

Ensamkommandes förbund Malmö



# The Cash course

ett projekt om ekonomisk utsatthet  
bland unga vuxna, 2023 – 2024

**Lärdomar & erfarenheter**

[www.thecashcourse.se](http://www.thecashcourse.se)

# Inledning

Det genomförs ständigt många framgångsrika projekt inom civilsamhället för att främja social förändring. I många fall, som med projektet The Cash Course, drivs initiativen med och för barn och unga, med målet att ge dem verktyg och sprida kunskap. Alla som har arbetat med sådana projekt under längre tid och genom dem samlat värdefulla lärdomar som har omvandlats till informations- och metodmaterial vill naturligtvis att fler ska kunna ta del av detta.

I vårt fall har vi försökt samla så mycket som möjligt på vår webbsida och sprida materialet efter bästa förmåga. Det rör sig om filmer, presentationer, en lathund, en rapport och annat stödmaterial. Dock saknas en sammanställning av de lärdomar vi dragit under de två år som projektet pågått. Därför skriver vi nu denna text. Vi vill att våra erfarenheter ska vara tillgängliga inte bara för våra finansiärer i en slutrapport utan också för andra. Texten nedan riktar sig alltså till andra aktörer, föreningar, organisationer och privatpersoner som funderar på att starta eller som redan driver projekt eller verksamheter för unga vuxna. Vi hoppas att texten kan erbjuda tips och idéer som underlättar processen och i slutändan leder till bättre resultat för vår målgrupp.





# 2.

## Mot en bakgrund av ekonomisk utsatthet

Projektet The Cash Course var ett tvåårigt initiativ som pågick under 2023 och 2024, med stöd från Svenska Postkodlotteriets Stiftelse. Vi i Ensamkommandes Förbund Malmö tog initiativet efter att ha sett hur allt fler unga i vår målgrupp hamnade i ekonomisk utsatthet och överskuldssättning – en utveckling som också speglade situationen för många unga i Sverige. Vi noterade dessutom att många unga hade begränsade kunskaper om privatekonomi, vilket ledde till problem som inkassokrav, bedrägerier, samt ingångna avtal och lån de inte helt förstod.

Genom projektet ville vi höja kunskapen om privatekonomi bland utrikes födda unga i åldrarna 15 till 25 år i södra Sverige. Vår förhoppning var att detta skulle motverka social och ekonomisk utsatthet, fattigdom och segregation, samt bidra till ökad jämställdhet, bättre hälsa och större trygghet bland unga. Dessutom hoppades vi kunna förebygga ytterligare utsatthet som ekonomiska svårigheter ofta leder till, exempelvis hemlöshet, exploatering eller kriminalitet.

# 3.



## Metod – vad vi gjort och hur

### Projektets metod byggde på tre spår.

**I det första spåret** arrangerade vi workshops för målgruppen baserade på teman som vi tillsammans identifierade i referensgruppen. Vi bjöd in experter som vi ansåg passade väl för att förstå vår målgrupp och samtidigt kunde bidra med nya perspektiv. Bland de inbjudna fanns Malmö stads budget- och skuldrådgivare, SSF Stölskyddsföreningen, banken Nordea, Konsumentrådgivarna och ekonomiföreläsaren Ali Salehi, bland andra. Vi skapade även egna presentationer och workshops när vi bedömde att det var det bästa alternativet. Majoriteten av träffarna blev mycket lyckade, med många frågor och engagerade diskussioner. Eftersom vi är en mötesplats med cirka 60 besökare dagligen och har obligatoriskt deltagande i våra workshops, hade vi en viss fördel när det gäller att samla deltagare. Samtidigt märkte vi ett stort intresse bland unga, både för privatekonomi och makroekonomi.

**Det andra spåret** fokuserade på att erbjuda individuell rådgivning till deltagare som hamnat i svåra ekonomiska situationer. Vi erbjöd både egen rådgivning där vi tillsammans försökte hitta lösningar och upprätta planer, samt medföljning till kommunens budget- och skuldrådgivare.

För många av våra unga deltagare kan det vara otryggt och svårt att på egen hand besöka externa aktörer för stöd, både på grund av språkliga hinder och osäkerhet. I vissa fall uppstod även missförstånd eller brister i bemötandet, vilket ledde till förvirring. Därför kunde vi både tolka och ge emotionellt stöd, vilket gjorde processen tryggare och mer framgångsrik.

