când dobânda este primită pentru suma principală și este primită și pentru dobânzile anterioare, procesul ce are loc se numește **compunere**.

Iată un exemplu al procesului de compunere:

Doi oameni au economisit bani. Amândoi și-au păstrat economiile într-un cont cu dobânda de 6% pe an. Maria a depus 2.000 de lei pe an vreme de nouă ani, dar, la vârsta de 30 de ani, nu a mai investit. George a investit 2.000 de lei pe an încontinuu, de la 31 de ani până la 65. Care dintre ei crezi că a avut cei mai mulți bani la vârsta de 65 de ani?

Persoana	Investiție/an	Total investit	Valoarea la 65 de ani
Maria	2.000 lei	18.000 lei	579.471 lei
George	2.000 lei	70.000 lei	470.249 lei

Iată cum, deși George a investit cu 52.000 de lei mai mult decât Maria, ea a avut la 65 de ani mai mulți bani. Deoarece ea a început să economisească din timp, a câștigat mai mult datorită compunerii chiar și după ce a încetat să mai investească bani.

***Dacă începi să economisești din timp,
mai târziu poți avea satisfacții mari.***

Acum să ne aducem aminte de cei 100 de lei investiți vreme de 3 ani cu o dobândă de 10%. La sfârșitul celor trei ani, vei avea 133,10 lei.

Suma pe care o ai acum se numește **valoare actuală (VA)**.

Suma pe care o vei avea peste trei ani se numește **valoare viitoare (VV)**.

Dobânda pe care o primești se numește **rată a dobânzii (r)**.

Perioada de timp pentru care lași banii în bancă este numită număr de **perioade de compunere** sau **termen (t)**.

Și, astfel, formula pe care o poți utiliza ca să afli valoarea viitoare a oricărei economii este:

$$VV = VA \times (1+r)^t$$

unde VV este valoarea viitoare, VA este valoarea actuală, r este rata dobânzii pentru o perioadă de timp, iar t este numărul de perioade de timp. Odată ce ai această formulă, poți calcula valoarea viitoare a banilor pe care îi poți economisi.

3.2. Cum economisesc bani?

Odată ce am reușit să punem niște bani deoparte, fie ei mulți sau puțini, obiectivul nostru principal este să le sporim valoarea sau cel puțin să o conservăm. Pentru aceasta, trebuie să alegem un produs de economisire aflat în portofoliul băncilor.

Gama de produse de economisire oferită de bănci este din ce în ce mai variată. În afara depozitelor clasice, există acum produse a căror dobândă crește progresiv sau instrumente financiare care combină economisirea cu investițiile pe piețe de capital.

Depozitele la termen

Băncile acordă pentru depozitele la termen printre cele mai mari dobânzi dintre toate tipurile de economisire (în jurul a 10% pe an pentru lei). Banii sunt imobilizați în bancă pe perioada aleasă de tine (oferta băncilor merge de la o săptămână la 36 de luni), după care pot fi retrași, împreună cu dobânda aferentă.

Depozitele la termen prezintă dezavantajul că dacă trebuie să retragi banii înainte de scadență nu vei primi niciun fel de dobândă sau, în cel mai fericit caz, vei primi numai dobânda la vedere, care, de obicei, este mai mică de un punct procentual. Un alt dezavantaj îl constituie impozitarea de către statul român a veniturilor obținute din dobânzi cu 16%.

Depozitele cu dobândă progresivă

Pe piață mai există o variantă a depozitelor la termen, în care dobânda crește cu câteva puncte procentuale de la lună la lună. De obicei se găsesc pe termen de șase luni sau un an. Dobânda se impozitează, de asemenea, cu 16%. Ele au avantajul că dacă ai nevoie urgentă de bani și îi retragi din depozit nu pierzi dobânda acumulată până atunci.

Conturile de economii

Conturile de economii sunt produse care permit depunerea și retragerea de numerar oricând. Mai mult, nu sunt impozitate veniturile (dobânda). Dezavantajul lor constă în faptul că dobânda primită este mai mică decât pentru un depozit la termen. Cu toate acestea, dacă sondezi piața, poți găsi conturi de economii a căror dobândă este apropiată de cea a unui depozit. Majoritatea băncilor cer menținerea în cont a unei sume minime, altfel acesta se desființează.

Depozitele cu componentă investițională

Depozitele cu componentă investițională sunt cel mai inovator produs de economisire. O parte din fonduri sunt depuse într-un depozit la termen, iar restul se investesc într-un fond de investiții. Poți alege procentul din sumă care va fi investit

(10%, 30% sau 50%). Partea de depozit este remunerată cu dobânzi avantajoase (și până la 11%, în funcție de sumă), iar investiția într-un fond îți poate aduce venituri mai mari decât dobânda la depozite. Există și riscul să pierzi din procentul investit dacă valoarea unităților de fond scade. Condiția ca să primești dobânda menționată de bancă este să păstrezi unitățile de fond până la scadența depozitului.



Activitate. Maximizează-ți economiile

Obiectiv: Vei învăța cum să maximizezi ratele dobânzii la economii.

Acțiune: Contactează cel puțin trei instituții financiare diferite pentru a găsi cea mai bună rată a dobânzii pentru contul tău care să îți poată satisface nevoile de economisire. Solicită apoi o aplicație pentru cel mai bun cont de economii și completează-o pentru a exersa.

Răspunde la următoarele întrebări:

- Dacă ai fi președintele unei bănci, ce schimbări ai sugera să se facă pentru a dezvolta conturi de economii mai bune pentru clienți?
- Cum ai sfătui o persoană pentru a găsi cel mai bun cont de economii pentru nevoile ei?
- Dacă deja ai un cont de economii deschis, cum te simți știind că ai bani în bancă? Dacă nu ai deschis încă un cont de economii, cum crezi că te vei simți când vei deschide unul și vei face primul depozit?

Împărțiți-vă în grupe de 4 sau 5 persoane și concepeți o campanie de încurajare a liceenilor să își mărească economiile. Fiecare grupă își prezintă ideile campaniei în fața clasei. Când toate prezentările sunt terminate, clasa votează cea mai bună campanie. Ajutați-l pe profesor să definească factorii de votare prin determinarea criteriilor de jurizare pentru „Campania economisirii”. Echipa câștigătoare poate dezbate cu directorul școlii implementarea campaniei pentru întregul liceu.



Activitate. Informează-te!

Obiectiv: Vei învăța să cauți informații legate de procesul de economisire.

Acțiune: Împărțiți-vă în noi grupe de câte 4 sau 5 persoane și alegeți unul dintre următoarele tipuri de economii: cont curent, cont de economii, obligațiuni, certificate de depozit, fonduri mutuale, conturi cu dobândă negociabilă. Fiecare grupă hotărăște apoi ce tip de informații dorește să adune în legătură cu alegerea sa și împărtășește informația clasei.

Surse de informare sugerate pentru căutare on-line și la standurile de ziare sau la firme: reviste financiare, site-uri legate de domeniul economiilor, companii de fonduri mutuale, instituții prestatoare de servicii financiare precum băncile etc.

3.3. Cum investesc banii?

Discută în clasă:

Creditarea (împrumutarea banilor tăi unei bănci sau instituții financiare) nu este singurul tip de investiție. Mai sunt și alte tipuri:

1. Acțiunile
2. Valorile imobiliare
3. Demararea unei afaceri
4. Delegarea către o bancă sau o altă instituție a sarcinii de a investi banii pentru tine

Acțiunile sunt un mod de a investi în afacerea altcuiva. Un investitor într-o companie primește, de obicei, un certificat de acționar, care reprezintă o parte din dreptul de proprietate asupra companiei respective. Poți primi, astfel, plăți anuale, însă aceste plăți vor fi făcute doar în cazul în care compania realizează profit și decide distribuirea lui. Aceste plăți poartă numele de **dividende**.

Dacă afacerea are succes, prețul acțiunilor poate crește și atunci investitorul își poate vinde acțiunile, primind mai mulți bani decât a plătit la început. Dacă afacerea merge prost, investitorul poate să nu primească nimic.

Există companii publice ale căror acțiuni pot fi cumpărate la bursă. Există și companii private ale căror acțiuni pot fi cumpărate doar dacă știi pe cineva în interiorul companiei. Acțiunile companiilor private sunt, de obicei, foarte lichide. Acțiunile companiilor publice sunt lichide, deși este posibil să nu primești prețul dorit dacă ești forțat să vinzi în momentul în care prețul este mic.

Cumpărarea de valori imobiliare. Acest gen de investiții poate recompensa investitorul cu plăți ale chiriilor sau cu plăți mai mari în cazul în care proprietatea este vândută. Dacă investitorul a cumpărat la un moment favorabil și atent, rata de returnare a acestei investiții poate fi egală sau mai mare decât rata inflației. Cuvântul-cheie în acest caz este „cu grijă”. Investițiile imobiliare sunt rareori lichide. Iar asta poate fi periculos dacă împrumuți bani pentru a cumpăra proprietăți. Trebuie să plătești mereu ratele împrumutului contractat, chiar dacă tu, de fapt, nu poți vinde proprietatea. În anumite cazuri va trebui, de asemenea, să plătești și impozite.

Demararea propriei afaceri. Aceasta îți va permite să obții un salariu și profit, dacă afacerea are succes. Această investiție depinde foarte mult de timpul pe care i-l aloci, de eforturile și de abilitatea ta, ca și de oportunitățile de afaceri din comunitatea în care trăiești.

Delegarea către o bancă sau către o altă instituție a sarcinii de a investi banii tăi. Această investiție poate fi structurată fie în așa fel încât: fie să obții plăți periodice, fie să primești o sumă finală, fie primești plăți în ambele modalități. În orice caz, va trebui să plătești pentru serviciile și consilierea oferite de instituție.

Riscul este de o altă natură pentru fiecare dintre toate aceste tipuri de investiții. Fiecare tip de investiție este atractiv pentru diferite tipuri de investitori. Fiecare individ are anumite resurse, obiective, puncte tari și disponibilități pentru a-și asuma anumite riscuri. Este important ca toți acești patru factori să fie luați în considerare dacă ești încrezător și dispus la alegerea unei strategii de investiții.

Dacă ești încrezător și dispus la a-ți asuma un risc, poți să îți începi propria afacere. Chiar dacă ești încrezător și vrei să ai propria afacere, tipul afacerii va fi, probabil, diferit de la individ la individ. Dacă nu tolerezi prea bine riscul, poți alege să cumperi o afacere de succes. Astfel de oameni doresc siguranța, vor să învețe totul despre respectiva afacere, vor să lucreze o vreme împreună cu proprietarii actuali pentru a „prinde” totul despre afacerea în discuție înainte de a se angaja financiar în vreun fel. O persoană mai „aventuroasă” va începe o afacere cu totul și cu totul inedită, dar și cu riscuri mai mari.

Gândește-te la plaja de riscuri pe care tu, personal, ești dispus să ți le asumi. Ce tipuri de investiții îți sugerează toleranța ta la risc ca fiind atractive?



Activitate. Unde poți investi?

Obiectiv: Vei identifica diferite organisme financiare în care poți investi.

Acțiune: Răspunde la următoarele întrebări:

1. Ce organizație este responsabilă în România pentru tranzacționarea acțiunilor la bursă?
2. Cine vinde acțiuni și obligațiuni în orașul tău?
3. Există în orașul tău companii care sunt tranzacționate la bursă? Poți să numești o companie despre care crezi că ar fi o investiție bună? Dar una care ar fi o investiție proastă? Motivează ambele alegeri.
4. Legislația țării tale îți permite să cumperi acțiuni în altă țară?

