

Общие методические указания преподавателю при использовании Комплекта методических материалов для обучения приёмных и замещающих родителей, опекунов и попечителей и людей, готовящихся таковыми стать основам финансовой грамотности



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Уважаемые коллеги!

Представляем вашему вниманию Комплект методических материалов для обучения приёмных (замещающих) родителей, опекунов и попечителей и людей, готовящихся таковыми стать основам финансовой грамотности. Данный комплект – часть проекта «Просвещение преподавателей школ приемных родителей, методистов программ сопровождения замещающих семей и сотрудников органов опеки и попечительства по вопросам ответственного финансового поведения приемных родителей и защиты их прав потребителей финансовых услуг», который реализует Фонд «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» по заказу Министерства финансов Российской Федерации.

Цели, аудитории и актуальность Комплекта методических материалов

Комплект предназначен для преподавателей школ приёмных родителей, методистов программ сопровождения замещающих семей и сотрудников органов опеки и попечительства. Он может применяться на Школах приёмных родителей (как часть обучения кандидатов в приемные родители, опекуны и попечители, так и в ходе переобучения приемных родителей), во время индивидуального сопровождения или консультирования, во время специальных мероприятий для указанных категорий населения.

Замещающие семьи, как и большая часть семей, не обладают достаточной финансовой грамотностью: многие не ведут семейный бюджет, не обладают навыками финансового планирования, неразумно используют финансовые услуги. В то же время они находятся в зоне большего финансового риска вследствие ряда причин. Значительное количество замещающих семей проживает в сельской местности. Уровень доходов в сельских территориях значительно ниже, чем в городе. Жители сельской местности имеют быстрый доступ к многочисленным микрофинансовым организациям, чью законную деятельность им сложно проверить вследствие финансовой неосведомлённости. При этом у них очень ограниченный доступ как к платным, так и бесплатным правовым и финансовым консультациям, необходимым для защиты прав потребителей финансовых услуг.

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

Семьи, принимая ребёнка, могут сталкиваться с необходимостью значительных (и иногда постоянных) дополнительных финансовых затрат, поскольку многие из детей, устроенных в замещающие семьи, имеют особые потребности в получении педагогических, медицинских или реабилитационных услуг.

Институт, который мог бы помочь в этой ситуации – Школа приемных родителей (ШПР), однако в настоящее время программы ШПР не содержат модулей, посвященных финансовой грамотности. Соответственно, преподаватели и методисты ШПР не имеют соответствующих знаний и методических навыков, они не знакомы с методическими решениями и сталкиваются с дефицитом разнообразных методических материалов. В такой же ситуации оказываются и другие специалисты, работающие с приемными семьями, опекунами и попечителями – специалисты службы сопровождения приемных семей, социальные участковые, специалисты органов опеки и попечительства.

Данный Комплект методических материалов призван ликвидировать или, по крайней мере, уменьшить существующие методические дефициты и, как следствие, повысить уровень финансовой грамотности приемных родителей, опекунов и попечителей.

Структура Комплекта методических материалов

Комплект методических материалов состоит из пяти тематических модулей:

- Обзор основных финансовых продуктов и услуг.
- Грамотное управление имуществом приемного ребенка.
- Принципы финансовой безопасности и маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг.
- Инструменты накопления и сохранения.
- Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков.

Каждый модуль содержит учебно-методическую карту, презентации, упражнения, учебные кейсы, видео-кейс и контрольно-измерительный материал.

Модульная структура позволяет гибко использовать методические материалы в зависимости от ситуации. Каждый отдельный блок Комплекта может использоваться самостоятельно как основа обучающего мероприятия или индивидуальной консультации. Вместе с тем блоки могут объединяться как внутри тематического модуля, так и по форматам.

Некоторые примеры возможностей модульной структуры Комплекта методических материалов:

1. Каскад обучающих мероприятий для приемных родителей, организованный органом опеки и попечительства регионального уровня. Продолжительность – 6 часов.

Время	Мероприятие
10:00 – 11:00	Лекция «Основные финансовые продукты и услуги» (на основе Презентации №1 соответствующего модуля)
11:00 – 12:00	Семинар «Учимся копить» (на основе Презентаций №1-2 модуля «Инструменты накопления и сохранения»)
12:00 – 13:00	Игра «Открытки своими руками. Как ребенку организовать собственное дело» (на основе Учебного кейса №2 модуля «Монетизация таланта...»)
13:00 – 14:00	Консультации юриста по вопросам защиты прав потребителей финансовых услуг (на основе материалов модуля «Принципы финансовой безопасности...»)
14:00 – 15:00	Практикум «Считаем семейный бюджет» (на основе учебного кейса №1 модуля «Инструменты накопления и сохранения»)
15:00 – 16:00	Обмен опытом «Как мы противостояем финансовым мошенникам» (на основе Упражнения №1 модуля «Принципы финансовой безопасности...»)

2. Серия мероприятий по переподготовке приемных родителей в ШПР. 4 занятия по 1 часу.

Общая тема занятий – «Грамотное управление имуществом приемного ребенка».

Занятие 1 – Обзорная лекция (на основе Презентаций №1-2)

Занятие 2 – Разбор жизненной ситуации, решение видео-кейса

Занятие 3 – Практическое занятие. Заполнение отчета об использовании имущества несовершеннолетнего (на основе Упражнения №1)

Занятие 4 – Индивидуальные и мелкогрупповые консультации с участием юриста

3. Совместное занятие приемных родителей с детьми, организованное местной Ассоциацией замещающих семей. Продолжительность – 2 часа.

Упражнения модуля «Монетизация своего таланта...»

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

Выбор темы, формата и продолжительности мероприятий зависит от возможностей ШПР, потребностей аудитории, особенностей аудитории (например, группа бабушек, готовящихся взять под опеку внуков, скорее всего, не станет проигрывать жизненные ситуации в упражнениях и кейсах, но послушает лекцию; более молодая группа или смешанная группа с участием детей будет больше заинтересована в практическом занятии), от готовности преподавателя.

Ниже приведена возможная компоновка тем с аудиторией в зависимости от ее возраста.

Тема	Аудитория
<i>Рынок финансовых продуктов и услуг, поставщики услуг</i>	<i>Молодые люди¹, люди среднего возраста</i>
<i>Банковские карты</i>	<i>Молодые люди, люди среднего возраста</i>
<i>Кредиты</i>	<i>Все</i>
<i>Вклады</i>	<i>Молодые люди, люди среднего возраста</i>
<i>Страхование</i>	<i>Молодые люди, люди среднего возраста</i>
<i>Cash-back</i>	<i>Люди среднего возраста</i>
<i>Интернет-банкинг</i>	<i>Люди среднего возраста</i>
<i>Управление недвижимым имуществом</i>	<i>Люди среднего возраста, пожилые</i>
<i>Защита имущественных прав</i>	<i>Все</i>
<i>Наследование имущества</i>	<i>Все</i>

¹ В том числе дети, воспитывающиеся в приемных и опекунских семьях

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

<i>Маршруты обращений для защиты прав</i>	<i>Все</i>
<i>Финансовая безопасность при использовании кредита, вклада, страхования</i>	<i>Люди среднего возраста, пожилые</i>
<i>Финансовые мошенники</i>	<i>Люди среднего возраста, пожилые</i>
<i>Виды семейного капитала</i>	<i>Молодые люди, люди среднего возраста</i>
<i>Управление капиталом и банковские продукты</i>	<i>Молодые люди, люди среднего возраста</i>
<i>Инструменты накопления</i>	<i>Молодые люди, люди среднего возраста</i>
<i>Семейный бюджет</i>	<i>Молодые люди, люди среднего возраста</i>
<i>Способы экономии</i>	<i>Все</i>
<i>Генерация идей</i>	<i>Молодые люди</i>
<i>Поиск потребителя</i>	<i>Молодые люди</i>
<i>Управление финансами</i>	<i>Молодые люди</i>
<i>Рынок и его участники</i>	<i>Молодые люди</i>

В электронном виде Комплект структурирован помодульно: каждая папка соответствует модулю. Учебно-методические карты, упражнения и учебные кейсы сохранены в формате doc/docx, презентации – в формате ppt/pptx. В оформлении материалов использован шрифт PragmaticaC, рекомендуется его установить, чтобы оформление не сбивалось. Также все эти материалы сохранены в формате pdf: для его использования не нужно устанавливать шрифты. Видео-кейсы сохранены в формате mp4, также видео-кейсы доступны на отдельной странице в Интернете: <http://fingramota-fosterparents.tilda.ws/video>

Описание Учебно-методических карт

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

Учебно-методическая карта (УМК) – методический материал, который обеспечивает логическую связность использования материалов в составе модуля. В общем в каждой УМК прописаны цель использования Комплекта, задачи модуля, формируемые понятия, знания и навыки, требования к тренерам, к среде и инструментарию обучения, примерный тематический план обучения или план занятий с таймингом, обзор инструментария обучения. В отдельных случаях в УМК содержится перечень литературы, базовые тексты для преподавателя или комментарии к презентациям.

Описание презентаций

В каждый модуль Комплекта входит, как минимум, две презентации. Они могут быть как основой лекционного занятия или семинара, так и использоваться при подготовке к консультированию или практическому занятию. В модулях «Грамотное управление имуществом приемного ребенка», «Инструменты накопления и сохранения» и «Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков» презентации соответствуют разным аспектам темы модуля, они могут стать основой серии обучающих мероприятий или использоваться независимо в случае большего интереса аудитории к тому или иному аспекту темы. Материал презентаций также может быть объединен в одно занятие. Модуль «Принципы финансовой безопасности и маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг» содержит расширенную и краткую презентацию. Модуль «Обзор основных финансовых продуктов и услуг» содержит расширенную презентацию и пять коротких тематических.

Описание упражнений

В каждый модуль Комплекта входит по два упражнения. Упражнения являются основой практических занятий по темам модулей. Они могут быть частью общего занятия с лекционной и практической частью, могут быть практическим закреплением темы, представленной с помощью презентаций, или могут быть основой отдельного мероприятия. Упражнения представлены в разных форматах: это могут быть тесты, ролевые игры, разбор документов; некоторые упражнения групповые, другие могут выполняться индивидуально. Упражнения могут использоваться как среди приемных родителей, опекунов и попечителей, так и среди детей, а также в смешанных аудиториях. После обучения родители могут выполнять упражнения с детьми в семьях.

Описание учебных кейсов и видео-кейсов

В каждый модуль Комплекта входит по два текстовых учебных кейса. Кейс (англ. case) – конкретный случай или жизненная история, которая наглядно демонстрирует какие-либо явления и закономерности. Метод кейсов, т.е. метод конкретных ситуаций, — техника обучения, использующая описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. При использовании данного метода предлагается исследовать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы основываются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации. Метод кейсов является универсальным, что позволяет его использовать в разных сферах деятельности. Его достоинство заключается в том, что на кейс, как правило, нет единственно правильного ответа. Всегда можно предложить ассортимент выходов из описанной проблемы и посмотреть на ситуацию с разных сторон. Попробовать самостоятельно «прожить» эту историю, и попробовать обратиться к собственному опыту решения финансовых проблем, или получить готовую инструкцию к действию в будущем.

Один из текстовых кейсов каждого модуля соответствует видео-кейсу, хотя и не повторяет его дословно. Преподаватель может выбирать, использовать кейс в текстовом или видео-формате в зависимости от предпочтений аудитории, технического оснащения места проведения обучения и т.д.

Каждый видео-кейс состоит из четырех видео: первое в игровой форме описывает ситуацию, остальные – это комментарии экспертов проекта. Все видео-файлы собраны в папке с остальными материалами Комплекта, а также размещены на специальном Интернет-ресурсе по адресу: <http://fingramota-fosterparents.tilda.ws/video>

Все предложенные для работы кейсы имеют одинаковую структуру, которая имеет значение для правильно выстроенной работы:

- Описание ситуации (случай, проблема, история из реальной жизни).
- Вопросы или задания для работы с кейсом.
- Экспертный комментарий ситуации.

Кейсы могут использоваться в разнообразных форматах деятельности: обучающее мероприятие, консультации (индивидуальные, групповые), воспитательная беседа, мероприятия по самопроверке, игровые мероприятия.

Ниже приведена примерная структура работы с кейсом, которой мы рекомендуем придерживаться:

- Постановка проблемы

Выбор темы для мероприятия. Постановка вопросов

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

- Описание ситуации

Текстовая часть кейса /первое видео

- Проработка вариантов решения проблемы

Сбор с аудитории вариантов решения проблемы на основе личного опыта и знаний

- Ознакомление с комментарием эксперта и предложенными вариантами решения
- Подведение итогов

Описание контрольно-измерительных материалов

В каждый модуль Комплекта входит также по одному контрольно-измерительному материалу (КИМу). КИМ – это тест, состоящий из десяти вопросов с вариантами ответа. Правильных ответов может быть как один, так и несколько. КИМ позволяет оценить знания аудитории перед началом мероприятия или понять, насколько хорошо участники мероприятий усвоили материал.

Описание комплексных обучающих мероприятий

Дополнительно мы разработали дополнительные презентации для комплексных обучающих мероприятий для приемных родителей и опекунов.

Их главной отличительной особенностью является использование содержания всех обучающих модулей в рамках одного занятия. Преимуществом такого подхода является подача материала с привязкой к модельной жизненной ситуации семьи и возможность дать слушателям содержание каждого обучающего модуля.

Каждое такое занятие имеет универсальное начало – семейный бюджет, которое готовится на основе презентации №1 модуля «Инструменты накопления и сохранения». Стартовый блок занятия включает в себя понятие семейного бюджета, доходы и расходы семьи, их виды и периодичность поступления или совершения. Блок занятия завершается слайдом с информацией о возможных ситуациях состояния семейного бюджета – дефицита или профицита, а также предлагаются варианты действия семьи при этих ситуациях, каждое из которых является темой отдельного комплексного занятия:

- Сокращение расходов
- Увеличение доходов
- Использование заемных средств
- Накопление на совершение крупной покупки или обеспечения будущего семьи
- Формирование резервного капитала и преодоление трудных жизненных ситуаций

Примерное содержание занятий:

№	Название занятия	Используемые материалы
1	Сокращение расходов	Презентация №1 для комплексных мероприятий, упражнение №1 модуля «Инструменты сохранения и накопления», кейс №2 модуля «Обзор основных финансовых продуктов и услуг»
2	Увеличение доходов	Презентация №2 для комплексных мероприятий, Упражнение №3 модуля «Монетизация таланта», кейс №1 модуля «Монетизация таланта»
3	Использование заемных средств	Презентация №3 для комплексных мероприятий, Упражнение №1 модуля «Обзор основных финансовых продуктов и услуг», кейс №1 модуля «Принципы финансовой безопасности»
4	Накопление на совершение крупной покупки или обеспечение будущего семьи	Презентация №4 для комплексных мероприятий, кейс №2 модуля «Инструменты накопления и сохранения»
5	Формирование резервного капитала и преодоление трудных жизненных ситуаций	Презентация №5 для комплексных мероприятий, упражнение №2 модуля «Инструменты накопления и сохранения»

Более подробную информацию о финансовой грамотности и защите прав потребителей финансовых услуг вы сможете найти на портале совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» <https://vashifinancy.ru/> Здесь вы найдете библиотеку методических материалов, он-лайн курсы, финансовые калькуляторы, материалы для детей, информацию о мероприятиях по финансовой грамотности в своем регионе.

Учебно-методическая карта для преподавателей школ приёмных родителей и специалистов службы сопровождения приёмных семей.

Модуль «Обзор основных финансовых продуктов и услуг»



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Цель использования Комплекта методических материалов по повышению финансовой грамотности

Цель использования Комплекта методических материалов - обеспечение качественным методическим оснащением процесс обучения слушателей школ приемных родителей.

Задачи модуля:

1. Предоставить теоретическую информацию об основных участниках рынка финансовых услуг и основных видах финансовых продуктов и услуг для физических лиц.
2. Сформировать представление о правилах взаимодействия с финансовыми организациями и грамотного потребления финансовых продуктов и услуг.
3. Отработать практические навыки в использовании финансовых продуктов и услуг для физических лиц в условиях жизненной ситуации.
4. Сформировать знания и навыки проведения обучающих и воспитательных мероприятий в семье по теме финансовой грамотности

Конечная цель - формирование знаний и навыков приёмных родителей по грамотному использованию финансовых продуктов и услуг в конкретной жизненной ситуации, грамотному взаимодействию с финансовыми институтами.

Формируемые понятия модуля

- Автокредитование - разновидность потребительского кредита для приобретения автотранспортных средств, при котором это автотранспортное средство поступает в залог банку.
- Агентство по страхованию вкладов - государственная корпорация, созданная для функционирования системы страхования вкладов и осуществляющая выплаты возмещений физическим лицам - клиентам банка в случае отзыва у него лицензии.
- Акция - ценная бумага, дающая ее владельцу право на получение части прибыли акционерного общества и участие в управлении этим обществом.
- Банк - финансовая организация, которая привлекает денежные средства на депозиты у тех, кто имеет сбережения, и выдает деньги в виде кредитов тем, кому они нужны для развития бизнеса или личных нужд.

- Банковская карта - пластиковая карточка, дающая своему владельцу доступ к его счету в банке и позволяющая осуществлять различные операции, в том числе оплату покупок и получение наличных денег.
- Банковский счет - учетная запись с номером, создаваемая банком для клиента, чтобы тот мог участвовать в безналичном денежном обороте или накапливать средства.
- Бюро кредитных историй - юридическое лицо, оказывающее коммерческие услуги по формированию, обработке и хранению кредитных историй, а также по предоставлению кредитных отчетов и сопутствующих услуг.
- Вклад - денежные средства в рублях или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами на специальных счетах в банках с целью хранения и получения дохода.
- Депозит - любые ценности, включая деньги, размещенные в специализированной организации (банке) для хранения и получения дохода в виде начисленных банком процентов.
- Заём - это передача в собственность с условием возврата денег или других вещей по соответствующему договору.
- Инвестиции - денежные средства и иное ценное имущество, вкладываемые в объекты коммерческой деятельности, финансовые инструменты, недвижимость и другие инвестиционные инструменты с целью получения прибыли.
- Интернет-банкинг - дистанционное банковское обслуживание клиента через интернет.
- Ипотечный кредит - долгосрочный кредит на покупку жилья, которое становится залогом по этому кредиту.
- Кредит потребительский - денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора для личных целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.
- Кредитная история - информация об исполнении заемщиком принятых на себя обязательств по договорам займа (кредита), хранящаяся в бюро кредитных историй согласно требованиям законодательства.
- Льготный период кредитования - промежуток времени, в течение которого заемщик может не платить проценты по кредиту, либо платить по сниженной ставке.
- Микрофинансовая организация (МФО) - юридическое лицо, не являющееся банком и выдающее небольшие займы на более простых и обычно более дорогих условиях.
- Накопительная часть пенсии - ежемесячная пожизненная выплата пенсионных накоплений, сформированных за счет страховых взносов работодателей и дохода от их инвестирования.

- Негосударственный пенсионный фонд - организация, исключительной деятельностью которой является негосударственное пенсионное обеспечение и обязательное пенсионное страхование.
- Овердрафт - форма кредитования банком клиента при нехватке на его счете денежных средств на время совершения операции.
- Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) - это такая форма инвестиций, когда группа физических лиц объединяет свои деньги и передает их управляющей компании для размещения на рынке ценных бумаг, рынке недвижимости и пр. с целью получения прибыли для владельцев денежных средств.
- Платежная система - сервис для безналичной оплаты услуг и перевода денег или заменяющих их чеков, сертификатов и пр. от одного субъекта экономики другому.
- Полная стоимость кредита - реальный объем платежей, которые заемщик должен будет уплатить в связи с получением кредита, выраженный в процентах годовых к сумме самого кредита.
- Процентная ставка - плата за кредит, рассчитанная в процентном выражении от суммы кредита на определенный период времени (чаще всего - год), либо вознаграждение, получаемое клиентом от банка за размещение денежных средств на депозите.
- Реструктуризация кредита - изменение условий погашения кредита со стороны кредитора, как правило, для того, чтобы предотвратить полное прекращение платежей.
- Рефинансирование кредита - получение нового кредита на более выгодных условиях для полного или частичного погашения предыдущего.
- Страхование - особый вид экономических отношений для финансовой защиты жизни, здоровья, имущества или ответственности перед другими гражданами при наступлении негативного события (страхового случая), предусмотренного договором страхования (полисом).
- Финансовая услуга - комплекс действий, осуществляемых финансовыми посредниками (банком, страховой компанией, инвестиционным или пенсионным фондом и иными финансовыми институтами) по привлечению и размещению денежных ресурсов на финансовых рынках на основе использования финансовых инструментов (депозитов, ссуд, финансового лизинга, ценных бумаг, депозитарных расписок на ценные бумаги, паев в инвестиционных пулах и фондах и др.)
- Финансовый продукт – это конкретный, готовый к продаже покупателю один из финансовых инструментов, существующих на рынке или вновь сконструированный; пакет взаимоувязанных финансовых услуг, финансовых инструментов и технологий, предлагаемый финансовыми институтами на финансовом рынке в качестве товара. Финансовые продукты классифицируются по отраслям финансовой деятельности: банковский продукт; страховой; пенсионный; инвестиционный

Формируемые знания модуля:

- понимание законов функционирования рынка финансовых продуктов и услуг для физических лиц и правил грамотного потребительского поведения;
- осознание личной ответственности за решения, принимаемые в процессе взаимодействия с финансовыми институтами;
- уяснение своих прав и обязанностей в сфере финансов;
- владение базовыми понятиями финансовой сферы (банк, депозит, кредит, портфель инвестиций, фондовый рынок, ценные бумаги, налоги, налоговый вычет, пенсия, пенсионные накопления, бизнес);
- владение знаниями (правилами поведения) в определённых финансовых институтах (банк, фондовый рынок, пенсионный фонд, налоговая служба и др.);
- знание ассортимента финансовых продуктов и услуг и потребностей их использования в конкретных жизненных ситуациях.

Формируемые навыки модуля

- владение умением решать практические финансовые задачи: анализировать практическую ситуацию в сфере финансов, ставить цели финансовой деятельности, планировать достижение целей, направленных на решение финансовой проблемы, в т.ч. с использованием финансовых продуктов и услуг, оценивать альтернативные способы достижения целей;
- умение анализировать и интерпретировать финансовую информацию из различных источников;
- владение умением выступать в различных финансово-экономических ролях (покупателя безналичным и наличным способом, заёмщика и кредитора, вкладчика, участника фондового рынка, потребителя страховых услуг и др.).

Требования к тренерам

Тренеры / ведущие модуля «Обзор основных финансовых продуктов и услуг» должны иметь такие компетенции, как: структурирование (способность выбора элементов в материале); вариативность (установление связи между элементами); управление групповой динамикой и убедительность в общении; визуализации (представление информации в виде, удобном для зрительного наблюдения и анализа).

Желательно иметь знания в области использования финансовых продуктов и услуг.

Требования к среде и инструментарию обучения

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

Требования к среде обучения (помещения, оборудование).

- Мебель должна быть мобильной и удобной для работы в больших и малых группах.
- Столы и стулья в стандартном варианте должны быть составлены буквой «П». Со свободной стороны необходимо поставить стол для преподавателя (учесть, что в некоторых случаях в одном модуле могут работать несколько тренеров).
- В помещении должны быть размещены оборудование, экраны, доски и т.п. таким образом, чтобы не мешать проходу преподавателей к слушателям.
- Помещение должно хорошо проветриваться и освещаться. Вместе с тем, в нем должно быть предусмотрено затемнение, достаточное для показа слайдов (либо проверить, что слайды видны при нормальном освещении).
- Желательно, чтобы имелась возможность для групповой работы четырьмя-пятью группами (в каждой не более 5 человек). Возможно, в основном помещении в стандартном варианте могут работать, не мешая друг другу 2 малые группы (при условии, что они смогут сгруппировать стулья вокруг стола «в «кружок»). Либо необходимо предусмотреть дополнительное помещение.

Оборудование и материалы, необходимые для проведения обучения:

Оборудование:

- Мультимедийный проектор – используется для демонстрации слайдов + удлинитель.
- Экран для проектора.
- Компьютер с установленными программами, позволяющими открывать файлы в форматах doc/docx, ppt/pptx, pdf, mp4; с USB-входом; с доступом в Интернет.
- Кликер (презентар) для управления презентацией.
- Возможно, необходим дополнительный удлинитель, для слушателей и преподавателей с собственными компьютерами.
- Колонки для просмотра видео-ролика, включенного в модуль, со звуком.
- USB-флеш-накопитель с презентацией и материалами модуля или доступ в Интернете на компьютере, если материалы сохранены в облачном хранилище данных.

Канцелярские материалы

- Флип-чарт и/или блокнот для флип-чарта и/или маркерная доска
- Комплекты фломастеров для представления материалов и обеспечения участников тренинга на время работы в малых группах. Фломастеры разных цветов должны быть с толстыми стержнями (по комплекту на группу)
- Блокноты и ручки для слушателей.

Раздаточные материалы для слушателей

Рекомендуется формировать раздаточные материалы в следующем объеме:

Минимальный набор – на каждого слушателя:

- Слайдовые презентации с возможностью делать заметки.
- Лист задания к индивидуальной и групповой работе.

Общий план занятия и тайминг при использовании всего инструментария обучения

Обучающие блоки в модуле сформированы таким образом, что их можно использовать совокупно в одном занятии, по отдельности в разных занятиях (в разное время) или комбинировать в зависимости от темы обучения.

Ниже приведен рекомендуемый ход одного занятия с использованием всех обучающих блоков, в скобках указано рекомендуемой время для углубленного изучения модуля, например, если он реализуется в форме отдельного занятия:

№	Название обучающего блока	Содержание блока	Рекомендуемое время
1	Рынок финансовых продуктов и услуг для физических лиц	<ul style="list-style-type: none"> — Что такое финансовые продукты и услуги, их виды — Кто является поставщиками финансовых продуктов и услуг — Место финансовых продуктов и услуг в структуре современного потребления 	15 минут (30 минут)
2	Банковские продукты: карты и кредиты	<ul style="list-style-type: none"> — Виды банковских продуктов — Банковские карты: дебетовые, кредитные, овердрафт — Кредитные продукты: нецелевые и целевые (автокредит, ипотека) 	20 минут (45 минут)
3	Финансовые продукты: средства экономии, сохранения и накопления	<ul style="list-style-type: none"> — Общие принципы накопления — Банковские вклады, капитализация вкладов — Инвестиции, малорисковое инвестирование — Кэшбек, программы лояльности 	15 минут (35 минут)
4	Страховые пенсионные накопления	<ul style="list-style-type: none"> — Цели страхования, виды страхования — Основные страховые продукты: рисковое и накопительное страхование 	10 минут (30 минут)

		— Формирование пенсии по старости, накопительная пенсия, негосударственные пенсионные фонды	
5	Современные информационные технологии в финансовой сфере	— Интернет-банкинг. Взаимодействие с финансовыми организациями через Интернет	15 минут (25 минут)

Дополнительно: в каждом модуле можно делать акцент на основные ошибки при использовании финансовых продуктов и услуг.

Обзор инструментария обучения

Для подачи теоретического материала рекомендуется использовать презентации, являющиеся частью настоящего модуля:

- Презентация №1. Общая
- Презентация №2. Рынок финансовых продуктов и услуг для физических лиц
- Презентация №3. Банковские продукты: карты и кредиты
- Презентация №4. Финансовые продукты: средства экономии, сохранения и накопления
- Презентация №5. Страховые и пенсионные накопления
- Презентация №6. Современные информационные технологии в финансовой сфере

Для формирования практических навыков, отработки умений принимать решение, формирования понимания последовательности действий в конкретной жизненной ситуации, рекомендуется использовать кейсы. Кейсы представлены в двух форматах: текстовом и видео. Кейсы могут использоваться как практический блок при проведении теоретического занятия, так и для проведения отдельного практического занятия.

Для организации групповой или индивидуальной практической работы можно использовать учебное упражнение, являющееся частью этого модуля.

Учебно-методический материал «Обзор основных финансовых продуктов и услуг» может быть использован модульно в зависимости от возможностей центра обучения и располагаемого времени. Каждый из блоков презентаций, упражнений и кейсов может представлять из себя отдельный практико-ориентированный семинар. Рекомендованная длительность семинара не более 2 часов для взрослых.



Обзор основных финансовых продуктов и услуг

СТРУКТУРА МОДУЛЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



РЫНОК ФИНАНСОВЫХ
ПРОДУКТОВ И УСЛУГ
ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ
ЛИЦ

БАНКОВСКИЕ
ПРОДУКТЫ: КАРТЫ И
КРЕДИТЫ

СОВРЕМЕННЫЕ
ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ В
ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

ФИНАНСОВЫЕ
ПРОДУКТЫ: СРЕДСТВА
ЭКОНОМИИ,
СОХРАНЕНИЯ И
НАКОПЛЕНИЯ

СТРАХОВАНИЕ И
ПЕНСИОННЫЕ
НАКОПЛЕНИЯ



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Рынок финансовых продуктов и услуг для физических лиц

Обзор

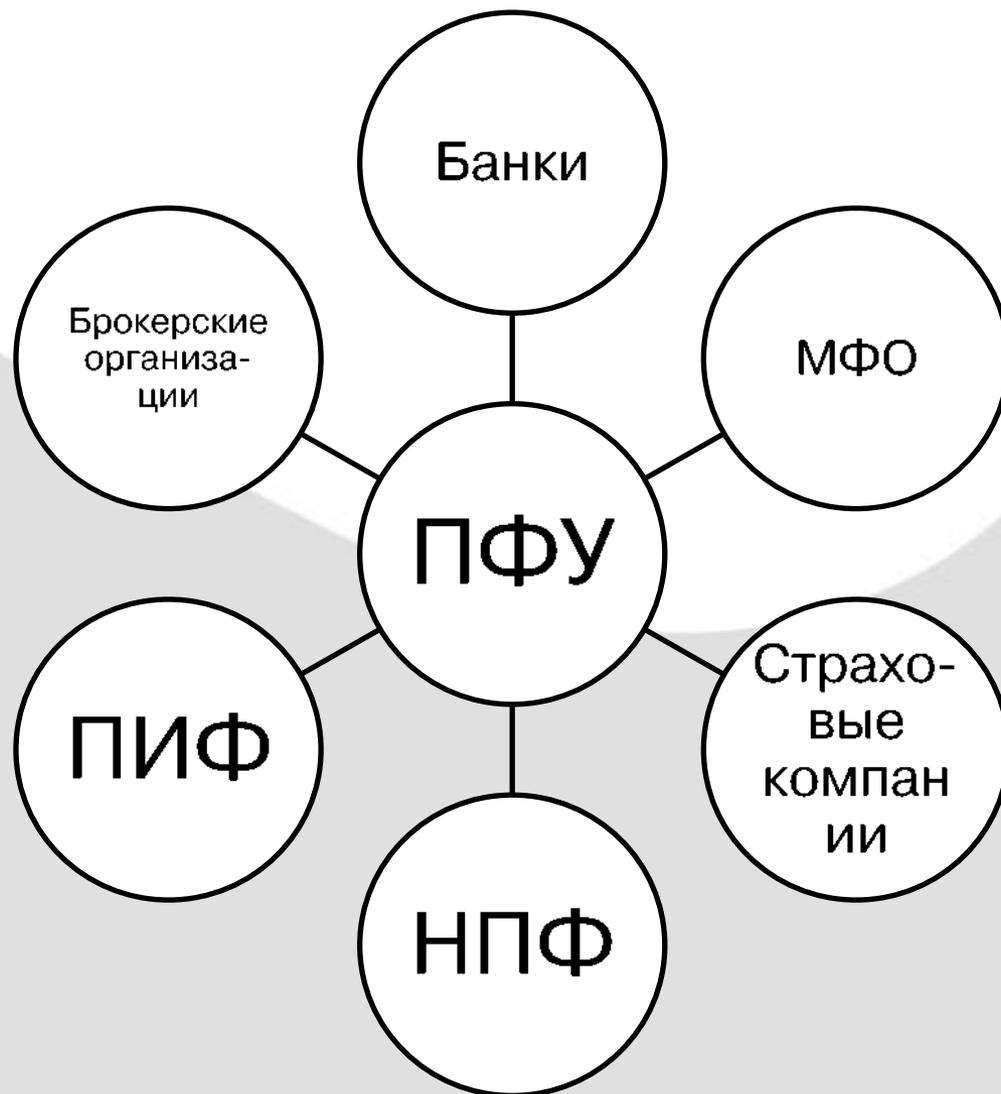


В ЭТОМ БЛОКЕ МЫ РАССМОТРИМ:

- ✓ **Что такое финансовые продукты и услуги, их виды**
- ✓ **Кто является поставщиками финансовых продуктов и услуг**
- ✓ **Место финансовых продуктов и услуг в структуре современного потребления**

ПОСТАВЩИКИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



ЧТО ТАКОЕ БАНК?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Назовите главные признаки банка

ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ БАНКА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- юридическое лицо
- наличие специального разрешения (лицензии) Центрального банка Российской Федерации (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции
- осуществляет операции с деньгами
- открывает счета
- предоставляет заемные средства
- обладает специальной компетенцией по размещению денежных средств

БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- **Банковский продукт** — это конкретный банковский документ (свидетельство), который производится банком для обслуживания клиента и проведения операции. Это может быть договор счета, вексель, чек, банковский процент, депозит, любой сертификат и т.п.
- **Банковская услуга** представляет собой банковские операции по обслуживанию клиента (услуги по управлению потоками денежных средств, брокерские услуги по операциям с ценными бумагами, консультационные услуги)

КОМУ И ЗАЧЕМ НУЖНЫ БАНКИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Обычным гражданам – когда им это удобно или когда нет другой возможности
- Юридическим лицам – прежде всего, потому что государство обязывает их вести большинство расчетов в безналичной форме
- Другим банкам – для развития системы межбанковских отношений и взаимных услуг
- Государству, в лице контролирующих органов – для самых разных видов контроля за денежными потоками и их участниками

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ УСЛУГИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Помимо базовых особенностей услуги (неосвязаемость, неразрывность, непостоянство качества и т.д.), банковские услуги имеют свои **особенности:**

- оказание банковских услуг связано с **использованием денег в различных формах и качествах**
- абстрактные банковские услуги **приобретают конкретный характер на основе договорных отношений;**
- купля-продажа большинства банковских услуг **характеризуется протяженностью во времени.**



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Банковские продукты: карты и кредиты

Как грамотно использовать



В ЭТОМ БЛОКЕ МЫ РАССМОТРИМ:

- ✓ **Виды банковских продуктов**
- ✓ **Банковские карты: дебетовые, кредитные, овердрафт**
- ✓ **Кредитные продукты: нецелевые и целевые (автокредит, ипотека)**

БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ И ПРОДУКТЫ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Финансовая грамотность
для приёмных родителей



Вклады и сбережения:

- Депозиты.
- Индивидуальные банковские сейфы.
- Ипотечные вклады.
- Вклады до востребования.
- Монеты из драгоценных металлов.

Банковские карты: кредитные карты, дебетовые карты, мультивалютные карты, зарплатные карты, специальные предложения, безопасная оплата в интернете

- Банковское обслуживание:
- Наличная валюта и чеки.
- Дистанционное банковское обслуживание.
- Счета, платежи и переводы.

БАНКОВСКИЕ КАРТЫ

Финансовая
грамотность
для приемных родителей



Банковская карта — инструмент, дающий доступ к своему личному счету в банке. Также на чипе карты могут храниться персональные данные: электронная цифровая подпись, реквизиты документов и т.д.



