

益言堂

“金育工程”：探索校本金融素养教育新范式



文/方舒(上图) 秦浩晨

方舒:中央财经大学北京社会建设研究中心主任、社会与心理学院教授;秦浩晨:新加坡国立大学杨潞龄医学院医疗行为和实施科学专业硕士研究生

随着社会金融化进程加速与数字金融普及,金融素养成为公民适应现代生活的基础能力。当代青少年作为与数字金融结合最紧密的群体,若缺乏基本的金钱观念与风险意识,便易在冲动购买、盲目借贷、网络诈骗等金融风险中被害。

在此背景下,学校作为青少年最重要的社会化场所,其学习场域的稳定性与公平特性天然适配金融教育所需的课程化与同伴化,能促进青少年把金融知识转化为日常行为;而教师评价、家校协同与情境教学则可以把金融课堂延伸为持续的生活练习,形成学校与家庭相辅相成的成长环境。

项目设计

“金育工程”作为中国金融教育发展基金会发起的“四金工程”之一,致力于通过推动金融知识纳入国民教育体系、制定金融教育标准教材为青少年提供全面与系统的金融教育,从而助推我国青少年金融素养提升。

“金育工程”青少年金融素养教育(北京、海口)项目作为金育工程的子项目之一(以下“金育工程”字样均特指该子项目),由北京市见地社会组织能力建设促进中心与中央财经大学社会与心理学院等多个主体协同开展,通过生活教育导向的课程设计与情境式实践的课后活动相结合的方式,将金融教育带进了北京与海口的数十所中小学,同时联动多个金融机构以全面提升青少年金融素养。

在项目正式开展前,团队首先通过线上问卷的方式实施了面向北京、海口两地中小学生的需求调研,围绕学校基本情况、对金钱的理解、消费认知与行为、管理金钱的认知与行为、可获得的金融教育机会与对金融教育的态度与内容偏好等维度,了解中小学生的真实金融学习需求与学习情境。

调研结果显示,虽然大部分受调研中小学生对金融相关基础知识存在初步认知,但在以下方面存在不足:在基础金融概念方面,学生对“钱从哪里来、钱如何增值”等基础概念认识不足;在消费与金钱管理方面,学生对如何进行消费决策和预算管理、管理金钱与对储蓄、信用、保险等金融工具认识不足;在应对金融风险方面,学生缺少对诈骗诱导、借贷风险等金融风险的识别与应对能力;在金融教育环境方面,家庭、学校以及其他周围环境中未能提供较为充足的金融教育,从而易导致中小学生形成不良的消费观念和消费行为。

根据需求调研结果,项目设定了“钱从哪里来”“理性消费”“预防金融诈骗”“如何管理金钱”四大主题课程,并采用“金融知识讲座+情境式实践活动”的组合以实现“知行合一”,从而提升金融知识学习的参与度与迁移度。

第一课《探秘金钱的前世今生》从货币的起源、演变与职能切入,梳理从商品货币到电子货币的脉络,进而讨论“钱从哪里来”,认识和区分劳动所得、财产性收入与转移

性收入,辨别非法收入边界,并在“不同职业与不同所得”比较中建立正确金钱观与初步职业观。

第二课《理性消费》把学生熟悉的零食消费、玩乐、出行等生活场景带入课堂,以“一日游”等活动引导学生区分需要与想要,学习做预算与比价,并在小组讨论、心愿卡记录、同伴与老师互动中形成价值判断与可执行的消费决策框架。

第三课《揭秘金融诈骗》中,金融机构志愿者讲师通过呈现网购平台、钓鱼链接、刷单返利等常见套路,介绍诈骗行为的特征与心理诱因,结合案例推演与情境剧,反复演练识别、核验、拒绝、求助等技巧,并强化个人信息保护与求助渠道意识。

第四课《管理我们的“小金库”》围绕“记账、预算、储蓄与理财”的闭环,让学生练习个人收支分类与月度预算制定,介绍利息、保险与分散配置等基础知识,同时通过“富翁”等游戏实践推动形成持续、可复现的金融管理习惯。整套课程以“知行合一”为原则,课堂与活动相互衔接,既补概念、塑态度,又见行为。