**Det tredje spåret** handlade om att skapa nya pedagogiska och flerspråkiga informationsmaterial som utgick från deltagarnas perspektiv och kompletterade befintliga resurser. Det finns redan mycket bra information tillgänglig online, och på vår hemsida har vi samlat länkar till många användbara resurser. Samtidigt ville vi ta fram material som vi kunde använda i vårt arbete tillsammans med deltagarna och som hade ett tydligt fokus baserat på deras önskemål. Detta gjordes genom diskussioner i referensgrupper och med besökare på Mötesplats Otto. Manus skapades utifrån dessa samtal, och tillsammans valde vi ut relevanta bilder. Vi designade materialet i Canva för att göra processen mer tillgänglig och användarvänlig än traditionella layoutprogram. När vi hade flera material färdiga valde vi ut de två bästa för översättning och beslutade att skapa två filmer utifrån dessa teman. Vi testade själva att spela in och skådespela, men valde till slut att anlita en filmare vi kände. Manusen översattes och lades till som undertexter.

Efter detta inledde vi spridningsarbetet, där vi skickade material till skolor, bibliotek och andra föreningar runt om i landet. Vi delade också innehållet på sociala medier, främst Instagram, Youtube och Facebook. Dessutom skrev vi en rapport om ekonomisk utsatthet bland utrikes födda unga i Malmö, som vi varmt rekommenderar. Rapporten finns att läsa på vår hemsida: [www.thecashcourse.se](http://www.thecashcourse.se).



# 4.

**Lärdomar och tips utifrån  
våra erfarenheter**



Spår 1:

## Lärdomar och tips för att arrangera workshops och samtal med unga i utbildningssyfte

### 1. Involvera målgruppen och lyssna på deltagarna

Ni kanske känner att ni har stenkoll på er målgrupp och dess preferenser, och kanske som vi, till och med utgör målgruppen själva. Deltagande är dock inte alltid så lätt som man tror och det är viktigt att kontinuerligt inkludera målgruppen i planeringen av projektet och för att ta fram teman för workshops och föreläsningar. För oss funkar det alltid bäst med möten i mindre grupper, eller i samtal one-on-one, då vi kan fråga om tankar, idéer och önskemål kring utbildningar och om vilken riktning projektet bör ta. Det går så klart att fråga efter idéer i fysiska eller digitala formulär men vår erfarenhet är att det kommer mest och bäst inputs i individuella möten. Då går det också att välja ett bra tillfälle. Det är lätt att tänka att direkt efter en workshop är ett bra läge men vi har märkt att då är många ofta trötta och vill gå vidare till något annat. Vi har ofta referensgrupper som ses kontinuerligt några gånger per termin men vi försöker alltid ge något som tack för gruppens engagemang och tid, såsom presentkort eller en god middag.

## **2. Välj föreläsare och workshopledare med omsorg**

Det är inte alltid så lätt att hitta föreläsare eller workshopsledare som passar. Så klart går det att söka på nätet där det finns byråer och frilansare som erbjuder professionella föreläsningar på alla tänkbara ämnen. Problemet är bara att de flesta kanske inte passar målgruppen unga, eller som i vårt fall, unga med en liten baskunskap i ämnet. Vi behövde föreläsare som kunde förklara privatekonomi pedagogiskt och på en grundlig nivå, och samtidigt kunde stå pall för en grupp unga vuxna som ställer tusen frågor, som ibland behöver tolkning, som kanske inte alltid lyssnar koncentrerat, som kanske somnar i soffan eller som vill diskutera något helt annat. Det är så klart bra om en kan hitta en lärare som är van vid att möta unga, men lärare är också ofta upptagna med att undervisa på en skola.

Vi la ner en hel del tid på att hitta föreläsare och workshopledare vilket lönade sig då många av dessa visade sig vara toppen. Då tog vi helt enkelt fasta på dessa och bjöd in dem igen. Kom ihåg att det ofta finns projekt och kampanjer i vilka det finns kunniga personer och där det finns ett syfte att sprida information. Flera offentliga aktörer har också i sina uppdrag att nå ut med information och kunskap till invånare i kommunen.

## **3. Förbered era externa föreläsare ordentligt**

Rutinerade föreläsare brukar själva fråga om målgruppen och vilken nivå de ska lägga sina presentationer på, men inte alltid. Därför är det ert ansvar att tydligt informera dem om vad som förväntas. Unga deltagare kan ha specifika behov, som tolkning eller ett mer informellt förhållningssätt, och det är viktigt att förbereda föreläsaren på detta. Om föreläsaren inte är förberedd kan det bli en obekväm stämning, särskilt i en grupp där vissa kanske utmanar, ställer många frågor eller ibland agerar klassens clown. Diskutera också noggrant vilka ämnen och frågor som era deltagare har önskat samt vilken nivå föreläsningen ska hållas på.