ВИДЫ БАНКОВСКИХ КАРТ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Дебетовая карта

- предварительное внесение или зачисление денежных средств на счет карты, перед использованием ее в расчетах;
- возможности расчета по дебетовой карте ограничены суммой внесенной на счет карты (за исключением карт с овердрафтом)

Кредитная карта

- позволяет рассчитываться без предварительного внесения или зачисления денежных средств на счет карты;
- расчет по карте осуществляется за счет средств кредита, предоставленного банком владельцу карты;
- расчёты ограничены лимитом денежных средств на счету;
- необходимость периодического пополнения в случае использования

ВОЗМОЖНОСТИ БАНКОВСКИХ КАРТ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Возможности:

- Банковские карты позволяют обходиться без наличных денег, что защищает ее владельца от потери или кражи денег и удобно при перевозе крупной суммы денег.
- Банковские карты позволяют осуществлять платежи на расстоянии, без непосредственного контакта с лицом, получающим или передающим денежные средства.
- Банковские карты позволяют воспользоваться услугами банка на расстоянии, без непосредственной явки в офис банка.

ДОСТОИНСТВА БАНКОВСКИХ КАРТ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Достоинства:

- Внесение на счет и получение со счета наличных через банкоматы.
- Получение справки о состоянии счета (остаток денежных средств на счету, история платежей) через банкоматы, интернет и по мобильной связи.
- Пополнение счета и перевод денег по безналичному расчету через банкоматы и интернет.
- Осуществление платежей за товар и услуги в магазинах, ресторанах, гостиницах и т.д. в местах оборудованных платежными терминалами.

КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ И КАРТЫ С ОВЕРДРАФТОМ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



**ИНСТРУМЕНТ
УПРАВЛЕНИЯ СЧЕТОМ,
ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА С
КОТОРОГО МОЖНО
РАСХОДОВАТЬ В
ПРЕДЕЛАХ СУММЫ
КРЕДИТНОГО ЛИМИТА**

ДЕБЕТОВАЯ КАРТА С
ОВЕРДРАФТОМ

КРЕДИТАЯ КАРТА

Погашение долга

Автоматически при первом
поступлении денег на счет

Возможно по частям, к указанной
банком дате

Льготный
(беспроцентный)
период кредитования

Не предусмотрен

Предусмотрен (обычно около 2
месяцев)

Лимит кредитования

Как правило, не выше
уровня среднемесячных
поступлений

Может быть достаточно высоким

Комиссия за снятие

Нет

Есть (до 3–4% от снимаемой
суммы)

КРЕДИТНАЯ КАРТА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Правильно выбрать кредитную карту

- ✓ Продолжительность льготного периода
- ✓ Размер процентной ставки
- ✓ Ежегодная плата за обслуживание (может взиматься даже если вы не активировали карту, но она у вас на руках)
- ✓ Кредитный лимит - не должен провоцировать лишние траты

Правильно пользоваться

- ✓ Погашать задолженность вовремя
- ✓ Пользоваться средствами в льготный период
- ✓ Страховаться осознанно
- ✓ Получать карту лично
- ✓ Ежемесячно вносить сумму не меньше обязательного платежа
- ✓ Следить за кредитным лимитом
- ✓ Следить за сроком действия карты
- ✓ Страховаться осознанно

ОВЕРДРАФТ



- Овердрафт – это тот же кредит. Банк выдает его на определенных условиях: заранее оговаривает максимальную сумму кредита, проценты по нему, беспроцентный период (если он есть), штрафы и пени в случае просрочки.
- Чаще всего овердрафт используют, когда случились какие-то непредвиденные траты и нужно перехватить немного до зарплаты. Но у овердрафта есть и отличия от потребительских кредитов и кредитных карт.
- Главное отличие – он действует для дебетовых карт. И только для зарплатных или таких, на которые регулярно поступают платежи. Это гарантия для банка, что овердрафт будет погашен вовремя.
- Иногда овердрафт есть и на кредитных картах – он позволяет выходить за пределы кредитного лимита на определенную сумму, но это скорее исключение.

ПРЕИМУЩЕСТВА ОТ ПОЛЬЗОВАНИЯ ОВЕРДРАФТОМ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- В любой момент клиент банка может занять недостающие ему денежные средства в пределах лимита.
- Занимать денежные средства можно неограниченное количество раз.
- Овердрафт - это нецелевой кредит. Поэтому кредитные ресурсы можно тратить на любые цели.
- Проценты начисляются только на фактическую сумму овердрафта. То есть проценты начисляются только на ту сумму, которая была взята в долг, а не на весь доступный лимит.
- Если овердрафт не был использован, то никакие проценты не начисляются.

ПРЕИМУЩЕСТВА ОТ ПОЛЬЗОВАНИЯ ОВЕРДРАФТОМ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Сумма кредита постоянно возобновляется. Нет необходимости оформлять новый кредит с банком. Главное условие – вовремя погашать кредит.
- Нет залога и поручителей.
- Такой вид займа, как овердрафт, позволяет совершать важные и необходимые платежи, даже в тот момент, когда прекращаются поступления на расчетный счет.
- Держателям зарплатной карты банк может увеличить сумму лимита в несколько раз.
- Клиент в любой момент может отказаться от данной услуги.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

Это кредит,
предоставляемый
гражданам на любые
личные цели, кроме
предпринимательской
деятельности.

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Целевые

Автокредит, кредит на обучение, на ремонт, кредит в магазине

Нецелевые

Кредит на неотложные нужды, кредит наличными

Залоговые

Обеспеченные имуществом заемщика

Беззалоговые

Не требующие обеспечения, на относительно небольшую сумму

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ КРЕДИТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Оцените свои возможности!

Кредит — это долг, который нужно вернуть

ежемесячные денежные выплаты не должны превышать

30% дохода

Правильно выбрать кредитное предложение

- ✓ Надёжный банк (www.banki.ru/banks/ratings)
- ✓ Наличие лицензии можно проверить на сайте Банка России www.cbr.ru
- ✓ Положительные отзывы клиентов (www.banki.ru/services/responses)
- ✓ Процентная ставка
- ✓ Дополнительные платежи (страхование по необходимости)

ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ КРЕДИТА:

- сумма основного долга
- проценты
- иные платежи в пользу банка, предусмотренные договором (например, комиссии)
- платежи в пользу третьих лиц, если они предусмотрены договором
- платежи по страхованию (если от них зависят процентная ставка или другие платежи по кредиту или если выгодоприобретатель — не заемщик и не родственник заемщика).

ИЗУЧИТЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ДО ПОДПИСАНИЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



По закону договор должен содержать:

- общие условия — устанавливаются банком в одностороннем порядке;
- индивидуальные условия — согласовываются с каждым заемщиком индивидуально и имеют приоритетное значение.

5 дней

На изучение индивидуальных условий договора.

Кредитор не вправе изменять в одностороннем порядке предложенные заемщику условия договора в течении периода ознакомления.

Заёмщик вправе отказаться от страхования кредита, но этом в случае ставка по кредиту может возрасти. Даже если страховка оформлена при получении кредита, от неё можно отказаться в течение 14 дней.

Заемщик вправе самостоятельно выбирать страховую компанию.

ВАЖНО ПОМНИТЬ!

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Кредит – это перенос потребления из будущего в настоящее.
- Мы становимся «богаче» сейчас не за счёт банка, а за счёт своего будущего.
- Получение кредитов может быть финансово грамотным решением, но только в том случае, если он взят не на спонтанные покупки, а действительно важные большие цели и на выгодных условиях.
- Самый распространённый товар, которые берут молодые люди в кредит – новые версии телефонов. Он же является самой неразумной покупкой в долг, так как чаще всего обесценивается еще до того, как кредит будет выплачен

АВТОКРЕДИТ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Это целевой потребительский кредит на покупку транспортного средства с одновременным его использованием в качестве залога.

- Банк имеет право требовать, чтобы заемщик приобрел для заложенного автомобиля страховку АВТОКАСКО. Некоторые банки выдают автокредит без страховки, но это влечет за собой увеличение процентной ставки по кредиту.
- По закону о потребительском кредите заемщик имеет право выбирать страховую компанию самостоятельно.
- Заемщик вправе отказаться от дополнительных видов страхования до заключения кредитного договора без санкций со стороны банка. В случае отказа ставка по кредиту может стать выше.

АВТОКРЕДИТ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



До полного погашения кредита — машина в залоге у банка.

Где находится паспорт транспортного средства не важно.

Планируя необходимую сумму кредита, следует принять в расчет:

- условия банка и страховой компании, предъявляемые к залоговому автомобилю (в том числе к его комплектации);
- полную стоимость автомобиля (с учетом требуемого дополнительного оборудования и оказанных услуг).

ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Это долгосрочный кредит, предоставляемый банками под залог недвижимости
- Приобретая квартиру при помощи ипотечного кредита, заемщик становится ее собственником. Но его права ограничены, так как жилье заложено
- Желательно сформировать финансовый резерв для чрезвычайных ситуаций – не меньше трехмесячного дохода.
- Кредит нужно брать в валюте дохода. Главный риск кредита — колебание валютного курса, чем дольше срок кредитования – тем выше риск.
- По закону об ипотеке (ст. 31), заемщик обязан страховать в пользу банка ~~только предмет залога~~ (на сумму не ниже суммы ипотечного кредита). Но банки, как правило, предлагают договор комплексного страхования следующих объектов и рисков:
 - ✓ заложенное имущество (риск утраты и повреждения залога);
 - ✓ титул (риск утраты права собственности на жилье);
 - ✓ жизнь и здоровье заемщика (риск утраты трудоспособности);
 - ✓ ответственность заемщика (риск невозврата кредита в случае недостаточности средств, вырученных от реализации заложенной квартиры).

МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Занимать деньги в МФО можно только на короткий срок и с полной уверенностью в скорейшем возврате займа!

- Высокие проценты (ограничение с 01.012020 – ставка не более 1% в день и 365% годовых,
- Предельный размер процентов и неустоек не может превышать коэффициент 1,5 (если взял кредит в 10 тысяч рублей, то максимальный совокупный долг – 25 тысяч рублей)
- МФО не имеют права брать в обеспечение своих кредита недвижимость заемщика

ВАЖНЫЕ МОМЕНТЫ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КРЕДИТА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- ✓ Даже если вы не пользуетесь кредитной картой, **она может рассматриваться, как кредитная нагрузка**, может учитываться при рассмотрении получения ипотеки и других кредитов
- ✓ **От страхования можно отказаться** (кроме страхования залога) / клиент вправе самостоятельно выбирать страховую кампанию.
- ✓ Помните, что **поручитель несет такую же ответственность перед банком, как и заемщик**. Когда заемщик перестает погашать кредит, все обязательства по выплате долга принимает на себя поручитель.
- ✓ **Не допускайте просрочек** платежей.
- ✓ Контролировать состояние кредита, желательно **подключить SMS уведомления**.
- ✓ Сообщайте банку **актуальные контактные данные**.

ВАЖНЫЕ МОМЕНТЫ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КРЕДИТА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- ✓ Не прекращать выплаты по кредиту в чрезвычайных ситуациях; **о проблемах с оплатой обязательно письменно предупредить банк.**
- ✓ Если вы не можете оплачивать кредит - **обратитесь за реструктуризацией долга** или его рефинансированием
- ✓ Продолжать выплаты по кредиту при отзыве лицензии (банкротстве) банка и сохранять все квитанции об оплате.
- ✓ Когда кредит погашен, желательно **получить об этом справку от банка.**
- ✓ Внимательно относитесь к предложениям о рассрочке и «0% за кредит». Это может быть как реальная рекламная акция (компенсация процентов банка за счет скидок клиенту), **так и невыгодный кредитный договор с банком.** По закону в случае возврата товара ненадлежащего качества, приобретенного за счет кредита, продавец обязан вернуть уплаченные по кредитному договору суммы (основной долг, проценты и другие платежи).



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

**Финансовые продукты: средства
экономии, сохранения и накопления**

Как грамотно использовать



В ЭТОМ БЛОКЕ МЫ РАССМОТРИМ:

- ✓ **Общие принципы накопления**
- ✓ **Банковские вклады, капитализация вкладов**
- ✓ **Инвестиции, малорисковое инвестирование**
- ✓ **Кэшбек, программы лояльности**

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- банковские вклады,
- инвестиции в фондовый рынок - покупка ценных бумаг компаний и органов власти, которые выставляют их на фондовом рынке.
- вложения в негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



СРОЧНЫЙ ВКЛАД

- вложение денег на установленный договором срок

ВКЛАД ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ

- вложение денег на неопределенный срок с возможностью забрать их в любой момент

АКЦИИ - дают владельцу право на получение части прибыли акционерного общества и участие в его управлении)

ОБЛИГАЦИИ - долговая ценная бумага, дающая владельцу право на возврат в определенный срок номинальной стоимости облигации и на получение дохода).

Индивидуальный инвестиционный счёт

доход = прибыль за счет инвестирования + 13 % налоговый вычет

- ✓ должны быть доходы, облагаемые по ставке 13%: например, заработная плата.
- ✓ нельзя выводить средства в течении 3 лет.

ПРИУМНОЖАТЬ ДОХОД

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Выбрать банк

- ✓ является участником государственной системы страхования вкладов (на сайте Банка России или Агентства по страхованию вкладов)
- ✓ Наличие лицензии на осуществление банковских операций (сайт Банка России www.cbr.ru)
- ✓ Высокий рейтинг банка (Рейтинги международных агентств на сайте www.banki.ru/banks/ratings)
- ✓ Положительные отзывы клиентов

Выбрать вклад

- ✓ Размер процентной ставки и срок вклада
- ✓ Периодичность выплаты процентов
- ✓ Капитализация процентов (начисление процентов на проценты)
- ✓ Условия досрочного закрытия вклада (полного или частичного)
- ✓ Пополнение вклада в течение срока действия договора
- ✓ Размер сборов за дополнительные услуги (комиссионных и пр.)

СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



1 400 000 рублей

страховое возмещение гарантируемое
государством

14 дней

срок получения возмещения по вкладу

**Агентство по страхованию вкладов
(АСВ)**

*Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке,
возмещение выплачивается по каждому из вкладов
пропорционально их размерам, но не более 1 400 000 рублей
в совокупности*

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- **Чем выше риск, тем больше доход и наоборот**
- **«Складывать яйца в разные корзины».** Формируйте портфель с разным уровнем риска: если что-то пошло не так в одном месте, можно выиграть в другом
- **Поддержание ликвидности.** Какая-то сумма должна быть всегда доступна для житейских нужд. И банковский депозит с возможностью частичного снятия денег или накопительный счёт здесь подходят больше, чем ПИФ
- **Рисковать можно тем, что не страшно потерять.** Не стоит задумываться о вложениях на фондовом рынке, пока не сформированы сбережения «на чёрный день». Здесь деньги не застрахованы – их можно полностью потерять.

МАЛОРИСКОВАННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



ПИФы (паевые инвестиционные фонды). Как работают ПИФы?

- **1. УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ СОЗДАЕТ ФОНД (ПИФ)** с заданной стратегией вложения средств (определяет уровень риска и потенциальную доходность)
- **2. ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ФОНД.** Вкладываете в него деньги (покупаете паи), передавая деньги в профессиональное управление с целью получения дохода
- **3. СРЕДСТВА ФОНДА ИНВЕСТИРУЮТСЯ** в инструменты финансового рынка, недвижимость. Управляющая компания заботится о сохранении и приумножении активов фонда
- **4. ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ДОХОД.** Доход образуется в случае роста стоимости пая. Однако такой рост не гарантирован. Стоимость паев может снижаться

МАЛОРИСКОВАННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Вложения в негосударственные пенсионные фонды. НПФ может помочь вам увеличить пенсию двумя способами:

- **Нарастить накопительную часть государственной пенсии**

С 2002 по 2013 год часть обязательных пенсионных отчислений работодателей шла не на общий счет Пенсионного фонда России (ПФР), а на индивидуальные пенсионные счета сотрудников. Эти суммы можно оставить там же, в ПФР (они все равно останутся персональными), а можно перевести в один из НПФ. Эти индивидуальные счета можно пополнять самостоятельно — тогда государственная пенсия будет больше.

- **Сформировать дополнительную пенсию**

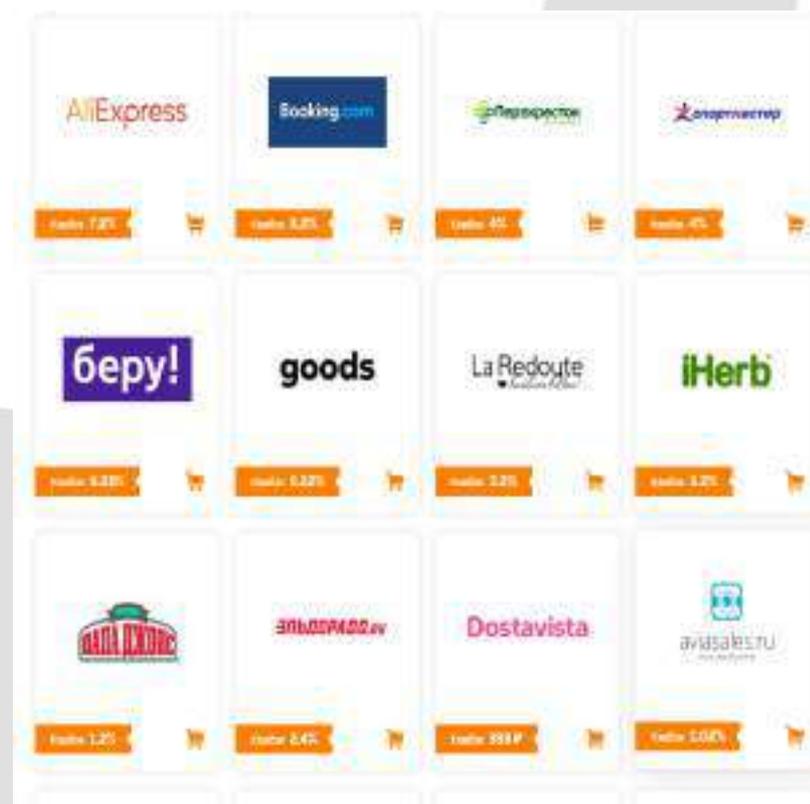
Необходимо выбрать НПФ и заключить с ним договор негосударственного пенсионного обеспечения (НПО). Это позволит организовать себе вторую, дополнительную пенсию.

CASHBACK-СЕРВИСЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Кэшбэк — это часть денег, которая возвращается за онлайн-покупки.
- Необходима регистрация в кэшбэк-сервисе (самые популярные letyshops.ru или kopikot.ru, или <https://cash4brands.ru>).
- Выбираете магазин из списка на сайте сервиса.
- На сайте магазина как обычно оплачиваете заказ.
- Магазин автоматически сообщает информацию о сумме заказа, и в личном кабинете кэшбэк-сервиса появляется ваш возврат.
- Когда вы накапливаете минимальную сумму (обычно 500 рублей), то можете перевести её себе на банковскую карту.



СКОЛЬКО МОЖНО ВЕРНУТЬ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Зависит от конкретного магазина. Самый большой процент возврата у таких магазинов, как aliexpress (до 10%), ozon.ru (до 7,5%), Asos (до 6%) и т.д.

При этом у некоторых сервисов сумма процентов зависит от общей суммы заказов. Например, в letyshops.ru сумма кэшбэка увеличивается на 30%, если ваш общий кэшбэк станет больше 10000 рублей, что не так много, если вы часто путешествуете.

Это на 100% безопасно, поскольку покупка с кэшбэком ничем не отличается от обычной покупки в магазине.

Никаких персональных данных о покупках, доставке и другой информации сайты не получают. Магазин-партнер лишь присылает размер вознаграждения, которое автоматически начисляется на ваш персональный аккаунт в кэшбэк сервисе.

СОВЕТЫ БЫВАЛОГО

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



1. Обязательно следите за акциями сервисов. Обычно на крупные праздники вроде Нового года, Рождества, 8 марта кэшбэк увеличивается в несколько раз.
2. Обязательно читайте условия возвращения кэшбэка для каждого магазина, чтобы лишний раз не расстраиваться из-за недопонимания.
3. Чтобы не запутаться в магазинах, сервисах и акциях, рекомендуем скачать с сайта выбранного сервиса фирменное расширение для браузера, которое будет напоминать, что на покупке можно сэкономить.



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Страхование и пенсионные накопления

Профилактика последствий несчастных случаев.
Как накопить на старость



В ЭТОМ БЛОКЕ МЫ РАССМОТРИМ:

- ✓ **Цели страхования, виды страхования**
- ✓ **Основные страховые продукты:
рисковое и накопительное страхование**
- ✓ **Формирование пенсии по старости,
накопительная пенсия,
негосударственные пенсионные фонды**

СТРАХОВАНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Страхование — это способ возмещения убытков, которые потерпело физическое или юридическое лицо, посредством их распределения между многими лицами (страховой совокупностью).

РИСКОВОЕ СТРАХОВАНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



События, связанные с жизнью и здоровьем человека

Страхование жизни и здоровья: страхование от несчастных случаев и болезней, страхование путешественников и др.

События, связанные с имуществом и активами

Страхования имущества от воздействия огня, противоправных действия третьих лиц и др.

События, связанные с действиями, которые могут причинить ущерб другим людям

Профессиональное страхование ответственности, страхование владельцев транспортных средств, страхование индивидуальной гражданской ответственности

ДУМАТЬ О БЕЗОПАСНОСТИ!

НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Накопительное страхование жизни представляет собой программу, посредством которой не только страхуется здоровье и жизнь российских граждан, но и значительно приумножается их капитал.
- Застрахованное лицо, приобретающее полис накопительного страхования жизни, может самостоятельно определить, в течение какого срока будет действовать соответствующий договор.
- После того как страховщик выдаст полис на руки застрахованному лицу, программа накопительного страхования сразу начинает действовать. При расторжении договора (данная процедура проводится после получения от застрахованного лица заполненного заявления, установленного образца) страховщик выплачивает своему клиенту выкупную сумму, размер которой исчисляется в соответствии с условиями данного документа

КАК ВЫБРАТЬ СТРАХОВУЮ КОМПАНИЮ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- ✓ Проверьте лицензию на сайте банка России
- ✓ Узнайте рейтинг надёжности
- ✓ Изучите отзывы клиентов
- ✓ Узнайте порядок выплаты по страховому случаю (сроки)
- ✓ 14 дней - период охлаждения в течение которого можно отказаться от договора страхования и вернуть уплаченную страховую премию в полном объеме.

ВКЛАДЫВАТЬ В БУДУЩЕЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Добровольные пенсионные накопления

Это средства, переданные физическим лицом на основании договора в управление негосударственному пенсионному фонду (НПФ).

Выбрать пенсионную схему

- сколько будет платить вкладчик;
- сколько он получит в будущем;
- сколько останется наследникам.

Выбрать НПФ

- Наличие лицензии НПФ Проверить на сайте Банка России - www.cbr.ru
- Высокий рейтинг надежности - Узнать на сайтах рейтинговых агентств, например: «Эксперт-РА» www.raexpert.ru, «Национальное Рейтинговое Агентство» www.ra-national.ru
- Стабильно высокий рейтинг доходности (за последние 5 лет) - Узнать на специализированных сайтах, например: www.pensiamarket.ru, www.npf.investfunds.ru/ratings
- Положительные отзывы клиентов НПФ- Проверить на специализированных сайтах, например: www.pensiamarket.ru

КАК ПРОВЕРИТЬ НАДЕЖНОСТЬ НПФ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Проверьте, есть ли у фонда лицензия.
- Обратите внимание на срок существования НПФ (чем дольше, тем лучше), количество клиентов и объем пенсионных средств в управлении фонда. Все эти данные есть в открытом доступе на сайте Банка России.
- Посмотрите, кому фонд принадлежит. Если им владеют крупные и надежные структуры, например банки или корпорации, это внушает надежду на устойчивость НПФ.



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

**Современные информационные
технологии в финансовой сфере**

Обзор и правила



В ЭТОМ БЛОКЕ МЫ РАССМОТРИМ:

- ✓ **Интернет-банкинг. Взаимодействие с финансовыми организациями через Интернет**

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Интернет-банкинг - это комплекс банковских услуг, предоставляемых клиенту банком посредством Интернет, который включает в себя: контроль собственных счетов; покупку и продажу безналичной валюты; оплату коммунальных услуг, доступа в Интернет, счетов операторов сотовой и пейджинговой связи; проведение безналичных платежей, перевод средств по счетам.

Дистанционным банковским обслуживанием (ДБО) принято называть оказание банковских услуг (предоставление банковских продуктов) на расстоянии, без посещения клиентами офиса банка, без непосредственного контакта с сотрудниками банка — из дома (так называемый «home-banking»), офиса, автомобиля и т.д.

Преимущества дистанционного обслуживания:

- сокращаются операционные издержки;
- клиенты получают доступ к банковскому обслуживанию из любой точки мира, где есть Интернет;
- экономия времени;
- сокращение издержек банка и как следствие удешевление продуктов и услуг банка

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Уровни Интернет-банкинга:

- информационный (сайт банка в Интернет, на котором отражены виды и тарифы оказываемых услуг);
- коммуникационный (двусторонний обмен информацией посредством электронной почты, информация о состоянии счета, выписки по счетам);
- полнофункциональный транзакционный банк (проведение всех финансовых операций, кроме выдачи наличных)

Виды Интернет-банкинга:

- системы «Банк-Клиент»
- видеобанкинг - это система интерактивного общения клиента с персоналом банка, своего рода видеоконференция, для организации которой используется устройство, называемое киоском.
- WAP-банкинг — удаленное управление счетами посредством мобильного телефона, оснащенного специальным программным обеспечением на базе протокола беспроводной передачи данных.
- SMS-банкинг - при помощи служб коротких сообщений (SMS), которые есть у любого оператора сотовой связи, клиенту доступна вся информация о состоянии расчетных счетов (остатков по счету), а также получение выписок по счету за требуемый период.

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ ПОЗВОЛЯЕТ:

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- знакомиться с банковскими правилами;
- получать справочную информацию (перечень выполняемых банком операций, курсы валют и т.д.);
- открывать различные банковские счета;
- управлять движением средств по счетам, в том числе карточными счетами;
- получать сведения о состоянии своего счета в форме соответствующих выписок;
- осуществлять платежи по счетам, в том числе за товары и услуги, включая коммунальные

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ ПОЗВОЛЯЕТ:

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- получать электронные копии расчетных документов;
- заказать чековую книжку;
- проводить конверсионные операции;
- проводить операции с инвестиционным портфелем, который находится в управлении банка;
- осуществлять кредитные операции (овердрафтный кредит);
- обмениваться с банком электронными текстовыми сообщениями, финансовой информацией;
- получать консультационные и информационные услуги; и др.

Активные операции в Интернет-банке:

- покупка и продажа валюты,
- совершение переводов в рублях и валюте,
- пополнение пластиковых карт,
- оплата коммунальных услуг, сотовой связи, доступа в интернет, междугородных и международных переговоров и т. д .



Финансовая грамотность

для приёмных родителей

[Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде](#)

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».



Обзор основных финансовых продуктов и услуг Упражнение №1. Совершение крупной покупки



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

«Навыки использования финансовых инструментов»

Цель–отработка навыков принятия решений по использованию финансовых инструментов в определенной жизненной ситуации

Задачи:

- Изучение особенностей таких инструментов аккумулирования средств для совершения покупки, как: банковский кредит, кредитная карта, накопление на банковском счёте, микрозаём, а также поиск дополнительного дохода, экономии на потреблении и финансовая кооперация.
- Расчёт срока накопления необходимой суммы или срока погашения долга в зависимости от того, какой инструмент использован.
- Выбор и обсуждение наиболее оптимального инструмента или их сочетания для совершения крупных денежных трат в условиях конкретной жизненной ситуации.

Необходимое оборудование/средства для выполнения упражнения: флипчарт, листы бумаги для флипчарта, маркеры, стикеры, описание жизненной ситуации, информационные листы;

Описание игры: Аудитория делится на 3-4 группы, каждая из которых изучает особенности (преимущества и недостатки) различных финансовых инструментов и возможностей (для накопления и для привлечения заёмных средств). Каждая группа формулирует своего рода правила (общую инструкцию) обращения с тем или иным инструментом.

Группы:

- банковская карта,
- банковский кредит/заём в микрофинансовой организации,
- экономия и финансовая кооперация,
- накопление на банковском счёте или депозите.

Этапы проведения упражнения, тайминг (краткая версия упражнения)

Этап	Время	Описание
1.Формирование групп	4-5 минут	Группы могут быть сформированы самим преподавателем. или Слушателям предлагается вытянуть карточку, на которой будет пиктограмма, символизирующая тот или иной финансовый инструмент. Например, изображение банковской карты, копилки – накопление на банковском счёте или депозите, банка – потребительское кредитование, монетки – экономия на потреблении, человечки, взявшиеся за руки – финансовая кооперация и т.п. Карточки с пиктограммами могут быть подготовлены сами преподавателем.
2. Изучение материалов. Формулировка инструкции обращения с финансовым инструментом	20 минут	Каждой команде раздаются материалы с описанием жизненной ситуации, различных финансовых инструментов и способов экономии. На их основе, а также на основе своего опыта члены группы формулируют инструкцию обращения с тем или иным инструментом применительно к жизненной ситуации.
3. Расчёт времени на то, чтобы накопить или закрыть долг на покупку	10 минут	Для всех команд обозначается стоимость крупной покупки (в пределах 40 тысяч рублей). Каждая команда должна рассчитать, сколько времени ей придётся экономить для совершения этой покупки или как долго придётся за неё расплачиваться при покупке на заёмные средства. Результаты работы группы фиксируют на листе флипчарта
4. Подведение итогов	10 минут	Презентация решений групп

Этапы проведения упражнения, тайминг (длинная версия упражнения)

Этап	Время	Описание
1.Формирование групп	4-5 минут	Группы могут быть сформированы самим преподавателем. или Слушателям предлагается вытянуть карточку, на которой будет пиктограмма, символизирующая тот или иной финансовый инструмент. Например,

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

		изображение банковской карты, копилки – накопление на банковском счёте или депозите, банка – потребительское кредитование, монетки – экономия на потреблении, человечки, взявшиеся за руки – финансовая кооперация и т.п. Карточки с пиктограммами могут быть подготовлены сами преподавателем.
2. Формирование семейного бюджета	15 (30) минут	Каждой команде раздаются материалы с описанием жизненной ситуации, различных финансовых инструментов и способов экономии. На основании жизненной ситуации и информационных листов группы должны рассчитать семейный бюджет и подвести итог. Отдельной итерацией может быть сравнение вариантов бюджетов, которые были разработаны в группах
3. Формулировка инструкции обращения с финансовым инструментом	20 минут	На основе материалов, а также на основе своего опыта члены группы формулируют инструкцию обращения с тем или иным финансовым инструментом, применительно к жизненной ситуации.
4. Расчёт времени на то, чтобы накопить или закрыть долг на покупку	10 минут	Для всех команд обозначается стоимость крупной покупки (в пределах 40 тысяч рублей). Каждая команда должна рассчитать, сколько времени ей придётся сэкономить для совершения этой покупки или как долго придётся за неё расплачиваться при покупке на заёмные средства. Результаты работы группы фиксируют на листе флипчарта
4. Подведение итогов	10 минут	Презентация решений групп

Предполагаемые выводы в ходе упражнения:

- Выбор инструмента для аккумулирования недостающих средств на крупную покупку зависит от двух основных параметров: насколько сильны ваши терпение и дисциплина, а также насколько срочной является покупка.
- Самый простой способ достать недостающие средства – взять кредит или заём в микрофинансовой организации. Это может быть единственным вариантом в случае срочной необходимости в покупке (холодильник, стиральная машина и т.п.). Более сложным, но финансово грамотными решениями являются различные способы накопления или сочетание

нескольких финансовых инструментов (например, кредитной карты и сбережений на банковском счёте).

- Обычно экспертами отмечается, что привычкой должно стать откладывание минимум 10% от ежемесячного дохода. А сумма долгов за каждый месяц в личном или семейном бюджете не должна превышать 30% от уровня доходов.

Жизненная ситуация для групп:

Семья Ивановых проживает в небольшом городке – районном центре, в четырехкомнатной квартире. Семья состоит из пяти человек: папа, мама, сын, дочь и бабушка. Совокупный доход семьи составляет 55 000 рублей в месяц: папа зарабатывает 25 000 рублей, мама зарабатывает 15 000 рублей, бабушка получает пенсию 13 000 рублей, сын получает стипендию 2000 рублей. Ежемесячные расходы семьи состоят из оплаты коммунальных услуг, покупки продуктов питания, непродовольственных товаров, заправки автомобиля, расходов на лечение бабушки. Также у семьи Ивановых имеется кредит на квартиру (платёж в месяц — 8 000 рублей) и кредит на машину (платёж в месяц — 7 000 рублей).

В конце учебного года сын планирует поехать на практику в крупный город в одну компанию, занимающуюся разработкой программного обеспечения. В компании готовы его принять, однако, просят, чтобы он работал на своем компьютере, так как корпоративная политика не позволяет допускать практикантов к компьютерам компании в целях обеспечения безопасности баз данных, поэтому встал вопрос о покупке ноутбука, средняя стоимость которого составляет 40 000 рублей.

Вопросы:

1. Как совершить покупку при помощи кредитной карты? (сколько семья готова отдавать ежемесячно в виде обязательного платежа по карте? Какими правилами нужно руководствоваться при использовании кредитной карты?)

2. Как совершить покупку в кредит? (какой ежемесячный платеж может позволить себе семья с учетом всех обязательных расходов? За сколько семья выплатит долг, если ставка по кредиты 18%?)

3. Как накопить на покупку при использовании банковского вклада? (за какой срок семья накопит на покупку, если ставка по вкладу 6% годовых?, Какую сумму семья получит в конце этого срока?)

4. Как совершить покупку без использования финансового инструмента? За какой срок семья сможет накопить? От каких расходов семья может отказаться? Какие ее варианты решения могут быть у этой задачи?

Информационный лист: цены, налоги, пособия

1	Минимальная стоимость потребительской корзины на одного человека в месяц – 4 тыс. р.
2	Оплата коммунальных услуг, включая телефон, электричество и Интернет, — 8 тыс. р.
3	Цена однокомнатной квартиры — 2 млн р.
4	Цена двухкомнатной квартиры — 2,5 млн р.
5	Цена трёхкомнатной квартиры — 3 млн р.
6	Цена четырёхкомнатной квартиры — 3,5 млн р.
8	Налог на недвижимость — 0,1% стоимости в год
9	Налог на автомобиль 2 тыс. р. в год
11	Добровольное страхование квартиры — 150 р. в месяц
12	Добровольное страхование имущества — 100 р. в месяц.
13	Арендная плата за однокомнатную квартиру — 20 тыс. р. в месяц.
14	Ставка налога 35% установлена для любых выигрышей и призов, получаемых в конкурсах, играх и других мероприятиях, проводившихся в целях рекламы, в остальных случаях ставка составляет 13%.
15	Стоимость полиса КАСКО на год — 30 тыс. р.
16	Стоимость полиса ОСАГО на год — 6 тыс. р.
17	Стоимость туристической путёвки — 30 тыс. р. на человека.
18	Стоимость обучения на коммерческом отделении университета — 100 тыс. р. в год.
19	Материнский капитал — 500 тыс. р.
20	Пособие по уходу за ребёнком — 12 тыс. р. в месяц.
21	Процентная ставка по вкладам — 10%.
22	Процентная ставка по кредитам — 15%.
23	Цена акции — 100 р. Дивиденды — 10% стоимости акций.
24	Пеня за неуплату коммунальных услуг — 10 р. в день.