实施经验

“金育工程”通过科学设计的课程体系、情境式的参与实践活动与各方合力的协同体系为核心,形成了完善且可推广的校本金融教育体系。

首先,“金育工程”项目在设计时基于金融赋能的理论与实践框架,以“金融素养”为核心建立了科学的课程体系。项目课程设计从学生日常生活可感的金钱使用、消费决策与实际网络场景出发,强调以学生实际体验与课堂任务为驱动,引导学生把抽象知识转化为可观察的行为。整体课程框架同时兼顾金融素养“知识—态度—行为”的提升逻辑与学校情境的可执行性,设置四大主题,并为每一主题明确核心知识点、课堂活动目标与预期行为表现,同时借助穿插其中的实践活动链接课堂知识点与实操能力,从而保证教学过程中“教什么、练什么、达成什么”相对应。

为尊重认知发展规律,课堂教案采用渐进式的教学结构——先以可理解的生活问题打开知识,再用规则化练习稳固态度与技能,最后以复盘反思促进知识向实践迁移。同时,项目基于配套可复用的学案设计了活动卡、剧本与操作清单,方便教师快速上手与跨校推广。

第二,为巩固课程学习成果,将抽象金融知识转化为现实的金融行为,项目团队为每一节课都设计了与知识点对应的情境化实践活动,引导学生在参与式、体验式的实践活动中完成对金融知识的理解、反思与应用。

实践活动的难度随着课程知识的学习递进。首先是引导式决策,初始课程的情景式活动设计相对简单,选项有限,教师会给出明确的判断标准以引导学生,在约束条件下完成选择;随着课程的推进,实践活动转向协作式决策,活动中的变量增多,利益冲突更真实,学生需要在个人决策与小组合作时面临预算有限、时间不足、决策存在风险等问题,而老师则在这时通过提建议与商讨的方式引导学生决策与合作;最后是开放式策划,以“跳蚤市场”活动为例,该活动涉及策划、道具设计、摊位布置与相互合作、竞争的过程,活动内容由学生与老师共同商议制定,同时需要在班级内部通过集体商议来共同设计活动规则,自主决定如何投入与分配活动资源,并学会承担后果。

在评估与反馈上,教师的“提示”逐步减量,转由同伴互评与自我反思主导,

通过渐进式引导学生持续提升自主决策能力,并把课堂策略迁移到真实场景,从而使得课堂知识不再停留于“会说”,而是通过连贯的生活实践转化为“会做”。

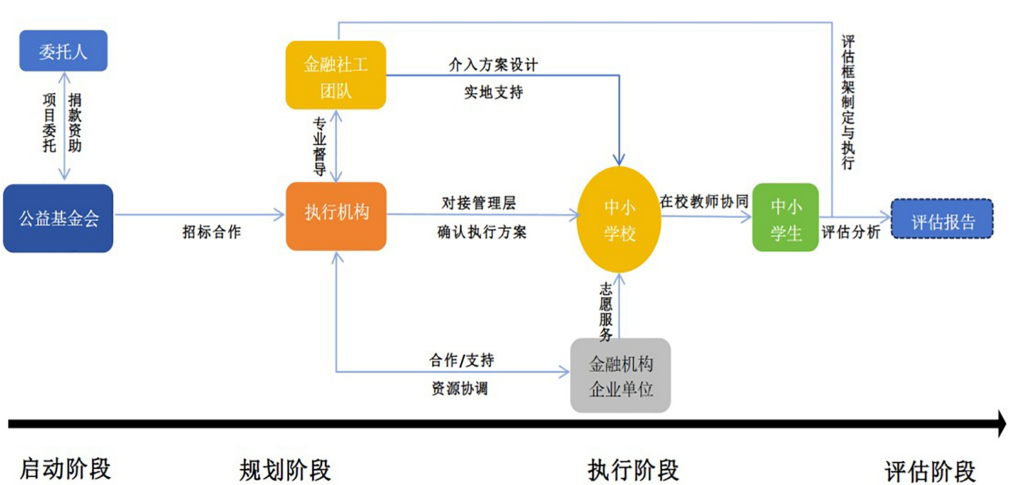
第三,项目运行过程中形成了多元主体合作框架,基金会、执行机构、高校金融社会工作团队、中小学校、金融企业在其中相互协作,共同助力项目顺利开展。中国金融教育发展基金会提供经费与总体统筹,确保资源到位、流程合规并为跨区域对接提供背书;北京市见地社会组织能力建设促进中心负责课程落地与质量管理,统筹校点对接、排课实施、督导评估与材料沉淀;学校与社区承担教学组织与学生动员,在课后服务时段提供稳定场域与时间保障,并将课堂延伸为常态化活动;来自金融机构的志愿者讲师把行业经验转化为通俗、生动的课堂案例,提升课程的真实性与示范性;而高校金融社会工作团队贯穿全程:前期把关方案与教案,提供专业督导,执行期对接学校与志愿者讲师,跟踪与现场支持,评估期设计前后测、分析数据并形成报告与改进建议。