Investițiile în acțiuni

Majoritatea țărilor beneficiază de propriile piețe și burse de acțiuni (bursa de valori). Acțiunile sunt vândute de către brokeri și de către instituții ca băncile de investiții. În plus, există instituții financiare internaționale (deseori bănci sau alte firme de brokeraj sau valori mobiliare) care pot avea servicii de asistență pentru a facilita investiția în acțiuni din alte țări.

Fiecare țară are legi privitoare la investițiile în acțiuni. Unele dintre aceste reglementări se adresează companiilor care emit acțiunile, iar altele îi vizează pe cei care cumpără acțiuni. Va trebui să cunoști reglementările țării tale, inclusiv în ceea ce privește posibilitatea de a investi în afara țării.

Încearcă să afli răspunsuri la următoarele întrebări. Întreabă-i pe alții, dacă nu reușești să afli răspunsurile.

- De ce crezi că toți cei care sunt dispuși să te ajute fac acest lucru? În ce fel câștigă ei bani atunci când investești prin intermediul lor? Ce comision percep?
- Acțiunile deschid posibilitatea unor câștiguri substanțiale, dar și riscul investiției tale este la fel de prezent. Ce poți face pentru a reduce acest risc?

Beneficiile de pe urma acțiunilor

Cea mai mare parte a beneficiilor din acțiuni se realizează prin creșterea prețului acțiunilor în timp. Acțiunile dau dreptul la dividende, dacă la compania respectivă se înregistrează și se distribuie profit. Această sumă reprezintă o proporție din profitul anual al companiei. Acțiunile al căror preț se așteaptă să crească mai mult sau acțiunile companiilor noi nu determină de obicei existența și plata dividendelor. Va trebui să cercetezi care este politica cu privire la dividende a companiei de care ești interesat. Va trebui, de asemenea, să afli, din analiza informațiilor despre companie, dacă aceste acțiuni vor crește ca preț, adică dacă urmează o perioadă favorabilă pentru companie.

Istoric vorbind, prețurile acțiunilor tind să crească odată cu inflația, de obicei cu o mică întârziere. Studii realizate asupra țărilor care au tradiție în piețele active de acțiuni au arătat că, în medie și pe perioade relativ lungi (10-15 ani), beneficiile de pe urma deținerii de acțiuni au fost mai mari decât cele rezultate din oferirea de împrumuturi. (În acest context, „împrumut” înseamnă că s-au cumpărat obligațiuni sau că banii au fost depuși la bancă. Nu înseamnă împrumutarea cu bani a unui prieten.) Analizând istoric, beneficiile de pe urma deținerii de acțiuni sunt cu 3-7% mai mari decât beneficiile din împrumutare. În orice caz, pe termen scurt (cum ar fi, de exemplu, săptămâna viitoare), o anumită acțiune poate suferi un declin de 10-20% sau chiar mai mare. Dacă ai ales bine, beneficiile pot fi foarte mari, mai ales dacă alegi o strategie pe termen lung, fără să cumperi și să vinzi frecvent. Brokerul cu care vei lucra îți poate da astfel de sfaturi.

Cumpărarea și vânzarea pe intervale scurte (tranzacționarea acțiunilor) este aproape întotdeauna o cale de a pierde bani, pentru că fiecare tranzacție implică un comision către broker, care poate fi deseori mai mare decât beneficiul mediu.

Alegerea unor acțiuni care să fie cumpărate poate fi un proces ce consumă mult timp. El reclamă nu doar înțelegerea companiei, ci și a economiei locale. În plus, trebuie să iei în calcul reacția mediului pieței actuale la riscurile potențiale percepute. Iar a alege când să vinzi este și mai greu. Chiar și cei mai buni la acest lucru au dreptate în mai puțin de 60% din cazurile în care aleg. În afară de cazul în care te „pasează” procesul de investire în acțiuni, ar trebui să apelezi la o instituție care este specializată în a întreprinde cercetarea în locul tău. Oricum, pe termen lung,

acțiunile s-au dovedit a fi una dintre cele mai bune investiții pentru mulți oameni.

Fondurile mutuale

Ca să cumperi 20 de acțiuni pentru a avea un portofoliu diversificat îți trebuie, de obicei, mai mulți bani decât ai tu disponibili, mai ales la început. Un răspuns simplu la această problemă s-au dovedit a fi anumite companii de investiții care se numesc **fonduri mutuale**.

Aceste companii cumpără un grup de acțiuni, numite **portofoliu**, iar apoi își vând propriile acțiuni investitorilor. Aceste acțiuni au, de obicei, un preț mic, drept pentru care este destul de simplu să cumperi câteva. Valoarea acțiunilor este notată la sfârșitul fiecărei zile pentru a corespunde variațiilor de preț ale acțiunilor pe care le are fondul, ca să poți cumpăra și vinde în fiecare zi la prețul mediu al acțiunilor pe care le ai. Acest lucru le permite micilor investitori să beneficieze de pe urma diversificării și, de asemenea, să aibă un manager profesionist pentru banii lor (broker).

Aceste fonduri percep comisioane pentru serviciile oferite și s-a dovedit că aceste comisioane sunt aproximativ egale cu beneficiile medii ale managementului profesionist. Investitorul încă primește beneficiul reducerii riscului prin diversificare (care este un beneficiu mare), însă câștigă relativ puțin de pe urma managementului.

În cazul în care încerci să ai o manieră absolut profesionistă de investire a banilor, fondurile mutuale oferă oportunitatea de a cumpăra în cadrul unor segmente adecvate de piață. Astfel, dacă tu crezi că biotehnologiile vor oferi un beneficiu deosebit de mare în următorii cinci ani, poți cumpăra acțiuni într-un fond specializat în această industrie. Această abordare va asigura diversificarea, fără să fii nevoit să „ghicești” care dintre companii va prospera și care nu.

Companiile inventive au descoperit o cale și mai bună de a diversifica, creând fonduri speciale numite **fonduri index**.

Managerii fondului cumpără pur și simplu acțiuni de un anumit tip, care sunt folosite pentru a măsura performanța generală a pieței. Acest grup de acțiuni sunt numite indexuri ale pieței (în economiile mai active există mai multe indexuri diferite) și, în fiecare zi, prețul lor este mediat integral pentru a oferi un instrument simplu de măsurare a performanței pieței de acțiuni din acea zi.

Marele avantaj al fondurilor index este acela că monitorizează performanța acțiunilor dintr-o perspectivă generală, fără să solicite același efort de administrare ca alte fonduri. În consecință, comisioanele lor anuale sunt foarte mici (aproximativ 0,25%, față de 1,25%, în cazul fondurilor administrate).

CÂTEVA INDEXURI CUNOSCUTE:

- Hang Seng în Hong Kong
- Shanghai și Shan Zhen în China
- Nikkei 225 în Japonia
- Indexul pieței elvețiene
- Milan MIB30 în Italia
- Bloomberg European 500
- Indexul Amsterdam Exchange
- Mexico Bolsa
- Brazil Bovespa Stock



Activitate. Investiții variate

Obiectiv: Vei învăța să cauți informații pentru diversificarea investițiilor tale.

Acțiune: Împărțiți-vă în alte grupe de câte 4 sau 5 și alegeți tipul investiției dintre următoarele cinci categorii: acțiuni, obligațiuni, fonduri mutuale, imobiliare, obiecte de colecție. Fiecare grupă hotărăște apoi ce tip de informații dorește să adune în legătură cu alegerea sa, caută informațiile și le împărtășește clasei.

Surse de informare sugerate: reviste și ziare financiare, site-uri de presă financiară, site-uri referitoare la procesul investițional, companii de fonduri mutuale, instituții prestatoare de servicii financiare precum băncile, asociații profesionale, burse de valori etc.

CREDITUL

Introducere

Creditul: Pro și contra

În funcție de utilitatea sa, creditul (împrumutarea de bani de către tine de la o bancă) poate fi o sabie cu două tăișuri: în cazurile fericite, creditul poate ajuta la construirea unei averi, fiind parte dintr-un plan financiar, iar în cazuri mai puțin fericite, creditul poate duce la îndatorare excesivă, care poate consuma rapid resursele financiare. Ca orice alt instrument financiar, creditul trebuie folosit cu precauție.

În zilele noastre, mai mult decât oricând, suntem cu siguranță tentați de credit și de ispita banilor câștigați ușor.

Există numeroase modalități de creditare disponibile pentru tineri. Cu cât crește numărul celor care folosesc creditul într-un mod înțelept, cu atât cresc șansele ca acesta să fie un instrument financiar ajutător, nu o capcană.

Care sunt noțiunile elementare în ceea ce privește creditul? O strategie simplă constă în evitarea plății dobânzii, prin lichidarea datoriilor în întregime lunar, la timp. O alta este plățirea facturilor și a datoriilor la timp, lucru care construiește o reputație solidă.

Există câteva întrebări pe care trebuie să ți le pui înainte de a semna un contract pentru obținerea unui credit:

- Care e costul total al creditului? (Cât trebuie să plătesc pentru banii împrumutați?)
- Cum se calculează dobânda la credit?
- Există o penalizare pentru lichidarea creditului în avans?
- Ce bunuri sunt necesare drept garanție? (Dacă se solicită o garanție.)
- Care va fi valoarea bunului finanțat (din credit) la terminarea plății?
- Care este reputația instituției de creditare?
- Ce alte obligații financiare mai sunt mai sunt atașate creditului? (Taxe, comisioane etc.)

Atunci când creditul este folosit în mod abuziv, poate duce la un grad mare de îndatorare și chiar la faliment. Este mai ușor să intri în datorii decât să ieși, dar faptul că înveți noțiunile minime necesare îți mărește șansele de a evita pe viitor o potențială capcană.



Activitate. Pro și contra creditului

Obiectiv: Vei examina motive pro și contra creditării.

Acțiune: Vei fi repartizat într-una dintre cele 3 echipe și vei avea 10 minute pentru a discuta cazul în cadrul grupei. Fiecare echipă trebuie să aibă cel puțin 2 vorbitori. Fiecare echipă va avea la dispoziție fișa de lucru „Creditul: Pro și contra” pentru a-și susține punctul de vedere.

La sfârșit, judecătorii au 5 minute pentru a declara un câștigător. Vei decide doar în funcție de informațiile prezentate, fără a lua în calcul preferințele personale.

Fișă de lucru

Creditul – Pro și contra

Creditul – Pro și contra

În prezent, când nivelul de publicitate este foarte mare, poate uneori chiar agresiv, tinerii (în speță, elevii și studenții) văd creditul ca pe o posibilitate foarte ușoară de a câștiga o sumă mare de bani, cu costuri „reduse”, însă, deși dispun de mijloace moderne de informare, nu reușesc să-și definească foarte bine ce înseamnă creditul, care sunt costurile reale ale acestuia, ce riscuri există, câte tipuri de credite există și la ce este bun fiecare.

O primă întrebare esențială pe care ar trebui să o adreseze tinerii ar fi: „Ce este creditul?”

Creditul este orice angajament de punere la dispoziție sau acordare a unei sume de bani ori prelungire a scadenței unei datorii, în schimbul obligației debitorului la rambursarea sumei respective, precum și la plata unei dobânzi sau a altor cheltuieli legate de această sumă.

Așadar, după cum putem vedea din definiția de mai sus, creditul presupune atât drepturi, cât și obligații din partea ambilor participanți în procesul de creditare (persoana care are nevoie de bani și persoana care are posibilitatea de a acorda acești bani).