Обзор основных финансовых продуктов и услуг Упражнение №2. Угадай финансовый продукт или услугу



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Ниже приведены высказывания о конкретном финансовом продукте. Это собирательные описания, которые часто используются финансовыми организациями для рекламы своих продуктов и услуг. Вам необходимо ознакомиться с текстом и определить, о каком продукте идёт речь.

1. Оформляется и выдается в день обращения... необходимо предоставить только паспорт... помощь до зарплаты... максимальная сумма 50 000 рублей... всего 2% в день... без поручительства
2. Бесплатное пополнение...VISA...бесплатное обслуживание для зарплатных клиентов...льготный период 50 дней с даты покупки...лимит 100 000 рублей...доступное снятие наличных
3. Специальные предложения от партнёров банка...каждый балл приравнивается к 1 рублю...возврат до 10% от стоимости покупки...бесплатное обслуживание, если сумма ежемесячных трат составляет не менее 10 000 рублей...индивидуальный дизайн
4. Сумма возмещения до 100 000 рублей...несчастный случай...временная нетрудоспособность...жизни и здоровья...присоединение к программе членов семьи...единовременная комиссия 2000 рублей
5. Сумма до 500 000 рублей....срок до 5 лет...процентная ставка 19% годовых...на любые цели...выдача наличными...без поручительства...досрочное погашение без комиссий
6. Бесплатное обслуживание для зарплатных клиентов...стоимость обслуживания 900 рублей в год...MasterCard, VISA, МИР, Maestro... бесплатное снятие наличных в банкоматах банка и партнёров банка...бесконтактная оплата...
7. На срок до 10, 20, 30 лет...дожитие...сумма возмещения до 1 000 000 рублей...ежемесячный взнос 5000 рублей...единовременное получение накопленной суммы по истечению срока программы...несчастные случаи...вред здоровью
8. На срок до 30 лет...залог имущества...дифференцированные или аннуитетные платежи, досрочное погашение...процентная ставка 10,2% годовых...обязательное страхование имущества

Вопросы для обсуждения:

1. На какие характерные признаки каждого финансового продукта вы обратили внимание?
2. Какие финансовые продукты здесь еще не обозначены? Какие у них характеризующие признаки?

Правильные ответы:

1. микрозайм
2. кредитная карта
3. банковская карта с кэшбэком
4. страхование рисков
5. потребительский кредит
6. дебетовая карта
7. инвестиционное страхование
8. ипотека

Обзор основных финансовых продуктов и услуг Учебный кейс № 1. Свои или не свои?



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Описание ситуации:

В семье воспитывается двое родных и один приемный ребенок – сирота, получающий пенсию по потере кормильца.

Пенсия размещается на вкладе с пополнением без частичного снятия со ставкой 5%, на счете уже скопилось порядка 500 000 рублей. Также семья некоторое время назад взяла кредит на образование одного из родных детей на сумму 100 000 рублей на 2 года со ставкой 13,9%.

Вопросы для самопроверки:

- 1) Включается ли пенсия приемного ребенка в семейный бюджет в качестве дохода? Стоило ли родителям брать кредит, если уже накоплена сумма в пять больше нужной им?
- 2) Кажется, что вклад, на котором лежит пенсия, не очень выгодный: процентная ставка низкая, снимать нельзя. Могут ли приемные родители перенести деньги на другой вклад? А в другой банк? А инвестировать в акции, например?
- 3) Разумным ли решением для семьи было брать кредит на образование?
- 4) У приемного ребенка может возникнуть вопрос: почему его пенсию откладывают, а не разрешают тратить на текущие нужды. Как можно объяснить ребенку такое решение?

Рекомендуемые ответы:

- 1) Выплаты приемному ребенку: такие, как пенсия или пособие – не входят в семейный бюджет приемной семьи. Приемные родители не могут ими распорядиться и тратить их на свои нужды. Более того, приемные родители должны вести учет использования денег, чтобы в любой момент доказать правомерность их расходования. Согласно правилам усыновления отчет они должны предоставлять один раз в год, но органы опеки имеют полное право ознакомиться с ним в любое время (*Статья: Финансирование приемных семей. Споры (Антонов К.) («Административное право», 2017, N 1)*)
- 2) Согласно п.5 ст. 18 Федерального закона от 24.04.2008 N 48-ФЗ (ред. от 29.05.2019) «Об опеке и попечительстве», «Опекун и попечитель обязаны заботиться о переданном им имуществе подопечных как о своем собственном, не допускать уменьшения стоимости имущества подопечного и способствовать извлечению из него доходов». Соответственно, выбор вклада, на котором будет размещаться и

копиться пенсия приемного ребенка, должен исходить из будущей выгоды самого ребенка: если на рынке есть более выгодные предложения – с большей процентной ставкой или другими более выгодными условиями, в том же банке или в другом, приемные родители могут закрыть старый вклад и открыть новый. Важно, чтобы вклад, включая проценты, был застрахован в системе обязательного страхования вкладов в банках Российской Федерации и суммарный размер денежных средств, находящихся на счете или нескольких счетах в одном банке, не превышал предусмотренный Федеральным законом от 23 декабря 2003 года N 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» размер возмещения по вкладам – 1 400 000 рублей (ст.19 Федерального закона от 24.04.2008 N 48-ФЗ (ред. от 29.05.2019) «Об опеке и попечительстве»). При этом до сих пор и приемные родители, и органы опеки считают, что выбирать можно только банк, не менее половины акций (долей) которого принадлежит Российской Федерации, однако это положение утратило силу с принятием Федерального закона от 4 ноября 2014 г. N 333-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части исключения положений, устанавливающих преимущества для отдельных хозяйствующих субъектов». В любом случае вклад должен быть застрахован, поэтому инвестиционные продукты, даже если их доходность выше, скорее всего, не подойдут.

- 3) Описания ситуации не достаточно для того, чтобы однозначно ответить о разумности решения взять кредит. Мы не знаем ни о доходах, ни о других расходах семьи. Но важно понимать, что распространенное мнение *«брать кредит однозначно нельзя»* неверно, использование кредита может быть примером разумного финансового поведения. Если кредитное предложение разумно выбрано на рынке, его процентная ставка, полная стоимость, срок и периодичность погашения выгодны; если кредитная нагрузка не превышает 30% доходов семейного бюджета; если цель кредита – не удовлетворение сиюминутной выгоды и не повышение уровня потребления (например, покупка нового телефона или организация свадьбы), а, как в данном примере, инвестиция в образование, то решение вполне разумное.
- 4) Разговор с приемным ребенком о деньгах, накоплениях, долгосрочном планировании всегда непростой. Многие приемные родители отмечают, что как бы они ни старались, показывая собственный положительный пример, используя разные формы обучения, в т.ч. игровые, всегда есть риск того, что под влиянием

друзей или биологических родственников, потратят все накопленные деньги на празднование 18-летия или найдут способ снять их со счета даже раньше. К сожалению, здесь нет готового решения. В любом случае важно говорить о финансовой грамотности с приемным ребенком разными способами: игровыми, академическими, в формате «равный – равному»: когда уже взрослый человек, воспитывавшийся ранее в приемной семье, делится своим опытом. Возможно, в вашей практике были случаи успешного разговора с приемным ребенком на финансовые темы, поделитесь ими, пожалуйста, в ходе обсуждения.

Обзор основных финансовых продуктов и услуг Учебный кейс № 2. Как пользоваться банковскими картами и не остаться без штанов



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Описание ситуации:

Молодая девушка, 18 лет, студентка строительного факультета из приёмной семьи получила премиальную дебетовую карту. Она выбрала именно это предложение, потому что ей показались привлекательными следующие параметры: 6% годовых на остаток, кэшбэк 5% в трех выбранных категориях, кэшбэк до 30% по спецпредложениям, снятие наличных во всех банкоматах — 0 руб.

Первый год обслуживания в банке был бесплатным, и девушка с удовольствием пользовалась банковскими услугами и продуктами: получала стипендию, делала небольшие вклады, получала кэшбек с покупок и т.д.

По прошествии полугода девушка перестала пользоваться картой этого банка. Сняла все деньги с карты. А после и вовсе забыла про эту карту.

На второй год обслуживание по карте было платным: 5 000 рублей в год. Баланс карты ушёл в минус. По условиям обслуживания, карта оказалась с овердрафтом, т.е. минусовый баланс облагался процентами (24% годовых).

Спустя месяц после образования задолженности девушке позвонила сотрудница банка и попросила погасить задолженность. Девушка отказалась оплачивать, апеллируя тем, что не пользовалась картой полгода. Звонки продолжались в течение трёх месяцев, и девушка отказывалась выплачивать долг.

Сейчас ей пришёл судебный приказ от мирового судьи о взыскании задолженности на сумму 5 600 рублей.

Вопросы для самопроверки:

- 1) Стоило ли девушке оформлять такую карту? Как правильно подойти к использованию премиального банковского продукта?
- 2) Как нужно было поступить при обнаружении задолженности на счету карты?
- 3) Что необходимо сделать после получения судебного приказа о взыскании задолженности, с которым вы не согласны?

Рекомендуемые ответы:

1) Банки часто применяют маркетинговый ход с бесплатным обслуживанием, чтобы в будущем получить клиентов, оценивших все преимущества и готовых платить за премиальный продукт. В этом нет мошенничества, однако клиенту банка необходимо быть внимательным. Премиальные продукты, как правило, предоставляют своим клиентам множество преимуществ, например, кэшбек, приоритетное обслуживание в

отделениях банка, уникальные условия по кредитованию, скидки при покупке товаров и услуг у партнеров, которые могут достигать в среднем до 50-70%. Премияльными продуктами с выгодными условиями можно пользоваться, однако при их оформлении нужно обратить внимание на ряд существенных условий, например, на порядок оплаты. Даже если банк предлагает бесплатное обслуживание, то, скорее всего, речь идет только об определенном периоде, например, годе. Исключениями могут быть программы обслуживания для работников конкретных организаций, с которыми у банка есть специальные договоры обслуживания. Обратите внимание на условия, которые начинаются со второго года и последующие периоды. В договоре эти условия должны быть прописаны. Если карта с овердрафтом, необходимо обратить внимание на стоимость, которую банк берет за эту услугу. Это может быть процент на задолженность или единовременная комиссия. Также здесь важно обратить внимание на сроки, в которые необходимо вернуть средства на карту. Положительным в данном случае признается наличие льготного периода, т.е. такого срока, в который можно вернуть деньги банку и не платить проценты.

2) Если обнаружена задолженность на счету карты, нужно незамедлительно связаться со специалистом банка. Если долг образовался в результате снятия средств за обслуживание, а вы не планируете пользоваться банковской картой дальше, необходимо об этом уведомить банк. Очень часто клиентам идут на встречу, предлагают написать заявление на возврат средств по причине неиспользования карты. В таком случае после восстановления нулевого или положительного баланса, необходимо закрыть карту.

3) Банк может перевести вопрос по задолженности в судебную плоскость. Для этого он может пойти двумя путями: либо подать исковое заявление в федеральный суд, либо обратиться к мировому судье за судебным приказом. Первый вариант с федеральным судом означает полноценный судебный процесс, куда должник будет в обязательном порядке приглашен повесткой. Второй вариант – это обращение к мировому судье. С юридической точки зрения, этот сценарий имеет множество тонкостей, но для должника разбираться в них совсем не обязательно. Достаточно знать, что мировой судья выносит судебный приказ просто на основании заявления банка и договора, без разбирательства, обсуждений или споров. Должник не получает каких-либо предварительных уведомлений и вообще в этой процедуре никакого участия не принимает. О вынесении судебного приказа должник узнает, когда ему присылают уведомление. Однако судебный приказ можно отменить. Для этого всего лишь нужно направить заявление тому мировому судье, который изначально выдал судебный приказ о взыскании. Сделать это необходимо в течение 10 дней после получения уведомления.

Контрольно-измерительный материал по теме «Обзор основных финансовых продуктов и услуг»



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Прочитайте внимательно вопрос и выберите один или несколько предложенных вариантов ответа.

- 1) Что такое дебетовая карта?
 - a. карта для оплаты товаров и услуг личными средствами
 - b. карта для оплаты товаров и услуг заёмными средствами
 - c. официальное название всех пластиковых карт, выпускаемых банками
 - d. пластиковая карта, предоставляющая скидку в магазине.

- 2) Что вы не увидите на лицевой стороне банковской карты? (возможно несколько вариантов ответа)
 - a. логотип платежной системы
 - b. пин-код
 - c. cvv/cvc-код
 - d. срок действия карты

- 3) Какие бывают кредиты? (возможно несколько вариантов ответа)
 - a. целевые (автокредит, кредит на обучение, на ремонт, кредит в магазине)
 - b. нецелевые (сумма, выдаваемая наличными или переведенная на счет)
 - c. залоговые (обеспечены имуществом заемщика, например, ипотечный кредит)
 - d. беззалоговые кредиты (не требующие обеспечения)

- 4) Что такое льготный период по кредитной карте?
 - a. срок действия кредитной карты
 - b. суммы средств на карте, которые вы можете тратить в течение определенного периода
 - c. срок, когда не начисляются проценты за пользование средствами на карте
 - d. любые сроки использования кредитной карты для льготных категорий граждан, например, лиц, оставшихся без попечения родителей

- 5) Что такое овердрафт?
 - a. все заёмные средства, предоставляемые по банковским картам
 - b. кредитование банком дебетовой карты клиента («запасной кошелек»)
 - c. кредит наличными
 - d. заём в микрокредитной организации

- 6) Что такое кредитная карта?
 - a. карта для оплаты товаров и услуг личными средствами
 - b. карта для оплаты товаров и услуг заёмными средствами
 - c. официальное название всех пластиковых карт, выпускаемых банками
 - d. пластиковая карта, предоставляющая скидку в магазине.

- 7) Какого инструмента инвестирования (вложения с целью получения дохода) личных средств **НЕ** существует?
- банковские вклады
 - инвестиции в фондовый рынок
 - вложения в негосударственные пенсионные фонды (НПФ)
 - использование игровых автоматов и интернет-казино
- 8) Если вы решили взять кредит, на что в первую очередь следует обратить внимание?
- На полную стоимость кредита
 - На условия возврата кредита досрочно
 - На величину процентной ставки
 - На ежемесячный платеж
- 9) Что включает полная стоимость кредита (ПСК)? (возможно несколько вариантов ответа)
- сумму основного долга
 - будущие затраты на рефинансирование кредита
 - проценты по кредиту
 - иные платежи в пользу банка, предусмотренные договором (например, комиссии)
- 10) Соотнесите характеристику банковской карты с конкретным видом карты:

Долг погашается автоматически при поступлении денег на счет из любых источников (включая пособия)	Кредитная карта
Предусмотрен льготный период кредитования	
Погашение долга самостоятельно в соответствии с графиком платежей	Карта с овердрафтом
Льготный период не предусмотрен	
Комиссия за снятие не предусмотрена	
Лимит кредитования в размере среднемесячных поступлений	
Комиссия за снятие средств наличными	

Правильные ответы:

- 1) a
- 2) b, c
- 3) a, b, c, d
- 4) c
- 5) b
- 6) b
- 7) d
- 8) d
- 9) a, c, d

10) Кредитная карта - Предусмотрен льготный период кредитования, Погашение долга самостоятельно в соответствии с графиком платежей, Комиссия за снятие средств наличными
Карта с овердрафтом - Долг погашается автоматически при поступлении денег на счет из любых источников (включая пособия), Льготный период не предусмотрен, Комиссия за снятие не предусмотрена, Лимит кредитования в размере среднемесячных поступлений

Подсчет результатов:

- 80-100% правильных ответов – тема хорошо усвоена
- 60 – 80% правильных ответов – тема в целом усвоена, но стоит обратить внимание на неправильные ответы, обсудить темы, вызвавшие затруднения, еще раз
- менее 60% правильных ответов – стоит провести дополнительную консультацию по теме в целом (возможно, с участием финансового консультанта), порекомендовать дополнительную литературу, провести дополнительное занятие

Обратите внимание, что вопросы относятся к материалу из Презентации №1 или Презентаций №2-3

Учебно-методическая карта для преподавателей школ приёмных родителей и специалистов службы сопровождения приёмных семей.

Модуль «Грамотное управление имуществом приемного ребенка»



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Цель использования Комплекта методических материалов по повышению финансовой грамотности

Цель использования Комплекта методических материалов - обеспечение качественным методическим оснащением процесс обучения слушателей школ приемных родителей.

Задачи модуля:

1. Предоставить теоретическую и практико-ориентированную информацию приёмным родителям (опекунам) и кандидатам в приёмные родители (опекуны) с целью формирования у них знаний, умений и навыков грамотного управления имуществом приемного ребенка, в том числе принятия экономически обоснованных решений при управлении имуществом и доходами приёмного ребенка.
2. Рассмотреть основные права и обязанности по управлению имуществом приёмного ребенка.
3. Ознакомить с правилами и ограничениями по использованию доходов подопечного.
4. Разъяснить порядок вступления в наследство в отношении имущества подопечного, рассмотреть риски, связанные с наличием кредиторов у наследодателя и обсудить действия позволяющие минимизировать риски.
5. Обсудить основные проблемы и способы их решения при управлении недвижимым имуществом, движимым имуществом, денежными средствами подопечного;

Конечная цель - формирование знаний и навыков приёмных родителей по управлению имуществом приёмного ребенка в целях недопущения возникновения долгов или уменьшения стоимости имущества.

Формируемые знания и навыки

- знания о правах, обязанностях и ограничениях по управлению имуществом приемного ребенка, в том числе о пределах компетенции органов опеки по отношению к имуществу приемного ребенка.
- навыки взаимодействия с органами опеки при разрешении спорных ситуаций по управлению имуществом приемного ребенка, в том числе навыки обжалования решений органа опеки;

- знания и навыки защиты интересов приемного ребенка при решении вопросов распоряжения имуществом, принятия наследства, банкротства банков или должников несовершеннолетнего, распоряжения доходами от использования имущества и денежными средствами подопечного;
- навыки составления процессуальных документов, связанных с управлением имуществом приемного ребенка (жалоба на решение органа опеки, заявление об истребовании информации о долгах наследодателя, заявление о перерасчете квартплаты в связи с проживанием в другом месте, заявление в суд о разделении платежей пропорционально размеру доли и др.).

Требования к тренерам

Тренеры / ведущие модуля «Грамотное управление имуществом приемного ребенка» должны иметь такие компетенции, как: структурирование (способность выбора элементов в материале); вариативность (установление связи между элементами); управление групповой динамикой и убедительность в общении; визуализации (представление информации в виде, удобном для зрительного наблюдения и анализа).

Желательно иметь знания в области защиты прав несовершеннолетних, находящихся под опекой государства и приемных родителей.

Требования к среде и инструментарию обучения

Требования к среде обучения (помещения, оборудование).

- Мебель должна быть мобильной и удобной для работы в больших и малых группах.
- Столы и стулья в стандартном варианте должны быть составлены буквой «П». Со свободной стороны необходимо поставить стол для преподавателя (учесть, что в некоторых случаях в одном модуле могут работать несколько тренеров).
- В помещении должны быть размещены оборудование, экраны, доски и т.п. таким образом, чтобы не мешать проходу преподавателей к слушателям.
- Помещение должно хорошо проветриваться и освещаться. Вместе с тем, в нем должно быть предусмотрено затемнение, достаточное для показа слайдов (либо проверить, что слайды видны при нормальном освещении).
- Желательно, чтобы имелась возможность для групповой работы четырьмя-пятью группами (в каждой не более 5 человек). Возможно, в основном помещении в стандартном варианте могут работать, не мешая друг другу 2 малые группы (при условии, что

они смогут сгруппировать стулья вокруг стола «в «кружок»). Либо необходимо предусмотреть дополнительное помещение.

Оборудование и материалы, необходимые для проведения обучения:

Оборудование:

- Мультимедийный проектор – используется для демонстрации слайдов + удлинитель.
- Экран для проектора.
- Компьютер с установленными программами, позволяющими открывать файлы в форматах doc/docx, ppt/pptx, pdf, mp4; с USB-входом; с доступом в Интернет.
- Кликер (презентар) для управления презентацией.
- Возможно, необходим дополнительный удлинитель, для слушателей и преподавателей с собственными компьютерами.
- Колонки для просмотра видео-ролика, включенного в модуль, со звуком.
- USB-флеш-накопитель с презентаций и материалами модуля или доступ в Интернете на компьютере, если материалы сохранены в облачном хранилище данных.

Канцелярские материалы

- Флип-чарт и/или блокнот для флип-чарта и/или маркерная доска
- Комплекты фломастеров для представления материалов и обеспечения участников тренинга на время работы в малых группах. Фломастеры разных цветов должны быть с толстыми стержнями (по комплекту на группу)
- Блокноты и ручки для слушателей.

Раздаточные материалы для слушателей

Рекомендуется формировать раздаточные материалы в следующем объеме:

Минимальный набор – на каждого слушателя:

- Слайдовые презентации с возможностью делать заметки.
- Лист задания к индивидуальной и групповой работе.

Расширенный комплект:

Рабочая тетрадь, которая содержит:

- Слайдовые презентации, с возможностью делать заметки.
- Лист задания к индивидуальной и групповой работе.
- Выдержки из нормативно правовых актов.

Общий план занятия и тайминг при использовании всего инструментария обучения

Обучающие блоки в модуле сформированы таким образом, что их можно использовать совокупно в одном занятии, по отдельности в разных занятиях (в разное время) или комбинировать в зависимости от темы обучения.

№	Название обучающего блока	Содержание блока
1	Права и обязанности приемного родителя в отношении имущества приемного ребенка	— Порядок передачи приемным родителям имущества приемного ребенка. Виды имущества (движимое, недвижимое, денежные средства). — Основные ограничения прав приемных родителей по распоряжению имуществом. — Права приемных родителей по распоряжению имуществом. Продажа имущества подопечного.
2	Наследование имущества приемным ребенком	— Способы и сроки наследования. Действия приемных родителей при открытии наследства, оформление наследственных прав. — Наследование долгов и наследование прав требования. — Соглашение о разделе наследуемого имущества.
3	Бремя содержания недвижимого имущества	— Оплата коммунальных платежей. — Погашение долгов. — Сдача имущества в наем.
4	Защита имущественных прав подопечного	— Разрешение конфликтов с управляющими компаниями, с другими собственниками. — Действия по защите сбережений подопечного в процедурах банкротства.

Обзор инструментария обучения

1. Для подачи теоретического материала рекомендуется использовать презентации, являющиеся частью настоящего модуля:
 - Презентация №1.
 - Презентация №2.
2. Для формирования практических навыков, отработки умений принимать решение, формирования понимания последовательности действий в конкретной жизненной ситуации, рекомендуется использовать учебные кейсы в текстовом и видео-форматах, являющиеся частью настоящего модуля.

3. Для организации групповой или индивидуальной практической работы можно использовать учебные упражнения, являющиеся частью этого модуля.

Учебно-методический материал «Грамотное управление имуществом приемного ребенка» может быть использован модульно в зависимости от возможностей центра обучения и располагаемого времени. Каждый из блоков презентаций, упражнений и кейсов может представлять из себя отдельный практико-ориентированный семинар. Рекомендованная длительность семинара не более 2 часов для взрослых.



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Грамотное управление имуществом приемного ребенка. Права и обязанности приемного родителя

ЗАДАЧИ МОДУЛЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



1. Предоставить теоретическую и практико-ориентированную информацию приёмным родителям (опекунам) и кандидатам в приёмные родители (опекуны) с целью формирования у них знаний, умений и навыков **грамотного управления имуществом** приемного ребенка, в том числе принятия экономически обоснованных решений при управлении имуществом и доходами приёмного ребенка.
2. Рассмотреть основные **права и обязанности** по управлению имуществом приёмного ребенка.
3. Ознакомить с **правилами и ограничениями по использованию доходов подопечного**.
4. **Разъяснить порядок вступления в наследство** в отношении имущества подопечного, рассмотреть риски, связанные с наличием кредиторов у наследодателя и обсудить действия позволяющие минимизировать риски.
5. **Обсудить основные проблемы и способы их решения** при управлении недвижимым имуществом, движимым имуществом, денежными средствами подопечного.

Конечная цель - формирование знаний и навыков приёмных родителей по управлению имуществом приёмного ребенка в целях недопущения возникновения долгов или уменьшения стоимости имущества.

ФОРМИРУЕМЫЕ ЗНАНИЯ И НАВЫКИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- ✓ знания о правах, обязанностях и ограничениях по управлению имуществом приемного ребенка, в том числе о пределах компетенции органов опеки по отношению к имуществу приемного ребенка.
- ✓ навыки взаимодействия с органами опеки при разрешении спорных ситуаций по управлению имуществом приемного ребенка, в том числе навыки обжалования решений органа опеки;
- ✓ знания и навыки защиты интересов приемного ребенка при решении вопросов распоряжения имуществом, принятия наследства, банкротства банков или должников несовершеннолетнего, распоряжения доходами от использования имущества и денежными средствами подопечного;
- ✓ навыки составления процессуальных документов, связанных с управлением имуществом приемного ребенка (жалоба на решение органа опеки, заявление об истребовании информации о долгах наследодателя, заявление о перерасчете квартплаты в связи с проживанием в другом месте, заявление в суд о разделении платежей пропорционально размеру доли и др.).

ДЕТИ, НАХОДЯЩИЕСЯ ПОД ОПЕКОЙ, ИМЕЮТ ПРАВО

Финансовая
грамотность
для приемных родителей



- ✓ на причитающиеся им алименты, пенсии и другие выплаты;
- ✓ на сохранение права собственности на жилые помещения или права пользования жилым помещением, а при отсутствии жилого помещения имеют право на получение жилого помещения в соответствии с жилищным законодательством;
- ✓ на получение доходов от использования имущества;
- ✓ на защиту от злоупотреблений со стороны опекуна.

ИМУЩЕСТВО ПОДОПЕЧНЫХ

Финансовая
грамотность
для приемных родителей



Имуществом подопечных является имущество, приобретенное ими, полученное от третьих лиц или государства, в том числе:

- ✓ Суммы выплачиваемых алиментов;
- ✓ Суммы пенсий;
- ✓ Суммы пособия или иных социальных выплат, предоставляемых на содержание подопечных;
- ✓ Доходы от управления имуществом несовершеннолетних подопечных (проценты по вкладам в банках, дивиденды по акциям и т.п.)
- ✓ Подаренное или найденное имущество
- ✓ Унаследованное имущество



- **ИМУЩЕСТВО ДОЛЖНО БЫТЬ СОХРАННО**
- **ПОДОПЕЧНЫЙ – СОБСТВЕННИК НЕСЕТ БРЕМЯ СОДЕРЖАНИЯ ИМУЩЕСТВА**
- **ИМУЩЕСТВО ПОДОПЕЧНЫХ МОЖЕТ ПРИНОСИТЬ ДОХОД**

УМЕНЬШИТЬ РАСХОДЫ НА ЖИЛЬЕ, В КОТОРОМ НИКТО НЕ ПРОЖИВАЕТ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- ✓ за счет услуг водоснабжения, водоотведения и электроснабжения, написав заявления в соответствующие ресурсоснабжающие организации.
- ✓ установка приборов учета в многоквартирных домах

Общедомовые услуги, текущий и капитальный ремонт и отопление собственник оплачивает независимо от того, проживает он в квартире или нет.

ПАССИВНЫЙ ДОХОД ОТ ИМУЩЕСТВА - СДАЧА В АРЕНДУ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Правильно составить договор

- письменная форма.
- заключает от имени подопечного его приёмный родитель.
- не менее 2-х экземпляров. Копия договора передается в орган опеки и попечительства.

В договоре должны быть указаны:

- ✓ дата документа и место заключения договора;
- ✓ срок найма;
- ✓ данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче арендатору;
- ✓ стоимость найма и способы оплаты;
- ✓ недочеты передаваемого в найм имущества;
- ✓ перечень имущества, находящегося в квартире и передаваемого в найм;
- ✓ право арендодателя осматривать квартиру не менее 1 раза в месяц;
- ✓ право арендодателя требовать возмещения причиненных убытков;
- ✓ запрет на курение в квартире.

При передаче имущества стороны должны подписать документ, удостоверяющий факт перехода имущества от арендодателя к арендатору – акт приема-передачи.

Договор должен быть подписан двумя сторонам

ПАССИВНЫЙ ДОХОД ОТ ИМУЩЕСТВА - СДАЧА В АРЕНДУ

Финансовая грамотность
для приемных родителей



Определиться, куда будут перечислять деньги.

- На банковский депозит (вклад) подопечного
- на номинальный счет, который открыт опекуну или попечителю и бенефициаром по которому является подопечный.

Номинальный счет дает возможность распоряжаться деньгами «опекаемого» в его интересах без дополнительно разрешения от органов опеки при условии регулярной отчетности.

Но номинальный счет не приносит доход в виде процентов, образующихся в ходе финансовых операций, как в случае с вкладом.

Таким образом, нужно определить, какой вид счета отвечает наибольшим интересам опекаемого в конкретной ситуации.

ПАССИВНЫЙ ДОХОД ОТ ИМУЩЕСТВА - СДАЧА В АРЕНДУ

Финансовая грамотность
для приёмных родителей



Зарегистрировать в Росреестре договор найма жилого помещения, заключенный на срок более 11 месяцев.

Договор найма жилого помещения, заключённый на срок не менее одного года (то есть на 12 месяцев и более), должен пройти государственную регистрацию.

Договор можно зарегистрировать через Росреестр или в МФЦ. Для этого понадобится сам договор, кадастровый паспорт арендуемого объекта, документы, подтверждающие права наймодателя на заключение указанного договора, если наймодателем не является собственник такого жилого помещения (договор, подтверждающий полномочия опекуна по управлению недвижимостью).

Заявление о государственной регистрации найма жилого помещения подается в орган, осуществляющий государственную регистрацию прав, не позднее чем через один месяц со дня заключения договора.

Государственная пошлина за государственную регистрацию договора для физических лиц составляет 2 000 рублей.

ПАССИВНЫЙ ДОХОД ОТ ИМУЩЕСТВА - СДАЧА В АРЕНДУ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Контролировать использование имущества арендодателем.

Для того чтобы быть уверенным в том, что имущество используется арендодателем по назначению, приёмный родитель может проверять его с определенной периодичностью (например, 1 раз в месяц).

Это условие нужно обязательно учесть в договоре.

ПОДОПЕЧНЫЙ - СОБСТВЕННИК ДОЛИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Выделить его долю собственности в натуре (то есть совершить переход от совместной собственности к индивидуальному владению определенной долей).

Долю в праве собственности на жилое помещение можно выделить в натуре во внесудебном порядке, если другие сособственники не возражают против этого и если была достигнута договоренность о принадлежности тех или иных помещений внутри дома. Если согласие об условиях выдела с другими сособственниками не было достигнуто, то выделить долю возможно через суд.

Для того чтобы выделить долю через суд, могут потребоваться первоначальные издержки на перепланировку и ее узаконивание.

Бывают ситуации, когда долю выделить в натуре нельзя, поскольку нет возможности сделать перепланировку и организовать жилое помещение. В этом случае опекун в интересах подопечного вправе потребовать от других участников, владеющих и пользующихся имуществом, приходящимся на его долю, соответствующей компенсации (ст. 247 ГК РФ). Если собственники не согласны выплачивать компенсацию, то ее можно потребовать через суд.

ПОДОПЕЧНЫЙ - СОБСТВЕННИК ДОЛИ

**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей



В практике бывают случаи, когда подопечные вынуждены оплачивать долги по жилищно-коммунальным услугам, которые были накоплены другими собственниками.

Для того чтобы избежать этого, необходимо разделить счета за коммунальные услуги, обратившись в управляющую компанию или товарищество собственников жилья.



Финансовая грамотность

для приёмных родителей

[Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде](#)

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».





**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Грамотное управление имуществом приемного
ребенка. Наследование имущества. Защита
имущественных прав



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

**Наследование имущества приемным
ребенком**

ОБЩИЕ ПРАВИЛА НАСЛЕДОВАНИЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Наследование может быть по закону или по завещанию;
- Ребенок является наследником первой очереди после смерти родителей (усыновителей);
- После смерти бабушки или дедушки несовершеннолетний наследует лишь в том случае, если нет в живых того родителя, который должен быть призван к наследованию
(наследование по праву представления)
- Срок принятия наследства – 6 месяцев с момента его открытия
- Несовершеннолетний ребенок наследует ВСЕГДА, т.е. если есть завещание на другое лицо, то несовершеннолетнему выделяется **ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ДОЛЯ** в наследстве.

ОБЩИЕ ПРАВИЛА НАСЛЕДОВАНИЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Размер обязательной доли – $\frac{1}{2}$ от того, что полагалось бы наследнику, если бы было наследование по закону;

Пример:

Умерла мать. Осталась квартира. Завещание на сожителя. Если бы не было завещания, ребенок был бы единственным наследником и получил бы 100% имущества. При обязательной доле ребенок получит 50% имущества.

ОБЩИЕ ПРАВИЛА НАСЛЕДОВАНИЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Если срок принятия наследства пропущен, то несовершеннолетнему его восстановят в любом случае;
- Если ребенок проживал совместно с умершим на дату смерти, то он считается фактически принявшим наследство.
- Отказаться от наследства нельзя без согласия органа опеки;
- Заключение договора о разделе наследственного имущества нельзя без согласия органов опеки;
- Несовершеннолетний наследник **ОСВОБОЖДАЕТСЯ** от оплаты пошлины при оформлении наследственных прав.

НАСЛЕДСТВО НАДО ПРОВЕРЯТЬ!

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Наследуется не только имущество, но и **ДОЛГИ** наследодателя в пределах стоимости наследственного имущества

ПРИМЕР:

Унаследована квартира стоимостью 1 200 000 руб. и два кредита на сумму 900 000 руб. и 750 000 руб. Наследники должны будут погасить кредиты только на сумму 1 200 000 руб. Остальная часть долга спишется.

НО!!

С момента принятия наследства наследник обязан платить по кредиту. Проценты, которые набежали **ПОСЛЕ** смерти наследодателя не списываются и не ограничиваются стоимостью наследственного имущества. Это ответственность наследников!

НАСЛЕДСТВО НАДО ПРОВЕРЯТЬ!

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Прежде чем принять наследство просите нотариуса запросить кредитную историю наследодателя. Если кредитов больше, чем наследства, то надо получить согласие органа опеки **на отказ от наследства.**
- Отказаться от наследства можно только в течение 6 мес. с момента смерти наследодателя. **Отказ нельзя отозвать обратно!**
- Если у наследодателя долгов много, то его можно признать банкротом (процедура банкротства умершего должника)



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

**Защита имущественных прав приемного
ребенка**

ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ПРАВА ПРИЕМНОГО РЕБЕНКА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Приемный ребенок может безвозмездно пользоваться имуществом приемных родителей с их согласия. Но права собственности на это имущества у ребенка не возникает.
- Приемный родитель по общему правилу НЕ может пользоваться имуществом приемного ребенка бесплатно. В исключительных случаях орган опеки может это разрешить (например, если место жительства опекуна далеко от ребенка и для ребенка удобнее жить в своей квартире).

ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ПРАВА ПРИЕМНОГО РЕБЕНКА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Приемный родитель обязан принять меры для сохранения и сбережения имущества приемного ребенка. Для этого он должен:
 - Обратиться в суд с иском о взыскании алиментов с родителей ребенка, если это не было сделано органами опеки до передачи ребенка в семью;
 - Обратиться в суд с заявлением о замене кредитора, если исполнительный лист на взыскание алиментов выдан органу опеки;
- Если у приемного ребенка много имущества и для управления им требуются специальные знания, приемный родитель может отказаться принимать такое имущество (например доли в бизнесе) и предложить органу опеки привлечь **профессиональных консультантов для управления этим имуществом**

ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ПРАВА ПРИЕМНОГО РЕБЕНКА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Если кто-то пользуется имуществом приемного ребенка неправомерно (например, ухудшает его состояние или проживает без оснований в квартире) приемный родитель обязан обратиться с иском в суд об **истребовании имущества из чужого незаконного владения** либо ином прекращении нарушений.