#### 4. Håll egna workshops vid behov

När externa föreläsare inte är tillgängliga eller inte passar, kan ni utveckla och genomföra egna workshops. Detta är ofta ett utmärkt alternativ, särskilt om ämnet inte kräver en avancerad nivå. Processen kan ta lite tid, men att skapa material tillsammans med deltagarna kan vara både roligt och givande. Det finns också många färdiga metodmaterial, informationsresurser och pedagogiska filmer tillgängliga online, ofta med tydliga instruktioner för workshopledare.

Egna workshops har flera fördelar:

- Det är mer kostnadseffektivt.
- Det kan bli mer träffsäkert för målgruppen.
- Deltagarna kan känna sig tryggare att ställa frågor och delta i diskussioner.

Men det finns även nackdelar:

- Deltagarna kan bli så bekväma att de tappar fokus.
- Egna workshops kan uppfattas som mindre speciella och därför tas mindre seriöst.





Spår 2:

**Lärdomar och tips för att ge stöd och hålla  
rådgivning till unga om privatekonomi och  
överskuldsättning**

## **1. Var försiktig och ärlig**

Att ge rådgivning inom ekonomi, precis som inom juridik, kan leda till problem om inte rätt kompetens finns. Det är därför viktigt att vara ärlig, både mot dig själv och den du hjälper, om något är för avancerat. I sådana fall är det bättre att följa med till kommunens budget- och skuldrådgivare och låta experterna ta över.

Trots det finns det mycket du kan göra utan att vara utbildad expert. I vårt projekt har vi fokuserat på att motivera deltagarna att ta ansvar för sin situation, följa upp ärenden och ta initiativ till kontakter. En viktig del i detta är att hjälpa till med att samla in dokument som behövs för en rådgivning, såsom fakturor, inkassokrav och låneavtal. Att skapa en översikt av ekonomin är ofta det första steget, och många kan behöva stöd för att ta sig dit.

I en skuldsituation kan det vara lätt att tappa energi, redan vid det första kravbrevet. Många undviker att ens öppna sina brev. Här kan din roll som rådgivare vara avgörande – bara att öppna breven tillsammans och skapa en positiv stämning kan göra stor skillnad. När ni väl har samlat allt material och gjort en översikt blir det också betydligt enklare att få stöd av kommunens budget- och skuldrådgivare.

## **2. Lär tillsammans och undersök frågor ihop**

Är det något som kommer upp i ett möte för rådgivning som ni inte känner till eller har kunskap i så tänk att ni ska lära er tillsammans. Personer i svåra skuldsituationer, eller i annan utsatthet för den delen, saknar ofta energi och ork till att söka information, läsa på och undersöka. Ibland saknas det också digital kompetens till att faktiskt veta vart en kan hitta rätt och trygg information. I andra fall är informationen inte så tillgänglig och skrivs på svår svenska. Ta exemplet och låtsas att du fått en *tredskodom* och googla lite på det så kommer du snart förstå vad vi menar. Att söka informationen tillsammans och sedan diskutera den kan därför både göra informationen tillgänglig samtidigt som det fyller ett pedagogiskt syfte. Mot samma bakgrund är det också klokt att tillsammans ringa en fordringsägare, skriva ett protesterande brev vid en felaktig faktura eller polisanmäla ett bedrägeribrott.



Spår 3:

## **Lärdomar och tips för att utveckla och sprida informationsmaterial tillsammans med unga**

### **1. Välj ämnen tillsammans och skapa ett moodboard**

Precis som när det gäller att planera workshops så ska en självklart tillsammans med deltagarna i projektet välja teman för informationsmaterialet. Ha ett separat möte för att diskutera vilka ämnen, vilken form, genomförande och spridning. Det är dock viktigt att förbereda mötet så att det inte blir en helt och hållet öppen fråga "vad ska vi göra?". För öppna frågor är svåra för alla att arbeta med och tänka kring. Det finns ju ett behov och ett syfte med projekttiden så ta ut några key words och vanliga frågor till att ha tillgängliga för att börja idéregnet med. Det är inte heller dumt att inleda med att visa några exempel på bra material som kan fungera som referens. Gör sedan ett mood board tillsammans för att hitta vilken stil som känns bra.

