

Nyt initiativ skal tage unge på en »finansiel dannelsesrejse«

Mange unge lader sig friste af dyre biler og kviklån, når de flytter hjemmefra. Nyt initiativ vil lære de unge »privatøkonomiens sprog« og styre deres livsbane uden om RKI og "Luksusfælden".

LARS DALSGAARD

Et korps af uvildige undervisere, der kører rundt mellem gymnasier og andre ungdomsuddannelser for at undervise unge i privatøkonomi og hjælpe dem til at bygge en sund økonomi, inden de lige om lidt flytter hjemmefra og skal have SU'en til at række til husleje, mad, tøj og meget andet.

Det er idéen bag We-grow, et nyt initiativ, der allerede har haft undervisere ude på flere gymnasier og ungdomsuddannelser i og omkring København. Målsætningen er at blive landsdækkende.

Karin Lund-Frank er stifter af We-grow. Hun har samlet mange mennesker, der skal hjælpe til med at virkeliggøre projektet. Hun er uddannet i den finansielle sektor og har mere end 25 års erfaring med strategi, konceptudvikling og kommunikation.

Vi ringer og spørger hende, hvad hun vil med initiativet.

Hvorfor er der behov for at lære de unge om privatøkonomi?

»I gamle dage gik unge ofte i banken. Jeg er 52 år, så det er nogle år siden, at jeg i en alder af 11 år fik mit første fritidsjob. Mine forældre sendte mig ned i den lokale bank for at oprette en konto, og jeg kan huske, at bankrådgiveren sagde til mig: "Nu skal du huske at spare op til julegaver". I det øjeblik begyndte min finansielle dannelsesrejse. Den proces er fuldstændig væk i dag,« siger Karin Lund-Frank.

Hvordan det?

»Bankerne er blevet salgsorganisationer. Tidligere blev de brugt til rådgivning, men i dag er fokus på kortsigtede return of investment til aktionærer, at leve op til EU-regler og Finanstilsynets regulativer.

Der er ikke penge i at rådgive unge. Og derfor er mange overladt til nettet, hvor det popper op med kviklån. Havde de en bankrådgiver, der beskæftiger sig med forbrugslån, at gå til, når de f.eks. skulle købe ny iPhone, ville han eller hun sige: "tror du ikke, du skulle spare halvdelen op selv?", "hvad nu, hvis du venter til næste måned" eller "har du overvejet at købe en anden model?".

Det er ikke anderledes med de unges forældre. Når vi er ude på gymnasierne, så kommer lærerne, der typisk er 30-40 år, over til os og spørger, om det er okay, hvis de også deltager i workshoppen. Og om vi lige har fem minutter til at snakke realkreditlån bagefter. Flere generationer bliver tabt, fordi forældrene heller ikke tænker over økonomi. De har været med på opture med friværddi og lønstigninger. Det er ikke naturligt for dem at videregive finansiell dannelse til deres børn – den dannelse, der i gamle dage lå hos pengeinstitutterne.«

Hvordan kan det så være, at I kun fokuserer på ungdomsuddannelserne?

»Vi har et mål, der hedder, at vi vil give alle unge under 30 år finansiell dannelse, således at de bliver i stand til at foretage økonomiske valg på et kvalificeret grundlag. Men det kan vi i sagens natur ikke bare starte ud med, og derfor lægger vi ud med ungdomsuddannelserne.

Vi har også testet vores undervisning på de videregående uddannelser. Her kan vi se, at den økonomiske viden er lige så mangelfuld, men at der allerede er blevet begået nogle fejl, som kunne være undgået, hvis de havde kendt til privatøkonomiens sprog og struktur.



Næsten halvdelen af de kviklån, der blev optaget i 2018, blev optaget af unge mellem 18 og 29 år, viser en undersøgelse fra Danske Bank. Arkivfoto: Stine Bidstrup

Vi synes, det giver god mening at starte med de 17-20-årige, da de står på tærsklen til voksenlivet og lige om lidt skal til at have foden inden for på boligmarkedet, holde styr på lønsedler, sætte sig ind i SU-reglerne, betale skat osv.«

Hvad bekymrer de unge sig mest for, når det kommer til deres privatøkonomi?