Финансовая грамотность

для приёмных родителей

[Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде](#)

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».



Грамотное управление имуществом приемного ребенка

Упражнение № 1. Заполнение отчета об использовании имущества несовершеннолетнего

Цель

Отработка навыков составления отчетности об использовании имущества подопечного

Описание ситуации

Андрей был передан в приемную семью год назад. От мамы ему в наследство досталась квартира, стоимостью 1 400 000 руб., земельный участок – 400 000 руб. и дом 600 000 руб., автомобиль – 800 000 руб. и счет в банке, на котором 420 000 руб. Кроме того, Андрей получает пенсию по потере кормильца в размере 8000 руб. и алименты от отца в размере 11 000 руб.

Андрей ходит на робототехнику и дополнительно занимается английским. Расходы на занятия ежемесячно составляют 1 500 и 2 800 руб. соответственно. Кроме того, есть текущие расходы: питание, одежда, коммунальные услуги и т.п.

Скоро 1 февраля, и вам необходимо сдать отчет об использовании имущества несовершеннолетнего. Заполните прилагаемый отчет. Обсудите вопросы, которые у вас возникли при заполнении отчета.

Реквизит:

1. Памятка по заполнению отчета
2. Форма отчета



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

ПАМЯТКА

по заполнению формы отчета

- 1.** Отчет предоставляется лично законным представителем в отдел опеки и попечительства мэрии города до 1 февраля года, следующего за отчетным.
- 2.** В отчете не допускаются пометки, ошибки и исправления.
- 3.** В отчете должны быть заполнены все строки и столбцы, либо, если нет информации для заполнения, необходимо писать слово «**НЕ ИМЕЕТ**» или «**НЕТ**» или «**ОТСУТСТВУЕТ**».
- 4.** К отчету необходимо **прикладывать документы**, на основании которых будут указываться суммы доходов и расходов подопечного.
- 5.** **Отчет может быть заполнен в электронном варианте**, за исключением фамилии и подписи опекуна, попечителя, приемного родителя на последней странице отчета.
- 6.** **Внимательно изучите образец заполнения отчета** и рекомендации к нему.
- 7.** Не забудьте поставить свою личную подпись на последней странице отчета.

ОТЧЕТ НЕ ПРИНИМАЕТСЯ, ЕСЛИ:

- К отчету не приложены необходимые документы (выписки по лицевым счетам, в том числе по номинальным; документы, подтверждающие отсутствие задолженности по коммунальным услугам; копии квитанций, подтверждающих оплату налогов, расчеты задолженности по алиментам, копии квитанций на приобретение бытовой техники, электроприборов, предметов мебели и интерьера и т.п.).
- В отчете отсутствует личная подпись составителя.
- В отчете не в полном объеме заполнены все представленные таблицы и не указана содержащаяся информация.
- В отчете неверно указана сумма израсходованных денежных средств в интересах несовершеннолетнего подопечного.
- В отчете указаны расходы на меньшую сумму по сравнению с фактическими расходами.

Утверждаю

(ф. и. о., подпись руководителя органа опеки и попечительства)

М. П.

« _____ » _____ 20 ____ г.
(дата составления отчета)

ОТЧЕТ

опекуна или попечителя о хранении, об использовании имущества несовершеннолетнего подопечного и об управлении таким имуществом за _____ год

1. Отчет подал _____ ,
(ф. и. о.)

являющийся опекуном или попечителем _____ ,
(ф. и. о. несовершеннолетнего подопечного)

проживающий по адресу: _____
(почтовый индекс, полный адрес опекуна или попечителя)

Имею документ, удостоверяющий личность, _____
(вид документа)

серия _____ номер _____
кем и когда выдан документ _____

Дата рождения _____ Место рождения _____

Телефоны: домашний _____ рабочий _____

Место работы, должность _____

2. Отчет составлен о хранении, об использовании имущества и об управлении имуществом

(ф. и. о. несовершеннолетнего подопечного)

проживающего по адресу: _____
(почтовый индекс, полный адрес несовершеннолетнего подопечного)

3. Дата установления опеки или попечительства либо передачи на воспитание в приемную семью _____

4. Сведения об имуществе несовершеннолетнего подопечного

№ п/п	Вид и наименование имущества	Основание приобретения ⁱ	Место нахождения (адрес)	Площадь (кв. м)	Сведения о государственной регистрации прав на имущество
1	2	3	4	5	6
1.	Земельные участки ⁱⁱ :				
	1)				
	2)				
	3)				
2.	Жилые дома:				
	1)				
	2)				
	3)				
3.	Квартиры:				
	1)				
	2)				
	3)				
4.	Гаражи:				
	1)				
	2)				
	3)				
5.	Иное недвижимое имущество:				
	1)				
	2)				
	3)				

4.2. Транспортные средства

№ п/п	Вид и марка транспортного средства	Основание приобретения ⁱⁱⁱ	Место регистрации
1	2	3	4
1.	Автомобили легковые:		
	1)		
	2)		
2.	Иные транспортные средства:		
	1)		
	2)		
	3)		

4.3. Денежные средства, находящиеся на счетах в кредитных организациях

№ п/п	Наименование и адрес кредитной организации	Вид и валюта счета ^{iv}	Дата открытия счета	Номер счета	Остаток на счете ^v (тыс. рублей)	Процентная ставка по вкладам
1	2	3	4	5	6	7

4.4. Ценные бумаги

4.4.1. Акции и иное участие в коммерческих организациях

№ п/п	Наименование и организационно-правовая форма организации ^{vi}	Место нахождения организации (адрес)	Уставный капитал ^{vii} (тыс. рублей)	Доля участия ^{viii}	Основание участия ^{ix}
1	2	3	4	5	6

4.4.2. Иные ценные бумаги

№ п/п	Вид ценной бумаги ^x	Лицо, выпустившее ценную бумагу	Номинальная величина обязательства (тыс. рублей)	Общее количество	Общая стоимость ^{xi} (тыс. рублей)
1	2	3	4	5	6

Итого по подпункту 4.4 суммарная стоимость ценных бумаг несовершеннолетнего подопечного, включая доли участия в коммерческих организациях, составляет на конец отчетного периода

(тыс. рублей)

5. Сведения о сохранности имущества несовершеннолетнего подопечного

№ п/п	Вид имущества	Изменение состава имущества ^{xii}	Примечание ^{xiii}
1	2	3	4

6. Сведения о доходах несовершеннолетнего подопечного

№ п/п	Вид дохода	Величина дохода (тыс. рублей)
1.	Алименты	
2.	Пенсия	
3.	Пособия и иные социальные выплаты	
4.	Компенсационные выплаты и дополнительное ежемесячное материальное обеспечение	
5.	Единовременные страховые выплаты, производимые в возмещение ущерба, причиненного жизни и здоровью несовершеннолетнего подопечного, его личному имуществу	
6.	Наследуемые несовершеннолетним подопечным и подаренные ему денежные средства	
7.	Иные доходы (указать вид дохода): 1) 2) 3)	
8.	Итого доход за отчетный период	

7. Сведения о доходах от имущества несовершеннолетнего подопечного

№ п/п	Наименование имущества	Место нахождения	Величина дохода (тыс. рублей)	Основание ^{xiv}	Наименование и адрес кредитной организации, расчетный счет ^{xv}
1	2	3	4	5	6
1.	Доход от реализации и сдачи в аренду (наем) недвижимого имущества (земельных участков, домов, квартир, гаражей), транспортных и иных механических средств				
2.	Доход от вкладов в банках и иных кредитных организациях				
3.	Доход от ценных бумаг и долей участия в коммерческих организациях				
4.	Иные доходы (указать вид дохода): 1) 2) 3)				
5.	Итого доход за отчетный период				

8. Сведения о расходах, произведенных за счет имущества несовершеннолетнего подопечного

№ п/п	Вид расходов	Стоимость (тыс. рублей) ^{xvi}	Дата ^{xvii}
1.	Оплата лечения несовершеннолетнего подопечного в медицинских организациях: 1) 2) всего за отчетный период		
2.	Приобретение товаров длительного пользования, стоимость которых превышает установленный в соответствии с законом двукратный размер величины прожиточного минимума на душу населения в целом по Российской Федерации: 1) 2) 3) всего за отчетный период		
3.	Ремонт жилого помещения несовершеннолетнего подопечного: 1) 2) 3) 4) всего за отчетный период		
4.	Итого расходы за отчетный период		

9. Сведения об уплате налогов на имущество несовершеннолетнего подопечного

№ п/п	Вид налога	Дата уплаты	Реквизиты платежного документа
1	2	3	4

10. К настоящему отчету прилагаются копии документов, указанных в подпунктах 4.1—4.3, 4.4.1 и 4.4.2, пунктах 5—9, на _____ листах (количество листов)

(ф. и. о. лица, составившего отчет)

(подпись лица, составившего отчет)

ⁱ Указываются основание приобретения (покупка, мена, дарение, наследование, приватизация и другие), а также реквизиты (дата, номер) соответствующего договора или акта.

ⁱⁱ Указывается вид земельного участка (пая, доли): под индивидуальное жилищное строительство, садовый, приусадебный, огородный и другие виды.

ⁱⁱⁱ Указываются основание приобретения (покупка, мена, дарение, наследование и другие), а также реквизиты (дата, номер) соответствующего договора или акта.

^{iv} Указываются вид счета (депозитный, текущий, расчетный, ссудный и другие) и валюта счета.

^v Остаток на счете указывается на отчетную дату. Для счетов в иностранной валюте остаток указывается в рублях по курсу Банка России на отчетную дату.

^{vi} Указываются полное или сокращенное официальное наименование организации и ее организационно-правовая форма (акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, товарищество, производственный кооператив и другие).

^{vii} Уставный капитал указывается согласно учредительным документам организации по состоянию на отчетную дату. Для уставных капиталов, выраженных в иностранной валюте, уставный капитал указывается в рублях по курсу Банка России на отчетную дату.

^{viii} Доля участия выражается в процентах от уставного капитала. Для акционерных обществ указываются также номинальная стоимость и количество акций.

^{ix} Указывается основание приобретения доли участия (учредительный договор, покупка, мена, дарение, наследование и другие) с указанием реквизитов (дата, номер) соответствующего договора или акта.

^x Указываются все ценные бумаги по видам (облигации, векселя и другие), за исключением акций, указанных в подпункте 4.4.1.

^{xi} Указывается общая стоимость ценных бумаг данного вида исходя из стоимости их приобретения (а если ее нельзя определить — исходя из рыночной стоимости или номинальной стоимости). Для обязательств, выраженных в иностранной валюте, стоимость указывается в рублях по курсу Банка России на отчетную дату.

^{xii} Указываются сведения об изменении состава имущества, в том числе даты получения средств со счета несовершеннолетнего подопечного, подтвержденные соответствующими документами.

^{xiii} Указываются реквизиты (дата, номер) актов органа опеки и попечительства, разрешающих произвести действия, изменяющие состав имущества несовершеннолетнего подопечного, в случаях, предусмотренных федеральными законами.

^{xiv} Указываются реквизиты (дата, номер) акта органа опеки и попечительства, разрешающего реализацию имущества несовершеннолетнего подопечного, принятого в случаях, предусмотренных федеральными законами, и реквизиты договора отчуждения имущества подопечного.

^{xv} Указываются наименование, адрес кредитной организации, расчетный счет, на который поступил доход от имущества несовершеннолетнего подопечного.

^{xvi} Указывается стоимость приобретенных в интересах несовершеннолетнего подопечного товаров, работ и услуг в соответствии с платежными и иными документами, удостоверяющими расходы за отчетный период.

^{xvii} Указываются даты получения средств со счета несовершеннолетнего подопечного и даты произведенных за счет этих средств расходов для нужд несовершеннолетнего подопечного.

Грамотное управление имуществом приемного ребенка

Упражнение № 2. Тест на знания о правах и обязанностях приемных родителей в сфере управления имуществом приемного ребенка



Цель

Оценка и самоконтроль знаний об основных принципах управления имуществом подопечного и способах минимизации расходов на содержание имущества. Отработка навыков принятия решений о распоряжении имуществом подопечного.

Задание:

Пожалуйста, ответьте на вопросы о правах и обязанностях приемных родителей в предлагаемых ситуациях. На каждый вопрос может быть только один правильный ответ:

1. Ваш подопечный - ребенок-сирота, получающий пенсию по потере кормильца. В его собственности есть две квартиры, земельный участок и дом. Налоговая прислала требование об уплате имущественного налога за все объекты. Вы:
 - a. Заплатите налоги в сроки, указанные в требовании
 - b. Не будете платить налоги, т.к. дети-сироты освобождены от такой обязанности
 - c. Заплатите налоги на все имущество, кроме самой дорогой квартиры

2. Вас приглашают к нотариусу получить свидетельство о праве на наследство за подопечного. Нотариус просит оплатить пошлину за вступление в наследство и услуги правового и технического характера. Вы:
 - a. Оплатите все суммы и получите документы
 - b. Откажетесь платить, т.к. несовершеннолетние освобождаются от оплаты при оформлении наследства
 - c. Оплатите только услуги правового и технического характера и не будете платить пошлину

3. Вы узнали, что по квартире, которая досталась вашему подопечному по наследству, имеется задолженность по коммунальным услугам за 6 лет и дело уже в суде. Вы:
 - a. Оплатите долг за три предыдущих года, от остальной суммы откажетесь
 - b. Оплатите задолженность и дальше будете платить вовремя
 - c. Оплатите долг с момента смерти наследодателя, от остальной суммы откажетесь

4. У приемного ребенка умер отец. Открылось наследство (автомобиль), но вы знаете, что умерший имеет долги по кредитным картам на сумму, больше чем стоимость автомобиля. Вы:
 - a. Откажетесь от наследства, т.к. ребенок все равно ничего не получит
 - b. Обратитесь в орган опеки за согласием на отказ от наследства, т.к. самостоятельно принять такое решение вы не можете
 - c. Примете наследство, продадите автомобиль, а деньги отдадите в оплату долгов

5. Ваш подопечный имеет в собственности долю в квартире, в которой есть и другие собственники. Никто, кроме вас, не платит за коммунальные услуги. Вы:
 - a. Через суд потребуете выселения неплательщиков
 - b. Через суд потребуете разделить счета на оплату и выставлять вам плату пропорционально размеру доли
 - c. Представите документы о том, что ребенок проживает с вами, и потребуете освободить его от оплаты

6. Вы узнали, что в отношении банка, в котором находится счет приемного ребенка, начинается процедура банкротства. Вы:
 - a. Обратитесь в орган опеки, чтобы они решили эту проблему и заставили банк вернуть деньги
 - b. Подадите иск в суд о взыскании денег с банка
 - c. Обратитесь в Агентство по страхованию вкладов для получения страховой выплаты

7. Вы хотели поехать с приемным ребенком в Турцию, но на границе выяснилось, что вашему подопечному запрещен выезд из Российской Федерации за долги, которые он унаследовал от матери. Вы:
- Оплатите долг и полетите отдыхать
 - Обжалуете запрет на выезд, т.к. его нельзя устанавливать в отношении несовершеннолетних
 - Обратитесь в орган опеки с требованием разрешить ребенку выезд на отдых
8. У вашего подопечного есть равные по стоимости доли в трех разных квартирах, расположенных в разных городах. Вы хотите объединить доли (поменяться), но орган опеки не дает на это согласие. Вы:
- Обжалуете решение органа опеки в суде, т.к. это решение экономически необоснованно
 - Согласитесь с решением опеки, т.к. они профессионалы и лучше знают законы
 - Совершите сделку вопреки решению органов опеки, т.к. вы лучше понимаете потребности вашего подопечного
9. Подопечному по наследству досталась квартира. Приехав в квартиру, вы увидели, что все имущество в ней очень старое, грязное и не может использоваться. Вы:
- Выбросите старые вещи, т.к. они не представляют никакой ценности
 - Обратитесь в орган опеки за разрешением выбросить старые вещи
 - Спросите подопечного, что делать с его вещами и поступите так, как решит ребенок
10. Ваша подопечная получает алименты. Вы хотите оплатить ее занятия в школе танцев из получаемых алиментов. Вы:
- Обратитесь в орган опеки за согласованием этого платежа
 - Примете решение о расходовании денег самостоятельно
 - Получите согласие от ребенка на оплату из суммы алиментов

Правильные ответы:

- 1) с
- 2) с
- 3) а
- 4) b
- 5) b
- 6) с
- 7) b
- 8) а
- 9) b
- 10) b

После выполнения упражнения рекомендуется обсудить с обучающимися ответы, разобрать ошибки.

Грамотное управление имуществом приемного ребенка

Учебный кейс № 1. Долги в наследство



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Описание ситуации:

Несовершеннолетний Сергей В. был зарегистрирован в муниципальной квартире. Сначала он проживал там с матерью, а после ее смерти был передан в приемную семью, но остался зарегистрирован по прежнему адресу. Три месяца назад умер отец Сергея. Никакого имущества после его смерти не осталось. Управляющая компания дома, в котором находится квартира, обратилась к приемным родителям с требованием погасить задолженность по коммунальным услугам за последние полтора года и угрожает судом.

Вопросы для самопроверки:

- 1) Придётся ли герою этой истории оплачивать коммунальные долги? Подумайте, от каких долго можно «отбиться»?
- 2) Что нужно сделать приемным родителям в сложившейся ситуации?
- 3) Могут ли приемные родители сдавать квартиру своего воспитанника?
- 4) Надо ли приемным родителям заниматься приватизацией квартиры? Аргументируйте свой ответ.

Рекомендуемые ответы:

- 1) **Коммунальные долги оплачивать придется. Однако можно «освободиться» от долгов, которые возникли до смерти отца ребенка.**

В соответствии с ч.1 ст.61 Семейного кодекса РФ, родители имеют равные права и несут равные обязанности в отношении своих детей. В силу действующего законодательства бремя расходов по оплате жилья и коммунальных услуг за несовершеннолетнего ребенка несут в равных долях его родители, независимо от того, проживают родители совместно с ребенком или нет.

В связи с тем, что мать Сергея умерла, бремя по оплате коммунальных услуг с этого момента легло на отца ребенка. После смерти отца ребенка обязанности по оплате коммунальных услуг в муниципальной квартире ложатся на опекунов ребенка, т.е. приемные родители должны оплатить задолженность только за последние три месяца.

Как следует из ситуации, никакого имущества ни у матери, ни у отца не было и наследования после их смерти не возникло. Поэтому у приемных родителей не возникла обязанность платить по долгам родителей Сергея, накопившимся до момента их смерти.

2) Приемным родителям нужно минимизировать расходы на содержание квартиры.

Для этого сначала надо выяснить, оборудована ли квартира счетчиками. Если да, то надо выключить электричество в квартире и передавать показания счетчиков ежемесячно для того, чтобы коммунальные платежи начислялись только за отопление и квартплату. Если в квартире счетчиков нет, надо в кратчайшие сроки поставить счетчики, если это технически возможно. Но за предыдущие три месяца задолженность можно пересчитать, исключив из нее плату за воду, газ, электричество. Для этого надо обратиться в управляющую компанию и предоставить документы, подтверждающие, что единственный жилец квартиры – Сергей, проживает у приемных родителей (см. п.86 Постановления Правительства № 354 от 6.05.2011г. «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов»). После этого коммунальные платежи существенно уменьшатся.

3) Приемные родители могут сдать квартиру Сергея и использовать полученные от сдачи суммы на содержание квартиры.

Согласно п.5 ст. 18 Федерального закона от 24.04.2008 N 48-ФЗ (ред. от 29.05.2019) «Об опеке и попечительстве», *«Опекун и попечитель обязаны заботиться о переданном им имуществе подопечных как о своем собственном, не допускать уменьшения стоимости имущества подопечного и способствовать извлечению из него доходов. Исполнение опекуном и попечителем указанных обязанностей осуществляется за счет имущества подопечного»*. Иными словами, приемные родители могут сдавать квартиру своего приемного ребенка, если он там не проживает – это позволит увеличить его доход. Жилье не должно простаивать, если оно находится в пригодном для проживания состоянии. Но учитывая, что квартира муниципальная, им придется получить разрешение собственника жилья, т.е. муниципалитета на заключение договора найма.

Если же собственник не даст согласие на сдачу квартиры или квартира находится в таком состоянии или в таком месте, что ее сдача невозможна, то можно по согласованию с органами опеки просить муниципалитет о расторжении договора социального найма в связи с признанием невозможным проживания несовершеннолетнего в данном жилом

помещении. В этом случае ребенок будет отнесен к лицам, имеющим право на получение от государства жилого помещения по достижении 18 лет.

4) Приватизация квартиры в данном случае нецелесообразна.

Приватизация квартиры повлечет за собой увеличение расходов. Собственник, помимо коммунальных платежей, должен будет оплачивать налоги за имущество (если в регионе нет освобождения для детей-сирот), платить в фонд капитального ремонта, нести расходы по капитальному ремонту квартиры, вносить платежи на общедомовые нужды, а любые действия по распоряжению квартирой будут ограничены из-за того, что это имущество несовершеннолетнего. Когда ребенок вырастет, он сам сможет принять решение о том, приватизировать квартиру или нет.

Грамотное управление имуществом приемного ребенка

Учебный кейс 2. Нарушения при совершении сделки с недвижимостью



Описание ситуации:

Мише Г. принадлежит $\frac{1}{2}$ доля в двухкомнатной квартире, которая досталась ему по наследству. Недавно приемные родители узнали, что собственник второй половины квартиры продал свою долю. Они обратились к бывшему собственнику за разъяснениями, и та сообщила, что нотариус, который оформлял сделку, направлял опекунам Миши письмо-предложение о выкупе доли. Но это письмо вернулось «за истечением срока хранения». В такой ситуации, в соответствии с законодательством у собственника появилось право продать свою долю другим лицам, что он и сделал.

Вопросы для самоконтроля

- 1) Какие нарушения были допущены при совершении сделки?
- 2) Что надо сделать Мишиным опекунам, чтобы защитить права ребенка?

Рекомендуемые ответы

- 1) Согласно п. 2 ст. 37 ГК РФ, опекун не вправе без предварительного разрешения органа опеки и попечительства совершать, а попечитель - давать согласие на совершение сделок по отчуждению, в том числе обмену или дарению имущества подопечного, сдаче его внаем (в аренду), в безвозмездное пользование или в залог, сделок, влекущих отказ от принадлежащих подопечному прав, раздел его имущества или выдел из него долей, а также любых других действий, влекущих уменьшение имущества подопечного. Отказ от принадлежащего подопечному имущественного права покупки, влекущий уменьшение объема его прав участника общей долевой собственности, относится к сделкам, на совершение которых в силу п. 2 ст. 37 ГК РФ требуется предварительное решение органа опеки и попечительства.

Т.е. кроме приемных родителей Миши, нотариус должен был направить предложение о выкупе доли в орган опеки и попечительства. Только убедившись в том, что орган опеки дал согласие на отказ от выкупа доли, нотариус мог удостоверить сделку.

- 2) Если родители Миши и органы опеки считают, что долю следовало купить, то в течение трех месяцев с момента, когда им стало известно о продаже доли, они могут обратиться в суд с исковым заявлением о переводе прав и обязанностей покупателя на Мишу на условиях ранее совершенной сделки. Для этого им придется подтвердить, что у Миши имеется сумма, необходимая для покупки доли. Эту сумму надо будет положить на депозит суда. После этого суд признает за Мишей право собственности на долю в квартире и обяжет его возратить людям, купившим долю, уплаченную за нее сумму.

Контрольно-измерительный материал по теме «Грамотное управление имуществом приемного ребенка»



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Прочитайте внимательно вопрос и выберите один или несколько предложенных вариантов ответа.

- 1) В каких случаях опекуны или попечители могут пользоваться имуществом подопечного ребёнка в своих интересах?
(возможно несколько вариантов ответа)
 - a. ни в каких
 - b. при разрешении органов опеки и попечительства, если они при этом отказываются от выплаты вознаграждения
 - c. если они выполняют функции доверительного управляющего
 - d. если они живут далеко от места жительства подопечного ребенка

- 2) Может ли доверительный управляющий проживать в квартире ребенка?
 - a. да, в этом и состоит его функция
 - b. да, если он не требует при этом оплаты своих услуг
 - c. да, если доверительный управляющий – это опекун или попечитель
 - d. нет, это не допускается

- 3) Может ли опекун вносить денежные средства подопечного в банк?
 - a. нет, опекун не распоряжается денежными средствами опекаемого, это функция органов опеки
 - b. да, если средства застрахованы в системе обязательного страхования вкладов и суммарный размер средств на счете или на счетах в одном банке не превышает 1 400 000 рублей
 - c. да, если больше 50% акций банка принадлежат государству
 - d. да, только в тот банк, филиалы которого есть в населенном пункте, в котором проживают опекун и опекаемый

- 4) Можно ли отказаться от вступления в наследство?
- a. да, можно отказаться от всего наследства в совокупности
 - b. да, можно отказаться от долгов, но принять в наследство собственность
 - c. да, можно отказаться от наследства от дальних родственников, а от родителей нельзя
 - d. нет, отказ от наследства не предусмотрен законодательством
- 5) Как осуществляется принятие наследства?
- a. только путем подачи заявления нотариусу
 - b. только фактически – путем вступления во владение или в управление
 - c. допускаются оба способа из вариантов ответов выше
 - d. путем распоряжения от органов опеки и попечительства
- 6) Можно ли продать долю в квартире, другая доля которой принадлежит ребенку-сироте, находящемуся на воспитании в приемной семье?
- a. да, собственник доли вправе распоряжаться ею, как захочет
 - b. да, если получено согласие приемных родителей
 - c. да, если получено разрешение органов опеки и попечительства
 - d. нет, необходимо дождаться совершеннолетия ребенка
- 7) Какие коммунальные услуги можно не оплачивать приемным родителям ребенка, в собственности которого есть жилье, где он не живет?
- a. факт проживания с приемными родителями освобождает от оплаты коммунальных услуг в «собственном жилье» полностью
 - b. коммунальные услуги придется оплачивать в полном объеме в любом случае
 - c. можно не платить по счетчикам
 - d. можно не платить по счетчикам, если счета с другими собственниками разделены, а управляющая компания или ТСЭ предупреждены о том, что ребенок проживает по другому адресу

- 8) Могут ли приемные родители распоряжаться алиментами, которые получает ребенок от биологических родителей? (Например, оплачивать кружки, которые посещает ребенок, покупать ему/ей одежду и т.д.)
- да, они могут принимать решение о расходовании этих денег самостоятельно
 - они должны согласовывать распоряжение этими деньгами с органами опеки и попечительства
 - они должны спрашивать решение ребенка
 - они должны распоряжение этими деньгами с биологическими родителями
- 9) Что может сделать приемный родитель, если органы опеки не дают согласие на совершение сделки в отношении имущества приемного ребенка?
- ничего, с решением органов опеки можно только согласиться
 - можно обжаловать решение органов опеки в суде
 - можно не обращать внимания на мнение органов опеки
 - попытаются договориться с органами опеки
- 10) Ребенок проживал с родителями в не приватизированной квартире. После того, как родителей лишили родительских прав, ребенок попал в приемную семью. Затем биологические родители умерли. Как могут приемные родители распорядиться оставшимся жильем?
- могут сдать в найм, как если бы квартира была приватизирована
 - сделать ничего нельзя, квартира переходит муниципалитету
 - можно получить согласие собственника, муниципалитета, на заключение договора найма
 - сделать ничего нельзя, квартира будет пустовать до совершеннолетия ребенка

Правильные ответы:

- 1) b, d
- 2) d
- 3) b
- 4) a
- 5) c
- 6) c
- 7) d
- 8) a
- 9) b
- 10) c

Подсчет результатов:

- 80-100% правильных ответов – тема хорошо усвоена
- 60 – 80% правильных ответов – тема в целом усвоена, но стоит обратить внимание на неправильные ответы, обсудить темы, вызвавшие затруднения, еще раз
- менее 60% правильных ответов – стоит провести дополнительную консультацию по теме в целом (возможно, с участием финансового консультанта), порекомендовать дополнительную литературу, провести дополнительное занятие

Учебно-методическая карта для преподавателей школ приёмных родителей и специалистов службы сопровождения приёмных семей.

Модуль «Принципы финансовой безопасности и маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг»



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Цель использования Комплекта методических материалов по повышению финансовой грамотности

Цель использования Комплекта методических материалов - обеспечение качественным методическим оснащением процесс обучения слушателей школ приемных родителей.

Задачи модуля:

1. Рассмотреть маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг.
2. Ознакомить с правилами написания жалоб при нарушении прав потребителей финансовых услуг в надзорные органы
3. Рассмотреть принципы финансовой безопасности при использовании потребительского кредита.
4. Рассмотреть принципы взаимодействия с коллекторами.
5. Рассмотреть принципы финансовой безопасности при использовании вкладов.
6. Рассмотреть принципы финансовой безопасности при использовании услуг страхования.
7. Рассмотреть основные виды финансовых мошенничеств, в том числе кибермошенничество.

Формируемые понятия

Модуль способствует формированию понятий: финансовая безопасность, права и обязанности потребителей финансовых услуг, права и обязанности финансовых организаций, финансовое мошенничество.

Формируемые знания и навыки.

Модуль способствует развитию знаний:

- о правах и обязанностях потребителей финансовых услуги и финансовых организаций;

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

- о надзорных органах, к которым можно обратиться при нарушении прав потребителей финансовых услуг;
- об основные виды финансовых мошенничеств, в том числе кибермошенничестве.

Модуль способствует формированию навыков:

- анализа договоров на оказание финансовых услуг;
- подготовки жалоб в надзорные органы при нарушении прав потребителей финансовых услуг.

Требования к тренерам

Тренеры / ведущие модуля «Принципы финансовой безопасности и маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг» должны иметь такие компетенции, как: структурирование (способность выбора элементов в материале); вариативность (установление связи между элементами); управление групповой динамикой и убедительность в общении; визуализации (представление информации в виде, удобном для зрительного наблюдения и анализа).

Желательно иметь знания в области финансовых услуг, защиты прав потребителей финансовых услуг, деятельности государственных служб и органов, осуществляющих контрольно-надзорные и регулирующие функции в отношении финансовых организаций.

Требования к среде и инструментарию обучения

Требования к среде обучения (помещения, оборудование).

- Мебель должна быть мобильной и удобной для работы в больших и малых группах.
- Столы и стулья в стандартном варианте должны быть составлены буквой «П». Со свободной стороны необходимо поставить стол для преподавателя (учесть, что в некоторых случаях в одном модуле могут работать несколько тренеров).
- В помещении должны быть размещены оборудование, экраны, доски и т.п. таким образом, чтобы не мешать проходу преподавателей к слушателям.
- Помещение должно хорошо проветриваться и освещаться. Вместе с тем, в нем должно быть предусмотрено затемнение, достаточное для показа слайдов (либо проверить, что слайды видны при нормальном освещении).
- Желательно, чтобы имелась возможность для групповой работы четырьмя-пятью группами (в каждой не более 5 человек). Возможно, в основном помещении в стандартном варианте могут

работать, не мешая друг другу 2 малые группы (при условии, что они смогут сгруппировать стулья вокруг стола «в «кружок»). Либо необходимо предусмотреть дополнительное помещение.

Оборудование и материалы, необходимые для проведения обучения:

Оборудование:

- Мультимедийный проектор – используется для демонстрации слайдов + удлинитель.
- Экран для проектора.
- Компьютер с установленными программами, позволяющими открывать файлы в форматах doc/docx, ppt/pptx, pdf, mp4; с USB-входом; с доступом в Интернет.
- Кликер (презентар) для управления презентацией.
- Возможно, необходим дополнительный удлинитель, для слушателей и преподавателей с собственными компьютерами.
- Колонки для просмотра видео-ролика, включенного в модуль, со звуком.
- USB-флеш-накопитель с презентаций и материалами модуля или доступ в Интернете на компьютере, если материалы сохранены в облачном хранилище данных.

Канцелярские материалы

- Флип-чарт и/или блокнот для флип-чарта и/или маркерная доска
- Комплекты фломастеров для представления материалов и обеспечения участников тренинга на время работы в малых группах. Фломастеры разных цветов должны быть с толстыми стержнями (по комплекту на группу)
- Блокноты и ручки для слушателей.

Раздаточные материалы для слушателей

Рекомендуется формировать раздаточные материалы в следующем объеме:

Минимальный набор – на каждого слушателя:

- Слайдовые презентации с возможностью делать заметки.
- Лист задания к индивидуальной и групповой работе.

Расширенный комплект:

Рабочая тетрадь, которая содержит:

- Слайдовые презентации, с возможностью делать заметки.
- Лист задания к индивидуальной и групповой работе.
- Выдержки из нормативно правовых актов.

Тематический план обучения.

Обучение представляет собой практико-ориентированный семинар.

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

Длительность семинара 2 часа.

5 минут	Введение. Знакомство с программой, экспертами, участниками. Постановка задач.
15 минут	Маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг.
50 минут	Принципы финансовой безопасности при использовании потребительского кредита, вкладов и страхования.
20 минут	Финансовые мошенники.
25	Работа с индивидуальными и/или групповыми заданиями Работы с кейсами
5 минут	Завершение семинара.

Обучение представляет собой практико-ориентированный семинар.
Длительность семинара 1 час.

5 минут	Введение. Знакомство с программой, экспертами, участниками. Постановка задач.
10 минут	Маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг.
25 минут	Принципы финансовой безопасности при использовании потребительского кредита, вкладов и страхования.
25 минут	Работа с индивидуальными и/или групповыми заданиями Работы с кейсами.
5 минут	Завершение семинара.

Учебно-методический материал «Принципы финансовой безопасности и маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг» может быть использован модульно в зависимости от возможностей центра обучения и располагаемого времени. Каждый из блоков презентаций, упражнений и кейсов может представлять из себя отдельный практико-ориентированный семинар. Рекомендованная длительность семинара не более 2 часов для взрослых.



Принципы финансовой безопасности
и маршруты обращений при нарушении прав
потребителей финансовых услуг

ЗАДАЧИ



1. Рассмотреть маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг.
2. Ознакомить с правилами написания жалоб при нарушении прав потребителей финансовых услуг в надзорные органы
3. Рассмотреть принципы финансовой безопасности при использовании потребительского кредита.
4. Рассмотреть принципы взаимодействия с коллекторами.
5. Рассмотреть принципы финансовой безопасности при использовании вкладов.
6. Рассмотреть принципы финансовой безопасности при использовании услуг страхования.
7. Рассмотреть основные виды финансовых мошенничеств, в том числе кибермошенничество.

Формируемые понятия: финансовая безопасность, права и обязанности потребителей финансовых услуг, права и обязанности финансовых организаций, финансовое мошенничество.

СОДЕРЖАНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг.
- Принципы финансовой безопасности при использовании потребительского кредита, вкладов и страхования.
- Финансовые мошенники.