## **2. Ha roligt och våga experimentera**

När en gör sådana här saker tillsammans och det inte finns professionella aktörer med bör ni nog inte heller tänka att det ska bli som en slutprodukt framtagen av en designbyrå. Fokusera istället på att processen ska bli rolig, att ni ska våga testa grejer och att ni ska lära er. Skriv manus tillsammans, intervju varandra, dela ut researchuppdrag, rotera med att använda en kamera, skaffa en mick och spela in en podd, låtsas vara journalister eller TV-ankare. Om ni tillsammans tar fram en stor mängd innehåll så kan ni utifrån det välja, bearbeta eller som vi, be någon annan göra en film av det, så att det sedan blir ett material som går att sprida. I vårt fall var det många som inte ville vara med på bild, kände sig obekväma med svenska språket eller bara tyckte det kändes lite jobbigt att finnas med i sociala medier. Till sist tog vi därför hjälp av en professionell filmare vi känner, och som tog in ett par skådespelare.

## **3. Ta in professionell hjälp när det behövs och om budgeten tillåter**

Det är kul för alla när det slutgiltiga materialet blir lite mer som gruppen hoppas på. Det är ju nämligen här det svåra kommer in, idén på vad det ska bli och skillnaden i vad gruppen kan få det att bli. Om det finns en grupprocess bakom idén, frågorna, innehållet, manuset med mera så kan det bli kul och skönt för alla delaktiga att få hjälp av någon professionell, om det finns budget så klart. I vårt fall kände vi en duktig filmare sedan tidigare som också hade kontakter till skådespelare. Det blev därför en ganska enkel och inte alls för kostsam väg att be om hjälp när vi väl kom fram till det önskemålet.

## **4. Engagera unga som kommunikatörer**

Att involvera deltagare i spridningsarbetet är en idé vi började använda sent i projektet, men som vi vill fortsätta med. Unga som kommunicerar materialet kan nå ut på rätt sätt, i rätt kanaler och med rätt tonalitet. Det behöver inte innebära att de sprider materialet från sina privata sociala mediekonton – de kan använda projektets egna konton. Ge inlogg till de som vill delta, och diskutera tillsammans vilka strategier som ska användas.

Det kan också vara en god idé att erbjuda ett litet tack, exempelvis i form av ett presentkort, för deras tid och engagemang. Uppmuntra dem att använda sin egen humor och kreativitet för att skapa inlägg. Om det finns budget för digital marknadsföring kan ni boosta de inlägg som fått bäst respons.

# 5.

## Avslutande ord

Det är alltid både tråkigt men också härligt när vi avslutar ett projekt, särskilt när det har känts roligt, viktigt och gjort en skillnad. Efter the Cash course har vi fått både mer kunskap och fler verktyg till att fortsätta arbetet med unga i ekonomisk utsatthet. Vi har dessutom uppnått en viktig förändring hos våra deltagare och deras inställning till privatekonomi. Idag är ämnet mindre tabubelagt på vår mötesplats. Många av deltagarna är mer försiktiga i sina ekonomiska val, vilket är positivt, och de tar oftare tidigt ansvar vid ekonomiska svårigheter. Vi är väldigt tacksamma för stödet från Svenska Postkodlotteriets Stiftelse, som möjliggjorde detta projekt.

Samtidigt ser vi att ekonomisk utsatthet och överskuldssättning fortfarande är stora utmaningar i hela landet. Många lever under oerhört svåra och kämpiga förhållanden. Vi har försökt analysera denna problematik i vår rapport som släpptes i oktober 2024: "I 15 dagar behöver jag inte vara hungrig". Vi hoppas att ni tar del av den. Rapporten lyfter hur den nuvarande politiska riktningen, med en allt hårdare social- och migrationspolitik, försvårar situationen för unga i utsatthet – något som oroar oss djupt.

Med The Cash Course har vi fått en bra grund för att fortsätta arbeta med dessa utmaningar, men vi behöver bli fler som tillsammans arbetar för förändring. Alla barn och unga har rätt till hälsa, trygghet och möjligheter att utvecklas. Det är en princip som många av oss står enade kring. Barn och unga ska inte behöva gå hungriga eller leva med konstant stress över hur de ska klara nästa månads hyra och utgifter. De ska inte heller behöva hamna hos Kronofogden som 18-åringar och påbörja sitt vuxenliv med en skuldbörda som följer dem varje dag.

Låt oss samarbeta, hitta nya metoder och lära av varandra. Hör gärna av er till oss så kan vi fortsätta samtalet. Tack för att ni tog er tid att läsa!