Creditul poate îmbrăca forme variate, atât în funcție de destinația sa, cât și în funcție de garanțiile aduse în creditare. În funcție de destinația sa, creditul poate fi:

- **cu destinație foarte bine precizată:** creditele pentru cumpărarea de bunuri, pentru cumpărarea de autovehicule, pentru achiziționarea de locuințe sau terenuri, pentru construcția de locuințe, pentru finanțarea excursiilor, a studiilor sau a intervențiilor medicale;
- **fără destinație bine precizată,** pentru acordarea unor sume de bani cu care să se poată satisface nevoile apărute la un moment dat.

În funcție de garanțiile aduse la creditare, pot exista:

- **credite garantate:** în acest caz, pentru contractarea creditului este necesară aducerea unor garanții suplimentare, în afara dovezii veniturilor;
- **credite negarantate:** în acest caz, pentru contractarea creditului nu este necesară o altă garanție decât dovada veniturilor realizate.

O altă întrebare ce apare în momentul în care ne gândim la creditare este: „Ce condiții trebuie să îndeplinesc?”

Răspunsul la această întrebare este foarte complex, fiecare instituție de credit (instituția care poate acorda legal un credit) având propriile reguli în ceea ce privește acordarea de credite.

Printre condițiile comune pe care le pun instituțiile de credit se află:

- Reputația participanților la credit referitoare la creditele anterioare deținute. Trebuie subliniat că pentru fiecare instituție de credit istoricul sau reputația clientului sunt foarte importante, existând cazuri în care clienți cu venituri mari și stabile sunt respinși la creditare pentru că au o reputație proastă în ceea ce privește rambursarea unor credite anterioare.
- Existența unor venituri care să permită participanților la credit să beneficieze de un credit. În acest moment, în procesul de creditare sunt acceptate mai multe tipuri de venituri, nu doar cele salariale, însă una dintre condițiile cele mai importante o constituie vechimea, de când se realizează aceste venituri, precum și continuitatea acestora. În funcție de fiecare tip de credit, tip de venit și instituție de credit în parte, se acceptă venituri care se realizează de minimum un an, iar în calculul volumului de creditare se ia un quantum al veniturilor pe 3 sau 6 luni.
- Garanțiile aferente tipului de credit solicitat trebuie să acopere creditul acordat, sau, uneori, chiar o valoare mai mare.

Din câte se vede, una dintre cele mai importante condiții este reputația clientului, reputație în ceea ce privește istoricul acestuia de a-și plăti ratele deținute anterior. În acest scop, băncile consultă cele două organisme ale Băncii Naționale a României în care sunt înscrși clienții cu datorii și istoricul acestora la rambursare: Biroul Român de Credite și Centrala Riscurilor Bancare (vezi detalii pe www.bnr.ro și www.birouldecredit.ro).

În momentul în care se răspunde și la această întrebare, cele care vin aproape involuntar sunt: „Cum știu când un credit este potrivit pentru mine? Ce trebuie să urmăresc eu la un credit?”

Astfel, deși știu că doresc un credit pentru a-mi acoperi diverse cheltuieli, nu știu ce trebuie să urmăresc pentru a fi sigur că este creditul cel mai potrivit pentru mine.

Câteva dintre elementele care trebuie urmărite sunt:

- moneda în care se va acorda creditul. Între moneda în care se încasează venitul și moneda creditului trebuie să fie o corelație destul de strânsă, deoarece este mult mai ușor să se țină o evidență clară a costurilor pe care le implică creditul. De exemplu, în cazul în care venitul este în lei, creditul este indicat să fie tot în lei, deoarece în cazul creditelor în valută, costul creditului va trebui întotdeauna raportat la cursul de schimb.



Activitate. Costul creditului

Obiectiv: Vei afla costul final al creditului tău.

Acțiune: Calculează care va fi costul final (din punctul de vedere al unui venit în lei) al unui credit de 1000 de lei (pe un an, rata lunară 100 lei) și al unui credit de 1000 de euro (pe un an, rata lunară 100 euro, vom folosi cursul oficial al BNR (www.bnr.ro) valabil în datele:

Data	Lei
12.07.2010	4,24
12.08.2010	4,23
12.09.2010	4,27
12.10.2010	4,27
12.11.2010	4,28
12.12.2010	4,29
12.01.2011	4,25
12.02.2011	4,26
12.03.2011	4,20
12.04.2011	4,11
12.05.2011	4,09
12.06.2011	4,15

- dobânda creditului;
- perioada creditului;
- dobânda anuală efectivă (DAE).

4.1. Ce este un credit?

Discută în clasă:

Să presupunem că ai nevoie de o mașină anul viitor, pentru a ajunge la noua ta slujbă, însă ți-ar trebui vreo cinci ani ca să economisești îndeajuns de mulți bani pentru a cumpăra una acum; ce poți face?

Poți împrumuta o parte din costul mașinii și să returnezi împrumutul mai târziu, dar să ai mașina în posesie. Poți face acest lucru dând celui care te-a împrumutat dreptul de a lua mașina înapoi, dacă nu reușești să achiziții banii. Acest lucru se numește „privilegiu al vânzătorului asupra mașinii”. Vei folosi mașina colateral cu împrumutul. Aceasta înseamnă că vei pune mașina ca **garanție** a împrumutului.

Un gaj sau o garanție este un bun pe care creditorul (cel care îți dă banii cu împrumut) îl poate lua înapoi dacă nu faci plățile pe care le-ai promis. Pentru majoritatea împrumuturilor, trebuie să te angajezi cu mașina sau un alt bun ca garanție a împrumutului.

Dacă ai vrea să cumperi un apartament, procedura este aceeași. Poți împrumuta o parte din cost, iar banca îți va oferi o **ipotecă**, similară unui privilegiu al vânzătorului, dar asupra casei. Apartamentul va fi garanția împrumutului ipotecar, iar dacă nu reușești să faci lunar plățile la care te-ai angajat, banca îți poate pune sechestru pe acesta.

Acest sistem de împrumuturi și garanții le permite oamenilor să achiziționeze lucruri scumpe cu mult timp înainte să fie capabili de a economisi banii necesari. Aceasta este una dintre modalitățile prin care băncile și alte structuri financiare de împrumut îți facilitează contractarea unui împrumut.

Un alt cuvânt pentru împrumuturi este **debit**. Cel care ia banii cu împrumut – împrumutatul – se numește debitor, atâta vreme cât el are o datorie față de cel care i-a dat banii. Cel care a oferit banii cu împrumut se numește creditor, pentru că el acordă creditul și el este cel față de care debitorul trebuie să își achite obligația.

IMPORTANT: Suma de bani care face obiectul împrumutului este un **credit** (adică un împrumut) din momentul în care debitorul primește banii de la **creditor** și este un **debit** (adică o datorie) până în momentul în care **creditorul** (banca sau instituția care acordă împrumutul) primește banii de la **debitor** (de la tine).

O instituție sau o persoană care oferă bani cu împrumut, de obicei, procedează în felul următor:

- Îți comunică rata dobânzii pe care o vei plăti pentru ca să folosești banii împrumutați
- Îți comunică perioada de timp pentru care poți folosi banii
- Îți comunică câți bani și la ce intervale trebuie să plătești (de obicei, lunar).

Împrumutul va avea două părți: **dobânda** și suma **principală** (adică suma propriu-zisă cu care te-ai împrumutat).

Valoarea dobânzii pe care trebuie să o plătești depinde de cât de mare este riscul pe care împrumutătorul își imaginează că și-l asumă împrumutându-ți banii. Băncile și instituțiile financiare au un fel de sistem de punctare a creditelor, iar persoanele primesc un anumit punctaj. Acestea sunt simple expresii numerice ale modului în care o companie sau o persoană care solicită un credit se compară cu celelalte companii sau persoane care cer bani împrumut. Cu cât ai un scor mai bun, cu atât termenii în care vei obține un credit vor fi mai avantajoși.

Dacă banca va considera că prezinți un risc mai mare decât o altă persoană, îți va impune o rată a dobânzii mai mare sau nu îți va aproba cererea de credit.

Termenul unui împrumut este perioada de timp pentru care poți folosi banii. Termenul împrumutului tău va fi deseori legat de scopul împrumutului. Pentru o mașină, de exemplu, poți avea un termen de trei sau patru ani din cauză că este de așteptat ca o mașină să își conserve valoarea pentru această perioadă. Împrumutul pentru o casă poate avea un termen mai lung, chiar și de 30 de ani.

Cei mai mulți creditori vor solicita la început plata parțială a costului mașinii sau a bunului pe care îl cumperi. Această sumă este numită avans. Mărimea avansului variază de la o bancă la alta sau în funcție de situația personală.

Dacă nu plătești, îți poți pierde și mașina, și reputația. Unul dintre cele mai importante lucruri atunci când contractezi un împrumut este o bună reputație în ceea ce privește onorarea plății datoriilor și a altor obligații.



Activitate. Un debitor bun

Obiectiv: Vei afla cum poți fi un bun debitor.

Acțiune: Răspunde la următoarele întrebări:

- Dacă ai fi banker, la ce caracteristici ai fi atent, la cei care îți solicită bani cu împrumut?
- Care sunt caracteristicile unui bun debitor (beneficiarul împrumutului)?

Cei 3 C ai creditului: capacitate, caracter, capital

Istoricul de creditare este foarte important pentru capacitatea unui individ de a obține un credit. Istoricul de creditare al unei persoane este echivalentul reputației sale în lumea financiară. O reputație pătată poate urmări individul respectiv până la 4-10 ani înainte de a fi ștearsă, în funcție de legislația țării și de politica instituției financiare.

Multe persoane cred că accesul la creditare este un drept. Este, de fapt, un privilegiu și o oportunitate pentru cei considerați eligibili. Determinarea celor care se califică pentru a obține un credit variază în funcție de instituție. Totuși, anumite caracteristici sunt constante în procesul de calificare. Pentru a-i fi aprobat creditul, o persoană trebuie: să aibă posibilitatea și disponibilitatea de a plăti împrumutul sau suma creditată, să dovedească prin documente calitatea sa de proprietar al bunurilor utilizate drept garanție, să aibă un istoric de creditare bine stabilit și, într-o mai mică măsură, să aibă: un caracter, un comportament și o imagine acceptabile. Aceste caracteristici sunt uneori denumite cei 3 C ai creditării: Capacitate, Caracter și Capital.

Percepțiile elevilor în ceea ce privește creditarea variază. Majoritatea dintre ei sunt oarecum familiarizați cu cardurile și mulți dintre ei au auzit de ipotecă (datorită părinților). Una dintre concepțiile greșite cel mai des întâlnite este faptul că un creditul este gratis și relativ nelimitat. Elevii trag deseori aceste concluzii văzându-și părinții utilizând cardurile în magazine, supermarketuri, stații de benzină etc.



Activitate. Ce aștepti de la un credit

Obiectiv: Vei descoperi ce știi și ce ar trebui să știi despre credit.

Acțiune: Împărtășește cu colegii ceea ce știi și ceea ce ai dori să afli despre credite.

Știu	Vreau să știu	Am învățat
Ce știi despre credite?	Ce vrei să știi despre credite?	Ce ai învățat despre credite?

Beneficiile creditului

Ca și în cazul creditului, poți avea foarte multe păreri preconcepute în ceea ce privește îndatorarea. În multe cazuri, elevii nu sunt conștienți de greutatea pe care o datorie o adaugă asupra veniturilor viitoare. În ceea ce privește impactul dato-

riei asupra bugetului, elevii pot vedea cum plățile obligatorii pot restricționa grav utilizările alternative ale venitului. Necesitatea de a plăti datoriile poate împiedica un angajat să își reducă numărul de ore de lucru pentru a avea mai mult timp liber.