МАРШРУТЫ ОБРАЩЕНИЙ ПРИ НАРУШЕНИИ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

КУДА ОБРАЩАТЬСЯ, ЕСЛИ ПРАВА НАРУШАЮТ

Финансовая грамотность
для приёмных родителей



Шаг 1. Обратиться
в финансовую
организацию



Шаг 2. Обратиться
в надзорные
органы



Шаг 3. Обратиться
в суд

НАДЗОРНЫЕ ОРГАНЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Роспотребнадзор

- www.rospotrebnadzor.ru
- в области защиты прав потребителей банковских и страховых услуг и защиты персональных данных

АСВ

- www.asv.org.ru
- Агентство по страхованию вкладов выплачивает страховые возмещения по вкладам

Финансовый уполномоченный

- www.finombudsman.ru
- Уполномоченный по правам потребителей фин. услуг осуществляет досудебное урегулирование спора с фин. организациями.

ФСПП России

- www.fssprus.ru
- Федеральная служба судебных приставов России рассматривает жалобы на действия коллекторов.

Полиция

- Рассматривает жалобы на противоправные действия сотрудников фин. организаций, деятельность нелегальных фин. организаций, коллекторов, случаи фин. мошенничества

Прокуратура

- Рассматривает жалоба на действия (бездействия) надзорных органов при рассмотрении ими обращений

Банк России www.cbr.ru

- Осуществляет регулирование деятельности банков, страховых компаний и микрофинансовых организаций.
- Банк России защищает только от действий организаций, имеющих лицензии.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (БАНК РОССИИ) – ГЛАВНЫЙ РЕГУЛЯТОР ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Кредиты

- невозможность выполнять обязательства по кредитному договору;
- неправомерные действия коллекторов;
- списание денежных средств без согласия клиента в целях погашения кредита;
- высокий процент по кредиту;
- невозможность погашения кредитов в иностранной валюте в связи с изменением курса;
- навязывание дополнительных услуг при заключении договора;
- отказ от выдачи документов по кредиту;
- разглашение персональных данных;
- высокие штрафы, комиссии и пени по кредитам;
- отказ от заключения кредитного договора;
- неправомерная выдача кредита (в т.ч. выдача по утраченным паспортам, выдача недееспособному гражданину);
- некорректная информация в бюро кредитных историй;
- проблемы с погашением (включая отказ от реструктуризации и рефинансирования);
- исключение номера телефона физического лица из базы автодозвона;

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (БАНК РОССИИ) – ГЛАВНЫЙ РЕГУЛЯТОР ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Вклады

- невозможность получения возмещения по вкладам;
- несогласие с размером страхового возмещения за вклад.



Страховые компании

- навязывание дополнительных услуг при заключении договора;
- отказ в заключении договора;
- отказ в выплате страхового возмещения;
- нарушение сроков выплаты страхового возмещения;
- несогласие с размером страхового возмещения.

КАК НАПИСАТЬ ЖАЛОБУ В НАДЗОРНЫЕ ОРГАНЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Жалобы на действия финансовых организаций можно подавать в свободной форме
- Укажите фамилию, имя, отчество, контактные данные (телефон и адрес, по которому нужно направить ответ)
- Укажите, на какую организацию вы жалуетесь. В договоре с ней вы найдете: наименование, ИНН, ОГРН, номер лицензии
- Сформулируйте суть проблемы. Для этого вспомните хронологию событий, укажите, с кем вы контактировали и к кому уже обращались
- К жалобе приложите документы:
 - копия договора с финансовой организацией;
 - копия ответа финансовой организации на ваше заявление (при наличии);
 - копии иных документов по существу спора (например, приложите копии документов, которые вам выдавались в организации для предварительного ознакомления)
- Если направляете жалобу лично – возьмите копию и заверьте ее у секретаря
- Ответы на часто повторяющиеся вопросы можно найти на сайтах надзорных органов
- Стандартный срок рассмотрения жалобы надзорным органами – 30 дней. Он может быть увеличен, если потребуется направление запросов, дополнительная проверка сведений.



ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА, ВКЛАДОВ И СТРАХОВАНИЯ

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Пользоваться услугами финансовых организаций, которые имеют лицензию.
- Брать время на ознакомление с условиями договора.
- Пользоваться дополнительными услугами осознанно и отказаться от навязанных услуг.
- Помнить про «период охлаждения» – возможность вернуть кредит и страховку.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Как выбрать банк и кредит

- проверить наличие лицензии банка на сайте Банка России www.cbr.ru
- проверить надёжность банка, в котором планируется взять кредит (эту информацию можно найти на сайтах рейтинговых агентств)
- ознакомиться с отзывами клиентов
- заранее, до подписания, изучить кредитный договор. На изучение условий кредитного договора заемщику должно быть выделено не менее пяти рабочих дней.
- ориентироваться не только на размер процентной ставки, но и на полную стоимость кредита.

Полная стоимость кредита

- Не всегда «чем меньше размер процентной ставки – тем лучше». В некоторых случаях банк, предлагая кредитные предложения с меньшей процентной ставкой, увеличивает размер кредита за счет дополнительных платежей.

- При оформлении документов необходимо обратить внимание на полную стоимость кредита, которая включает все платежи, связанные с получением, обслуживанием и возвращением кредита.
- Полная стоимость кредита включает:
 - сумму основного долга;
 - проценты по кредиту;
 - иные платежи в пользу банка, предусмотренные договором (например, комиссии);
 - платежи в пользу третьих лиц, если они предусмотрены договором;
 - платежи по страхованию (если от них зависят процентная ставка или другие платежи по кредиту или если выгодоприобретатель - не заемщик и не родственник заемщика).

Полная стоимость кредита указана на первой странице договора в верхнем правом углу.

КРЕДИТНАЯ КАРТА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



На что обратить внимание при выборе кредитной карты?

- Продолжительность льготного периода – чем он дольше, тем лучше. В данный период заёмщик может пользоваться кредитными средствами с карты без уплаты процентов
- Размер комиссии за снятие наличных денежных средств. Чем меньше, тем лучше.
- Размер процентной ставки. Чем он меньше, тем лучше.
- Ежегодная плата за обслуживание. Имейте в виду, что ежегодная плата за обслуживание взимается, даже если человек ни разу не пользовался кредитом. Сегодня многие банки предлагают кредитные карты без платы за обслуживание – лучше найти такое предложение.
- Размер кредитного лимита – он не должен провоцировать на лишние траты.

Так как процентная ставка по кредитной карте может быть достаточно высокой, ее использование имеет очевидные выгоды только в случае, если есть возможность погасить долг в льготный период без уплаты процентов и если не снимать деньги наличными. Если такое не получается, то простой потребительский кредит, взятый в банке, может обойтись дешевле.

МИКРОЗАЙМЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Микрофинансовая организация (МФО) – это некредитная финансовая организация, которая осуществляет деятельность в качестве:

- **микрофинансовой компании (МФК)** – привлекает вложения от физических лиц на сумму от 1,5 млн рублей и предоставляет микрозаймы на сумму до 1 млн рублей;
- **микрокредитной компании (МКК)** – привлекает вложения только от учредителей МКК и предоставляет микрозаймы физическим лицам на сумму до 500 тыс. рублей

Отличия МФО от банка

- Быстрота оформления
- Минимальный пакет документов
- Высокие проценты
- Высокие штрафы и пени

КАК ВЫБРАТЬ МФО?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Занимать деньги в МФО можно только на короткий срок и с полной уверенностью в скорейшем возврате займа!

- Проверить наличие в государственном реестре (проверить на сайте банка России).
- Проверить членство в саморегулируемой организации (членство в СРО – обязательное условие работы подобных организаций).
- Ознакомиться с отзывами клиентов.
- Узнать полную стоимость займа.
- Ознакомиться с количеством, размером, периодичностью платежей по займу.
- Уточнить виды и суммы дополнительных платежей по займу.
- Узнать размеры неустойки, штрафы, пени в случае просрочек платежей.

ИЗУЧИТЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ДО ПОДПИСАНИЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- На изучение условий договора заемщику должно быть выделено не менее пяти рабочих дней.
- По закону договор должен содержать:
 - общие условия - устанавливаются банком в одностороннем порядке;
 - индивидуальные условия - согласовываются с каждым заемщиком индивидуально. Индивидуальные условия оформлены в таблицу и содержат конкретные условия договора.

При изучении договора следует убедиться, что его положения не противоречат законодательству, в том числе, в области защиты прав потребителей.

ЗАЕМЩИК ИМЕЕТ ПРАВО

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Вернуть кредит

- без предварительного уведомления кредитора:
 - в течение **14 календарных дней** с даты получения потребительского кредита;
 - в течение **30 календарных дней** с даты получения потребительского кредита, предоставленного с условием использования заемщиком полученных средств на определенные цели.
- с уведомлением кредитора не менее чем за 30 календарных дней (если более короткий срок не установлен договором) **вернуть досрочно** всю сумму кредита или ее часть.
 - не менее чем за 10 дней для микрозайма

ЗАЕМЩИК ИМЕЕТ ПРАВО

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- требовать исключить пункты договора, нарушающие закон;
- получать информацию о размере текущей задолженности, датах и размерах платежей;
- бесплатно получать информацию о просроченной задолженности не позднее семи дней с даты ее возникновения;
- подавать иск к банку по месту жительства.

БАНК НЕ ИМЕЕТ ПРАВА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- С 1 июля до 31 декабря 2019 года начислять проценты, неустойки (штрафы, пени), иные меры ответственности платежей за услуги по договору потребительского кредита (займа) до 1 года, после того как сумма достигнет двукратного размера суммы предоставленного потребительского кредита (займа). С 1 января 2020 – больше полуторакратного размера.
- Устанавливать ежедневную процентную ставку более 1% в день.
- Устанавливать размер неустойки (штрафа, пени) более:
 - 20% в случае если по условиям договора потребительского кредита (займа) на сумму потребительского кредита (займа) проценты за соответствующий период нарушения обязательств начисляются;
 - 0,1% от просроченной суммы в день, если по условиям договора потребительского кредита (займа) проценты на сумму потребительского кредита (займа) за соответствующий период нарушения обязательств не начисляются.



ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТА (ЗАЙМА) НА СРОК ДО 15 ДНЕЙ, НА СУММУ НЕ БОЛЕЕ 10 000 РУБЛЕЙ

- кредитор не сможет начислять проценты и меры ответственности по договору потребительского кредита (займа), за исключением неустойки (штрафа, пени) в размере 0,1% от суммы просроченной задолженности за каждый день просрочки, после того, как сумма платежей достигнет 30% от суммы потребительского займа.
- ежедневная сумма платежей не должна превышать частного от деления максимально допустимого значения суммы платежей на 15. За кредит на сумму не более 10 000 рублей на срок не более 15 дней заемщик будет обязан заплатить не более 3000 рублей.

БАНК НЕ ИМЕЕТ ПРАВА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- **Увеличивать размер процентов по кредиту и (или) изменить порядок их определения. Некоторые банки в кредитные договоры добавляют пункт, предусматривающий право повышать кредитную ставку, но согласно гражданскому законодательству и закону РФ «О защите прав потребителей,» это нарушает права потребителей. На данное условие договора потребитель может подавать жалобу к банку о его неприменимости, обратиться в Роспотребнадзор или в суд.**
- **Сократить срок действия кредитного договора.**
- **Увеличить или установить комиссионное вознаграждение по операциям.**
- **Брать плату за рассмотрение документов заемщика.**
- **Брать плату за проверку кредитной истории.**
- **Ограничивать досрочное погашение кредита.**
- **Брать плату за действия, которые требуются от банка по закону или нужны только банку.**
- **Брать плату за операции по банковскому счету, открытому для выполнения обязательств по кредиту.**
- **Безакцептно (без распоряжения клиента) списывать просроченную задолженность с текущих счетов заемщика.**

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫПЛАЧИВАТЬ КРЕДИТ ИЛИ ЗАЕМ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Не стоит паниковать и скрываться – как только стало понятно, что «опекаемый» не может выплачивать платежи по кредиту, необходимо вместе с ним прийти в банк (МФО) и письменно сообщить об этом.

Существует несколько выходов из сложной финансовой ситуации:

- обратиться в банк (МФО) для того, чтобы реструктурировать долг - то есть изменить условия выдачи кредита: изменить график платежей, поменять валюту кредита, увеличить срок выплаты, уменьшив ежемесячный платеж, назначить кредитные каникулы, когда будут выплачиваться только проценты по кредиту, уменьшить процентную ставку при вносе единовременно крупной суммы
- рефинансировать свои долговые обязательства. Эта процедура подразумевает передачу кредита другой банковской организации под меньший процент. Рефинансирование также дает возможность объединить несколько кредитов или займов в один – таким образом «опекаемый» может снизить свои расходы за счет того, что будет платить за обслуживание только одного кредита.
- В случае необоснованного отказа банка или нарушения им договора заемщик вправе обращаться в Банк России, к финансовому омбудсмену, подавать в суд.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫПЛАЧИВАТЬ КРЕДИТ ИЛИ ЗАЕМ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- в случае невозможности оплачивать платежи по ипотеке - обратиться в банк за ипотечными каникулами
- В самом крайнем случае начать процедуру банкротства (то есть официально признать себя банкротом).

Риски

- Бытует мнение, что от кредита можно скрыться – выбросить телефон, уехать в другой город. Но это не так. Существует вероятность, что, если не выплатить долг сегодня, он «проявится», когда человека захочет обратиться за каким-нибудь пособием или уехать за границу.

ИПОТЕЧНЫЕ КАНИКУЛЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Ипотечные каникулы - возможность временно приостановить платежи по ипотеке, либо уменьшить размер платежей на срок **до 6 месяцев**.
- Заемщик соответствует, если:
 - официально является безработным;
 - стал инвалидом I или II группы;
 - временно нетрудоспособен более двух месяцев подряд;
 - потерял больше 30% обычного дохода, при этом платеж по ипотеке отнимает больше половины текущего дохода;
 - содержит больше иждивенцев, чем при заключении договора ипотеки, при том, что его с доход снизился более чем на 20 % и выплаты по ипотеке превышают 40% дохода.
 - Кредит был выдан на сумму не более 15 млн. рублей

Ипотечные каникулы регулируются ст. 6.1-1 Федерального закона от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», изменения внесены Федеральным законом № 76-ФЗ от 01.05.2019

КУДА ОБРАТИТЬСЯ В СЛУЧАЕ НАРУШЕНИЯ ПРАВ ПРИ ВЗЯТИИ, ИСПОЛЬЗОВАНИИ И ВОЗВРАТЕ КРЕДИТА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- В случае жалобы на банки микрофинансовые организации, имеющие лицензии - в банк России
- В случае жалобы на финансовые организации, работающие без необходимых разрешений - в правоохранительные органы

КОЛЛЕКТОРЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



В случае если заемщик не оплачивает в течение нескольких месяцев кредит / заем, кредитор вправе совершать действия, направленные на возврат просроченной задолженности самостоятельно или через коллекторское агентство, которое будет заниматься возвратом задолженности по кредитам во внесудебном порядке.

Законом разрешены следующие методы воздействия коллектора на должника:

- Личные встречи
- Телефонные переговоры
- Передача сообщений всеми доступными видами связи: телеграфные сообщения, текстовые, голосовые сообщения, почтовые отправления по месту жительства или месту пребывания должника

Коллекторы не имеют права:

- Отправлять SMS-сообщения в ночное время
- Причинять (угрожать причинить) вред здоровью или имуществу должника. Это является уголовным преступлением
- Беспокоить должника ночью – с 22.00 вечера до 8.00 часов утра
- Звонить ему чаще раза в день, двух раз в неделю, восьми раз в месяц
- Встречаться с должником чаще раза в неделю
- Применять любые формы давления – физические, психологические, социальные (в частности сообщать о проблеме третьим лицам)
- Подходить к детям, инвалидам 1 группы, недееспособным и больным на лечении

КУДА ОБРАТИТЬСЯ С ЖАЛОБОЙ НА КОЛЛЕКТОРОВ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- В случае нарушения правил работы коллекторами можно обратиться в интересах своего подопечного:
 - в Федеральную службу судебных приставов, которая контролирует деятельность коллекторов и ведет реестр организаций, имеющих право заниматься такой деятельностью.
 - В Центральный банк Российской Федерации, если были совершены неправомерные действия со стороны сотрудников банка или МФО (например, разглашена конфиденциальная информация)

К заявлению необходимо приложить документы, свидетельствующие о нарушениях со стороны коллекторов: информации о звонках в период, запрещенный для общения с должником, фотографии объявлений, надписей, копии писем третьим лицам с информацией о долге и др.

- Если сотрудник коллекторского агентства угрожает, оказывает давление, необходимо немедленно обратиться в правоохранительные органы.

СТРАХОВАНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Как выбрать страховую компанию

- Проверьте наличие лицензии на сайте Банка России <https://www.cbr.ru/>
- Узнайте рейтинг надёжности
- Изучите отзывы клиентов
- Возьмите договор на ознакомление
 - Узнайте порядок выплаты по страховому случаю (сроки)
 - Внимательно изучить признаки страхового случая и на что страховка не распространяется

Полис ОСАГО можно проверить на сайте Российского союза автостраховщиков. <https://www.autoins.ru/>

Осознанное страхование при получении кредита

- При получении кредита банки, как правило, предлагают застраховать его. В случае наступления страхового случая страховая компания (в зависимости от условий договора страхования) обязана будет выплатить заемщику ту сумму, которую в среднем он должен отдавать за кредит.
- По закону банк не может требовать страховку при выдаче кредита – заемщик вправе отказаться от страхования, но этом в случае ставка по кредиту

может возрасти.

- Главное – страховаться по необходимости. При этом заемщик вправе сам выбирать страховую компанию.

От какой страховки нельзя отказаться

- От страхования заложенного имущества, например, квартиры, купленной в ипотеку

Как вернуть страховку

- В течение 14 дней можно отказаться от страховки, обратившись в страховую компанию. Это время называется «периодом охлаждения».
- Если договор кредита или займа был погашен досрочно, а страховка была оформлена на весь срок, то можно вернуть уплаченный вперед страховой взнос.

КУДА ОБРАТИТЬСЯ В СЛУЧАЕ НАРУШЕНИЯ ПРАВ ВКЛАДЧИКОВ В БАНКЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- В случае жалобы на банки, имеющие лицензии - в банк России.
- По вопросу выплаты возмещений по вкладам банков с отозванной лицензией в Агентство по страхованию вкладов.
- В случае жалобы на банки, работающие без необходимых разрешений - в правоохранительные органы.

КАК ВЫБРАТЬ БАНК

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Проверить наличие лицензии на осуществление банковских операций (сайт Банка России www.cbr.ru)
- Проверить, является ли банк участником государственной системы страхования вкладов (на сайте Банка России или Агентства по страхованию вкладов)
- Узнать рейтинг банка, присвоенный ему независимыми агентствами (самый высокий AAA, затем – AA, A, BBB, BB и т.д.)
- Изучить отзывы клиентов

ПРАВА БАНКА В ОТНОШЕНИИ ВКЛАДОВ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Банк праве

- в одностороннем порядке изменять процент по вкладам "до востребования"

Банк не вправе

- изменять установленный договором банковского вклада процент по срочным вкладам (т.е. вкладам, заключенным на определенный срок)
- отказать в возврате срочного вклада по требованию вкладчика. Однако проценты по вкладу выплачиваются в размере, соответствующем размеру процентов вклада «до востребования» или в размере предусмотренном договором банковского вклада.

СТРАХОВАНИЕ ВКЛАДА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- 1 400 000 рублей - страховое возмещение, гарантируемое государством
- 14 дней- срок получения страхового возмещения по вкладу

Возмещения в рамках государственной гарантии не суммируются, если вклады сделаны в одном банке. Поэтому деньги лучше размещать в разных учреждениях.

Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке, возмещение выплачивается по каждому из вкладов пропорционально их размерам, но не более 1 400 000 рублей в совокупности



ФИНАНСОВЫЕ МОШЕННИКИ

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Финансовая пирамида - это организация, в которой единственный способ получения дохода участниками происходит за счет привлечения денежных средств новых членов пирамиды.

- Альтернатива потребительскому и ипотечному кредитованию
 - Предлагают свои услуги тем, кому отказали банки и микрофинансовые организации (МФО). Например, различные программы на приобретение автомобилей, квартир, земельных участков и т. п. Заёмщику предлагается внести от 5 до 20% необходимой суммы, а недостающие средства организация обещает сформировать за счёт постоянного притока средств новых клиентов.
- Организации – «раздолжнители»
 - Предлагают рефинансировать и (или) софинансировать кредиторскую задолженность граждан перед банками и МФО. Клиент вносит денежные средства (около 30% суммы взятого им ранее займа), а организация обязуется уплатить банку или МФО оставшуюся часть за счёт постоянного притока средств новых должников.

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- «Честные» «пирамиды»
 - Организации не скрывающие, что они являются финансовыми пирамидами. Эти проекты убедительно и довольно логично раскрывают механизм своей работы, рассчитывая на развитие интернет-коммуникаций, что позволит привлекать всё новых участников. А доход клиента формируется за счёт привлекаемых им участников.
- Псевдоинвестиционные организации
 - Их основатели притворяются удачливыми инвесторами в сложные активы на валютном, фондовом, венчурном и некоторых других рынках. Но не говорят, куда именно вкладываются средства.

КАК РАСПОЗНАТЬ ФИНАНСОВУЮ ПИРАМИДУ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Высокая доходность по вкладам
- Агрессивная реклама
- Мнимое производство
- Скрытность
- Организация «из ниоткуда» или анонимность
- Отсутствие лицензии Банка России
- Отсутствие ответственности
- Гарантии безопасности и дохода от инвестиций и стабильности размеров возможных доходов от инвестиций
- Предварительные взносы

КАК УБЕРЕЧЬСЯ ОТ ФИНАНСОВОЙ ПИРАМИДЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Проверить наличие лицензии Банка России на осуществление деятельности по привлечению денежных средств (www.cbr.ru - Справочник участников финансового рынка)
- Проверить, существует ли такая организация в Едином государственном реестре юридических лиц (<https://egrul.nalog.ru/>)
- Взять копию договора на ознакомление
- Проверить реквизиты. Настоящие компании никогда не просят перевести средства на личные карты человека.

КУДА ОБРАТИТЬСЯ С ЖАЛОБОЙ НА ФИНАНСОВУЮ ПИРАМИДУ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Напишите претензию в адрес организации
- Напишите обращение:
 - в полицию, собрав все необходимые документы: договор, документы о переводе денег, скриншот с сайта организации с информации о ней и ее услугах
 - в Банк России

КИБЕРМОШЕННИ- ЧЕСТВО С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Мошенничество, построенное на получении информации о карте путём рассылки электронных писем, СМС или звонка

Электронные письма или СМС с просьбой перейти по ссылке – так мошенники перенаправляют пользователя на ложные сайты, где клиенту под тем или иным предлогом будет предложено сообщить пин-код и cvv-код своей карты или скачать или вирусную программу, которая собирает данные клиента.

- Не открывайте SMS- и MMS-сообщения от неизвестных абонентов. Не открывайте прикрепленные файлы, не переходите по ссылкам, не отправляйте сообщения и не звоните по указанным телефонам!
- Не отвечайте на письма и СМС, запрашивающие личную информацию.
- Если письма и СМС выглядят подозрительно, удалите их
- При использовании интернет-сервисов (почтовые ящики, социальные сети и пр.), запрашивающих персональную информацию, убедитесь, что в адресной строке браузера текст начинается с https — это признак защищенного протокола.
- Регулярно обновляйте антивирусные программы.

КИБЕРМОШЕННИ- ЧЕСТВО С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



«**Звонок из банка**» - мошенники звонят якобы от имени вашего банка с просьбой по причине безопасности или для совершения необходимой операции сообщить данные карты или логин и пароль от он-лайн банка или установить приложения на телефон, через которое они в дальнейшем получают доступ к вашему он-лайн банку.

Сегодня мошенники могут звонить с номеров, похожих на официальные номера банка или даже с номера банка.

Сотрудники финансовых учреждений никогда не требуют предоставить им конфиденциальную информацию о банковской карте и он-лайн банке.

Все операции для защиты банковской карты и счета сотрудник банка делает самостоятельно.

Не совершайте ни каких действий, которые просит звонящий, закончите разговор. Если успели что-то сообщить мошенникам сразу позвоните в свой банк.

КИБЕРМОШЕННИ- ЧЕСТВО С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



<p>СМС, втягивающие в платную переписку – мошенники разными путями подталкивают человека к тому, что он отправит обратное СМС (пройти опрос, получить выигрыш, задать вопрос) .</p>	<p>Проверьте у своего оператора стоимость отправки СМС на конкретный короткий номер.</p> <p>Не реагируйте и удалите такие СМС.</p>
<p>Скимминг – схема, при которой мошенники устанавливают на банкоматах специальные устройства, которые копируют магнитную полосу карты и считывают её пин-код, а затем изготавливают поддельную пластиковую карту и с её помощью списывают деньги .</p>	<p>Осмотрите банкомат перед тем, как вставить банковскую карту.</p> <p>Если вам кажется, что он выглядит необычно – откажитесь от его использования и сообщите об этом в банк.</p>

КИБЕРМОШЕННИ- ЧЕСТВО С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Просьба перевести деньги	
«Перевод по ошибке» - мошенники присылают вам СМС, подделанное под банковское сообщение об операции, а затем с другого номера просят перевести деньги обратно.	Не переводите деньги на указанную карты. Если человек действительно ошибся, он может обратиться в банк и отменить перевод.
«Что-то случилось» - мошенники сообщают о том, что с вашим близким человеком случилась неприятность и необходимо заплатить определённую сумму денег или на ваш номер приходит СМС якобы от родственника с просьбой отправить деньги на чужой банковский счет или пополнить баланс чужого номер телефона.	Не паникуйте и перезвоните своему близкому человеку.

ПРОСТЫЕ ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ КАРТОЙ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- не сообщать PIN-код никому, даже сотруднику банка;
- подключить SMS-уведомления для того, чтобы контролировать расходы по карте;
- в случае изменения номера телефона сообщить об этом банку;
- установить суточный лимит, сверх которого нельзя расходовать, перечислять или получать наличные деньги;
- в случае утери карты заблокировать ее и позвонить в банк;
- позвонить в банк, если пришло sms-сообщение об операциях, которые не совершались.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ С КАРТЫ ОБМАНОМ СНЯЛИ ДЕНЬГИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Заблокируйте карту, позвонив в банк
- Напишите заявление в полицию
- Напишите заявление в банк о несогласии с операцией

ПРИЛОЖЕНИЕ. СКОЛЬКО НУЖНО ХРАНИТЬ ВАЖНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Квитанции об оплате кредита – 3 года после выплаты долга – это срок исковой давности для предъявления претензий
- Договор займа, кредитный договор – не менее 3 лет после полного исполнения обязательств
- Кассовый или товарный чек – не менее 14 дней со дня покупки и далее в течение действия гарантийного срока на товар
- Налоговые документы – не менее 4 лет
- Квитанции об оплате коммунальных платежей – не менее 3 лет. Это срок исковой давности для предъявления претензий
- Договор социального найма жилья – всю жизнь
- Договор на приватизацию жилья – всю жизнь
- Договор купли-продажи недвижимого имущества – всю жизнь

ПРИЛОЖЕНИЕ. ОСНОВНЫЕ НОРМАТИВНО- ПРАВОВЫЕ АКТЫ.

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)»
- Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»
- Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей»
- Федеральный закон от 04.06.2018 N 123-ФЗ «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг»
- Федеральный закон от 03.07.2016 N 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»
- Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации»



Финансовая грамотность

для приёмных родителей

[Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде](#)

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».





**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Принципы финансовой безопасности
и маршруты обращений при нарушении прав
потребителей финансовых услуг

ЗАДАЧИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



1. Рассмотреть маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг.
2. Ознакомить с правилами написания жалоб при нарушении прав потребителей финансовых услуг в надзорные органы
3. Рассмотреть права и обязанности при использовании финансовых продуктов.

Формируемые понятия: финансовая безопасность, права и обязанности потребителей финансовых услуг, права и обязанности финансовых организаций.

СОДЕРЖАНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг.
- Принципы финансовой безопасности при использовании потребительского кредита, вкладов и страхования.
- Финансовые мошенники.



МАРШРУТЫ ОБРАЩЕНИЙ ПРИ НАРУШЕНИИ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

КУДА ОБРАЩАТЬСЯ, ЕСЛИ ПРАВА НАРУШАЮТ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Шаг 1. Обратиться
в финансовую
организацию



Шаг 2. Обратиться
в надзорные
органы



Шаг 3. Обратиться
в суд

НАДЗОРНЫЕ ОРГАНЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Роспотребнадзор

- www.rospotrebnadzor.ru
- в области защиты прав потребителей банковских и страховых услуг и защиты персональных данных

АСВ

- www.asv.org.ru
- Агентство по страхованию вкладов выплачивает страховые возмещения по вкладам

Финансовый уполномоченный

- www.finombudsman.ru
- Уполномоченный по правам потребителей фин. услуг осуществляет досудебное урегулирование спора с фин. организациями.

ФСПП России

- www.fssprus.ru
- Федеральная служба судебных приставов России рассматривает жалобы на действия коллекторов.

Полиция

- Рассматривает жалобы на противоправные действия сотрудников фин. организаций, деятельность нелегальных фин. организаций, коллекторов, случаи фин. мошенничества

Прокуратура

- Рассматривает жалоба на действия (бездействия) надзорных органов при рассмотрении ими обращений

Банк России www.cbr.ru

- Осуществляет регулирование деятельности банков, страховых компаний и микрофинансовых организаций.
- Банк России защищает только от действий организаций, имеющих лицензии.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (БАНК РОССИИ) – ГЛАВНЫЙ РЕГУЛЯТОР ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Кредиты

- невозможность выполнять обязательства по кредитному договору;
- неправомерные действия коллекторов;
- списание денежных средств без согласия клиента в целях погашения кредита;
- высокий процент по кредиту;
- невозможность погашения кредитов в иностранной валюте в связи с изменением курса;
- навязывание дополнительных услуг при заключении договора;
- отказ от выдачи документов по кредиту;
- разглашение персональных данных;
- высокие штрафы, комиссии и пени по кредитам;
- отказ от заключения кредитного договора;
- неправомерная выдача кредита (в т.ч. выдача по утраченным паспортам, выдача недееспособному гражданину);
- некорректная информация в бюро кредитных историй;
- проблемы с погашением (включая отказ от реструктуризации и рефинансирования);
- исключение номера телефона физического лица из базы автодозвона;

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (БАНК РОССИИ) – ГЛАВНЫЙ РЕГУЛЯТОР ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Вклады

- невозможность получения возмещения по вкладам;
- несогласие с размером страхового возмещения за вклад.



Страховые компании

- навязывание дополнительных услуг при заключении договора;
- отказ в заключении договора;
- отказ в выплате страхового возмещения;
- нарушение сроков выплаты страхового возмещения;
- несогласие с размером страхового возмещения.

КАК НАПИСАТЬ ЖАЛОБУ В НАДЗОРНЫЕ ОРГАНЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Жалобы на действия финансовых организаций можно подавать в свободной форме
- Укажите фамилию, имя, отчество, контактные данные (телефон и адрес, по которому нужно направить ответ)
- Укажите, на какую организацию вы жалуетесь. В договоре с ней вы найдете: наименование, ИНН, ОГРН, номер лицензии
- Сформулируйте суть проблемы. Для этого вспомните хронологию событий, укажите, с кем вы контактировали и к кому уже обращались
- К жалобе приложите документы:
 - копия договора с финансовой организацией;
 - копия ответа финансовой организации на ваше заявление (при наличии);
 - копии иных документов по существу спора (например, приложите копии документов, которые вам выдавались в организации для предварительного ознакомления)
- Если направляете жалобу лично – возьмите копию и заверьте ее у секретаря
- Ответы на часто повторяющиеся вопросы можно найти на сайтах надзорных органов
- Стандартный срок рассмотрения жалобы надзорным органами – 30 дней. Он может быть увеличен, если потребуется направление запросов, дополнительная проверка сведений.



**ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ
ИСПОЛЬЗОВАНИИ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА,
ВКЛАДОВ И СТРАХОВАНИЯ**

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Пользоваться услугами финансовых организаций, которые имеют лицензию.
- Брать время на ознакомление с условиями договора.
- Пользоваться дополнительными услугами осознанно и отказаться от навязанных услуг.
- Помнить про «период охлаждения» – возможность вернуть кредит и страховку.

ИЗУЧИТЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА ДО ПОДПИСАНИЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- На изучение условий договора заемщику должно быть выделено не менее пяти рабочих дней.
- По закону договор должен содержать:
 - общие условия - устанавливаются банком в одностороннем порядке;
 - индивидуальные условия - согласовываются с каждым заемщиком индивидуально.

При изучении договора следует убедиться, что его положения не противоречат законодательству, в том числе, в области защиты прав потребителей.

ЗАЕМЩИК ИМЕЕТ ПРАВО

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Вернуть кредит

- без предварительного уведомления кредитора:
 - в течение **14 календарных дней** с даты получения потребительского кредита;
 - в течение **30 календарных дней** с даты получения потребительского кредита, предоставленного с условием использования заемщиком полученных средств на определенные цели.
- с уведомлением кредитора не менее чем за 30 календарных дней (если более короткий срок не установлен договором) **вернуть досрочно** всю сумму кредита или ее часть.
 - не менее чем за 10 дней для микрозайма

ЗАЕМЩИК ИМЕЕТ ПРАВО

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- **требовать исключить пункты договора, нарушающие закон;**
- **получать информацию о размере текущей задолженности, датах и размерах платежей;**
- **бесплатно получать информацию о просроченной задолженности не позднее семи дней с даты ее возникновения;**
- **подавать иск к банку по месту жительства.**

БАНК НЕ ИМЕЕТ ПРАВА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- С 1 июля до 31 декабря 2019 года начислять проценты, неустойки (штрафы, пени), иные меры ответственности платежей за услуги по договору потребительского кредита (займа) до 1 года, после того как сумма достигнет двукратного размера суммы предоставленного потребительского кредита (займа). С 1 января 2020 – больше полуторакратного размера.
- Устанавливать ежедневную процентную ставку более 1% в день.
- Устанавливать размер неустойки (штрафа, пени) более:
 - 20% в случае если по условиям договора потребительского кредита (займа) на сумму потребительского кредита (займа) проценты за соответствующий период нарушения обязательств начисляются;
 - 0,1% от просроченной суммы в день, если по условиям договора потребительского кредита (займа) проценты на сумму потребительского кредита (займа) за соответствующий период нарушения обязательств не начисляются.

БАНК НЕ ИМЕЕТ ПРАВА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- **Увеличивать размер процентов по кредиту и (или) изменить порядок их определения. Некоторые банки в кредитные договоры добавляют пункт, предусматривающий право повышать кредитную ставку, но согласно гражданскому законодательству и закону РФ «О защите прав потребителей», это нарушает права потребителей. На данное условие договора потребитель может подавать жалобу к банку о его неприменимости, обратиться в Роспотребнадзор или в суд.**
- **Сократить срок действия кредитного договора.**
- **Увеличить или установить комиссионное вознаграждение по операциям.**
- **Брать плату за рассмотрение документов заемщика.**
- **Брать плату за проверку кредитной истории.**
- **Ограничивать досрочное погашение кредита.**
- **Брать плату за действия, которые требуются от банка по закону или нужны только банку.**
- **Брать плату за операции по банковскому счету, открытому для выполнения обязательств по кредиту.**
- **Безакцептно (без распоряжения клиента) списывать просроченную задолженность с текущих счетов заемщика.**

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫПЛАЧИВАТЬ КРЕДИТ ИЛИ ЗАЕМ?

Финансовая грамотность
для приёмных родителей



Не стоит паниковать и скрываться – как только стало понятно, что «опекаемый» не может выплачивать платежи по кредиту, необходимо вместе с ним прийти в банк (МФО) и письменно сообщить об этом.