»Mange unge er nervøse ved boligsituationen. Det er svært at få en lejlighed i København, og hvis man endelig får tilbudt en, er den som regel utrolig dyr.

Man kan også prøve at købe en ejerbolig, men der er problemet de nye låne-regler, der er blevet indført. I dag skal man være gældfri, have en flot årsindtægt og komme med en stor pose penge for at få adgang til et realkreditlån. Og er man åben for at flytte til eksempelvis Holbæk, er det heller ikke sikkert, man kan få et lån til det. Bankerne betragter nemlig sådanne steder som risikable randområder. Så for mange unge er boligmarkedet lukket land, med mindre mor og far har penge. Politisk er vi i gang med at køre en generation over og i højere grad styrke nedarvede privilegier.

Der er også unge, som ikke tænker over det med boligen, og som har travlt med at fyre børneopsparingen af på en dyr bil. Måske ved de, at de vil uddanne sig inden for noget, hvor man tjener gode penge, men alligevel kan de ende i en svær situation, fordi de har optaget et stort lån til bilen og derfor ikke kan få et boliglån.«

Er det ikke de unges eget problem, hvis de har rod i husholdningsbudgettet?

»Nej, fordi vi bor i et velfærdssamfund, der baserer sig på fællesskab. Man kan få SU og gratis uddannelse. Det er vigtigt for Danmarks fremtid, at vi ruste de unge til at tage vare på vores land – og der er det altså en fordel, hvis de unge har et økonomisk sprog og ved, hvordan man skaber en sund økonomi – både for sig selv og i fællesskab.

I dag har de fleste unge ingen anelse om, hvad ÅOP betyder. Ikke fordi de er uintelligente, men fordi deres viden på området er blevet overladt til internettet.«

Du talte om at være på en "finansiel dannelsesrejse". I mine ører lyder det ikke helt så sexet som at være backpacker i Sydamerika. Hvad gør I for at fange de unges opmærksomhed?

»Vi tager udgangspunkt i de unges hverdag, f.eks. deres SU eller lønsedlerne fra deres fritidsjob. Så snart vi gør det, spidser de ører. Det synes de, er interessant.

Derudover er vi i gang med at lave et ungepanel, hvor en gruppe unge kan engagere sig i privatøkonomi og blive bedre til at diskutere emnet.«

Kan man vide sig sikker på, at jeres undervisning er uvildig?

»Ja, det kan man. Vi har indgået et samarbejde med Finansforbundets seniorafdeling, som er uvildige rådgivere uden interesser. Dem træner vi i vores koncept, og så tager de ud på ungdomsuddannelserne sammen med en akademisk underviser, der er knap så erfaren, men måske bedre taler de unges sprog.

Vi ønsker at give de unge værktøjerne til at styre deres økonomi. Og det skal de ikke have fra et kommercielt pengeinstitut, men fra et initiativ som vores, der ikke er behæftet med nogen form for kommercielle interesser.«

Hvor store skal I være?

»Vi er startet i Frederiksberg, men på sigt er ambitionen helt klart at brede det ud til resten af landet. Vi har allerede fået henvendelser fra Roskilde, Vestsjælland, Vestjylland og Nordjylland. Vi er afhængige af fondsmidler og sponsorer, men det ser ud til at komme lige stå stille. Lige nu arbejder folk stadigvæk gratis, men så snart vi har finansieringen på plads, er målet at skabe en landsdækkende ungebevægelse.«

WE-GROW

Et nyt initiativ, der tilbyder ikke-kommerciel undervisning i privatøkonomi på gymnasier og andre ungdomsuddannelser.

Undervisningen kører over to gange halvanden time og er målrettet elever i 3. g.

Alle underviserne er uvildige og består af en blanding af akademikere og pensionerede rådgivere tilknyttet via Finansforbundets seniorkorps.