Activitate. Cum percepi o datorie

Obiectiv: Vei descoperi cum percepi o datorie.

Ațiune: Răspunde la întrebările adresate de către profesor:

- Care sunt părțile pozitive (plusuri) în ceea ce privește îndatorarea? (De exemplu, acces la bani în caz de urgență, folosirea unui produs sau serviciu etc.)
- Care sunt părțile negative (minusuri) în ceea ce privește îndatorarea?
- Ce detalii interesante cunoști despre datorii?

Plusuri	Minusuri	Detalii interesante

4.2. Tipuri de credite

Credite de consum, credite imobiliare ipotecare, carduri de credit, credite specializate

Creditele de consum sunt destinate persoanelor fizice care lucrează pe baza unui contract de muncă și a căror principală sursă de venit o reprezintă salariul. Sunt acceptate și alte tipuri de venituri: dividende, chirii etc., pentru mărirea sumei care poate fi împrumutată. Cel mai des acordate credite de consum sunt:

- pentru nevoi personale – cu și fără ipotecă;
- pentru achiziționarea de bunuri de folosință îndelungată;
- pentru cumpărarea unei mașini;
- pentru vacanță;
- pentru studii;
- pentru efectuarea unor tratamente medicale.

Creditele fără niciun fel de garanții sunt însoțite de obicei de comisioane de acordare foarte mari, necesare creditorului pentru acoperirea asigurării de risc financiar.

Credite imobiliare ipotecare

Pot fi folosite pentru:

- cumpărarea sau construcția unei locuințe;
- modernizarea sau extinderea unui imobil;
- achiziția unui teren;
- refinanțarea unor împrumuturi similare.

Deoarece acest tip de credit este acordat pe termen lung, trebuie să luați în considerare foarte atent moneda în care se acordă creditul.

Fluctuațiile cursurilor de schimb pot provoca creșteri/scăderi semnificative ale ratelor și ale datoriei totale la creditele în valută, prin raportare la moneda națională RON. De aceea, este important de analizat de ce tipuri de venituri dispuneți pentru rambursarea ratelor, la ce monedă se raportează ele, pentru a evita asumarea acestui risc suplimentar. Deoarece, în cazul creditelor în valută, unde rambursarea se face în RON, un cost adițional este cel de schimb valutar, trebuie să aflați dinainte la ce curs se calculează schimbul valutar aferent fiecărei rate.

Carduri de credit

Sunt cardurile bancare prin intermediul cărora deținătorul cardului dispune de fondurile băncii emitente, oferite sub forma unei linii de credit, care îi permit efectuarea de operațiuni (plăți la comercianți și retrageri de numerar) în limita unui plafon stabilit în prealabil, împreună cu banca emitentă.

Ce trebuie să cunoașteți în plus despre cardurile de credit:

- dacă pot fi utilizate doar în România sau și internațional;
- care este taxa lunară/taxa anuală de administrare;
- ce parte din limita de credit poate fi folosită în numerar (pentru cardurile de credit) și care este limita zilnică de extragere din bancomat;
- care sunt taxele percepute la retragerea de la ATM-uri în țară și în străinătate.

Credite pentru persoane juridice

Aceste credite, destinate companiilor, persoanelor fizice autorizate, asociațiilor familiale, celor care exercită profesii liberale, pot avea ca destinație capitalul de lucru, investiții sau acoperirea altor nevoi financiare și pot fi acordate cu diverse tipuri de garanții. Se pot acorda pe termen scurt, mediu sau lung.

Creditele rambursabile în rate lunare sunt cel mai des întâlnite în finanțarea investițiilor, în timp ce overdrafturile (suma acordată peste valoarea sumei existente în cont) și liniile de credit au o pondere importantă în finanțarea capitalului de lucru.

Unele bănci solicită un plan de investiții sau studii de fezabilitate pentru acordarea creditelor de investiții de anvergură mai mare, în timp ce alte bănci au propriul sistem de evaluare a afacerii. Cele mai multe bănci cer un aport propriu din partea clientului sau garanții (condiție a finanțării).

Credite specializate

Aceste credite sunt produse oferite de către bănci persoanelor fizice și juridice dintr-un anumit domeniu de activitate, de exemplu: personal medical, notari, avocați, militari, studenți etc.

Leasingul financiar pentru achiziționarea unui echipament, a unei mașini sau a unei case este oferit de companii de leasing specializate, multe dintre ele subsidiare ale unor bănci, clienții putând fi atât persoane fizice, cât și juridice. Principala diferență dintre achiziționarea unui echipament/vehicul/imobil prin credit și cea făcută prin leasing constă în faptul că în al doilea caz, până la terminarea contractului, firma de leasing este proprietara legală a bunului respectiv. Transferul proprietății se va face către împrumutat la sfârșitul contractului de leasing, după plata valorii reziduale.

Creditele fără destinație pot îmbrăca, în practica de zi cu zi, mai multe forme:

- **credit acordat de o instituție de credit** pe baza unui contract semnat cu participanții la credit, credit evidențiat într-un cont distinct deschis pe numele titularului;
- **card de credit.** Cardul de credit este o altă formă a creditului fără destinație, mult mai ușor de utilizat, cu un acces mult mai rapid la bani și cu o uti-

lizare mult mai rapidă (atât la retragerea de numerar, cât și plata directă la comercianți).

- **descoperit de cont (overdraft).** Este o altă facilitate acordată de către bănci pentru clienții fideli, care derulează operațiuni prin intermediul lor. De obicei, în urma unui contract semnat cu banca, clienților care își încasează veniturile prin bancă li se pune la dispoziție în contul de salarii o sumă suplimentară de care aceștia se pot folosi, contra unei dobânzi și care va fi rambursată în momentul următoarei încasări de salariu.

De cele mai multe ori, creditele fără destinație sunt însoțite de o asigurare de viață pentru titularii acestora, asigurare care de cele mai multe ori intră în costul creditului și este făcută de către bancă.

Creditele cu destinație pot fi:

- **credit ipotecar,** folosit pentru cumpărarea de terenuri sau locuințe ori pentru construirea, modernizarea sau reamenajarea unei locuințe. Denumirea acestui credit vine de la faptul că garanția o constituie IPOTECA, contractul semnat între bancă și solicitant, prin care bunul cumpărat prin credit este cedat în favoarea băncii, până la achitarea finală a datoriei solicitantului față de aceasta;
- **credit pentru achiziționarea de bunuri sau autovehicule,** caz în care garanția o constituie însuși bunul sau vehiculul achiziționat;
- **leasingul.** Leasingul este o formă specială de creditare, prin care se pot achiziționa bunuri sau vehicule de la un furnizor, însă proprietarul bunului rămâne, până la lichidarea datoriilor, furnizorul.

Bunurile cumpărate cu ajutorul creditelor garantate trebuie obligatoriu asigurate, beneficiarul asigurării fiind banca.

4.3. Cum obțin un credit?

Compararea ofertelor de credit și dosarul de creditare

Industria financiară concentrează deseori atenția consumatorului pe mărimea ratei lunare, dar vei afla în cadrul acestei activități să „diseci” broșurile care fac obiectul prezentării acestora și vei învăța să cauți variabilele-cheie în orice situație în care vei împrumuta o sumă de bani.



Activitate. Analizează ofertele de creditare

Obiectiv: Vei învăța să analizezi ofertele reale de creditare.

A acțiune: Împărțiți-vă în grupe de câte 4-5. Fiecare grupă va primi un cartonaș cu un anumit scenariu și trebuie să ia o decizie în ceea ce privește cea mai bună ofertă și să își explice decizia în fața celorlalți. Veți avea nevoie de calculatoare financiare (calculatoare de buzunar sau acces la website-uri care oferă asemenea servicii).

Prezentările trebuie să conțină cel puțin următoarele comparații:

- taxele financiare totale și comisioanele percepute;
- plățile lunare;
- durata împrumutului;
- condițiile de acordare.

Cartonașe

Un camion nou. Puteți cumpăra un camion nou cu 25.000 EUR de la dealerul din localitate, care vă oferă următoarele modalități de plată:	
Opțiunea A: Un avans de 1.500 EUR, iar restul plătit în rate cu o dobândă de 2,9% timp de 48 de luni.	Opțiunea B: 0 EUR avans, suma plătită în rate cu o dobândă de 0,9% timp de 36 de luni.
O mașină nouă. Puteți cumpăra una dintre următoarele mașini de la dealerul din localitate:	
Mașina A: costă 20.000 EUR plătită în rate, cu o dobândă de 7% timp de 60 de luni.	Mașina B: costă 23.000 EUR plătită în rate, cu o dobândă de 3,9% timp de 30 de luni.
Un televizor LCD. Puteți cumpăra un televizor în valoare de 1.900 EUR, având următoarele posibilități de plată:	
Rate direct din magazin: După 90 de zile de la achiziție, veți achita împrumutul în rate timp de 6 luni, cu o dobândă de 10%.	Credit prin bancă: 12 plăți lunare, cu o dobândă de 11%.
Un calculator nou. Puteți cumpăra un calculator în valoare de 1.400 EUR având următoarele posibilități de plată:	
Rate direct din magazin: 24 de plăți lunare cu o dobândă de 11,9%.	Card de credit: 36 de plăți lunare cu o dobândă de 15,9%.
O combină muzicală. Puteți cumpăra o combină muzicală în valoare de 800 EUR cu următoarele modalități de a plăti:	
Rate direct din magazin: 12 plăți lunare cu o dobândă de 13,5%.	Card de credit: 24 de plăți lunare cu o dobândă de 18%.

Dosarul de creditare

Dacă ai primit vreodată aprobarea contractării unui împrumut, este foarte probabil că ai fost supus unui proces de acordare a unui punctaj de creditare. Acesta este un instrument statistic din ce în ce mai obișnuit utilizat de către creditori pentru a decide cui doresc să împrumute bani și la ce preț.

Dezvoltat în anii '60, instrumentul a fost utilizat în SUA și în Marea Britanie și apoi, cu mici variațiuni ale conceptelor, în multe alte țări.

Punctajul de creditare încearcă, practic, să prezică viitorul comportament al celui care se împrumută, prin compararea cu alți indivizi despre care se știe că au plătit sau care au utilizat împrumutul în același fel.

Cu alte cuvinte, punctajul permite creditorilor să „știe” că debitorul se va comporta aproximativ similar cu alți indivizi cu același profil financiar.

Elementele care intră în componența acestui punctaj includ informații despre: cât de mult timp ai administrat alte împrumuturi (cu cât mai mult, cu atât mai bine); câte datorii ai. Prea multe, e rău; prea puține, iar nu e bine, pentru că se dorește să ai câteva datorii, pentru a-ți putea fi urmărit comportamentul față de obligațiile pe care le ai. Deseori vor fi întreprinse cercetări privind modul în care îți achiți facturile la telefon, electricitate etc. Este mai puțin important cât câștigi, pentru că mulți oameni cu venituri mari au totuși probleme. Mai important este dacă îți onorezi obligațiile și dacă o faci la timp, fără să ai datorii vechi, de vreme ce existența lor ar putea indica faptul că nu te ții de cuvânt.

Punctajul de creditare permite creditorilor să acorde împrumuturi mai repede și mai sigur. Însă tehnica aceasta se poate dovedi dură pentru tineri, pentru că nu au istoric (încă nu au avut timp pentru a-și crea un profil financiar comparabil cu al altora).

Cel mai important sfat:

Plătește la timp!

4.4. Costul creditului

Câte tipuri de dobânzi există?