Существует несколько выходов из сложной финансовой ситуации:

- обратиться в банк (МФО) для того, чтобы реструктурировать долг - то есть изменить условия выдачи кредита: изменить график платежей, поменять валюту кредита, увеличить срок выплаты, уменьшив ежемесячный платеж, назначить кредитные каникулы, когда будут выплачиваться только проценты по кредиту, уменьшить процентную ставку при вносе единовременно крупной суммы
- рефинансировать свои долговые обязательства. Эта процедура подразумевает передачу кредита другой банковской организации под меньший процент. Рефинансирование также дает возможность объединить несколько кредитов или займов в один – таким образом «опекаемый» может снизить свои расходы за счет того, что будет платить за обслуживание только одного кредита.
 - В случае необоснованного отказа банка или нарушения им договора заемщик вправе обращаться в Банк России, к финансовому омбудсмену, подавать в суд.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫПЛАЧИВАТЬ КРЕДИТ ИЛИ ЗАЕМ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- в случае невозможности оплачивать платежи по ипотеке - обратиться в банк за ипотечными каникулами
- В самом крайнем случае начать процедуру банкротства (то есть официально признать себя банкротом).

Риски

- Бытует мнение, что от кредита можно скрыться – выбросить телефон, уехать в другой город. Но это не так. Существует вероятность, что, если не выплатить долг сегодня, он «проявится», когда человека захочет обратиться за каким-нибудь пособием или уехать за границу.

ИПОТЕЧНЫЕ КАНИКУЛЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Ипотечные каникулы - возможность временно приостановить платежи по ипотеке, либо уменьшить размер платежей на срок **до 6 месяцев**.
- Заемщик соответствует, если:
 - официально является безработным;
 - стал инвалидом I или II группы;
 - временно нетрудоспособен более двух месяцев подряд;
 - потерял больше 30% обычного дохода, при этом платеж по ипотеке отнимает больше половины текущего дохода;
 - содержит больше иждивенцев, чем при заключении договора ипотеки, при том, что его с доход снизился более чем на 20 % и выплаты по ипотеке превышают 40% дохода.
 - Кредит был выдан на сумму не более 15 млн. рублей

Ипотечные каникулы регулируются ст. 6.1-1 Федерального закона от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», изменения внесены Федеральным законом № 76-ФЗ от 01.05.2019

КОЛЛЕКТОРЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



В случае если заемщик не оплачивает в течение нескольких месяцев кредит / заем, кредитор вправе совершать действия, направленные на возврат просроченной задолженности самостоятельно или через коллекторское агентство, которое будет заниматься возвратом задолженности по кредитам во внесудебном порядке.

Законом разрешены следующие методы воздействия коллектора на должника:

- Личные встречи
- Телефонные переговоры
- Передача сообщений всеми доступными видами связи: телеграфные сообщения, текстовые, голосовые сообщения, почтовые отправления по месту жительства или месту пребывания должника

Коллекторы не имеют права:

- Отправлять SMS-сообщения в ночное время
- Причинять (угрожать причинить) вред здоровью или имуществу должника. Это является уголовным преступлением
- Беспокоить должника ночью – с 22.00 вечера до 8.00 часов утра
- Звонить ему чаще раза в день, двух раз в неделю, восьми раз в месяц
- Встречаться с должником чаще раза в неделю
- Применять любые формы давления – физические, психологические, социальные (в частности сообщать о проблеме третьим лицам)
- Подходить к детям, инвалидам 1 группы, недееспособным и больным на лечении

СТРАХОВАНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Как выбрать страховую компанию

- Проверьте наличие лицензии на сайте Банка России <https://www.cbr.ru/>
- Узнайте рейтинг надёжности
- Изучите отзывы клиентов
- Возьмите договор на ознакомление
 - Узнайте порядок выплаты по страховому случаю (сроки)
 - Внимательно изучить признаки страхового случая и на что страховка не распространяется

Полис ОСАГО можно проверить на сайте Российского союза автостраховщиков. <https://www.autoins.ru/>

Осознанное страхование при получении кредита

- При получении кредита банки, как правило, предлагают застраховать его. В случае наступления страхового случая страховая компания (в зависимости от условий договора страхования) обязана будет выплатить заемщику ту сумму, которую в среднем он должен отдавать за кредит.
- По закону банк не может требовать страховку при выдаче кредита – заемщик вправе отказаться от страхования, но этом в случае ставка по кредиту

может возрасти.

- Главное – страховать по необходимости. При этом заемщик вправе сам выбирать страховую компанию.

От какой страховки нельзя отказаться

- От страхования залогового имущества, например, квартиры, купленной в ипотеку

Как вернуть страховку

- В течение 14 дней можно отказаться от страховки, обратившись в страховую компанию. Это время называется «периодом охлаждения».
- Если договор кредита или займа был погашен досрочно, а страховка была оформлена на весь срок, то можно вернуть уплаченный вперед страховой взнос.

ПРАВА БАНКА В ОТНОШЕНИИ ВКЛАДОВ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Банк праве

- в одностороннем порядке изменять процент по вкладам "до востребования"

Банк не вправе

- изменять установленный договором банковского вклада процент по срочным вкладам (т.е. вкладам, заключенным на определенный срок)
- отказать в возврате срочного вклада по требованию вкладчика. Однако проценты по вкладу выплачиваются в размере, соответствующем размеру процентов вклада «до востребования» или в размере предусмотренном договором банковского вклада.

СТРАХОВАНИЕ ВКЛАДА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- 1 400 000 рублей - страховое возмещение, гарантируемое государством
- 14 дней- срок получения страхового возмещения по вкладу

Возмещения в рамках государственной гарантии не суммируются, если вклады сделаны в одном банке. Поэтому деньги лучше размещать в разных учреждениях.

Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке, возмещение выплачивается по каждому из вкладов пропорционально их размерам, но не более 1 400 000 рублей в совокупности

ПРИЛОЖЕНИЕ. ОСНОВНЫЕ НОРМАТИВНО- ПРАВОВЫЕ АКТЫ.

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Федеральный закон от 21.12.2013 N 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)»
- Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»
- Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей»
- Федеральный закон от 04.06.2018 N 123-ФЗ «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг»
- Федеральный закон от 03.07.2016 N 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»
- Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации»



Финансовая грамотность

для приёмных родителей

[Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде](#)

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».



Принципы финансовой безопасности и маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Упражнение №1. Как защитить себя от финансовых мошенников?

Тип: индивидуальное или мелкогрупповое упражнение

Цель: оценить знания слушателей о финансовых мошенниках и определить, как они будут действовать в типичных ситуациях.

Упражнение можно выполнять индивидуально или в малых группах (не более 5 человек). Ответы можно давать письменно или устно, в любом случае ответы нужно обсудить после выполнения упражнения. Будет очень полезно, если слушатели в своих ответах будут приводить ситуации из собственного опыта и/или опыта их знакомых.

Ситуации:

1. Вам предлагают (возможно, люди, которых вы хорошо знаете) вложить деньги в недавно открывшуюся компанию, выпускающую высокотехнологический продукт. Доходность, которую вам обещают, составляет 65% годовых. Для того чтобы стать инвестором, нужно посетить семинар стоимостью 5 000 рублей. Ваши действия?

2. Вам звонят с номера вашего банка. Собеседник сообщает, что с вашей карты только что пытались похитить средства. Для того чтобы обезопасить карту и подтвердить вашу личность, вас просят назвать полные паспортные данные, ПИН-код и код с обратной стороны карты. Как вы поступите?

3. На ваш телефон приходит сообщение о поступлении денег. Через некоторое время приходит сообщение с незнакомого номера, в котором написано, что деньги перечислены ошибочно. Вас просят перевести сумму, которую вы получили, на номер карты, номер счета или номер телефона. Что вы сделаете?

Рекомендуемые ответы:

1. Очевидно, что вы столкнулись с финансовой пирамидой. Угадать это можно по нескольким признакам. Во-первых, если компания, в которую вам предлагают инвестировать, новая (при этом не обязательно, чтобы она действовала на рынке высоких технологий, она может работать на валютном, фондовом, венчурном рынке), но вложение в нее якобы гарантирует высокую доходность, вас должно это насторожить. Новым компаниям, так называемым стартапам, может потребоваться несколько лет, чтобы стать прибыльными. Во-вторых, вас должна смутить высокая доходность. Приведенный в упражнении пример – 65% годовых – несомненно, недостижим: никакая законная деятельность не может обеспечить, а тем более гарантировать такую высокую доходность (хотя пирамиды могут предлагать и доходность в 200% или 500%). Однако если предложенная доходность не выглядит на первый взгляд неправдоподобной, изучите инвестиционный рынок – узнайте, например, какую доходность предлагают банки или брокерские компании за покупку структурных инвестиционных продуктов. Если окажется, что при инвестиции в хорошо известную быстро растущую компанию максимальная доходность составляет 10%, при этом доход не гарантирован: акции компании могут в любой момент подешеветь, а вам предлагают гарантированный доход, допустим, в 25% - это уже повод задуматься. В-третьих, платное посещение семинара или предварительный взнос, которые «дают доступ в закрытый клуб» - также признак финансовой пирамиды: скорее всего, деньги, которые вы заплатите, пойдут тем, кому присоединился к пирамиде раньше. Соответственно, довольно скоро вы узнаете, что получить свой доход вы сможете, если пригласите друзей, родственников или коллег.

Кроме того, вы можете угадать пирамиду по следующим признакам:

- вам довольно агрессивно предлагают присоединиться;
- если вы спрашиваете, во что именно вы вкладываете деньги, вам отвечают общо, не предоставляя подробной информации, или вам говорят, что основатели компании обладают специальными знаниями в инвестировании, не доступными остальным;
- у компании нет лицензии Банка России (можно проверить на сайте <http://www.cbr.ru>);
- компания зарегистрирована совсем недавно, ее уставный капитал минимальный, у нее единственный учредитель (это можно проверить в Едином государственном реестре юридических лиц (<https://egrul.nalog.ru/>))

2. Действия, описанные в упражнении, однозначно мошеннические, ни в коем случае не называйте то, что вас просят. Отдельно отметим, что неважно, с какого номера вам звонят: в последнее время мошенники научились подделывать настоящие номера банков, поэтому если, например, вы клиент «Сбербанка» и вам звонят с номера 900, это, к сожалению, необязательно означает, что вы будете говорить с сотрудником банка. Если у вас возникает малейшее сомнение, что вам действительно звонят из банка, прекратите разговор и перезвоните в банк сами. Желательно не только проверить, произошла ли та ситуация, о которой вам сказали по телефону (похищение средств со счета, компрометация карты, подозрительная покупка и т.д.), но и работает ли в банке человек, который вам позвонил.

Нужно помнить, что сотрудники банков никогда не просят сообщить ПИН-код (четырёхзначный код, использующийся в банкоматах и терминалах оплаты), CVV или CVC код (трехзначный код с обратной стороны карты, использующийся при покупках в Интернете), логин и/или пароль от онлайн-банка. Сотрудник банка может спросить номер паспорта как альтернативу кодовому слову для подтверждения вашей личности, но полные паспортные данные он спрашивать не может.

3. Такая ситуация также является мошеннической. Если деньги действительно перечислены ошибочно, нужно обращаться в банк, чтобы отменить перевод. Чтобы убедиться, что никакие деньги вам не приходили, позвоните в банк или проверьте историю операций в онлайн-банке. Также обратите внимание на номер, с которого вам пришло сообщение о зачислении денежных средств. Если это не номер вашего банка – это точно мошенничество, однако, как мы уже отметили в ответе на второй вопрос, сейчас мошенники научились подделывать номера банков.

Принципы финансовой безопасности и маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг

Упражнение №2. Изучение договора потребительского кредита



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Тип: задание может выполняться как в группе, так и индивидуально.

Цель:

1. оценка и самоконтроль знаний о правах и обязанностях получателей финансовых услуг, о правилах финансовой безопасности и маршрутах обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг.
2. отработка навыка работы с официальными документами, регулирующими вопросы предоставления финансовых услуг.

Необходимые ресурсы:

1. Распечатанное задание.
2. Таблица индивидуальных условий договора потребительского кредита (займа), содержащая ошибки.
3. Таблица индивидуальных условий договора потребительского кредита (займа) с пояснениями для преподавателя и для обсуждения задания.
4. Указание Центрального банка Российской Федерации от 23 апреля 2014 г. n 3240-у «О табличной форме индивидуальных условий договора потребительского кредита (займа)»
5. Ручка (карандаш) для заполнения.

Задание.

Сергей взял кредит в банке на сумму 100 000 руб. на 12 месяцев под 11% годовых. При заключении договора сотрудник банка предложила Сергею подписать индивидуальные условия договора потребительского кредита.

Пожалуйста, ознакомьтесь с Индивидуальными условиями договора потребительского кредита и найдите в нем пункты, не соответствующие законодательству.

В данном примере Индивидуальных условий договора потребительского кредита допущено два вида нарушений: нарушения законодательства о потребительском кредите (займе) и нарушения требований к форме индивидуальных условий договора потребительского кредита.

Табличная форма индивидуальных условий договора потребительского кредита (займа) – для обучающихся

Индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа)		
№ п/п	Условие	Содержание условия
1	Сумма кредита (займа) или лимит кредитования и порядок его изменения	Сто тысяч рублей 00 копеек.
2	Срок действия договора, срок возврата кредита (займа)	См. Общие условия
3	Валюта, в которой предоставляется кредит (заем)	Российский рубль
4	Процентная ставка	11 % годовых
5	Порядок определения курса иностранной валюты при переводе денежных средств кредитором третьему лицу, указанному заемщиком	Курс иностранной валюты определяется по курсу Банка на дату соответствующей операции по Счету.
5.1	Указание на изменение суммы расходов заемщика при увеличении используемой в договоре переменной процентной ставки потребительского кредита (займа) на один процентный пункт начиная со второго очередного платежа на ближайшую дату после предполагаемой даты заключения договора
6	Количество, размер и периодичность (сроки) платежей заемщика по договору или порядок определения этих платежей	Количество платежей: _____ Размер первого платежа: _____ руб. Размер платежей (кроме первого и последнего): _____ руб. Размер последнего платежа: _____ руб.
7	Должно быть заполнено: Порядок изменения количества, размера и периодичности (сроков) платежей заемщика при частичном досрочном возврате кредита (займа)	Частичный досрочный возврат не допускается.
8	Способы исполнения	Путем

	заемщиком обязательств по договору по месту нахождения заемщика	безналичного перевода или внесения наличных средств через подразделения Банка.
8.1	Бесплатный способ исполнения заемщиком обязательств по договору	Путем безналичного перевода или внесения наличных средств через подразделения Банка.
9	Обязанность заемщика заключить иные договоры	Для заключения/исполнения кредитного договора необходимо заключение договора банковского счета.
10	Обязанность заемщика по предоставлению обеспечения исполнения обязательств по договору и требования к такому обеспечению	_____
11	Цели использования заемщиком потребительского кредита (займа)	Потребительские цели.
12	Ответственность заемщика за ненадлежащее исполнение условий договора, размер неустойки (штрафа, пени) или порядок их определения	За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату кредита / уплате процентов взимается неустойка - 50 % годовых.
13	Условие об уступке кредитором третьим лицам прав (требований) по договору	Не применимо.
14	Согласие заемщика с общими условиями договора	Заемщик согласен с Общими условиями кредитного договора.
15	Услуги, оказываемые кредитором заемщику за отдельную плату и необходимые для заключения договора, их цена или порядок ее определения, а также согласие заемщика на оказание таких услуг	Не применимо.
...

**Табличная форма индивидуальных условий договора
потребительского кредита (займа) – для преподавателя**

Задание			Правильный вариант		
Индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа)			Индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа)		
№ п/п	Условие	Содержание условия	№ п/п	Условие	Содержание условия
1	Сумма кредита (займа) или лимит кредитования и порядок его изменения	Сто тысяч рублей 00 копеек.	1	Сумма кредита (займа) или лимит кредитования и порядок его изменения	Верно.
2	Срок действия договора, срок возврата кредита (займа)	См. Общие условия	2	Срок действия договора, срок возврата кредита (займа)	Ошибка: пункт содержит отсылочные нормы. Примерный вариант заполнения: 12 месяцев
3	Валюта, в которой предоставляется кредит (заем)	Российский рубль	3	Валюта, в которой предоставляется кредит (заем)	Верно.
4	Процентная ставка	11 % годовых	4	Ошибка: Наименование условия сокращено Должно быть заполнено: Процентная ставка (процентные ставки) в процентах годовых, а при применении переменной	11 % годовых

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей». Пилотная версия. Не для широкого распространения.

				процентной ставки - порядок ее определения, соответствующий требованиям Федерального закона от 21 декабря 2013 года N 353-ФЗ "О потребительском кредите (займе)", ее значение на дату предоставления заемщику индивидуальных условий	
5	Порядок определения курса иностранной валюты при переводе денежных средств кредитором третьему лицу, указанному заемщиком	Курс иностранной валюты определяется по курсу Банка на дату соответствующей операции по Счету.	5	Порядок определения курса иностранной валюты при переводе денежных средств кредитором третьему лицу, указанному заемщиком	Верно.
5.1	Указание на изменение суммы расходов заемщика при увеличении используемой в договоре переменной процентной ставки потребительского кредита (займа) на один процентный пункт начиная со второго очередного платежа на ближайшую дату после предполагаемой даты заключения договора	5.1	Указание на изменение суммы расходов заемщика при увеличении используемой в договоре переменной процентной ставки потребительского кредита (займа) на один процентный пункт начиная со второго очередного платежа на ближайшую дату после предполагаемой даты заключения договора	Ошибка: пункт не заполнен. Примерный вариант заполнения: Переменная процентная ставка по кредитному договору не применяется.
6	Количество, размер и периодичность (сроки) платежей заемщика по договору или порядок	Количество платежей: _____ Размер первого платежа: _____ руб.	6	Количество, размер и периодичность (сроки) платежей заемщика по договору или порядок определения этих	Ошибка: не указана периодичность платежей

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей». Пилотная версия. Не для широкого распространения.

	определения этих платежей	Размер платежей (кроме первого и последнего): _____ руб. Размер последнего платежа: _____ руб.		платежей	Примерный вариант заполнения: Количество платежей: _____ Размер первого платежа: _____ руб. Размер платежей (кроме первого и последнего): _____ руб. Размер последнего платежа: _____ руб. Периодичность платежей: _____ числа, ежемесячно
7	Должно быть заполнено: Порядок изменения количества, размера и периодичности (сроков) платежей заемщика при частичном досрочном возврате кредита (займа)	Частичный досрочный возврат не допускается.	7	Должно быть заполнено: Порядок изменения количества, размера и периодичности (сроков) платежей заемщика при частичном досрочном возврате кредита (займа)	Ошибка: в соответствии с законодательством заёмщик вправе частично (а также полностью) досрочно вернуть кредит.
8	Способы исполнения заемщиком обязательств по договору по месту нахождения заемщика	Путем безналичного перевода или внесения наличных средств через подразделения Банка.	8	Способы исполнения заемщиком обязательств по договору по месту нахождения заемщика	Верно:

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей». Пилотная версия. Не для широкого распространения.

8.1	Бесплатный способ исполнения заемщиком обязательств по договору	Путем безналичного перевода или внесения наличных средств через подразделения Банка.			Верно:
9	Обязанность заемщика заключить иные договоры	Для заключения/исполнения кредитного договора необходимо заключение договора банковского счета.	9	Обязанность заемщика заключить иные договоры	Верно.
10	Обязанность заемщика по предоставлению обеспечения исполнения обязательств по договору и требования к такому обеспечению	_____	10	Обязанность заемщика по предоставлению обеспечения исполнения обязательств по договору и требования к такому обеспечению	Ошибка: проставлен прочерк вместо «не применимо». Должно быть: Не применимо.
11	Цели использования заемщиком потребительского кредита (займа)	Потребительские цели.			Верно.
12	Ответственность заемщика за ненадлежащее исполнение условий договора, размер неустойки (штрафа, пени) или порядок	За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по	12	Ответственность заемщика за ненадлежащее исполнение условий договора, размер неустойки (штрафа, пени) или порядок их определения	Ошибка: Размер за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей». Пилотная версия. Не для широкого распространения.

	их определения	возврату кредита / уплате процентов взимается неустойка - 50 % годовых.			возврату кредита и (или) уплате процентов не может превышать 20% годовых. Примерный вариант заполнения: Занеисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по возврату кредита / уплате процентов взимается неустойка - 20 % годовых. (или менее)
13	Условие об уступке кредитором третьим лицам прав (требований) по договору	Не применимо.	13	Условие об уступке кредитором третьим лицам прав (требований) по договору	Ошибка: Отметка «не применимо» поставлена в ненадлежащей графе. Примерный вариант заполнения: Сторонами согласовано, что банк вправе/невправе осуществить уступк
14	Согласие заемщика с общими условиями договора	Заемщик согласен с Общими условиями кредитного	14	Согласие заемщика с общими условиями договора	Верно.

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей». Пилотная версия. Не для широкого распространения.

		договора.			
15	Услуги, оказываемые кредитором заемщику за отдельную плату и необходимые для заключения договора, их цена или порядок ее определения, а также согласие заемщика на оказание таких услуг	Не применимо.	15	Услуги, оказываемые кредитором заемщику за отдельную плату и необходимые для заключения договора, их цена или порядок ее определения, а также согласие заемщика на оказание таких услуг	Верно.
...	16	Способ обмена информацией между кредитором и заемщиком	Ошибка: пункт удален. Примерный вариант заполнения: Обращение в подразделения Банка; почта; телефон; электронная Почта.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

УКАЗАНИЕ
от 23 апреля 2014 г. N 3240-У

О ТАБЛИЧНОЙ ФОРМЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА (ЗАЙМА)

Настоящее Указание на основании [части 12 статьи 5](#) Федерального закона от 21 декабря 2013 года N 353-ФЗ "О потребительском кредите (займе)" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2013, N 51, ст. 6673) устанавливает табличную форму индивидуальных условий договора потребительского кредита (займа) (далее - таблица индивидуальных условий договора).

1. Таблица индивидуальных условий договора состоит из общего заголовка и трех граф по [форме](#) приложения к настоящему Указанию, из которых [графа](#) "Содержание условия" заполняется кредитором и содержит индивидуальные условия заключаемого договора потребительского кредита (займа).

2. Исключение строк из таблицы индивидуальных условий договора не допускается. Отсутствие информации в строках таблицы индивидуальных условий договора обозначается отметкой "Отсутствует". В случае если условие не применимо к данному виду договора, проставляется отметка "Не применимо". Проставление отметки "Не применимо" допускается в [строках 5, 9 - 11, 15](#).

3. При размещении части таблицы индивидуальных условий договора на второй и следующих по порядку страницах договора потребительского кредита (займа) заголовок и подзаголовки граф повторяются. Строки таблицы индивидуальных условий договора переносятся на следующую страницу целиком, кроме случаев, когда содержание условия занимает более одной страницы договора.

4. В случае наличия в договоре потребительского кредита (займа) иных условий, требующих согласования кредитором и заемщиком индивидуально, таблица индивидуальных условий договора дополняется строками, содержащими такие условия, после [строки 16](#) с продолжением нумерации по порядку.

5. Настоящее Указание подлежит официальному опубликованию в "Вестнике Банка России" и на основании решения Совета директоров Банка России (протокол заседания Совета директоров Банка России от 15 апреля 2014 года N 12) вступает в силу с 1 июля 2014 года.

Председатель Центрального банка
Российской Федерации
Э.С.НАБИУЛЛИНА

Приложение
к Указанию Банка России
от 23 апреля 2014 года N 3240-У
"О табличной форме индивидуальных
условий договора потребительского
кредита (займа)"

**ТАБЛИЧНАЯ ФОРМА
ИНДИВИДУАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО
КРЕДИТА (ЗАЙМА)**

Таблица

Индивидуальные условия договора потребительского кредита (займа)		
N п/п	Условие	Содержание условия
1.	Сумма кредита (займа) или лимит кредитования и порядок его изменения	
2.	Срок действия договора, срок возврата кредита (займа)	
3.	Валюта, в которой предоставляется кредит (заем)	
4.	Процентная ставка (процентные ставки) в процентах годовых, а при применении переменной процентной ставки - порядок ее определения, соответствующий требованиям Федерального закона от 21 декабря 2013 года N 353-ФЗ "О потребительском кредите (займе)", ее значение на дату предоставления заемщику индивидуальных условий	
5.	Порядок определения курса иностранной валюты при переводе денежных средств кредитором третьему лицу, указанному заемщиком	
5.1.	Указание на изменение суммы расходов заемщика при увеличении используемой в договоре переменной процентной ставки потребительского кредита (займа) на один процентный пункт начиная со второго очередного платежа на ближайшую дату после предполагаемой даты заключения договора	
6.	Количество, размер и периодичность (сроки) платежей заемщика по договору или порядок определения этих платежей	
7.	Порядок изменения количества, размера и периодичности (сроков) платежей заемщика при частичном досрочном возврате кредита (займа)	
8.	Способы исполнения заемщиком обязательств по договору по месту нахождения заемщика	
8.1	Бесплатный способ исполнения заемщиком обязательств по договору	
9.	Обязанность заемщика заключить иные договоры	
10.	Обязанность заемщика по предоставлению обеспечения исполнения обязательств по договору и	

	требования к такому обеспечению	
11.	Цели использования заемщиком потребительского кредита (займа)	
12.	Ответственность заемщика за ненадлежащее исполнение условий договора, размер неустойки (штрафа, пени) или порядок их определения	
13.	Условие об уступке кредитором третьим лицам прав (требований) по договору	
14.	Согласие заемщика с общими условиями договора	
15.	Услуги, оказываемые кредитором заемщику за отдельную плату и необходимые для заключения договора, их цена или порядок ее определения, а также согласие заемщика на оказание таких услуг	
16.	Способ обмена информацией между кредитором и заемщиком	

Примечание (в таблицу индивидуальных условий договора не включается).

Слова "кредит" или "заем" в соответствующем падеже по тексту таблицы индивидуальных условий договора могут использоваться кредитором в зависимости от вида договора потребительского кредита или потребительского займа соответственно.

Принципы финансовой безопасности и маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Учебный кейс №1. Кредит с подвохом

Описание ситуации:

Сергей взял потребительский кредит в банке «N» под 10% годовых. Такой процент показался Сергею выгодным по сравнению с кредитными предложениями в других банках. Он был рад выгодной сделке и без сомнений подписал кредитный договор.

Однажды, придя в банк для внесения ежемесячного обязательного платежа по кредиту, Сергей увидел, что сумма платежа увеличилась. Спросив, почему платеж больше обычного, Сергей получил ответ, что банк повысил процентную ставку по его кредиту до 14%, соответственно ежемесячный платёж увеличился. Сотрудник банка сказала, что все действия банка «N» законны и предусмотрены кредитным договором, заключённым с Сергеем. Прочитав кредитный договор, Сергей увидел, что действительно в договоре есть пункт, по которому банк вправе в одностороннем порядке изменить процентную ставку без его согласия.

Увеличение кредитной нагрузки стало не под силу Сергею, ведь при оформлении кредитного договора он также оплатил страховку, на оплату которой первоначально не рассчитывал, но от которой, как было сказано сотрудником банка, он не может отказаться, если хочет получить кредит. Сергей был уверен – страховка является обязательным условием кредита. Стоимость подключения к страховой программе банка - почти 10% от стоимости кредита - с Сергея удержали из кредитных средств.

Подумав, Сергей решил досрочно погасить кредит. В банке «N», ему сказали: такое возможно, однако при досрочном погашении он обязан заплатить штраф. Со слов сотрудника банка, такое право есть у банка, ведь он рассчитывает на получение ежемесячных платежей и процентов по кредиту.

Кредит оказался для Сергея значительно дороже, чем он предполагал...

Вопросы для самопроверки:

1. Какие нарушения допустил банк?
2. Куда может обратиться Сергей для того, чтобы защитить свои права?

3. Что должен был сделать Сергей для того, чтобы избежать сложившейся ситуации?

Рекомендуемые ответы:

1. Банк допустил сразу несколько нарушений.

Во-первых, банк не имеет права в одностороннем порядке изменять процентные ставки по кредитам. Это напрямую запрещено ст. 29 Федерального закона «О банках и банковской деятельности». Такого пункта не должно быть в кредитном договоре.

Во-вторых, банк не имел права обязывать Сергея заключать договор страхования. При выдаче кредита банки, как правило, предлагают заёмщику застраховать свою жизнь, здоровье или потерю работы, но есть всего несколько случаев, когда банковская страховка при выдаче кредита обязательна (это случаи страхования имущества, под залог которого берется кредит: например, ипотека). В других случаях требования о страховке при кредите не являются законными.

Иногда банки предлагают снизить процентную ставку при страховании, однако обязать купить страховку не могут. В этом случае заемщик сам выбирает, что выгоднее: кредит с пониженной ставкой при заключении договора страхования или больший размер ставки, но без страховки.

Сергей был вправе отказаться от навязанных кредитов так же, как мог самостоятельно выбрать страховую компанию, если бы принял решение о необходимости страхования.

В-третьих, согласно законодательству, заемщик может досрочно полностью или по частям вернуть сумму займа. Для этого необходимо уведомить об этом банк не менее чем за тридцать дней до дня такого возврата (если в договоре не установлен более короткий срок уведомления). Взимание штрафа досрочное погашение не является законным.

2. Для защиты своих прав Сергей может обратиться:

- в сам банк, выразив несогласие с его действиями
- в Банк России, который контролирует все финансовые организации, включая банки
- в суд.

Обращение должно быть письменным и содержать суть проблемы. К жалобе нужно приложить копии документов.

Поскольку односторонний порядок изменения процентной ставки по кредитам и взимание штрафа за досрочное погашение не допускается законодательством, то, скорее всего, проблем с этим не будет.

Доказать, что сотрудники банка ввели Сергея в заблуждении при оформлении страховки сложнее. Включение в кредитный договор условия о страховании не нарушает прав потребителя, только если заемщик имел возможность заключить с банком кредитный договор и без данного условия. Сергей подписал заявление, в котором соглашался на страхование на выбранных условиях и по данному вопросу, есть разная судебная практика, но побороться за это, безусловно, стоит.

3. Прежде всего, Сергею стоило взять договор на ознакомление домой и в спокойной обстановке его изучить. Банк не вправе отказать в предоставлении договора.

Стоит внимательно отнестись ко всем пунктам договора. Сегодня в открытом доступе есть много рекомендаций о том, на что стоит обратить особое внимание. Все положения договора заемщик вправе обсуждать с банком.

Относительно страхования при получении кредита важно помнить про «период охлаждения» - клиент может отказаться от навязанной или ненужной страховки в течение 14 календарных дней. В случае если Сергей досрочно погасит кредит, он вправе требовать перерасчёта суммы страховой премии.

Принципы финансовой безопасности и маршруты обращений при нарушении прав потребителей финансовых услуг



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Учебный кейс №2. Неприятности с коллекторами

Описание ситуации:

Молодая девушка Анна переехала в большой город. Здесь она нашла работу и съёмную квартиру. У Анны появилась официальная зарплата и, как ей казалось, стабильная работа. За несколько месяцев девушка взяла три кредита в разных банках: кредит на шубу, кредит на ноутбук и кредит на покупку мебели.

Анна старалась выплачивать все кредиты вовремя, но вскоре фирма, в которой она работала, обанкротилась и девушка потеряла работу. Найти новую работу не получалось, и Анна не смогла вносить обязательные платежи по всем взятым кредитам. Через какое-то время девушке стали звонить коллекторы – они начинали с 6 утра, разговаривали в грубой форме и угрожали рассказать о долге будущим работодателям.

Вопросы для самопроверки:

1. Правильно ли поступила Анна, взяв кредиты?
2. Какие действия должна предпринять Анна, чтобы решить проблему задолженности по кредитам?
3. Допускают ли в этом случае коллекторы нарушения, и куда Анна может обратиться за защитой от коллекторов?

Рекомендуемые ответы:

1. Кредит сам по себе не является финансово неграмотным решением: если он взят на необходимые вещи, и его выплата не является обременительной для человека, то он является инструментом для роста благосостояния.

Анне необходимо было оценить свои возможности при оформлении сразу трех кредитов, особенно при том, что она только начала зарабатывать - рекомендуемая кредитная нагрузка не должна превышать более 30% от дохода. Прежде чем взять кредит Анне также стоило сформировать подушку безопасности, которая в случае непредвиденных ситуаций (потери работы, болезни) дать возможность жить на отложенные деньги и оплачивать кредиты как минимум три месяца.

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

2. Прежде всего, не стоит скрываться и надеяться, что проблема с невыплатой кредитов решится сама по себе. Анна должна была письменно обратиться в каждый из трех банков и объяснить ситуацию, по которой она не может оплачивать кредит. Далее, Анна могла бы:

- попросить банки о реструктуризации долгов, то есть попросить изменить условия выдачи денег (изменить график платежей, срок выплаты, взять кредитные каникулы)
- подать заявку в какой-либо банк на рефинансирование кредитов, то есть объединить все три кредита в один. В этом случае банк переведет деньги на счета Анны в других банках для погашения действующих кредитов.

3. Деятельность коллекторов регулируется Федеральным законом от 03.07.2016 N 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Данным Законом определяются общие правила совершения действий, направленных на возврат долгов и способы взаимодействия коллектора с должником. Так, коллекторским агентствам запрещается оказывать психологическое давление на должника. Количество личных встреч коллектора с должником не может превышать одного контакта в неделю. Звонить взыскатель имеет право не больше двух раз в сутки. Время этих звонков также ограничено: в будни разрешается общение с 8.00 до 22.00, в выходные дни – с 9.00 до 20.00.

Для защиты своих прав Анна может обратиться:

- по факту звонков в неполаженное время в Федеральную службу судебных приставов, которая контролирует деятельность коллекторов.
- по факту угроз необходимо обратиться в полицию.

**Контрольно-измерительный материал по теме
«Принципы финансовой безопасности и маршруты
обращений при нарушении прав потребителей
финансовых услуг»**



Прочитайте внимательно вопрос и выберите один или несколько предложенных вариантов ответа.

- 1) При оформлении кредитной карты банк обязывает заключить договор страхования карты. Законно ли это?
 - a. Да, банк может обязать приобрести страховку при получении любого кредита.
 - b. Да, при оформлении кредитной карты страховка обязательна.
 - c. Нет, страховка обязательна только в случае страхования залогового имущества (квартиры в ипотеку).
 - d. Нет, страховку в банке оформлять нельзя никогда.

- 2) В каком случае возможно досрочное погашение кредита?
 - a. Досрочное погашение кредита возможно по инициативе заемщика.
 - b. Досрочное погашение кредита возможно по требованию банка.
 - c. Досрочное погашение кредита возможно по инициативе страховой компании.
 - d. Досрочное погашение кредита невозможно, если это прописано в кредитном договоре.

- 3) В течение какого времени можно вернуть кредит без предварительного уведомления кредитора:
 - a. В течение 5 календарных дней с даты получения кредита.
 - b. В течение 14 календарных дней с даты получения кредита, а кредита на определенные цели - в течение 30 календарных дней.
 - c. В течение 90 календарных дней с даты получения кредита.
 - d. Кредит без предварительного уведомления вернуть нельзя.