项目成效

第一,综合项目前后测评数据,项目在提升中小学生金融素养方面取得了显著成效。在基础经济概念方面,学生对职业收入差异原因的掌握正确率从前测的66%提升至后测的80%;在消费态度方面,于购买决策时选择“思考是否必要”的学生比例从29.11%显著上升至67.12%;在金融风险防范方面,学生的信息安全行为的正确认知度从69%跃升至96%;在金融技能方面,选择“先做预算”处理零花钱的学生比例从11.79%增长到50.51%,同时成功纠正了学生对金融投资风险的正确认知,后测中能正确识别理财产品风险的学生比例高达83%。总体看,知识、态度、行为三个维度均呈正向变化,项目成功引导学生实现了“金融知识”到“金融行为”的转化。

第二,项目探索并完善了校本金融教育的实践方法与实施框架。首先,项目形成了可复制的课程结构,把金融教育嵌入学校课程体系与校内教学管理,并探索出了课堂讲授、参与式活动、复盘反馈的教学流程。其次,项目在“认识金钱、理性消费、金融安全、资金管理”四大教学模块中构建了教学、反馈、练习相互嵌套、循序渐进的教学模式,并配套了教案、活动卡与测评表,形成可按年级与校情直接调用的校本化通用包,推动“课堂+活动”的常态化实施与模式成熟。

在此基础上,项目形成可复制的协作框架,各主体把中小学校园确立为项目的轴心,所有协作都围绕学校教学框架组织起来。在前期,基金会负责经费统筹与跨区对接,执行机构与校园端完成授课时间、课程需求与教学名单的对齐,高校金融社会工作团队则面向合作学校开展需求调研,并基于调研内容针对性设计课程与活动;在实施期,各主体以校园为节点,执行机构调度志愿者讲师与物料,确保每节课都能在校内完成知识学习、情境实践、课程复盘的完整链条,金融社工团队则在过程中提供专业督导,支持活动顺利开展,而金融机构志愿者讲师则把行业经验转化为课堂中生动的案例分析与情境演练;在评估期,学校组织学生参加测评,执行机构与金融社工团队汇总与复盘,而金融社工团队则设计与执行专业评估。通过把校园置于协作体系的中心,形成多元主体的协同合力,沉淀出可在不同地区、学校快速复制、随校历灵活调度的校本金融教育协作模式。



海外撷英

美国俄勒冈社区基金会(Oregon Community Foundation)有这样一位年长的捐赠人,她消费不多,退休金丰厚,手头宽裕,经常捐款支持该基金会的工作。然而,这位捐赠人不确定自己是否能承担更大的捐赠额,她担心将来可能需要用到这笔钱。

基金会高级复杂捐赠官丽贝卡·拜布尔海默(Rebecca Bibleheimer)找到了完美的解决方案——慈善年金。

购买年金时,捐赠人一次性支付一笔款项,作为回报,他们将在余生获得固定的年度收益(通常是支付款的个位数百分比)。拜布尔海默表示,保险公司通常会销售年金,但非营利组织也可以利用年金的方式来帮助那些当下想要捐赠但对未来经济不确定的捐赠人。捐赠人去世后,慈善组织将获得年金中的剩余部分——通常为原始金额的50%。