Dobânda reprezintă suma de bani pe care trebuie să o plătească beneficiarul împrumutului celui care acordă împrumutul, pentru folosirea disponibilităților bănești ale celui din urmă, până la restituirea acestora.

Dobânda poate să fie simplă sau compusă.

Dobânda simplă este cea care se calculează în cazul creditelor care nu depășesc un an de zile, fiind calculată ca produs între suma inițială a creditului, rata dobânzii și numărul de zile pentru care se acordă împrumutul.

Dobânda compusă, folosită în cazul creditelor pe perioade mai mari de 1 an, înseamnă că dobânda din fiecare an se adaugă la soldul inițial al creditului, iar în anul următor aceasta va fi considerată ca sumă inițială.

De asemenea, dobânda unui credit poate să fie **fixă** sau **variabilă**.

Dobânda fixă este acea dobândă stipulată în contractul de credit care se menține constantă pe o anumită perioadă sau pe întreaga durată a creditului (www.ghiseul-bancar.ro).

Dobânda variabilă este dobânda care se modifică periodic, ca urmare a evoluției dobânzilor pe piață, acest tip de dobândă fiind format de cele mai multe ori din indicele de referință aferent monedei în care se face creditul (EURIBOR – pentru EUR, LIBOR – pentru USD și BUBOR – pentru RON, calculat la 1, 3, 6 sau 12 luni) și o marjă a băncii. Valorile pentru indicii de referință sunt publicate în fiecare zi de către Banca Națională a României (vezi www.bnr.ro), iar modalitatea de calcul al fiecărei dobânzi variabile este stipulată în contractul de credit. Așa cum am văzut mai sus, creditele pot fi de mai multe tipuri, în funcție de destinația lor. Cum putem ști la ce folosește fiecare?

Dobânda, DAE, alte costuri

Înainte de a face un credit, interesează-te atent care sunt costurile acestuia. Pentru compararea a două oferte de la bănci diferite, cel mai simplu este să verifici costul a două credite acordate pentru aceeași sumă și pentru aceeași perioadă de timp.

Rata dobânzii anuale efective (DAE) arată care este costul real al unui credit luând în calcul nu numai cheltuielile cu rata dobânzii, dar și celelalte taxe, comisioane și unele asigurări care trebuie plătite de către client. Când se calculează această rată a dobânzii trebuie luată în considerare și perioada în care sunt efectuate aceste cheltuieli, precum și valoarea banilor în timp!

Ce este DAE?

Dobânda anuală efectivă exprimă sub formă procentuală costul total al unui credit, fiind implementată pentru a permite consumatorilor să compare ușor costul creditelor. În general, instituțiile de credit includ în DAE costul cu dobânda, comisioanele plătite la acordare, precum și cele lunare sau anuale, asigurări de viață (dar nu și asigurările garanțiilor, dacă este cazul), DAE ținând cont și de perioada de rambursare a creditului (comparații se pot face pe www.conso.ro sau www.finzoom.ro).

Rata dobânzii este costul principal al creditului. Ea se aplică la soldul creditului (partea nerambursată din suma împrumutată inițial), fiind calculată la perioade de

timp clar stipulate în contractul de credit. Există încă instituții financiare nebankare care anunță o anumită rată a dobânzii, dar o aplică la suma inițial împrumutată, nu la soldul creditului. Acest calcul mărește artificial dobânda de plată și rata reală a dobânzii este mult mai mare decât cea comunicată clienților.

Comisionul de analiză a dosarului de credit. O situație neplăcută apare când, de exemplu, comisionul este de 0,4% din suma creditului, dar de minimum 50 de euro. Dacă valoarea unui credit este mică, acest comision minim poate fi semnificativ.

Comisionul de acordare reprezintă un procent din suma acordată și variază de la o bancă la alta. Și aici este posibil să existe o valoare minimă a comisionului, impusă de bancă. Comisioanele pot fi percepute anual sau lunar: comision de administrare credit, de gestiune, de risc valutar, rezerva minimă obligatorie.

Primele de plată aferente asigurărilor solicitate de bancă pot fi: asigurări de viață, asigurarea imobilului ipotecat, asigurarea autovehiculului gajat, a echipamentelor sau a stocului pus ca garanție, în cazul persoanelor juridice.

Comisionul de rambursare anticipată este întâlnit în cazul în care se dorește achitarea creditului în avans față de perioada din contractul de credit. Legislația curentă restricționează folosirea lui.

Costurile de schimb valutar apar în cazul creditelor în valută care sunt folosite/rambursate în moneda națională.

Comision de retragere a dosarului sau de renunțare la creditul aprobat.

Evaluarea garanțiilor, în cazul garanțiilor imobiliare.

Onorarii notariale plătite pentru înregistrarea ipotecii.

Costul radierii garanțiilor după terminarea creditului.

Comisioane pentru renegociere/modificare a condițiilor creditului.

Ce alte costuri/condiții suplimentare pot apărea în momentul în care apelați la un credit?

1. Taxa de deschidere, care se plătește o singură dată, la deschiderea contului curent.
2. Comisionul lunar/anual pentru administrarea contului curent.
3. Comisioanele de retragere numerar și plăți prin virament.
4. Soldul minim al contului permanent necesar.
5. Comisionul de depunere numerar încasare prin virament (rambursare credit).
6. Comisionul de eliberare extras de cont.

4.5. Consumatorul de servicii financiare

Drepturi și responsabilități, asigurări, falimentul financiar

Drepturile și responsabilitățile tale în calitate de consumator:

- Să identifice înainte de cumpărarea unui credit toate tipurile de dobânzi și comisioane pe care trebuie să le plătești: rata dobânzii, comisionul de analiză, comisionul de acordare, primele de plată aferente asigurărilor, comisioane de rambursare anticipată, costurile de schimb valutar, comisioane de retragere a dosarului sau de renunțare la creditul aprobat, comisioane pentru renegocierea/modificarea condițiilor creditului.
- Să compare ratele dobânzilor de tipuri diferite:

Rata dobânzii fixă – nivelul procentual al dobânzii și rata lunară vor rămâne aceleași pe toată durata derulării creditului. Poți avea astfel o estimare clară a costurilor creditului.

Rata dobânzii variabilă – rata lunară a dobânzii este calculată în funcție de o dobândă de referință (de exemplu, BUBOR sau EURIBOR), la care se adaugă o marjă fixă stipulată clar în contracte. Acest tip de dobândă oferă posibilitatea ca în momentul în care dobânzile pe piața interbancară scad, rata lunară să se ajusteze. De asemenea, trebuie avut în vedere că, în cazul în care dobânzile cresc, atunci rata lunară va crește și ea. Aceasta este o modalitate transparentă de calcul al dobânzii, factorii care conduc la modificarea dobânzii fiind ușor de identificat.

Rata dobânzii revizibilă – rata lunară a dobânzii poate fi modificată de către bancă în funcție de o serie de factori care nu sunt ușor de verificat. De exemplu, se declară în contract că dobânda poate fi influențată de evoluția costurilor de refinanțare, de politica BNR, de nivelul dobânzilor pe piață sau efectiv este stipulat: „conform normelor interne”. Banca are obligația să notifice clientul privitor la noua dobândă, uneori doar prin intermediul avizierelor din sediile proprii.

Varianta combinată – atunci când rata dobânzii este fixă pentru 1, 3 sau 5 ani, iar după aceasta este variabilă. De multe ori clientul ia decizia pe baza dobânzii comunicate, valabilă în primul an de derulare a creditului, fără să știe nivelul dobânzii în 14 sau 19 ani sau chiar mai mult (în funcție de durata totală a creditului).

Asigurarea

Costurile asociate unei polițe de asigurare trebuie incluse în calculul ratei de dobândă anuale doar dacă asigurarea este obligatorie pentru obținerea creditului sau respectiv a ratei de dobândă din ofertă, dacă asigurarea este încheiată cu sau prin intermediul entității care acordă creditul. În cazul în care încheierea unei asigurări este obligatorie, dar costul acesteia nu poate fi determinat în avans, banca sau intermediarul trebuie să menționeze explicit, concis și vizibil costul suplimentar.

Falimentul personal

Falimentul individual permite unui debitor insolvabil (aflat în imposibilitate de plată a datoriilor) să fie scutit de majoritatea datoriilor în urma depunerii unei cereri în acest sens. Falimentul personal este în curs de reglementare legislativă în România.



Activitate. Aplicația pentru credit

Obiectiv: Vei analiza un formular de aplicare pentru un credit, completat de un membru al familiei.

Acțiune: Cere unui membru al familiei documente vechi de creditare. Din acestea extrage următoarele date:

- DAE;
- termenul de creditare;
- rata lunară;
- suma totală împrumutată;
- taxele financiare totale;
- costul total al creditului.

Desenează apoi o diagramă care să arate dobânda totală plătită raportată la costul total al creditului. La final caută rate de dobândă practicate acum pentru împrumuturi similare.

Folosește materialul ajutător pentru adunarea datelor.

Numele membrului de familie	
DAE	
Termenul de creditare	
Rata lunară	
Suma totală împrumutată	
Taxele financiare totale	
Costul total al creditului	
Rata dobânzii (pentru un împrumut similar)	

Vreau să lucrez în domeniul financiar

Introducere

Vreau să lucrez în domeniul financiar: Pro și contra

Pentru majoritatea dintre noi, mijlocul prin care se ating obiectivele personale și financiare este alegerea unei cariere și câștigarea de venituri.

Probabil cea mai valoroasă posesiune pe care o au oamenii este potențialul dobândit pe parcursul vieții, lucru influențat direct de cariera aleasă și de alegerile legate de locul de muncă. Educația și pregătirea continuă au de asemenea influențe semnificative asupra carierei și a veniturilor rezultate. De regulă, cu cât avem mai multe studii și parcurgem mai multe cursuri, cu atât sunt mai mari câștigurile. O linie clară urmată de toți participanții la procesul economic este accentul pus pe educație și pe absolvirea de cursuri semnificative și cu o durată mare de folosință și recunoaștere.

Elevii care intenționează să frecventeze o facultate vor avea de suportat cheltuieli substanțiale. Și totuși, privind din perspectiva veniturilor pe parcursul întregii vieți, educația superioară determină aproape dublarea veniturilor pe care le-ar câștiga o persoană cu studii medii. Datorită orientării economiei spre dezvoltarea domeniilor de servicii și tehnologie, decalajul dintre veniturile potențiale în cele două cazuri ar putea fi și mai mare, în următorii ani.

Spre ce se îndreaptă locurile de muncă?

În timp, cariera, locul de muncă, producția sau serviciile pot să nu mai fie la fel datorită schimbării rapide a întregii lumi. Mulți dintre elevi vor alege să lucreze pentru un angajator, în timp ce alții vor deveni antreprenori. Cei interesați în inițierea unei afaceri proprii vor avea nevoie de o evaluare realistă a aptitudinilor, a abilităților și a resurselor personale. Multe dintre noile afaceri eșuează în câțiva ani din cauza lipsei de lichidități sau a lipsei cunoștințelor de bază despre antreprenoriat și despre piață. Și totuși, recompensele din antreprenoriat pot cântări mai greu decât riscurile inerente, prin dobândirea realizării pe plan profesional și a aspirațiilor în viață.

Pe lângă nevoia de bani pentru munca prestată, oamenii rămân într-un loc de muncă pentru beneficiile pe care angajatorul le oferă uneori: asigurare medicală, traininguri, concedii plătite sunt câteva dintre beneficiile substanțiale și materiale

de care se folosesc angajatorii pentru a-i convinge pe angajați să nu-și schimbe locurile de muncă. Beneficiile pot fi oferite alături de clauze care să prevadă mutarea în diferite zone ale țării, unde nivelul de trai poate varia. În acest fel, angajații ar trebui să fie capabili să compare realist ofertele de schimbare a locului de muncă care pot oferi beneficii suplimentare, dar pot presupune și costuri semnificative.