- 4) Заемщик взял кредит в банке, который не имеет лицензии. Куда он может подать жалобу на его действия своих прав?
- В Банк России и Федеральную службу судебных приставов,
 - В Банк России и финансовому омбудсмену.
 - В Агентство по страхованию вкладов.
 - Роспотребнадзор и правоохранительные органы.
- 5) Размер неустойки (штрафа, пени) за неисполнение или ненадлежащее исполнение заемщиком обязательств по возврату потребительского кредита (займа) не может превышать...:
- 10% годовых, если проценты за период просрочки начисляются, или 0,1% от суммы просроченной задолженности за каждый день просрочки, если проценты за период просрочки не начисляются.
 - 20% годовых, если проценты за период просрочки начисляются, или 0,1% от суммы просроченной задолженности за каждый день просрочки, если проценты за период просрочки не начисляются.
 - 30% годовых, если проценты за период просрочки начисляются, или 0,1% от суммы просроченной задолженности за каждый день просрочки, если проценты за период просрочки не начисляются.
 - 40% годовых, если проценты за период просрочки начисляются, или 0,1% от суммы просроченной задолженности за каждый день просрочки, если проценты за период просрочки не начисляются.
- 6) Может ли банк в одностороннем порядке повысить процентную ставку по уже выданному кредиту?
- Да.
 - Да, если это предусмотрено в кредитном договоре.
 - Да, если этого потребует Центробанк.
 - Нет, даже если это предусмотрено в договоре.
- 7) В банк России можно обратиться с жалобой на...:
- Только на страховые компании
 - Только на банки.
 - Только на банки и микрофинансовые организации.
 - На банки, микрофинансовые организации, страховые компании

- 8) В полной стоимости кредита указываются...:
- a. основная сумма долга по кредиту (займу)
 - b. все платежи, связанные с получением, обслуживанием и возвращением кредита.
 - c. сумма процентов, которые будут начислены за период пользования кредитом.
 - d. процентная ставка по договору кредита (займа)
- 9) Можно ли вернуть страховку по кредиту в случае его досрочного погашения?
- a. Да.
 - b. Да, если выплачено не менее 50% стоимости кредита.
 - c. Да, если кредит погашен не более, чем за месяц до установленного срока.
 - d. Нет.
- 10) Может ли сотрудник банка спросить пароль для входа в он-лайн банк?
- a. Да, если это требуется для защиты банковской карты и счета.
 - b. Да, если это требуется для завершения финансовой операции (например, оплате покупок через Интернет).
 - c. Да, если требуется подтвердить личность клиента банка.
 - d. Нет.

Правильные ответы:

- 1) c
- 2) a
- 3) b
- 4) d
- 5) b
- 6) d
- 7) d
- 8) b
- 9) a
- 10) d

Подсчет результатов:

- 80-100% правильных ответов – тема хорошо усвоена
- 60 – 80% правильных ответов – тема в целом усвоена, но стоит обратить внимание на неправильные ответы, обсудить темы, вызвавшие затруднения, еще раз
- менее 60% правильных ответов – стоит провести дополнительную консультацию по теме в целом (возможно, с участием финансового консультанта), порекомендовать дополнительную литературу, провести дополнительное занятие

Учебно-методическая карта для преподавателей школ приёмных родителей и специалистов службы сопровождения приёмных семей.

Модуль «Инструменты накопления и сохранения»



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Цель использования Комплекта методических материалов по повышению финансовой грамотности

Цель использования Комплекта методических материалов - обеспечение качественным методическим оснащением процесс обучения слушателей школ приемных родителей.

Задачи модуля:

1. Рассмотреть виды доходов и расходов.
2. Рассмотреть возможности банковских вкладов и определить критерии выгодного банковского вклада.
3. Изучить другие способы накопления, в т.ч. инвестирование.
4. Рассмотреть семейный и личный бюджет как инструмент накопления и сохранения
5. Определить финансовые цели

Требования к тренерам

Тренеры / ведущие модуля «Инструменты накопления и сохранения» должны иметь такие компетенции, как: структурирование (способность выбора элементов в материале); вариативность (установление связи между элементами); управление групповой динамикой и убедительность в общении; визуализации (представление информации в виде, удобном для зрительного наблюдения и анализа).

Желательно иметь знания в области использования финансовых продуктов и услуг.

Требования к среде и инструментарию обучения

Требования к среде обучения (помещения, оборудование).

- Мебель должна быть мобильной и удобной для работы в больших и малых группах.
- Столы и стулья в стандартном варианте должны быть составлены буквой «П». Со свободной стороны необходимо поставить стол для преподавателя (учесть, что в некоторых случаях в одном модуле могут работать несколько тренеров).

- В помещении должны быть размещены оборудование, экраны, доски и т.п. таким образом, чтобы не мешать проходу преподавателей к слушателям.
- Помещение должно хорошо проветриваться и освещаться. Вместе с тем, в нем должно быть предусмотрено затемнение, достаточное для показа слайдов (либо проверить, что слайды видны при нормальном освещении).
- Желательно, чтобы имелась возможность для групповой работы четырьмя-пятью группами (в каждой не более 5 человек). Возможно, в основном помещении в стандартном варианте могут работать, не мешая друг другу 2 малые группы (при условии, что они смогут сгруппировать стулья вокруг стола «в «кружок»). Либо необходимо предусмотреть дополнительное помещение.

Оборудование и материалы, необходимые для проведения обучения:

Оборудование:

- Мультимедийный проектор – используется для демонстрации слайдов + удлинитель.
- Экран для проектора.
- Компьютер с установленными программами, позволяющими открывать файлы в форматах doc/docx, ppt/pptx, pdf, mp4; с USB-входом; с доступом в Интернет.
- Кликер (презентар) для управления презентацией.
- Возможно, необходим дополнительный удлинитель, для слушателей и преподавателей с собственными компьютерами.
- Колонки для просмотра видео-ролика, включенного в модуль, со звуком.
- USB-флеш-накопитель с презентаций и материалами модуля или доступ в Интернете на компьютере, если материалы сохранены в облачном хранилище данных.

Канцелярские материалы

- Флип-чарт и/или блокнот для флип-чарта и/или маркерная доска
- Комплекты фломастеров для представления материалов и обеспечения участников тренинга на время работы в малых группах. Фломастеры разных цветов должны быть с толстыми стержнями (по комплекту на группу)
- Блокноты и ручки для слушателей.

Раздаточные материалы для слушателей

Рекомендуется формировать раздаточные материалы в следующем объеме:

Минимальный набор – на каждого слушателя:

- Слайдовые презентации с возможностью делать заметки.
- Лист задания к индивидуальной и групповой работе.

Обзор инструментария обучения

Для подачи теоретического материала рекомендуется использовать презентации, являющиеся частью настоящего модуля:

- Презентация №1. Семейный бюджет
- Презентация №2. Инвестиции и сбережения

Для формирования практических навыков, отработки умений принимать решение, формирования понимания последовательности действий в конкретной жизненной ситуации, рекомендуется использовать кейсы. Кейсы представлены в двух форматах: текстовом и видео. Кейсы могут использоваться как практический блок при проведении теоретического занятия, так и для проведения отдельного практического занятия.

Для организации групповой или индивидуальной практической работы можно использовать учебное упражнение, являющееся частью этого модуля.

Учебно-методический материал «Инструменты накопления и сохранения» может быть использован модульно в зависимости от возможностей центра обучения и располагаемого времени. Каждый из блоков презентаций, упражнений и кейсов может представлять из себя отдельный практико-ориентированный семинар. Рекомендованная длительность семинара не более 2 часов для взрослых.

Рекомендованные комментарии к презентациям

Презентация №1. Семейный бюджет

Слайд 1. Титульный

Слайд 2. Деньги сопровождают нас всю нашу жизнь. Очень важно, чтобы в управлении семейными денежными потоками семья опиралась на «финансовую защиту» и «финансовую независимость». «Финансовая защита» - это так называемые деньги на черный день, они нам помогают, когда мы оказываемся в сложной ситуации, «финансовая независимость» - это возможность совершать расходы, используя для этого доходы от сбережений и инвестиций. Финансовая независимость – это то, к чему должен стремиться каждый из нас. Огромное заблуждение, что финансовой независимостью обладают только богатые люди.

Слайд 3. Пример из классической литературы – как могут ранжироваться расходы.

Слайд 4. В повседневной жизни мы постоянно совершаем расходы. Полезно слушателям предложить назвать расходы, с которыми они сталкиваются в своей жизни, как часто они сталкиваются. Обобщить предложенную слушателями информацию в виде информации представленной на слайде. Предложить

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

слушателям привести еще примеры капитальных, текущих, ежегодных затрат и непредвиденных расходов.

Слайд 5. При рассмотрении приведенной на слайде классификации очень важно указать, что второстепенные расходы – это те расходы, которыми можно в данный момент пренебречь или отложить на более поздний срок. Необходимо отметить, что для каждого человека важность расходов определяется им самим. *(Напомнить пример со слайда 3.)* Разобрать со слушателями общепринятые первоочередные и второстепенные расходы, последствия, если пренебречь первоочередными расходами (оплата коммунальных услуг, банковские кредиты; последствия – штрафы и пени, отключение электроэнергии и т.д.)

Слайд 6. Аналогичным образом разбираются доходы семьи: их виды и периодичность.

Слайд 7. Необходимо отметить, что никогда не синхронизируются доходы и расходы в семье, поэтому для рационального управления денежными потоками семьи составляется семейный бюджет. Семейный бюджет бывает дефицитным – планируемые расходы больше, планируемых доходов, но так как невозможно потратить больше, чем зарабатываешь, то необходимо рассмотреть источники покрытия дефицита - займы у родственников и друзей, займы в банках (например, можно взять потребительский кредит или воспользоваться кредитной картой или взять займ в микрофинансовой организации). Необходимо со слушателями разобрать последствия «беспорядочной» кредитной жизни. Семейный бюджет бывает профицитным – планируемые расходы меньше планируемых доходов. В этом случае у семьи должно быть решение, куда направить свободные денежные средства: в первую очередь - для формирования финансовой подушки безопасности. Её размер должен быть кратен 3-6 среднемесячным расходам семьи. Более подробно о финансовой подушке безопасности (резервном фонде или резервном капитале) и инструментах его формирования рассказывается в презентации «Инвестиции и сбережения». После формирования резервного капитала семья приступает к формированию инвестиционного капитала – это следующий шаг к финансовой независимости. Необходимо отметить, что случай, когда доходы = расходам обычно рассматривается как «неустойчивое равновесие», так как легко переместиться в область дефицитного бюджета.

Слайды 8-10. Управление семейным и собственным бюджетом предполагает наличие разумной экономии, на данных слайдах приведены различные примеры экономии денег в семье.

Слайд 11. Решение задачи. 5% от $4\,000 = 200$ руб. Ежемесячно кэшбэк составляет 200 руб. Тогда за 3 года - $200 \cdot 12 \cdot 3 = 7\,200$ руб.

Слайд 12. Решение задачи. Ежедневно на упаковочные пакеты семья тратит $4,5 \cdot 2 + 2,5 \cdot 2 = 14$ руб. 14 руб. $\cdot 52$ недели = 728 руб.

Необходимо отметить, что приведенные цифры в примерах, на первый взгляд, кажутся незначительными, однако, небольшие суммы в каждом направлении расходов могут дать значительную экономию семье. Считается, что экономия до 30% не ухудшает качество жизни семьи.

Слайд 13. На слайде еще раз обращается внимание на полезность и необходимость ведения бюджета. Очень важно проговорить о том, что бюджет позволяет семье формировать финансовые цели.

Слайд 14. По временному признаку финансовые цели делятся на текущие, среднесрочные и долгосрочные.

Текущие цели – финансовые цели сроком до года, они наиболее понятны семье. Проще говоря, это баланс доходов семьи или личных доходов с расходами. Свести этот баланс помогает годовой бюджет семьи, основная задача которого – рационально спланировать текущее потребление.

Среднесрочные цели – горизонт планирования от 3 до 10 лет. Эти цели связаны с крупными приобретениями: квартира, машина, обучение ребенка за рубежом и т.д. Очень важно чтобы цели, формулируемые на этом этапе, были конкретны, имели денежное выражение и временной горизонт.

Важность формулирования средне- и долгосрочных целей заключается в том, что семья или отдельный человек начинает думать «длинными трендами», что приводит в дальнейшем к изменению его финансового поведения.

Слайд 15. Пример неправильно сформулированной цели: *Купить бы нам квартиру побольше через годик, а то - тесно.*

Пример правильно сформулированной цели: *Мы хотим купить двухкомнатную квартиру 54 кв. метра в микрорайоне ... через пять лет стоимостью 2,8 млн. руб. в ипотеку.* Исходя из этой цели, определяем, какую сумму должен составить первоначальный взнос – например, 20% , а в денежном выражении – это $560\,000$ руб. и сколько денег мы должны откладывать каждый месяц, чтобы через пять лет купить квартиру. В нашем случае – $9\,400$ руб. ($560\,000 : 60 = 9\,333$ руб.). Мы не стали учитывать размещение денег на вкладе, будущие проценты по вкладу и капитализацию процентов.

Долгосрочные цели – формирование капитала в виде различных активов (вкладов, недвижимости, ценных бумаг) на тот период в жизни, когда мы работать не будем и будем жить на доход от данного капитала.

Презентация №2. Инвестиции и сбережения

Слайд 1. Титульный

Слайд 2. Сбережения – это та сумма денег, которая остается после вычитания расходов из доходов. Можно потратить эти деньги, однако, необходимо помнить, что потраченные деньги – это потерянные деньги, они обратно в семью не вернутся. Или, напротив, эти деньги можно направить на формирование финансовой безопасности.

Слайд 3. Финансовая безопасность семьи или отдельного человека основывается на семейном капитале, который семья формирует всю жизнь. Капитал может быть текущим, резервным и инвестиционным.

Текущий капитал – это капитал, который обеспечивает текущее потребление.

Резервный капитал – необходим для формирования резерва на случай непредвиденных событий: например, потеря работы, дети случайно не закрыли кран, заигрались и затопили квартиру и соседей (убыток составил 200 т.р.), сломался холодильник (аналогичный холодильник стоит 35 т.р.), требуется дорогостоящая операция по замене сустава (300-600 т.р.)

Необходимо со слушателями обсудить эти ситуации и способы их решения: займы, кредиты в банке, досрочное изъятие вкладов. Чтобы решить эти проблемы, не прибегая к лишним расходам (проценты по кредитам и займам, потерянные проценты по вкладу), необходимо иметь резервный капитал. Возникает вопрос – сколько он должен составлять. Обычно, чтобы найти хорошую работу требуется 3-6 месяцев, расходы в семье при этом не сокращаются. Поэтому считается, что минимальный резервный фонд должен составлять 3 среднемесячных дохода семьи. Лучше если он будет составлять 6 среднемесячных доходов. Для формирования его необходимо определиться с суммой, которую семья будет откладывать, например, 10% от среднемесячного дохода семьи. Резервный капитал в семье обычно формируется в течение 3 лет.

Инвестиционный капитал – к его формированию семья приступает после формирования резервного капитала, он понадобится в старости, когда мы не будем работать и вынуждены будем жить на пенсию.

Слайд 4. На этом слайде подробно рассмотрены важные характеристики банковских вкладов, которые используются для формирования данных капиталов (например, для резервного капитала – возможность в любой момент снять, для инвестиционного – высокая доходность)

Слайд 5. Данный слайд демонстрирует, как можно зарабатывать в момент, когда мы тратим деньги. Семья должна очень ответственно подходить к

использованию карточных продуктов и текущих вкладов. Необходимо учитывать: наличие кэш-бэка и его размер, плату за перевод на другие карты (например, ребенку), плату за снятие наличных, проценты на остаток, плату за годовое обслуживание и возможность его уменьшить при определенных условиях (например, определенная сумма расчетов по карте в магазинах) Вывод: выбор банковской карты – это ответственный выбор.

Слайд 6. Очень важно, делая долгосрочные вложения, помнить об инфляции. Инфляция - повышение общего уровня цен на товары и услуги на длительный срок. При инфляции на одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде. В этом случае говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег снизилась, деньги обесценились — утратили часть своей реальной стоимости. Мы все помним инфляцию 90-х годов, более близкая история – инфляция 2014-2015г.

Номинальная ставка - это та ставка, которую нам объявляет банк, когда предлагает нам разместить наши деньги во вклад.

Реальная ставка – это номинальная ставка, скорректированная на инфляцию.

Слайд 7. На примере рассматривается как определить выгоды для домохозяйки.

Правильные ответы:

1. Номинальная ставка 12% годовых.
2. Реальная процентная ставка -2%
3. В этот банк не стоит размещать деньги, так как реальный доход отрицательный: темпы инфляции выше процента по вкладу.
4. Снижение темпов инфляции до 9% позволяет домохозяйке получить положительную реальную доходность по вкладу.
5. Реальная процентная ставка составит 3%.

Вывод: Вклад выгоден только тогда, когда реальная доходность превышает инфляцию. Тем не менее всё равно выгоднее держать положит деньги в банк (или найти другой способ инвестирования), а не хранить их дома – это более рискованно.

Слайд 8. Банки за использование наших средств начисляют проценты. Проценты бывают простые и сложные. Простые проценты - это когда проценты причисляются по окончании вклада или остаются на текущем счете. Сложные проценты (капитализация процентов) – это когда проценты начисляются на проценты. Мы можем капитализировать проценты самостоятельно в случае, если они выплачиваются с определенной периодичностью (месяц, квартал, год) и по вкладу возможно пополнение.

Слайд 9. На примере продемонстрирована выгода сложного процента.

Слайд 10. В таблице предоставлены недостатки и преимущества банковских вкладов. Основные преимущества – простота и наличие системы страхования вкладов, основной недостаток – низкая доходность.

Слайд 11. Представлены другие инструменты инвестирования, помимо вкладов (инвестиции в недвижимость, покупка иностранной валюты, инвестиционное и накопительное страхование, инвестиции в бумаги).

Слайд 12. Представлена сравнительная таблица инструментов инвестирования с т.з. риска-доходности. Необходимо помнить основной закон инвестиций: чем выше риск, тем выше доходность.

Список рекомендуемой литературы:

1. Маккена, Джеймс. Твой первый миллион. Как его заработать и не потерять / Джеймс Маккена, Джанин Глайста, при участии Мэтта Фонтейна; пер. с англ. Валерии Башкировой. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018.
2. Образовательный модуль Управление бюджетом домохозяйства / под ред. Е. Блискавки в рамках Совместного Проекта Министерства финансов РФ и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» - М. 2015



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Инструменты накопления и сохранения.
Семейный бюджет

МОЖНО ЛИ ПРОЖИТЬ БЕЗ ДЕНЕГ?

Финансовая грамотность
для приёмных родителей



❑ Финансовая безопасность -

Возможность защитить себя и своих близких в случае непредвиденной ситуации (сокращение на работе, травма или тяжелая болезнь, поломка автомобиля, техники и т.д.)

❑ Финансовая независимость

Источник любой независимости - независимость материальная.

(Эрве Базен)

Деньги - это свобода, выкованная из золота. *(Эрих Мария Ремарк)*

Возможность покрывать свои расходы за счет доходов от сбережений



ОТРЫВОК ИЗ РОМАНА Л.ТОЛСТОГО «АННА КАРЕНИНА»

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



«Перечтя список долгам, Вронский переписал его, **подразделив на три разряда. К первому разряду** относились долги, которые надо было сейчас же заплатить или, во всяком случае, для уплаты которых надо было иметь готовые деньги, чтобы при требовании не могло быть минуты замедления. Таких долгов было около четырех тысяч: тысяча пятьсот за лошадь и две тысячи пятьсот поручительство за молодого товарища Веневского, который при Вронском проиграл эти деньги шулеру. **Во втором отделе**, восемь тысяч, были менее важные долги. Это были долги преимущественно по скаковой конюшне, поставщику овса и сена, англичанину, шорнику и т. д. По этим долгам надо было тоже раздать тысячи две, для того чтобы быть совершенно спокойным. **Последний отдел долгов** — в магазины, в гостиницы и портному — были такие, о которых нечего думать.»

РАСХОДЫ



Виды расходов:

- Еда
- Коммунальные расходы
- Транспорт
- Интернет и оплата за телефон
- Одежда и обувь
- Гигиена и бытовые расходы
- Развлечения и отдых
- Оплата по кредитам
- Налоги и страхование
- Расходы на детей (оплата обучения, кружки и т.д.)
- Подарки

Расходы (по частоте совершения):

- ❖ Текущие (например: еда, коммунальные расходы)
- ❖ Ежегодные (налоги, страхование, отпуск)
- ❖ Непредвиденные (поломка холодильника, оплата операции)
- ❖ Капитальные (приобретение квартиры, машины, оплата обучения ребенка в вузе, приобретение холодильника, телевизора)

РАСХОДЫ

Финансовая
грамотность
для приемных родителей



ПО ВАЖНОСТИ

первоочередные

второстепенные



ДОХОДЫ



Виды доходов:

- Зарплата, премии
- Пенсия и стипендия
- Социальные пособия
- Проценты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам
- Доходы от сдачи имущества в аренду
- Доходы от различных подработок
- Подарки
- выигрыши

Доходы (по частоте получения):

- ❖ Ежемесячные (например: зарплата, социальные выплаты)
- ❖ Ежегодные (возмещение налогов, годовые премии, бонусы, дивиденды)
- ❖ Непредвиденные (подарки, выигрыш в лотерею)

БЮДЖЕТ

обычный план доходов и расходов семьи на определенный промежуток времени

Финансовая грамотность
для приемных родителей



Дефицит бюджета: $D < P$

Профицит бюджета: $D > P$



Как решить проблему дефицита:

- Сократить расходы
- Увеличить доходы
- Отложить часть покупок на более благоприятный период
- **Занять деньги (друзья, родственники, банки)**

Что делать с профицитом:

- Формировать сбережения для совершения капитальных покупок за счет своих средств, а не кредитных,
- формирование резервного капитала
- Формирование резервного капитала для обеспечения финансовой независимости в будущем

Я ЗНАЮ КАК ЭКОНОМИТЬ ДЕНЬГИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



***Деньги сэкономленные есть
деньги заработанные
(Генри Форд)***

ЛУЧШИЕ СПОСОБЫ ЭКОНОМИИ

Финансовая грамотность
для приёмных родителей



Затраты на продукты питания :

- **совместные покупки**
- **список покупок**

Покупки не в магазинах и на рынках, а на **мелко-оптовых базах, заказ по Интернету**

- **здоровое питание**
- **закупки на неделю**

Помните, что не бывает незначительной экономии. Каждый сэкономленный рубль повышает финансовые возможности человека и улучшает уровень его жизни.

ЛУЧШИЕ СПОСОБЫ ЭКОНОМИИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- **Коммунальные услуги:** субсидии (например, стандарт максимально допустимой доли расходов граждан на оплату жилого помещения и коммунальных услуг в совокупном доходе семьи в Пермском крае – 22 процента, для отдельных категорий населения - 18 процентов);
- **Транспорт.** Покупка проездных. Оптимизация маршрутов. Получение скидок на бензин. Оплата транспортных расходов работодателем. Поиск альтернативных видов транспорта: велосипед или мопед вместо автомобиля, комбинирование автомобиля и общественного транспорта, совместное использование автомобиля с друзьями/соседями (хотя бы в случаях дальних поездок)
- **Интернет, мобильная связь.** Поиск дешевых тарифов. Использование мессенджеров вместо телефонной связи
- **Одежда, обувь.** Покупка в конце сезона со скидками
- **Налоги.** Получение льгот
- **Отдых, развлечения.** Поездки в «не сезон». Поиск бесплатных развлечений
- **Книги, журналы.** Использование библиотек и Интернета.
- **Кредиты и займы.** Рефинансирование под меньшую ставку.

ЗАДАЧА № 1

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



КЭШ-БЭК за покупки на АЗС – 5%, ежемесячные траты на бензин – 4000 р. Какова сумма кэш-бэка за три года?



ЗАДАЧА № 2

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Семья еженедельно делает покупки:
1 раз – в «Ленте» (стоимость
упаковочных пакетов - 4,5 руб.,
обычно семья использует 2 пакета) и
2 раза в неделю в «Пятерочке»,
которая находится в соседнем доме
(стоимость пакета - 2,5 руб.)
Сосчитайте экономию, если семья
будет использовать многоразовые
сумки для покупок). В году 52
недели



ЗАЧЕМ НАМ БЮДЖЕТ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- ❖ Помощник в учете всех доходов и расходов
- ❖ Помощник в оптимизации расходов
- ❖ Контролер расходов
- ❖ Помощник в планировании доходов и расходов
- ❖ Помощник в достижении финансовых целей

ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Финансовые цели – цели семьи или отдельного человека, для реализации которых нужны финансовые вложения

Исходя из горизонтов планирования цели делятся:

- 1) **Краткосрочные цели** - временной горизонт данных целей ограничивается одним годом. В этом периоде происходит выравнивание бюджета семьи, исходя из получаемых доходов и производимых расходов
- 2) **Среднесрочные цели** – горизонт планирования до 10 лет. В этом периоде семья осуществляет крупные покупки (приобретение квартиры, автомобиля, дома, образование детей в элитных отечественных и зарубежных вузах)
- 3) **Долгосрочные цели** – горизонт планирования свыше 10 лет В этом горизонте происходит формирование таких активов, использование которых будет приносить доход, на который в будущем будет жить семья.

ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Пример неправильно сформулированной цели: Купить бы нам квартиру побольше через годик, а то тесно.

Пример правильно сформулированной цели: Мы хотим купить двухкомнатную квартиру 54 кв. метра в микрорайоне ... через пять лет стоимостью 2,8 млн. руб. в ипотеку. Исходя из этой цели, определяем: какую сумму должен составить первоначальный взнос – например, 20%, в денежном выражении – это 560 000 р., и сколько денег мы должны откладывать каждый месяц, чтобы через пять лет купить квартиру. В нашем случае – 9400 руб. ($560000/60 = 9333$ руб., мы не стали учитывать размещение денег во вклад, будущие проценты по вкладу и капитализацию процентов).



Финансовая грамотность

для приёмных родителей

Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».





Инструменты накопления и сохранения.
Инвестиции и сбережение

СБЕРЕЖЕНИЯ = ДОХОДЫ-РАСХОДЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Что можно сделать:

Потратить



Сберечь:

финансирование
безопасного
будущего
(формирование
резервного и
инвестиционного
капитала)





ВИДЫ КАПИТАЛОВ И СВЯЗЬ С БАНКОВСКИМИ ВКЛАДАМИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



капитал	Банковские инструменты	На что обратить внимание при выборе вклада
Текущий капитал	1.Вклады до востребования , 2.Дебетовые карты	Оплата за годовое обслуживание, Плата за снятие наличных, кэш-бэк, Проценты на остаток по вкладу
Резервный капитал	Вклад	Процентная ставка, порядок начисления процентов, Неснижаемый остаток пополнение и частичное снятие со вклада
Инвестиционный капитал	Вклад	Процентная ставка, порядок начисления процентов, Неснижаемый остаток Пополнение вклада

ДЕБЕТОВЫЕ КАРТЫ

Финансовая
грамотность
для приемных родителей



Дебетовые карты с Cash Back



«+»

- ✓ **Cash back до 30%**
- ✓ **процент до 6%**
- ✓ **Бонусы у партнеров**
- ✓ **плата за выпуск 0 руб.**
- ✓ **годовое обслуживание до 4000р.**

Дебетовые карты с процентом на остаток



«-»

- ✓ **Процент за снятие наличных**
- ✓ **Ограничения по снятию наличных в день и месяц**
- ✓ **Дифференцированная плата за годовое обслуживание (min – за первый год, в полном объеме - в последующие).**



ПРОЦЕНТЫ И ИНФЛЯЦИЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Можно бежать
быстро, но при
этом оставаться на
месте ???



$$r = n - i$$

Зависимость между реальными (r) и номинальными (n) процентными ставками в упрощенном виде определяют как разницу между номинальной доходностью и инфляцией (i)

ЗАДАЧА № 1

Финансовая
грамотность
для приемных родителей



Домохозяйка имеет 100 ден.ед. и решает: сберечь их или потратить. Если она положит деньги в банк, то через год получит 112 ден. ед. Инфляция составляет 14% в год.

Необходимо определить:

1. Какова номинальная процентная ставка?
2. Какова реальная процентная ставка?
3. Какой совет следует дать домохозяйке?
4. Как повлияет на решение снижение темпа инфляции до 9% при неизменной номинальной ставке процента?
5. Рассчитать реальную ставку по вкладу



Главное правило инвестиций: Доходность по инвестициям должна превышать инфляцию.

«ВОЛШЕБНЫЕ» ПРОЦЕНТЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



«Сложный процент является восьмым чудом света. Тот, кто понимает это, зарабатывает его..., тот, кто не понимает... платит его.»
Альберт Эйнштейн

Сложный процент («капитализация») – начисление «% на %».

Формула сложного процента :

$$M = P * (1 + r)^m$$

Где P- первоначальная сумма вклада,

R – номинальная ставка по вкладу,

m – частота начислений

Формула простого процента

$$M = P * (1 + r) * m$$

ЗАДАЧА № 2



Давайте посчитаем выгоду:

- 1 случай- вклад на 20000 под 15% годовых на пять лет без капитализации
- 2 случай – вклад на 20000 под 15% годовых на пять лет с капитализацией.

Решение:

1) Вклад без капитализации: $20000 * (1 + 0,15 * 5) = 35\ 000$ руб.

2) Вклад с капитализацией: $20000 * (1 + 0,15)^5 = 40\ 227,14$ руб.

3) Выгода : $40\ 227,14 - 35\ 000 = 5\ 227,14$



БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Достоинства	Недостатки
Надежность (гарантированный доход)	Низкая доходность (чуть выше инфляции)
Система страхования вкладов	Ограничения по сумме страхования (1400 000 с учетом процентов)
Широкая линейка депозитов/вкладов	Ограниченная ликвидность банковского депозита
Доход по вкладу не облагается НДФЛ (в пределах учетной ставки + 5%	Доход сверх установленного норматива облагается по ставке 35%

Главное преимущество депозита – простота и доступность

Главный враг депозита - инфляция

ДРУГИЕ ИНСТРУМЕНТЫ НАКОПЛЕНИЯ

Финансовая
грамотность
для приемных родителей



**Покупка
недвижимости**

**Покупка
ценных
бумаг**



**Накопительное
и
инвестиционное
страхование**

**Покупка
иностранной
валюты**



	Инвестиции в недвижимость	Инвестиции в ценные бумаги	Инвестиции в иностранную валюту	Инвестиции в страховые инструменты
Доход	средний	высокий	средний	низкий
Риск	низкий	высокий	средний	низкий
Чувствительность к инфляции	отсутствует	отсутствует	отсутствует	Частично, можно выбрать продукты с доходностью выше, чем инфляция
Дополнительная информация	Необходим контроль за физическим состоянием актива	Предпочтительнее инструменты с постоянной доходностью и высокой надежностью (дивидендные акции компаний с госучастием, вложения в государственные облигации)	На вклады в иностранной валюте распространяется система страхования вкладов	Дополнительное страхование рисков здоровья



Финансовая грамотность для приёмных родителей

Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».



Инструменты накопления и сохранения

Упражнение №1. Расчет семейного бюджета



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Семья из трех человек взяла на воспитание девочку Аню 5 лет, у которой умерли родители. Отец, Александр, работает инженером на крупном предприятии. Его зарплата составляет 38 000 р. Мать, Наталья, работает учителем химии в школе, ее зарплата составляет 28 000 р. Дополнительно Наталья занимается с учениками по химии, ежемесячный доход от репетиторства – 4 000 р. Маленькая Аня получает пенсию по потере кормильца в размере 8 000 р. Семье выплачивается вознаграждение за воспитание Ани в размере 6 000 р. У Александра и Натальи также есть родная дочь-подросток Лиза, которая учится в общеобразовательной и музыкальной школах. Музыкальное воспитание Лизы ежемесячно обходится семье в 3 000 р. Аня посещает балетный кружок, ежемесячная оплата за посещение – 3 500 р. Семья живет в трехкомнатной квартире, имеет машину Лада Гранта. Машина куплена в кредит. Ежемесячный платеж по кредиту составляет 6 000 рублей. Платить еще осталось два года. Наталья год назад открыла непополняемый вклад в банке, через полгода, ко времени завершения вклада его сумма составит 58 000 р. За квартиру семья ежемесячно платит 5 400 р., за сотовую связь и Интернет – 2 000, ежемесячные расходы на еду – 20 000 р., транспортные расходы в семье составляют 4 000 р. (в расходы включены бензин и проездной Лизы), покупка бытовой химии и предметов личной гигиены – 3 000 р. На карманные расходы Лизе в месяц выдается 500 р. В этом месяце покупка лекарств и посещение врачей обошлись семье в 2 200 р. Также семья оплатила 50% КАСКО в размере 14 000 р., страхование машины – обязательное условие автокредита, который получил Александр. Аня выросла из прошлогоднего комбинезона, цена нового – 5 000 р. Наталья увлеклась ЗОЖ и приобрела за 2 000 р. БАДы, которые могут помочь ей похудеть. Александру пришел штраф за нарушение правил дорожного движения, если он успеет оплатить его в этом месяце, то сэкономит 50%, и сумма платежа составит 400 р. В семье еще есть расходы, которые можно рассматривать как прочие, сумма их ежемесячно колеблется около 3 000 р.

I. Составьте структуру доходов и расходов семьи, заполнив следующую таблицу:

п/п	Доходы	Сумма
1.1.	зарплата Александра	
1.2.	зарплата Натальи	
1.3.	репетиторство Натальи	
1.4.	вознаграждение семье за воспитание Ани	

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

1.5.	ежемесячное пособие на Аню	
	ИТОГО	
	Расходы	Сумма
2.1.	коммунальные расходы	
2.2.	сотовая связь и интернет	
2.3.	плата за кредит	
2.4.	расходы на еду	
2.5.	дополнительное образование Лизы и Ани	
2.6.	транспортные расходы	
2.7.	покупка бытовой химии и предметов личной гигиены	
2.8.	расходы на здоровье	
2.9.	оплата страховки	
2.10.	расходы на одежду	
2.11.	карманные расходы Лизе	
2.12.	прочие расходы	
	ИТОГО	

II. Ответьте на следующие вопросы:

- 1) Бюджет семьи является...?
 - профицитным (доходы > расходов)
 - дефицитным (доходы < расходов)
 - сбалансированным (доходы = расходы)
- 2) Какую сумму на конец месяца составляет свободный остаток средств?
- 3) Какие расходы можно отнести:
 - к текущим?
 - к ежегодным?
 - к единовременным?
- 4) Какие из вышеперечисленных расходов можно отнести к спонтанным (незапланированным) покупкам?
- 5) Какие из вышеперечисленных доходов семья не может включить в свой бюджет?
- 6) Через какое время семья сформирует минимальный резервный фонд, если свободные средства Наталья будет размещать в коммерческом банке под 7% годовых с ежегодной капитализацией процентов?

Решение:

I. Фактическая структура доходов и расходов семьи выглядит следующим образом:

п/п	Доходы	Сумма
1.1.	зарплата Александра	38 000
1.2.	зарплата Натальи	28 000
1.3.	репетиторство Натальи	4 000
1.4.	вознаграждение семье за воспитание Ани	6 000
1.5.	ежемесячное пособие на Аню	8 000
	ИТОГО	84 000
	Расходы	Сумма
2.1.	коммунальные расходы	5 400
2.2.	сотовая связь и интернет	2 000
2.3.	плата за кредит	6 000
2.4.	расходы на еду	20 000
2.5.	дополнительное образование Лизы и Ани	6 500
2.6.	транспортные расходы	4 000
2.7.	покупка бытовой химии и предметов личной гигиены	3 000
2.8.	расходы на здоровье	2 200
2.9.	оплата страховки	14 000
2.10.	расходы на одежду	5 000
2.11.	карманные расходы Лизе	500
2.12.	прочие расходы	5 400
	ИТОГО	74 000

II.