“听起来很复杂,对吧?这正是这些工具未能得到充分利用的主要原因之一。”金融服务公司TIAA Kaspick总裁阿里·伊克巴尔(Ali Iqbal)表示。(译者注:TIAA为美国教师保险与年金协会,2006年并购Kaspick公司)

“人们会想,‘这听起来很复杂,我必须很有钱或必须捐一大笔钱才行。’”伊克巴尔说道。但他认为事实并非如此,他指出,在某些机构,捐赠人只需1万美元就能设立此类年金。“对于中等捐赠者来说,这的确是个不错的选择——他们热衷支持某个机构,每年都进行捐赠,并且希望做出更大的贡献。”

伊利诺伊大学基金会负责捐赠规划和信托服务的副总裁梅格·克莱恩(Meg Cline)表示,在当前这个经济形势不明朗的时期,此类年金是与捐赠人沟通时的一个不错选择。

克莱恩认为,如果慈善组织和捐赠人讨论多种捐赠方式,“就会拱手将资金拒之门外”。她说:“我们需要与捐赠人合作,询问他们‘哪种捐赠方式最适合您。’当你与捐赠人坦诚交流,表达希望为他们和机构提供最佳方案时,效果会出奇地好。”

慈善年金的运作方式

在慈善年金中,捐赠人获得的收益比例取决于其年龄。捐赠人年龄越大,获得的收益比例越高。例如,如果捐赠人投入10万元购买年金,年利率为6%,那么他们在去世前每年都能获得6000元。这也是慈善年金通常或老年捐赠人青睐的原因之一。

慈善组织,或受委托管理这笔资金的金融公司,以该资金进行投资并从中支付年金。理想情况下,资金的增长就足以支付年金。慈善年金是一种计划捐赠,因为慈善机构在捐赠人去世后才能获得剩余的资金。不同于其他类型的计划捐赠(如遗赠),一旦年金开始运作,捐赠人就不能改变主意。这是一种不可撤销的捐赠,慈善组织将获得所有剩余资金。

“当捐赠人去世后,遗嘱执行人无需做任何事情。”佛蒙特社区基金会(Vermont Community Foundation)计划捐赠项目主管艾米丽·佩洛·科贝特(Emilyle Pelow Corbett)说,“因此,对捐赠人和非营利组织来说,这都是一个绝佳的选择。”

克莱恩还表示,捐赠人还可以指定他人作为年金的受益人,这样做可以增强捐赠人的自豪感和与机构的联系感。她回忆起一位捐赠人之前每月给妹妹约500美元贴补生活开销,但后来设立了一份年金,指定妹妹为受益人。

“值得一提的是,她得到了自豪感,她妹妹也收获了自尊。因为,从前妹妹会像伸手要钱一样让她开支票,现在她则主动对妹妹说:‘我要把这笔钱捐给伊利诺伊大学基金会,支持我热衷的奖学金项目。作为捐赠的一部分,我可以指定一名受益人,而我指定了你。’”克莱恩说道。

慈善年金可以用现金或资产来出资,比如增值股票甚至房产(尽管并不常见)。“如果我设立一个10万美元的慈善年金,用我20年前购买的苹果股票来出资,我就能避免缴纳资本利得税。”伊克巴尔说,“实际上,我还能获得所得税的减免。所以这是一种节税的捐赠方式。”