Sectorul financiar cuprinde o gamă largă de organizații care se ocupă cu managementul banilor: bănci, companii de credit, companii de asigurări, companii de finanțare a consumului, agenții de brokeraj, fonduri de investiții.

În economiile de piață, sectorul financiar are un rol special, deoarece antrenează resurse importante și le direcționează spre acele investiții care sunt capabile să genereze câștig de capital mai mare. Cu cât sectorul financiar va putea să îndeplinească mai bine acest rol, cu atât mai mult economia va evolua pozitiv pe termen lung.

Domeniul financiar este segmentat în subdomeniul bancar, subdomeniul asigurărilor și cel al leasingului.

În ceea ce privește piața muncii, domeniul financiar oferă un număr mare de locuri de muncă. O persoană alege să se angajeze într-o instituție din domeniul financiar datorită salariului mare (salariu mediu foarte mare, comparativ cu instituții din alt domeniu de activitate), datorită altor motivații materiale (prime, traininguri, credite cu dobânzi preferențiale), mediului competitiv de lucru, dinamismului pieței financiare.

Volumul mare de muncă, supraîncărcarea cu sarcini, responsabilitățile pe care trebuie să și le asume, precum și nevoia permanentă de schimbare și adaptare la schimbări, reprezintă câteva dintre motivele pentru care angajații din domeniul financiar renunță să mai muncească în acest sector de activitate sau lucrează o perioadă limitată.

5.1. Educația

La finalul acestei lecții vei fi început deja să înțelegi cum poți folosi toate conceptele financiare – economisirea, bugetarea, investițiile, împrumutul și asigurarea – pentru a elabora un plan personal care te poate ajuta ca în viitor visele tale să devină realitate.

Mai întâi ai nevoie de un scop, adică să știi unde vrei să ajungi. Un mod eficient de a obține un răspuns este să te întrebi:

- Care sunt talentele mele speciale?
- Ce îmi place să fac?
- Unde vreau să trăiesc?
- De câți bani am nevoie pentru a-mi satisface nevoile de bază și pentru ca viziunea mea despre viitor să ajungă cât mai aproape de realitate?

Costul educației și impactul acesteia asupra planului financiar personal

Înainte de a decide venitul pe care ți-l stabilești ca nivel de așteptare, trebuie să vezi care este venitul potențial corespunzător activității care îți place. Această sumă va depinde în mare măsură de tipul de instruire și de educație de care vei beneficia. Iar acest element depinde, la rândul său, de situația ta unică. Costul necesar oricărui tip de educație poate că nu reprezintă o problemă în cazul în care familia te ajută sau dacă guvernul plătește școlarizarea. Dar majoritatea oamenilor nu pot depinde doar de resursele familiei sau ale lor pentru a-și plăti cheltuielile și costurile traiului zilnic. Împreună cu familia, ei iau decizii dificile despre cheltuielile necesare pentru școlarizare.

Multe guverne și instituții oferă burse sau granturi. Uneori există și împrumuturi disponibile pentru a facilita continuarea educației. Pentru a decide asupra unui astfel de împrumut, trebuie privit în perspectivă și planificat când și cum vei fi capabil să plătești banii înapoi, pe parcursul a circa 10 ani după absolvire.

Important!

Probabil că, la început, vei putea lucra pentru a acoperi măcar unele dintre cheltuielile pentru instruire. Poate că vei câștiga mai puțin decât în cazul unei slujbe stabile, cu normă întreagă. Dar privește în perspectivă. Ceea ce sacrifici acum aproape sigur că îți va aduce beneficii mari mai târziu. Educația te va ajuta să câștigi semnificativ mai mult pe parcursul vieții profesionale, te va ajuta să ai o slujbă mai bună și să atingi obiective mai ambițioase. Pentru cei mai mulți, aceste beneficii ale educației sunt de departe mai mari decât micile sacrificii ale costurilor imediate, chiar dacă pe moment s-ar putea ca părerea ta să fie alta.

Te rugăm să-ți spui părerea aici:

- Ce știi despre educație, instruire sau experiența care îți va fi necesară pentru cariera care te interesează mai mult?
- De unde poți obține acest gen de instruire și experiență?
- Cât crezi că va costa?
- Analizează opțiunile educaționale pe care le ai la dispoziție. Există oportunități de a merge în alt oraș sau în altă țară pentru a obține aceste lucruri?



Activitate. Valorile personale

Obiectiv: Vei identifica valorile tale personale.

Acțiune: Bifează în tabelul de mai jos acele valori care te caracterizează în momentul de față:

Valoare	Importanța (pe o scară de la 1 la 11; 1 – cea mai importantă valoare)
Independența Trebuie să ai controlul asupra propriei vieți. Vrei să ai propria afacere sau să fii propriul șef.	
Siguranța Vrei să ai destule resurse pentru a-ți satisface nevoile, cu un risc minim, fără griji sau temeri.	
Familia și prietenii Relațiile cu familia, prietenii și colegii sunt o prioritate pentru tine. Vrei timp, pentru a fi un partener implicat, un prieten și un părinte devotat.	
Consecvența și organizarea Îți plac stabilitatea, organizarea și îți faci probleme atunci când lucrurile iau o întorsătură neașteptată.	
Aventura Ești adeptul schimbării, al riscului, al distracției. Cauți mereu oameni și locuri noi. Te plictisești repede.	
Localizarea Locul în care trăiești este important pentru tine, indiferent dacă e într-un sat sau în oraș.	
Creativitatea Ești un artist, experimentezi idei noi. Îți place să faci lucrurile în felul tău.	
Învățarea Îți place să înveți despre idei și metode noi.	
Ajutorarea celorlalți Vrei ca prin munca ta să-i ajuți pe alții și obții satisfacții fiind de ajutor în comunitatea ta.	
Spiritualitatea Crezi într-o putere supremă. Viața religioasă este importantă pentru tine.	
Bunăstare Vrei să ai destui bani pentru a-ți cumpăra toate lucrurile pe care le dorești.	

Probabil că mai ai și alte valori care nu sunt incluse în această listă. Cum le-ai descrie? Marchează valorile pe care le-ai ales mai devreme și acum întreabă-te: Se potrivesc aceste valori cu ceea ce faci de fapt în viață, în acest moment?

Iată VALORILE în care cred	Iată CE FAC EU în prezent
Independența Trebuie să ai controlul asupra propriei vieți. Vrei să ai propria afacere sau să fii propriul șef.	Caut situații și oportunități de a demara ceva și duc treaba până la capăt. Nu am nevoie să îmi amintească cineva să termin ce am început.
Siguranța Vrei să ai destule resurse pentru a-ți satisface nevoile, cu un risc minim, fără griji sau temeri.	Am început să pun bani deoparte, nu cumpăr chiar tot ce vreau, chiar dacă am banii necesari.
Familia și prietenii Relațiile cu familia, prietenii și colegii sunt o prioritate pentru tine. Vrei timp, pentru a fi un partener implicat, un prieten și un părinte devotat.	Petrec timp cu familia și caut modalități de a-i sprijini, petrec timp cu prietenii.
Consecvența și organizarea Îți plac stabilitatea, organizarea și îți faci probleme atunci când lucrurile iau o întorsătură neașteptată.	Evit schimbările, respect un program precis. Îmi plac organizațiile.
Aventura Ești adeptul schimbării, al riscului, al distracției. Cauți mereu oameni și locuri noi. Te plictisești repede.	Caut provocări, fac orice ca să mă întâlnesc cu prietenii și să văd locuri noi.
Localizarea Locul în care trăiești este important pentru tine, indiferent dacă e într-un sat sau în oraș.	Știu unde aș vrea să locuiesc și planuiesc să trăiesc acolo multă vreme.
Creativitatea Ești un artist, experimentezi idei noi. Îți place să faci lucrurile în felul tău.	Am multe proiecte, îmi exprim creativitatea prin artă, dans, muzică, teatru etc.
Învățarea Îți place să înveți despre idei și metode noi.	Particip la cursuri care îmi pun mintea la lucru și caut căi de a învăța ceva nou. Îmi place să învăț.
Ajutorarea celorlalți Vrei ca prin munca ta să-i ajuți pe alții și obții satisfacții fiind de ajutor în comunitatea ta.	Sunt voluntar în activități de ajutorare a celorlalți membri ai comunității în care trăiesc.
Spiritualitatea Crezi într-o putere supremă. Viața religioasă este importantă pentru tine.	Rezerv timp pentru reflecție asupra propriilor convingeri și încerc să le aplic în viață.
Bunăstare Vrei să ai destui bani pentru a-ți cumpăra toate lucrurile pe care le dorești.	Am un plan pentru a-mi atinge obiectivele financiare.

Completează tabelul de mai jos conform exemplului anterior:

Iată VALORILE în care cred	Iată CE FAC EU în prezent
Independența Trebuie să ai controlul asupra propriei vieți. Vrei să ai propria afacere sau să fii propriul șef.	
Siguranța Vrei să ai destule resurse pentru a-ți satisface nevoile, cu un risc minim, fără griji sau temeri.	
Familia și prietenii Relațiile cu familia, prietenii și colegii sunt o prioritate pentru tine. Vrei timp, pentru a fi un partener implicat, un prieten și un părinte devotat.	
Consecvența și organizarea Îți plac stabilitatea, organizarea și îți faci probleme atunci când lucrurile iau o întorsătură neașteptată.	
Aventura Ești adeptul schimbării, al riscului, al distracției. Cauți mereu oameni și locuri noi. Te plictisești repede.	
Localizarea Locul în care trăiești este important pentru tine, indiferent dacă e într-un sat sau în oraș.	
Creativitatea Ești un artist, experimentezi idei noi. Îți place să faci lucrurile în felul tău.	
Învățarea Îți place să înveți despre idei și metode noi.	
Ajutorarea celorlalți Vrei ca prin munca ta să-i ajuți pe alții și obții satisfacții fiind de ajutor în comunitatea ta.	
Spiritualitatea Crezi într-o putere supremă. Viața religioasă este importantă pentru tine.	
Bunăstare Vrei să ai destui bani pentru a-ți cumpăra toate lucrurile pe care le dorești.	



Activitate. Așteptări realiste

Obiectiv: Vei descoperi cât de realiste sunt așteptările tale în privința unor locuri de muncă.

Acțiune: Întocmește un tabel în care vei scrie cinci ocupații diferite și vei estima salariul câștigat și educația necesară pentru fiecare ocupație în parte.

Locul de muncă	Salariul	Educația necesară ocupării serviciului
Manager al unui restaurant fast-food		
Profesor		
Instalator		
Cosmeticiană		
Inginer IT		



Activitate. Automotivare

Obiectiv: Vei învăța modalități de automotivare pentru a termina studiile și a învăța activ.

Acțiune: Formează grupe de câte 4-5 elevi și realizează o campanie de educare și pregătire pentru a încuraja studiul activ pe tot parcursul vieții. Prezintă campaniile colegilor.

5.2. Cariera și viitorul tău financiar

Costul vieții, beneficii, performanțe posibile Identificarea carierei potrivite

Unul dintre puținele lucruri de care putem fi siguri în ziua de azi sunt schimbările rapide. Spre deosebire de vremurile trecute, oamenii nu se mai pot baza pe o slujbă sau o carieră pe care o vor avea toată viața. Pentru a supraviețui și a reuși, individul va trebui să fie flexibil, automotivat și mereu dispus să învețe lucruri noi, să dobândească noi abilități și aptitudini. Pe scurt, va fi nevoie să ții pasul cu transformările care au loc în economia și în societatea în care trăiești.

Începând din acest moment, te poți aștepta să ai mai multe cariere și slujbe diferite de-a lungul celor peste 40 de ani de muncă ce te așteaptă. Ceea ce este important este să găsești munca plăcută pentru tine. **Una dintre cele mai proaste alegeri din viață ar fi o slujbă pe care o urăști, dar care aduce bani mulți.**

Ce activitate îți place atât de mult încât să spui că ai lucra și gratis, dacă ți s-ar oferi posibilitatea? Când vei răspunde la această întrebare, încearcă să găsești și o cale de a fi plătit pentru acea activitate.

Dacă nu poți răspunde încă, poți începe prin a vedea dacă propriile valori se potrivesc cu lucrurile importante în diferitele tipuri de profesii pe care oamenii le pot îmbrățișa. Când ai găsit cariera potrivită cu valorile tale personale, vei avea o șansă mai mare de a obține satisfacții profesionale.

După ce ți-ai analizat propriile valori, trebuie să mai iei în calcul unele lucruri atunci când te gândești la o carieră. Trebuie să ții cont nu doar de caracteristicile personale, ci și de acelea ale slujbei. O cale de a face acest lucru este aceea de a analiza o slujbă din perspectiva celor șapte factori descriși mai jos. Descrierile ilustrează pur și simplu ce înseamnă factorul respectiv – fiecare slujbă va avea elementele sale unice reflectate în fiecare dintre acești factori:

1. **Mediul de lucru:** Munca se va desfășura înăuntru sau afară? Condițiile de muncă implică temperaturi extreme, disconfort fizic, o atmosferă neplăcută, substanțe chimice etc.?
2. **Nivelul de stres:** Slujba implică gestionarea permanentă a unor stări emoționale sau contactul cu persoane care provoacă stres fizic sau emoțional?
3. **Oportunități de dezvoltare:** Slujba îți oferă potențial de creștere, de învățare ?
4. **Cerințe fizice:** Sunt cerute forță fizică, o anumită statură, rezistență? Sau e nevoie mai mult de răbdarea de a sta doar într-un loc?
5. **Venit:** Slujba este plătită puțin, moderat sau la un nivel ridicat?
6. **Siguranța:** Este o slujbă pe termen lung sau ea depinde de factori conjuncturali?
7. **Educație:** Sunt cerute anumite studii de specialitate sau e posibil să înveți chiar la locul de muncă?

Dacă știi venitul pe care probabil îl vei realiza din slujba care îți place, îți poți planifica viața financiară pentru a putea trăi din acel venit. Dacă îți plac copiii și vrei să lucrezi la o grădiniță, probabil că nu o să câștigi la fel de mult ca un bancher sau un programator. Dar poți să îți planifici finanțele astfel încât să ai un stil de viață agreabil. În loc să îți cumperi o mașină sport imediat ce ți-ai luat permisul, poți să cumperi o mașină second-hand. În loc de locuri la tribuna I la un meci, poți opta pentru biletele mai puțin scumpe. În loc să îți cumperi cele mai noi haine, îți poți cumpăra unele de calitate, care vor dura mai mult.

Ideea este de a găsi mereu ce îți place să faci, de a obține o slujbă care să îți permită să faci ce-ți place, iar apoi de a-ți organiza cheltuielile în așa manieră încât să trăiești decent cu ceea ce câștigi.

Viața unei persoane poate fi împărțită în etape distincte. Cum vor influența deciziile tale privind cariera aceste etape, incluzând aici educația, viața profesională, viața de familie și, mai târziu, pensionarea? Poate părea ciudat să te gândești de pe acum la pensie, când e posibil să muncești încă vreo 40 de ani de-acum încolo. Dar momentul potrivit pentru a face asta este chiar acum. Acum poți demara procesele și acțiunile care îți vor permite să îți trăiești viața conform planului tău.

Dezvoltarea unei strategii pentru viață este ca atunci când planifici o excursie. Dacă habar n-ai unde vrei să ajungi, nu poți alege ruta corectă. Cei mai mulți dintre noi schimbăm ruta chiar din mers. Dar e mai ușor să ajustezi un plan decât să te apuci să îl faci de la zero, chiar în timpul călătoriei.

Primele lecții s-au concentrat pe concepte financiare elementare și pe deciziile adecvate vieții tale de acum. E nevoie de multă reflecție, informație și disciplină pentru a-ți planifica viitorul și pentru a vedea cum să îți asumi responsabilitățile și angajamentele financiare care te vor lăsa să „iei bilete în față”.

Acum ai cheltuieli pe termen scurt și decizii de economisire în fiecare zi, lună sau an. Pericolul este că s-ar putea să te oprești aici. Dacă se întâmplă asta, e posibil să atingi obiective care nu sunt prioritare, în loc să planifici și să bugetezi pe termen lung, ținând scopuri poate mai costisitoare, dar mai semnificative.

Privind în perspectivă, majoritatea dintre noi sperăm la o viață împlinită, la o slujbă bine plătită, visăm un cămin, poate o familie, copii pe care să-i creștem. La final dorim să avem pensie sigură și liniștită. Nimic din toate astea nu se întâmplă ușor sau de la sine. Deciziile dure trebuie luate din timp, într-o etapă timpurie a vieții noastre. Și în fiecare etapă trebuie luate decizii financiare.



Activitate. Cariere

Obiectiv: Vei afla ce cariere sunt de interes pentru tine.

Acțiune: Notează următoarele informații într-un caiet:

- Ce carieră dorești să urmezi.
- Numele companiei și numele locului de muncă (cel puțin trei).
- Salariul anual sau câștigul/oră pentru fiecare dintre ele.
- Pregătirea și/sau educația necesară pentru fiecare loc de muncă (în cazul în care aceste informații nu se găsesc în anunțul postat, vei contacta compania pentru detalii).



Activitate. Locuri de muncă

Obiectiv: Vei analiza locuri de muncă din perspectiva anumitor factori.

Acțiune: Notează în tabel cinci profesii la care te gândești și adaugă comentarii în dreptul fiecărui factor:

Analiza profesiei

Profesia	Mediul de lucru	Nivel de stres	Potențial	Cerințe fizice	Venit	Siguranța locului de muncă	Cerințe educaționale

5.3. Lucrez în domeniul financiar

Băncile și banii merg mână în mână. În timp ce multe ocupații bancare includ manevrarea directă a banilor, unele nu presupun așa ceva. Carierele în domeniul bancar, la fel ca și profesiile din alte domenii, necesită numeroase abilități ce pot fi clasificate în una sau mai multe dintre următoarele patru categorii: oameni – relații cu aceștia, date – gestionarea, procesarea sau raportarea acestora, obiecte – întreținerea acestora sau idei – strategii, planuri de viitor.

1. Dacă îți place să interacționezi cu oamenii, o poziție în categoria „Oameni” poate fi potrivită pentru tine. Profesiile din această categorie necesită abilități precum orientarea către client, servirea clienților, interacționarea cu oamenii, vânzarea produselor și serviciilor, comunicarea și interviuarea.

Ofițerii bancari și reprezentanții relațiilor cu clienții interacționează direct cu clienții în timp ce procesează tranzacțiile bancare. Ofițerii de credite acordă împrumuturi clienților, iar consilierii de clientelă vând produse și servicii clienților pe baza nevoilor acestora. Responsabilii cu resursele umane interacționează cu angajații băncii și sunt implicați în procesul de interviuare a potențialilor candidați pentru posturile libere.

Calitățile personale sunt de mare importanță în industria bancară. Domeniul bancar face parte, până la urmă, din sectorul serviciilor și calitatea serviciilor este parte din ceea ce face ca o bancă să funcționeze.

2. Nu ești o persoană foarte sociabilă? Nu-ți fă griji. Poate că lucrul cu cifrele și analiza datelor ți se potrivesc mai bine. Dacă este așa, o poziție din categoria „Date” se poate să ți se potrivească. Ocupațiile din această categorie necesită abilități de analiză, contabilitate, prelucrarea datelor și abilități organizaționale.

De exemplu, într-o bancă, consilierii de credite pregătesc dosarul de credit pen-

tru analiză și analiștii de credite analizează datele financiare din aceste dosare pentru a ajuta ofițerii de credite să ia deciziile corecte în privința creditării. Auditorii interni examinează înregistrările interne ale băncii pentru a preveni fraudele și a asigura respectarea normelor și a regulilor.

3. Poate că preferi activitățile fizice, care necesită lucru manual. Dacă este așa, o profesie în categoria „Lucruri” poate fi potrivită pentru tine. Posturile din această categorie necesită utilizarea unor abilități precum repararea, întreținerea, rezolvarea problemelor tehnice și managementul sistemelor.

Ca exemple, inginerii de rețea se asigură că rețeaua unei bănci și sistemul de telecomunicații funcționează adecvat. Operatorii de utilaje assemblează, operează și remediază problemele apărute la mașinile utilizate în procesarea plăților, producerea extraselor de cont sau producerea cardurilor de credit. Cei din departamentul de aprovizionare se asigură că toate materialele necesare sunt disponibile și sunt livrate personalului bancar pentru a le utiliza.

4. Dacă îți face plăcere să faci planuri mari și să dezvolti strategii pentru viitor, poate că un post din categoria „Idei” ar fi potrivit pentru tine. Ocupațiile din această categorie necesită abilități precum analizarea, previzionarea, dezvoltarea strategiilor, planificarea și creativitatea.

Managerii de marketing sau publicitate folosesc tehnici creative pentru a promova către public produse și servicii noi sau deja existente. Analiștii financiari gestionează finanțele băncii și sunt de obicei implicați în procesul de elaborare a bugetelor și a previziunilor. Controlorii dețin poziții-cheie în elaborarea strategiilor generale ale băncii și a previziunilor.

Domeniul bancar, ca și alte industrii, oferă multe oportunități de carieră care necesită o varietate de abilități. Pe măsură ce te gândești la viitorul tău, analizează abilitățile pe care le ai și pe care îți face plăcere să le folosești. Explorează rolurile și responsabilitățile diferitelor tipuri de ocupații care necesită aceste abilități. Indiferent de ce te atrage, acum este momentul să explorezi oportunitățile de carieră și să investești în tine însuși prin dezvoltarea abilităților pe care îți place cel mai mult să le folosești.

Așteptările angajatorului

Există trei seturi de aptitudini și abilități fundamentale și cinci domenii de competență necesare la locul de muncă, pe care le găsești descrise mai jos.

Astfel, angajatorul caută la un angajat o combinație optimă între competențele cerute de postul respectiv și aptitudinile și abilitățile potențialului angajat.

Cele cinci competențe

1. **Resurse:** identifică, organizează, planifică și alocă resursele.

- a) Timpul – selectează activitățile cu obiective importante de îndeplinit, le împarte în categorii, alocă timpul necesar ducerii la îndeplinire, pregătește și urmărește graficele.
- b) Banii – folosește și pregătește bugetele, face planificări, completează registre și evidențe, face ajustări ale bugetelor pentru a duce la îndeplinire obiectivele.
- c) Materialele și dispozitivele – cumpără, depozitează, atribuie și folosește materialele sau spațiul cât mai eficient.
- d) Resursele umane – evaluează aptitudinile angajaților și distribuie sarcinile de muncă conform cu rezultatele primite, evaluează performanțele și oferă feedback.