慈善年金的利弊

规模较小的非营利组织通常对慈善年金这类工具敬而远之。拜布尔海默说,慈善年金确实复杂,但这并非唯一原因。当慈善组织设立了慈善年金,只要捐赠人在世,机

构就必须承担向捐赠人支付款项的责任。虽然精算表在预测机构需要支付的年限上相当准确,但有些捐赠人会比预期寿命长,又或投资收益不佳,慈善组织则仍需承担相应责任。

拜布尔海默表示,正是由于这一点,小型非营利组织对慈善年金尤为警惕。这也是为什么慈善年金通常由包括高校在内的大型非营利组织来提供。然而,一些社区基金会,如拜布尔海默所供职的基金会,会与小型非营利组织合作设立慈善年金,由基金会承担责任,而不是小型机构本身。作为回报,社区基金会则会要求将慈善年金的剩余款项作为专项基金,放入基金会,供该非营利组织使用。

对于很多捐赠人来说,这种方案可行,但拜布尔海默也遇到过一些捐赠人,他们希望剩余资金能直接捐给他们所支持的机构,而不是变成支持该机构的专项基金。

“在这种情况下,或许更明智的做法是找一家第三方服务商,他们会收取一定费用,但会投放款项。”拜布尔海默说道。

风险可能大于回报

投资本身固有的风险也会给慈善年金这类产品带来不确定性。伊克巴尔指出,那些在股市大跌前设立的慈善年金可能很难恢复。慈善组织甚至可能最终血本无归。佩洛·科贝特表示,佛蒙特社区基金会目前账面上有97支慈善年金,只有两支预计会全部损失甚至亏本。佛蒙特社区基金会也将承担责任,因此如果年金支付的金额超过捐赠额,基金会将承担这部分风险。

“这对合作方非营利组织是一个巨大的优势,因为如果基金会是承担年金支付责任的一方,一旦年金不足以支付给捐赠人,基金会就必须出来支付。”佩洛·科贝特说道。

伊克巴尔补充说,相反的情形也可能发生。他回忆起一个非营利组织客户,其捐赠人设立了一项10万美元的慈善年金,在30年后去世。最终这笔慈善年金的价值达到了40万美元,这对慈善组织来讲是一笔可观的捐赠。

佩洛·科贝特和拜布尔海默均表示,当他们的社区基金会与较小的非营利组织合作时,他们会做出预测,向捐赠者提供信息,并处理创建慈善年金所需的所有文书工作和会计事务。由于各州对年金的监管各不相同,因此文书工作会因捐赠者所在地而异。

虽然有些人可能认为,当慈善组织需要现金流入时,慈善年金的延迟捐赠就成为了缺点,但克莱恩表示,以这种方式捐赠的捐赠人通常也会为机构的燃眉之急继续捐款。“现在捐赠和以后捐赠并不冲突。”她说。

慈善年金受何人青睐?

选择慈善年金的捐赠人通常与慈善组织建立了良好的关系,拥有一定量但非巨额的资金,并且希望做出更大的贡献。

“我们很少遇到超高净值、进行大额捐赠的捐赠人采用这种方式。”拜布尔海默说,“通常更多的都是普通人,像是你的邻居一样的人会选择慈善年金,他们没办法捐出大部分财富。”

这些捐赠人通常希望获得一份保障,确保他们去世前都能获得一份稳定的年度收入,伊利诺伊大学基金会克莱恩表示。“我见过很多选择慈善年金的捐赠人都真心想做一些慈善,但同时也需要这笔资金带来的收入。”克莱恩说,“他们不会说,‘我要给你10万美元,但不需要回报。’”

伊克巴尔表示,一些捐赠者可能原本就考虑过普通年金,但他们最终决定选择了慈善年金,这样能够回馈社会,而不是让某个企业从年金剩余部分中获利。

由于捐赠人年龄越大,回报率越高——例如,65岁的人可能获得5%的年回报率,而75岁的人则可获得7%的年回报率——因此捐赠人群体都年龄偏大。

克莱恩指出,在经济形势不明朗的时期,捐赠人往往会倾向于选择慈善年金,既能让他们回馈社会,又能缓解自身担忧。“不确定性通常让我们有机会与那些表示不想只草草开出一张支票的捐赠人进行更多交流。”她说道,“如果我们想要收获大额捐赠的承诺,我们就必须拿出一些工具,让他们知道支持慈善组织的方式不止一种。”

(转自慈善纪事网站,作者拉什达·柴尔德里斯,高文兴翻译)