2. **Relații interpersonale:** lucrul cu ceilalți.

- a) Participă la sarcini ca un membru al echipei – contribuie la eforturile de grup.
- b) Îi învață pe ceilalți noi abilități.
- c) Relațiile cu clienții – încearcă să îndeplinească așteptările clienților.
- d) Preia conducerea – comunică ideile noi pentru a justifica strategiile adoptate, expune argumente și îi convinge pe ceilalți, contestă în cunoștință de cauză procedurile și politicile existente.
- e) Negociază – îndreaptă discuția spre înțelegeri profitabile care să presupună schimbul de resurse, rezolvă interesele divergente.
- f) Adaptare la nou, la diversitate – lucrează cu toți angajații, indiferent de profilul și experiențele moștenite.

3. **Informații:** Dobândirea și folosirea informațiilor.

- a) Adună și evaluează informațiile.
- b) Organizează și actualizează informațiile.
- c) Interpretează și comunică datele.
- d) Folosește computerul și procesează informațiile.

4. **Sistemele:** înțelege procesul complex al interrelaționării.

- a) Înțelege sistemele – știe cum lucrează sistemele social, organizațional și tehnologic și interacționează efectiv cu ele.
- b) Monitorizează și corectează performanța – distinge între orientările existente, prevede impactul asupra sistemelor de operare, descoperă devierile de la performanțele sistemului, corectează defecțiunile.
- c) Îmbunătățește și creează sisteme – dă sugestii referitor la modificările sistemului actual, dezvoltă sisteme noi sau oferă alternative la cel actual pentru a îmbunătăți performanțele.

5. Tehnologia – folosește o mare gamă de tehnologii.

- a) Selectează tehnologia – alege procedurile, mașinile și echipamentele, inclusiv calculatoarele și alte tehnologii adiacente.
- b) Aplică tehnologiile pentru îndeplinirea sarcinilor – înțelege scopurile sistemului tehnologic, scopurile și procedurile necesare pentru punerea în funcțiune și folosirea echipamentului.
- c) Întreține echipamentele și rezolvă problemele ce pot apărea la acestea – previne, identifică sau rezolvă problemele echipamentelor, inclusiv în cazul computerelor și al altor tehnologii.

Aptitudinile de bază: cititul, scrisul, cunoștințele matematice, ascultare eficientă, vorbire clară.

- a. Cititul – localizează, înțelege și interpretează informațiile scrise în documente sau în alte materiale, cum ar fi manuale, grafice, planificări.
- b. Cititul – comunică raționamente de gândire, idei, informații, mesaje în formă scrisă, creează documente cum ar fi: scrisori, indicații, manuale, rapoarte, grafice, tabele.
- c. Cunoștințele matematice – poate să efectueze calcule de bază și să-și însușească probleme practice prin folosirea procedurii matematice corespunzător pentru rezolvarea acestora.
- d. Ascultarea – poate să primească, să urmărească, să interpreteze și să răspundă mesajelor verbale și altor replici/întrebări.
- e. Vorbirea – poate să structureze idei și să le comunice în formă orală.

Abilități cognitive: gândire creativă, luare de decizii, rezolvare de probleme, vizualizare în perspectivă a situațiilor, cunoașterea procedurilor de învățare, cunoașterea diferitelor raționamente.

- a. Gândire creativă – generează idei noi.
- b. Luare de decizii – conturează idealuri și reguli, generează alternative, prevede eventuale riscuri, evaluează oferte și alege cea mai bună soluție.
- c. Rezolvare de probleme – recunoaște situații de impas, planifică și implementează planuri de acțiune.
- d. Vizualizarea în perspectivă a situațiilor – organizează și procesează simboluri, imagini, grafice, obiecte și alte informații.
- e. Cunoașterea procedurilor de învățare – folosește metode eficiente de învățare pentru a-și însuși și pentru a aplica noi cunoștințe și abilități.
- f. Cunoașterea raționamentelor – descoperă reguli ori principii care să scoată în evidență relațiile dintre două sau mai multe obiecte și aplică aceste procedee pentru rezolvarea problemelor.

Calitățile personale – includ responsabilitatea, respectul de sine, sociabilitatea, autogestionarea, integritatea, onestitatea

- Responsabilitatea – presupune dovezi și eforturi semnificative în sensul atingerii unui obiectiv.
- Respectul de sine – încredere în forțele proprii și menținerea unei păreri pozitive despre sine.
- Sociabilitate – demonstrarea înțelegerii, dezvoltarea unor relații de amicitie, adaptabilitate, empatie, politețe.
- Autogestionare – autoevaluare cu precizie, proiectarea obiectivelor personale, monitorizarea progreselor, autocontrol.
- Integritate/onestitate – alegerea căilor oneste de acțiune.

Sau (sub formă de tabel)

Abilitățile-cheie ale angajatului

Aptitudini de bază	Cititul, scrisul, cunoștințe matematice minime, ascultare eficientă, vorbire clară
Aptitudini cognitive	Creare de idei noi, luare de decizii, rezolvarea problemelor, învățare eficientă, folosirea raționamentelor pentru rezolvarea problemelor
Aptitudini personale	Urmărirea idealurilor, imagine de sine pozitivă, sociabilitate, autoanaliză realistă, onestitate
Managementul resurselor	Folosește la maximum timpul, banii, materialele și resursele umane
Relațiile interpersonale	Lucrează în echipă, este capabil să învețe și să conducă alți angajați cu diverse profiluri de orientare, întrunește așteptările clienților și negociază bine
Managementul informațiilor	Adună și organizează informațiile și are cunoștințe solide de utilizare a calculatorului
Managementul sistemelor	Lucrează bine într-un sistem (organizațional și tehnologic), poate supraveghea și corecta performanțele și oferă soluții de îmbunătățire a sistemului
Managementul tehnologiei	Selectează, pune în funcțiune și lucrează cu instrumente și echipamente (inclusiv computere), menține aparatele în funcțiune și rezolvă problemele apărute

Există cel puțin patru perspective diferite din care poate fi privit un loc de muncă: prin prisma angajatului (perspectiva subiectivă), a colegului de muncă, a clientului și a angajatorului. Prin înțelegerea așteptărilor din partea fiecărei părți dintr-un

astfel de raport de muncă, poți identifica ce abilități și calități ai deja sau pe care trebuie să ți le mai dezvolti.

Așteptările unui angajat de la angajator se materializează în (exceptând remunerația în concordanță cu munca prestată):

- concediu de odihnă plătit (obligatoriu);
- concediu medical plătit (obligatoriu);
- asigurări medicale (opțional);
- plan de carieră (opțional);
- plata cheltuielilor de pregătire (masterat etc.) (opțional);
- alte beneficii: telefon, laptop, mașină etc. (opțional).



Activitate. Locul meu de muncă

Obiectiv: Vei identifica o serie de locuri de muncă și cerințele pentru ele.

Acțiune: Întocmește o schemă a locurilor de muncă pe timpul verii sau pe parcursul unui an sau cu acelea pe care ți-ai dori să le ai. Apoi, în grupe de câte 4-5, selectați un exemplu dat în lista personală și dezbateți calitățile necesare ocupării aceluia loc de muncă din cele patru perspective enumerate mai sus. Ulterior, selectați un alt exemplu dat și continuați discuțiile până când profesorul va întrerupe dezbaterile.

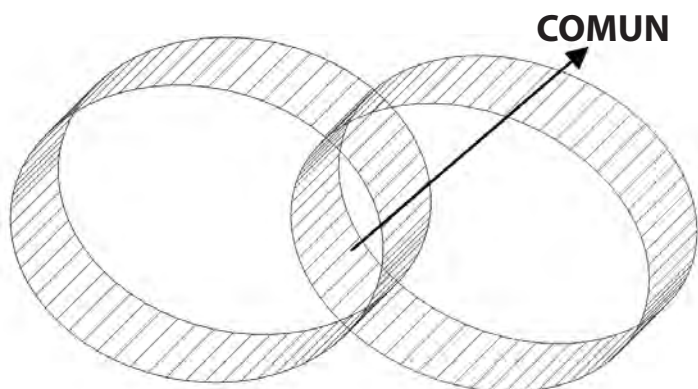
Locul de muncă	Exemplu: lucrător la spălătorie auto			
De ce fel de abilități/calități trebuie să dai dovadă?	Meticulozitate; forță în brațe, abilitatea de a lucra repede și bine.			
E nevoie de talent?	Nu			
Gradul de interes față de activitate în viitor (puțin, mult etc.)	Foarte puțin			
Dacă ai avea această afacere, ai fi și angajat?	Nu			
Te-ai angaja la acest loc de muncă?	Da			



Activitate. Ce cred eu și ce se întâmplă în realitate

Obiectiv: Vei descoperi diferența dintre ceea ce crezi că doresc angajatorii și ceea ce așteaptă ei de fapt.

Acțiune: Vei folosi diagramele lui Venn. Pentru ce sunt folosite diagramele lui Venn? Pentru a compara și a evidenția două idei, două concepte sau două exemple.



Formați grupe de câte 4-5 și comparați lista proprie a calităților de la capitolul 5.1 cu lista abilităților și calităților unui angajat. Fiecare grupă desenează o diagramă a lui Venn care să compare și să pună în evidență caracteristicile unui antreprenor și pe cele ale unui angajat.



Activitate. Puncte tari și puncte slabe

Obiectiv: Vei examina punctele tari și pe cele slabe, pentru a vedea dacă poți trece de cerințele unui angajator.

Acțiune: Completează tabelul cât mai realist.

Aptitudini/abilități fundamentale

Aptitudini/abilități	Statut	Statut	Statut	Statut
Aptitudini de bază	În devenire	Începător	Avansat	Expert
Citit				
Scris				
Cunoștințe matematice				
Ascultare				
Vorbire				

Abilități cognitive	Statut	Statut	Statut	Statut
Gândire creativă				
Rezolvarea problemelor				
Vizualizarea în perspectivă a situațiilor				
Cunoașterea strategiilor de învățare				
Cunoașterea diferitelor feluri de raționamente				

Calități personale	Statut	Statut	Statut	Statut
Responsabilitate				
Respect de sine				
Sociabilitate				
Automanagement				
Integritate/onestitate				

Competențe necesare la locul de muncă

Aptitudini/abilități	Statut	Statut	Statut	Statut
Administrarea resurselor: identificare, organizare, planificare și alocarea resurselor	În devenire	Începător	Avansat	Expert
Timp				
Bani				
Resurse materiale și facilități				
Resurse umane				

Relații interpersonale: lucrul cu ceilalți	Statut	Statut	Statut	Statut
Participare ca membru al echipei				
Îi învață pe ceilalți abilități noi				
Asistență pentru clienți				
Abilități de conducere				
Negociere				
Adaptare la nou, la diversitate				

Informațiile: adunarea și folosirea lor	Statut	Statut	Statut	Statut
Adunarea și evaluarea informațiilor				
Organizarea și actualizarea informațiilor				
Interpretarea și comunicarea informațiilor				
Folosirea computerului pentru procesarea informațiilor				

Sistemul relațiilor sociale: Înțelegerea fenomenului complex de interrelaționare	Statut	Statut	Statut	Statut
Înțelegerea sistemului				
Urmărirea și corectarea performanței				
Îmbunătățirea și gândirea de noi sisteme				



Tehnologia: lucrul cu diferite mijloace	Statut	Statut	Statut	Statut
Selectarea tehnologiei				
Aplicarea tehnologiei în proiecte				
Întreținerea echipamentelor și rezolvarea problemelor legate de acestea				

jaromania.org

Note

jaromania.org