- 1) Бюджет семьи является профицитным, так как доходы в семье больше, чем расходы
- 2) Свободный остаток средств в семье в этом месяце составил $84\,000 - 74\,000 = 10\,000$ р.
- 3) К текущим расходам относятся статьи 2.1 - 2.8, 2.10 - 2.11, частично 2.12 (прочие расходы в размере 3 000 р.). К ежегодным расходам – 2.9. К единовременным расходам - 2.12 в части расходов на БАДы и оплату штрафа.
- 4) К незапланированным расходам относятся покупка Натальей БАДов на сумму 2 000 р., оплата штрафа на сумму 400 р. Покупку нового комбинезона (5 000 р.) также можно отнести к незапланированным, если родители не предполагали покупать его именно в этом месяце.
- 5) В доходы семьи нельзя включить пенсию по потере кормильца, назначенную Ане.

б) Рекомендуемый семейный резервный фонд составляет от 3 до 6 месячных доходов. Соответственно, минимальный фонд – это 3 месячных дохода, т.е. 228 000 р. = $3 \cdot (38\,000 + 28\,000 + 4\,000 + 6\,000)$. Семья гарантированно получит через полгода 58 000 р., когда завершится срок вклада, открытого Натальей. Значит, всего нужно накопить 170 000 р. Для расчета срока нового вклада воспользуйтесь онлайн-калькулятором (например, <https://www.banki.ru/services/calculators/deposits>). Исходя из всех условий (сумма вклада 10 000 р., ежемесячное пополнение 10 000 р., процентная ставка 7% годовых, ежегодная капитализация, без снятий), получается, что семье понадобится 17 месяцев для формирования резервного фонда.

Инструменты накопления и сохранения

Упражнение №2. Сравнение вкладов и кредитов

У семей Ивановых и Петровых летом случилась одна и та же проблема – сломался холодильник. Обе семьи выбрали одну и ту же двухкамерную модель холодильника стоимостью 24 000 р. Но решения о покупке были разными:

Ивановы купили холодильник в кредит на 2 года под 24% на 24 месяца по программе банка «24x24x0» без первоначального взноса.

Петровы на покупку холодильника использовали собственные накопления. Вклад, который они открыли, позволял частично снимать денежные средства до неснижаемого остатка и пополнять вклад в любой момент. По условиям вклада, неснижаемый остаток составлял 50 000 р. Процентная ставка по вкладу – 7,5 % годовых, проценты начисляются в конце срока. Срок вклада – 3 года. На вкладе у Петровых к моменту покупки было 150 000 р. После приобретения холодильника на семейном совете они решили восстановить резервный фонд семьи на сумму денег, потраченных на приобретение холодильника, и дополнительно его увеличить на 30 000 р. Ежемесячно семья Петровых может вносить на вклад 6 000 р. Выбрать подходящий вклад было поручено старшему сыну Александру, который учится в 9 классе. Александр обратился к онлайн-сервису для сравнения банковских предложений и остановился на следующих вкладах, которые предлагают банки:



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Наименование банка	Эффективная ставка	Сумма	Условия начисления процентов	Срок вклада	Условия
Банк А	8%	От 20 000 р.	Начисление процентов в конце срока	5 лет	Пополнение вклада возможно (сумма не менее 10 000), частичное снятие невозможно, при он-лайн оформлении вклада +0,3% годовых
Банк Б	7,8%	От 1 000 р.	Ежемесячная капитализация	1 год	Пополнение возможно, частичное снятие возможно, при он-лайн оформлении вклада +0,2% годовых

Банк В	7,9%	От 100 000 р.	Начисление процентов в конце срока	2 года	Пополнение возможно, частичное снятие возможно,
Банк Г	8,1%	От 20 000 р.	Ежегодная капитализация	3 года	Пополнение вклада возможно, частичное снятие невозможно

Ответьте на следующие вопросы:

- 1) Какая семья, на ваш взгляд, оказалась наиболее подготовленной к непредвиденной ситуации?
- 2) Рассчитайте финансовые убытки, с которыми столкнулась семья Ивановых при уплате процентов по кредиту за два года. Платежи аннуитетные.
- 3) Какой вклад, на Ваш взгляд, должна выбрать семья Петровых для формирования резервного фонда?
- 4) В течение какого периода у семьи Петровых сформируется резервный фонд на сумму 180 000 рублей?
- 5) Если бы семья Петровых формировала инвестиционный капитал, то вклады каких банков из вышеперечисленных она бы выбрала?

Решение:

- 1) Конечно, семья Петровых, так как она оказалась подготовленной к данной ситуации, успев сформировать резервный фонд.
- 2) Аннуитетный платеж – вариант ежемесячного платежа по кредиту, когда размер ежемесячного платежа остается постоянным на всем периоде кредитования.

Рассчитаем с помощью таблиц EXCEL или с помощью онлайн-калькуляторов (например, <https://www.banki.ru/credit-master/> или <https://www.sravni.ru/kredity/onlajn-zayavka-na-kredit/>)

Ежемесячная сумма аннуитетного платежа рассчитывается по формуле:

$$A = K * S, \text{ где:}$$

A – сумма платежа по кредиту;

K – коэффициент аннуитетного платежа;

S – величина займа.

Формула коэффициента аннуитета:

$$K = (i * (1 + i)^n) / ((1+i)^n - 1)$$

где i – процентная ставка за месяц, результат деления годовой ставки на 12;

n – срок кредита в месяцах.

В программе Excel существует специальная функция, которая считает аннуитетные платежи. Это ПЛТ:

Заполним входные данные для расчета ежемесячных платежей по кредиту. Это сумма займа, проценты и срок.

сумма кредита	24 000
процентная ставка,%	24%
Срок, мес.	24

В первую ячейку столбца «Платежи по кредиту» вводится формула расчета кредита аннуитетными платежами в Excel: =ПЛТ(0,24/12; 24; 24000)

График платежей в этом случае выглядит следующим образом:

номер месяца	платежи по кредиту	в том числе основной долг	в том числе проценты	остаток долга
1	-1 268,91 р.	-788,91 р.	-480,00 р.	23 211,09 р.
2	-1 268,91 р.	-804,68 р.	-464,22 р.	22 406,41 р.
3	-1 268,91 р.	-820,78 р.	-448,13 р.	21 585,63 р.
4	-1 268,91 р.	-837,19 р.	-431,71 р.	20 748,44 р.
5	-1 268,91 р.	-853,94 р.	-414,97 р.	19 894,50 р.
6	-1 268,91 р.	-871,02 р.	-397,89 р.	19 023,48 р.
7	-1 268,91 р.	-888,44 р.	-380,47 р.	18 135,05 р.
8	-1 268,91 р.	-906,21 р.	-362,70 р.	17 228,84 р.
9	-1 268,91 р.	-924,33 р.	-344,58 р.	16 304,51 р.
10	-1 268,91 р.	-942,82 р.	-326,09 р.	15 361,70 р.
11	-1 268,91 р.	-961,67 р.	-307,23 р.	14 400,02 р.
12	-1 268,91 р.	-980,91 р.	-288,00 р.	13 419,12 р.
13	-1 268,91 р.	-1 000,52 р.	-268,38 р.	12 418,59 р.
14	-1 268,91 р.	-1 020,53 р.	-248,37 р.	11 398,06 р.
15	-1 268,91 р.	-1 040,95 р.	-227,96 р.	10 357,11 р.
16	-1 268,91 р.	-1 061,76 р.	-207,14 р.	9 295,35 р.
17	-1 268,91 р.	-1 083,00 р.	-185,91 р.	8 212,35 р.
18	-1 268,91 р.	-1 104,66 р.	-164,25 р.	7 107,69 р.
19	-1 268,91 р.	-1 126,75 р.	-142,15 р.	5 980,94 р.
20	-1 268,91 р.	-1 149,29 р.	-119,62 р.	4 831,65 р.
21	-1 268,91 р.	-1 172,27 р.	-96,63 р.	3 659,38 р.
22	-1 268,91 р.	-1 195,72 р.	-73,19 р.	2 463,66 р.
23	-1 268,91 р.	-1 219,63 р.	-49,27 р.	1 244,03 р.
24	-1 244,03 р.	-1 244,03 р.		
ИТОГО	-30 428,87 р.		-6 428,87 р.	

Таким образом, переплата за холодильник в виде процентов составила 6428,87р.

- 3) Исключаем сразу Банки А, Г, так как предлагаемые ими вклады, не предполагают частичного снятия, которое является обязательным условием для вклада, на который размещает резервный фонд семья Петровых. Вклад В нам не подходит, так как минимальная сумма вклада больше суммы, на которую семья Петровых может открыть вклад (6 000 р.). Поэтому остается вклад в банке Б. Вклад семья Петровых будет оформлять он-лайн, поэтому ставка по вкладу будет составлять 8% годовых.

В данном случае используется формула простых процентов, проценты начисляются ежемесячно исходя из месячной ставки по вкладу: 8%/12.

номер месяца	взнос	процентная ставка	начисленные проценты	остаток вклада с учетом капитализированных процентов
1	6 000,00 р.	0,67%	40,00 р.	6 040,00 р.
2	6 000,00 р.	0,67%	80,27 р.	12 120,27 р.
3	6 000,00 р.	0,67%	120,80 р.	18 241,07 р.
4	6 000,00 р.	0,67%	161,61 р.	24 402,68 р.
5	6 000,00 р.	0,67%	202,68 р.	30 605,36 р.
6	6 000,00 р.	0,67%	244,04 р.	36 849,40 р.
7	6 000,00 р.	0,67%	285,66 р.	43 135,06 р.
8	6 000,00 р.	0,67%	327,57 р.	49 462,63 р.
9	6 000,00 р.	0,67%	369,75 р.	55 832,38 р.
10	6 000,00 р.	0,67%	412,22 р.	62 244,59 р.
11	6 000,00 р.	0,67%	454,96 р.	68 699,56 р.
12	6 000,00 р.	0,67%	498,00 р.	75 197,55 р.
ИТОГО	72 000,00 р.		3 197,55 р.	

Таким образом, сумма начисленных процентов за год составляет 3 197р.

- 4) Формирование резервного фонда завершится после 9 месяцев с момента открытия вклада в банке Б, проценты по первому вкладу не учитываются, так как они начисляются в конце срока действия вклада. Напомним, что после покупки холодильника у Петровых осталось 126 000 р. Через 9 месяцев после открытия вклада в банке Б их накопления составят $126\,000 + 55\,832,38 = 181\,832,38$ р.
- 5) Для формирования инвестиционного вклада семья Петровых может выбрать вклады, размещаемые в банках А и Г: их процентные ставки самые высокие среди перечисленных банков, к тому же, они не предполагают частичного снятия.

Инструменты накопления и сохранения

Учебный кейс №1. Разумные и неразумные траты в условиях скромного бюджета



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Описание ситуации:

Девушка, бывшая воспитанница приемной семьи, сирота, уже совершеннолетняя, живет одна, работает. Приемным родителям удалось накопить сумму с пенсии своей воспитанницы, достаточную, чтобы купить ей комнату, базовую мебель и бытовую технику. Больше накоплений у девушки нет, зарабатывает она 18 000 в месяц. Хотя родители учили ее грамотно обращаться с деньгами, сейчас девушке их не хватает, она часто одалживает у родителей, не всегда отдает. Недавно она купила телефон в кредит. Ее соседи по квартире тоже раньше воспитывались в приемных семьях.

Вопросы для самопроверки:

1. За счет чего девушка может сокращать свои расходы?
2. Может ли она увеличить доход?
3. Что вы думаете о покупке телефона в кредит?
4. Хорошо ли то, что девушка живет вместе с другими воспитанниками приемных семей?

Рекомендуемые ответы:

1. Самое первое, с чего может начать героиня истории - вести свой бюджет. Ведение бюджета поможет структурировать доходы и расходы: выделить обязательные, случайные, постоянные и переменные расходы, постоянные, нерегулярные и случайные доходы. Это позволит визуализировать и оцифровать доходы и расходы, проследить их динамику.

Важно при этом вести бюджет регулярно. Иметь такую привычку нужно не только бывшим воспитанникам приемных семей или выпускникам детских домов, у которых не было достаточного опыта принятия финансовых решений - это полезный навык для всех, потому что независимо от уровня доходов и уровня потребления, люди, не ведущие бюджет, оказываются в неблагоприятной финансовой ситуации.

Вести бюджет можно по-разному: можно записывать в тетрадку, можно завести специальный Excel-файл, можно скачать приложение на телефон, можно пользоваться специальным пособием. Форма в этом случае не важна, важен результат.

Другим способом сокращения расходов может быть разумная экономия. Судя по описанию ситуации, девушке приходится экономить в любом случае, но важно помнить, что разумная экономия не предполагает покупки самых дешевых товаров и услуг и тем более - отказа от обязательных расходов. Так, не стоит постоянно покупать продукты быстрого приготовления, хоть они и дешевле, например, фруктов и овощей. Или не стоит покупать дешевую обувь, которая гарантированно придет в негодность к концу сезона, если можно купить более дорогую, которая прослужит несколько лет. Пример разумной экономии -

сравнение цен в разных магазинах, покупки нужных товаров по акциям, с дисконтными картами, скидочными купонами, оптом. Также разумная экономия - использование энергосберегающих ламп, стирка в стиральной машине больших объемов белья (конечно, не превышающих допустимый лимит загрузки).

Сокращать доходы можно и с помощью практик кооперации. Выше упоминалось, что выгодно покупать товары оптом, но не всегда оптовый объем нужен одному человеку, особенно если это скоропортящийся товар, но объединившись с друзьями, соседями или родственниками, можно покупать в больших объемах. Можно покупать редко используемые товары вскладчину на несколько семей.

Наконец, можно попытаться сэкономить на долгах. В описании ситуации сказано, что героиня выплачивает кредит. Если выплачивать кредит сложно, можно попытаться реструктуризировать или рефинансировать его. В первом случае изменятся условия возврата займа в том же банке. Банки часто идут навстречу заемщику, если причина неоплаты достаточно уважительная. В этом случае можно ожидать, что банк предложит кредитные каникулы, то есть несколько месяцев вносить платеж будет не нужно. Также может быть снижена сумма ежемесячных взносов за счет увеличения срока. Но нужно иметь в виду, что это приведет к существенному росту переплаты. Во втором случае долг "перекупается" другим банком и дальше рассчитываться нужно будет с ним, процентная ставка, срок погашения кредита и полная стоимость кредита тоже меняются.

2) Судя по описанию ситуации, героине будет непросто увеличить доход - придется, скорее, думать над сокращением расходов. Если бы ее приемным родителям удалось накопить большую сумму, то остаток после покупки комнаты, мебели и бытовой техники, можно было бы положить на вклад или даже инвестировать (при условии, что это малорисковое инвестирование), чтобы создать подушку финансовой безопасности.

3) Покупка телефона в кредит - это всегда неверное финансовое решение. Во-первых, оно всегда связано с желанием продемонстрировать высокий уровень потребления. Купить телефон с хорошими техническими характеристиками можно и без кредита, можно скопить нужную сумму за несколько месяцев, купить в рассрочку или занять у родственников или друзей без процентов. Во-вторых, телефон, скорее всего, морально устареет еще до того, как вы выплатите кредит. В-третьих, судя по ситуации, нагрузка на личный бюджет героини из-за кредита такова, что она не может позволить себе взять другой кредит, на более важные нужды. Например, она могла бы повысить квалификацию на платных курсах, овладеть другой профессией, которая позволила бы ей больше зарабатывать.

4) В целом «компактное проживание» выпускников детских домов и воспитанников приемных семей - не очень хорошее явление. Есть примеры постройки целых домов или нескольких домов специально для

таких ребят - такие дома обычно становятся социально неблагополучными. Живя вместе, они скорее перенимают плохую практику, чем хорошую, не учатся ответственному взрослому поведению, не выходят за пределы своей социальной группы; молодые люди с накоплениями тратят их на подарки и праздники для своих менее удачливых друзей, иногда даже берут на это кредиты. Но можно попытаться найти и положительные моменты, особенно если это небольшая группа детей-сирот, и ее члены успешно социализировались: нашли работу или учатся. Тогда им, например, проще будет кооперироваться.

Инструменты накопления и сохранения

Учебный кейс №2. Формирование у подростка накопительных навыков и навыка ведения бюджета.



Описание ситуации: Александр, 14 лет живет у приемных родителей. Мечта Александра – иметь iPhone 8. До дня рождения Александра 6 месяцев. Для детей его возраста, особенно для приемных, характерно желание обладать статусными и дорогими вещами, так как это дает возможность им выделиться среди подростков. Но приемные родители не имеют возможности сделать Александру такой дорогой подарок.

Вопрос для самопроверки:

- 1) Как вы рекомендуете поступить приемным родителям? Постарайтесь дать максимально подробный ответ, рассчитайте схему покупки желаемого телефона или его аналога, используя несколько инструментов накопления.

Рекомендуемые ответы:

(Обратите внимание, что приведенный ответ – это образец расчетов. Участники обучения могут предложить другую схему.)

Во-первых, стоит убедить ребенка, что телефон, который он хочет – это очень дорогая вещь и нужно найти ему замену – аналог с похожими характеристиками, при этом необходимо учитывать, что обычно в полном объеме функционал телефона не используется. Предположим, аналог стоит 16 500р. и устраивает и Александра, и его родителей.

Для родителей это, тем не менее, дорогая покупка, поэтому они могут предложить ребенку поучаствовать в ее финансировании. Родители могут потратить на подарок только 4 000 рублей (с учетом доходов и расходов в предстоящие 6 месяцев). При обсуждении подарка с Александром родители договариваются, что его друзья и родственники также внесут определенный вклад в подарок. Об этом родители их предупредят на открытках, которые сделают (или купят) вместе с Александром в качестве приглашения. Таким образом, планируется дополнительно собрать еще 3 000 руб.

Таким образом, у Александра формируется среднесрочная финансовая цель накопить за 6 месяцев 9 500 руб.

Это можно сделать, заранее спланировав шестимесячный бюджет, который может иметь примерно следующий вид:

Октябрь		
Доходы		
1-я неделя	Карманные расходы	300
	Подарок бабушки	300
2-я неделя	Карманные расходы	300
	Раздача листовок	500
3-я неделя	Карманные расходы	300
	Раздача листовок	500
4-я неделя	Карманные расходы	300
	Продажа ненужных игрушек и вещей	500
	Итого доходов	3 000
Расходы		
1-я неделя	Поход в кино	200
2-я неделя	Еда (мороженое, сок, кола)	300
3-я неделя	Еда (мороженое, сок, кола, шоколад)	300
4-я неделя	Еда (мороженое, сок, кола, шоколад)	300
	Игра	400
	Итого Расходов	1 500
	Баланс	1 500

Таким образом, в конце месяца остается 1 500 рублей. Значит, за 6 месяцев накопится 9 000 рублей, не хватает еще 500. Можно попытаться изменить баланс, сокращая расходы или увеличивая доходы. Но можно предложить подростку открыть счет в банке. Ребенок самостоятельно может открыть вклад в банке на свое имя только при достижении им 14 лет с письменного согласия родителей. В случае если ребенку нет 14 лет, то приемные родители могут открыть счет на себя, при этом подтверждая операции, проведенные по инициативе подростка соответствующими платежными документами.

При выборе банка подросток должен задать банковскому работнику следующие вопросы:

1. Является ли банк участником Системы страхования вкладов? (Размещать деньги можно только у участников ССВ)
2. Какова процентная ставка по вкладу?
3. Каков минимальный вклад? (У нас только 1 500 руб.)
4. Возможно ли пополнение вклада? (Мы планируем дополнительные взносы)
5. Есть ли интернет-банк и мобильное приложение?

В результате нужно выбрать банк с наиболее высокой процентной ставкой, с минимальным вкладом – 1 500 руб. и возможностью пополнения вклада.

Для расчета суммы, которую подросток получит по закрытию вклада рекомендуем использовать он-лайн калькуляторы. Обратите внимание, что калькулятор должен предусматривать все условия: возможность пополнения, периодичность капитализации, суммы пополнения и т.д. Можно использовать следующие калькуляторы: <https://planetcalc.ru/573/> или <https://www.banki.ru/services/calculators/deposits/> Таблица расчетов приведена ниже.

месяц	взнос	процентная ставка	наращенная сумма
октябрь	1500		
ноябрь	1500	7%	1508,75
январь	1500	7%	3026,30
февраль	1500	7%	4552,70
март	1500	7%	6088,01
апрель	1500	7%	7632,28
ИТОГО			9185,55

Условие, которое необходимо объяснить подростку – нельзя досрочно снимать деньги с вклада, так как проценты в этом случае начислятся, как по вкладу до востребования.

Далее необходимо сравнить фактические доходы и расходы с планируемыми. Родители выполнили свой план, однако, им не хватает 314 руб.45 коп. до покупки. Можно сравнить цены в магазинах и найти дешевле, учитывая при этом, что в интернет-магазинах цены на 5-10% ниже, чем в стационарных.

Контрольно-измерительный материал по теме «Инструменты накопления и сохранения»

Прочитайте внимательно вопрос и выберите один или несколько предложенных вариантов ответа.



- 1) Какова рекомендуемая сумма резервного фонда семьи?
 - a. как минимум, один месячный доход
 - b. 3-6 месячных доходов
 - c. 12 месячных доходов
 - d. не меньше чем 1 400 000 рублей

- 2) Как можно определить сложный процент?
 - a. это начисление процентов на проценты по вкладу
 - b. это увеличение процентной ставки по вкладу минимум вдвое
 - c. это процент по кредиту, сумма которого уменьшается каждый месяц
 - d. это формула, которая редко применяется банковскими работниками, потому что ее сложно сосчитать

- 3) Выберите недостатки банковских вкладов (возможно несколько вариантов ответа):
 - a. ограничения по сумме страхования;
 - b. высокий риск для вкладчика;
 - c. низкая доходность;
 - d. ограниченная ликвидность банковского депозита

- 4) Выберите правильную формулу простого процента (P – первоначальная сумма вклада, r – номинальная ставка по вкладу, m – частота начислений)
 - a. $M = P \cdot (1+r)^m$
 - b. $M = r+m / P$
 - c. $M = 1 / P + m^r$
 - d. $M = P \cdot (1+r) \cdot m$

- 5) Какой вид инвестиций наиболее рискованный?
 - a. инвестиции в недвижимость
 - b. инвестиции в страховые продукты
 - c. инвестиции в ценные бумаги
 - d. инвестиции в иностранную валюту

- 6) Каким **НЕ** может быть семейный или личный бюджет?
- профицитным
 - сбалансированным
 - инфляционным
 - дефицитным
- 7) В каких случаях **НЕ** нужно вести бюджет?
- если доходы едва превышают прожиточный минимум
 - если у вас открыто несколько вкладов в разных банках
 - если выплата по кредитам составляет менее 30% от месячного дохода
 - во всех случаях нужно вести бюджет
- 8) Что относится к среднесрочным финансовым целям?
- покупка квартиры и оплата образования детям
 - покупка одежды и автомобиля
 - путешествие за границу и инвестиции в ценные бумаги
 - формирование пенсионных накоплений и открытие своего бизнеса
- 9) Если бюджет вашей семьи профицитный, как лучше поступить?
(возможно несколько вариантов ответа)
- формировать сбережения для совершения крупных покупок
 - формировать резервный капитал
 - больше тратить на ежедневные нужды
 - начать покупать более дорогие аналоги вещей, которыми вы часто пользуетесь
- 10) Выберите способы разумной экономии (возможно несколько вариантов ответа):
- совместные покупки с друзьями, соседями и родственниками
 - покупка дешевых продуктов быстрого приготовления
 - покупка в «не сезон»
 - рефинансирование кредита под меньшую ставку

Правильные ответы:

- 1) b
- 2) a
- 3) a, c, d
- 4) d
- 5) c
- 6) c
- 7) d
- 8) a
- 9) a, b
- 10) a, c, d

Подсчет результатов:

- 80-100% правильных ответов – тема хорошо усвоена
- 60 – 80% правильных ответов – тема в целом усвоена, но стоит обратить внимание на неправильные ответы, обсудить темы, вызвавшие затруднения, еще раз
- менее 60% правильных ответов – стоит провести дополнительную консультацию по теме в целом (возможно, с участием финансового консультанта), порекомендовать дополнительную литературу, провести дополнительное занятие

Обратите внимание, что вопросы 1-5 относятся к материалу из Презентации №1, вопросы 6-10 – к материалу из презентации №2.

Учебно-методическая карта для преподавателей школ приёмных родителей и специалистов службы сопровождения приёмных семей.

Модуль «Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков»



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Цель использования Комплекта методических материалов по повышению финансовой грамотности

Цель использования Комплекта методических материалов - обеспечение качественным методическим оснащением процесс обучения слушателей школ приемных родителей.

Задачи модуля:

1. Сформировать понимание процесса создания жизнеспособного бизнеса.
2. Ознакомить слушателей с моделями и инструментарием предпринимателя.
3. Сформировать практические навыки в области управления собственным проектом и развития малого предприятия.

Формируемые понятия

Модуль способствует формированию понятий: Боль клиента (client's pain), бизнес-модель, достижимый объем рынка (SOM), доступный объем рынка (SAM), конкурентное преимущество, матрица позиционирования, предприниматель, проблемные интервью, решенческие интервью, сегмент, скрининг идеи, целевая аудитория, ценностное предложение, поиск клиентов (Customer Development, англ.), общий объем целевого рынка (TAM, англ.)

Формируемые знания и навыки

Модуль способствует развитию следующих знаний:

- практика организации работы предпринимателя;
- специфика потребительского поведения и привлечения потенциальных клиентов;
- инструменты исследования конкурентов и анализа рынка;
- основные бизнес-модели компаний;
- стратегический инструментарий и принятие решений;
- возможности для формирования устойчивых конкурентных преимуществ.

Модуль способствует формированию навыков:

- ведение предпринимательской деятельности;
- разработка и реализация бизнес-модели;
- использование методов, приемов, инструментария создания бизнеса;

- планирование и оценка результатов предпринимательской деятельности

Требования к тренерам

Тренеры/ведущие модуля «Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков» должны иметь такие компетенции, как: структурирование (способность выбора элементов в материале); вариативность (установление связи между элементами); управление групповой динамикой и убедительность в общении; визуализация (представление информации в виде, удобном для зрительного наблюдения и анализа).

Желательно иметь знания в области основ предпринимательства, ведения бизнеса, деятельности государственных служб и органов, осуществляющих контрольно-надзорные и регулирующие функции в отношении деятельности индивидуальных предпринимателей, юридических лиц и самозанятых.

Требования к среде и инструментарию обучения

Требования к среде обучения (помещения, оборудование).

- Мебель должна быть мобильной и удобной для работы в больших и малых группах.
- Столы и стулья в стандартном варианте должны быть составлены буквой «П». Со свободной стороны необходимо поставить стол для преподавателя (учесть, что в некоторых случаях в одном модуле могут работать несколько тренеров).
- В помещении должны быть размещены оборудование, экраны, доски и т.п. таким образом, чтобы не мешать проходу преподавателей к слушателям.
- Помещение должно хорошо проветриваться и освещаться. Вместе с тем, в нем должно быть предусмотрено затемнение, достаточное для показа слайдов (либо проверить, что слайды видны при нормальном освещении).
- Желательно, чтобы имелась возможность для групповой работы четырьмя-пятью группами (в каждой не более 5 человек). Возможно, в основном помещении в стандартном варианте могут работать, не мешая друг другу 2 малые группы (при условии, что они смогут сгруппировать стулья вокруг стола «в «кружок»). Либо необходимо предусмотреть дополнительное помещение.

Оборудование и материалы, необходимые для проведения обучения:

Оборудование:

- Мультимедийный проектор – используется для демонстрации слайдов + удлинитель.
- Экран для проектора.

- Компьютер с установленными программами, позволяющими открывать файлы в форматах doc/docx, ppt/pptx, pdf, mp4; с USB-входом; с доступом в Интернет.
- Кликер (презентар) для управления презентацией.
- Возможно, необходим дополнительный удлинитель, для слушателей и преподавателей с собственными компьютерами.
- Колонки для просмотра видео-ролика, включенного в модуль, со звуком.
- USB-флеш-накопитель с презентаций и материалами модуля или доступ в Интернете на компьютере, если материалы сохранены в облачном хранилище данных.

Канцелярские материалы

- Флип-чарт и/или блокнот для флип-чарта и/или маркерная доска
- Комплекты фломастеров для представления материалов и обеспечения участников тренинга на время работы в малых группах. Фломастеры разных цветов должны быть с толстыми стержнями (по комплекту на группу)
- Блокноты и ручки для слушателей.
- Для проведения игры “Открытки своими руками” необходимо также иметь ножницы (из расчета 1 на 1 команду плюс запасные по количеству команд)

Раздаточные материалы для слушателей

Рекомендуется формировать раздаточные материалы в следующем объеме:

Минимальный набор – на каждого слушателя:

- Слайдовые презентации с возможностью делать заметки.
- Лист задания к групповой работе.

Тематический план обучения

Тематический план модуля «Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков» выстроен в логике последовательных шагов по созданию собственного проекта: от идеи до финансовых расчетов.

Название раздела	Лекция (время 10-15 минут)	Упражнение (время 40-50 минут)	Кейс (время 40- 50 минут)
1 Генерация идей	1		Кейс № 1 / Видео-кейс
2 Сегментация и целевая аудитория	1	Упр 1 ¹	

¹ Упражнения представлены в двух форматах – текстовом и в виде презентации. Допускается использование любого из этого форматов

3	Ценностное предложение	1	Упр 1
4	Поиск клиентов (Customer development)	1	Упр. 3
5	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка.	2	Пример в лекции 2
6	Анализ конкурентов.	2	
7	Бизнес-модель	2	Упр 2
8	Финансы предпринимательского проекта	2	Упр 2, Пример в лекции 2

Учебно-методический материал «Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков» может быть использован модульно в зависимости от возможностей центра обучения и располагаемого времени. Каждый из блоков презентаций, упражнений и кейсов может представлять из себя отдельный практико-ориентированный семинар. Рекомендованная длительность семинара не более 1,5 часов для детской (или смешанной) аудитории и не более 2 часов для взрослых. Примеры использования модулей для проведения занятий:

Тематическая лекция

5 минут	Введение. Знакомство с программой, экспертами, участниками. Постановка задач.
1 часа 10 минут	Лекция 1 или Лекция 2
10 минут	Рефлексия и завершение семинара.

Практический семинар

5 минут	Введение. Знакомство с программой, экспертами, участниками. Постановка задач.
15-20 минут	Лекционная часть по тематике «Целевая аудитория. Ценностное предложение»
1 час	Упражнение 1
10 минут	Рефлексия и завершение семинара.

Воркшоп

5 минут	Введение. Знакомство с программой, экспертами, участниками. Постановка задач.
1 час	Упражнение 3
10 минут	Рефлексия
10 минут	Лекционная часть по теме «Поиск клиентов»
5 минут	Завершение семинара.

Базовые тексты для преподавателя

Генерация идей

Любой бизнес начинается с идеи. Уже потом вы соберете команду, сформулируете ценностное предложение, проанализируете рынок и предложите покупателям свой продукт/услугу.

Далеко не каждая идея может стать бизнесом. Помните: ваша цель – это товар/услуга, который предстоит продавать на рынке.

Как придумать новую идею?

Посмотрите по сторонам и найдите что-нибудь, что работает недостаточно хорошо.

Подумайте, как решить какую-нибудь проблему потребителей.

Попробуйте соединить объекты, обычно не связанные между собой.

Придумайте новое применение знакомым вещам.

Понаблюдайте, как с течением времени меняются вкусы потребителей.

Обратите внимание на чужие неудачи.

Найдите новую область применения для какой-нибудь технологии.

- 1) Старайтесь думать иначе и посмотреть на знакомый мир под непривычным углом. Придумайте занятие, которым вы раньше не увлекались.
- 2) Загляните в себя в поисках проблем, с которыми вы сталкиваетесь. Подумайте, как их решить. Может, они мучают и других людей, и ваше решение может этим людям пригодиться? Такое решение как раз и может стать вашим бизнесом.
- 3) Посмотрите на смежные области и рынки. Может, можно что-то взять, усовершенствовать и применить в вашей сфере деятельности?
- 4) Поговорите с потребителями. Задайте им вопросы, расспросите о проблемах – и подумайте, что им можно предложить, какие сервисы

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году.

Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

могли бы им помочь и, соответственно, какой бизнес можно построить на этой основе.

И помните: проблемы рынка – это и есть ваши возможности. Многие успешные бизнесы выросли именно из анализа рынка: нужно лишь понять, что является источником проблемы и найти способ ее устранения.

Крайне важно выбрать хорошую идею и проверить ее жизнеспособность: это сэкономит вам деньги и время (потому что переделывать продукт на ходу всегда – долго и дорого).

Как из множества идей выбрать лучшую? Посмотрите, сколько времени займет реализация. Оцените технико-экономические параметры (насколько ваша идея реализуема с технической точки зрения и выгодна - с экономической): окупится ли она? Подумайте, насколько она лично вам интересна, есть ли у вас необходимые ресурсы (либо можете ли вы их найти), обладаете ли вы нужными способностями и знаниями (либо можете ли привлечь людей с требуемыми компетенциями).

Постарайтесь ответить на следующие вопросы:

Почему эта идея - хорошая?

Почему вы в нее верите?

Кто будет покупать ваш товар или услугу?

Почему они будут ее покупать: каковы их мотивы, почему они предпочтут ваш продукт?

Перечислите четыре причины, почему ваша идея провалится и не будет работать: это поможет увидеть слабые места, требующие внимания.

Перечислите четыре причины, почему все получится и будет прекрасно работать: скорее всего, это и будут сильные стороны вашего продукта и его конкурентные преимущества

Опишите, чем ваш новый продукт будет отличаться от уже существующих.

После предварительного отбора идей, проведите анализ ваших идей с точки зрения возможностей для бизнеса. Необходимо провести анализ рынка, анализ конкурентной среды, оценить состояние рынка и существующие тренды на нем. Это, кстати, поможет вам доработать ваш продукт и даст дополнительные идеи.

Также оцените возможности получения прибыли на данном рынке.

Оценке размера рынка и анализу конкурентной среды посвящены отдельные части презентации в нашем курсе.

Чтобы вас поняли, идею нужно описать. Для этого ответьте на следующие вопросы:

- Какую проблему решает ваш продукт?
- Как он это делает?
- Кому он адресован?
- В чем его изюминка – есть ли что-нибудь, отличающее его от предложений конкурентов, на что должен клюнуть потребитель?

Хорошо описанная идея станет визитной карточкой вашего проекта. Заполнив шаблон из презентации, вы сможете рассказывать о своем проекте за 30 секунд.

Целевая аудитория

Сегментация и выделение целевой аудитории

Сегмент - это группа потребителей со схожими потребностями, стремящихся удовлетворить эти потребности схожим способом. Другими словами, потребители, на которых мы как компания нацеливаемся и для которых создаем свой продукт, становятся нашей целевой аудиторией.

Если компания выбрала несколько сегментов потребителей, имеет смысл создавать модификации продукта, наиболее полно отвечающие ожиданиям каждого сегмента.

Помните: потребителей объединяют в один сегмент потому, что у них оказываются одинаковые потребности, а не из-за схожих социально-демографических характеристик. Для удовлетворения этих потребностей вы и создаете продукт и адаптируете его для соответствующего сегмента потребителей.

Почему важно определить целевую аудиторию?

1. Эффективное использование ограниченных ресурсов
2. Осмысленная разработка продукта, нацеленного на определенного потребителя
3. Результативные коммуникации с потребителями

Представители одной целевой аудитории склонны схожим образом решать проблемы, поэтому информацию они получают из одних источников, что позволяет более эффективно коммуницировать с ними, не распыляя усилия на все ресурсы.

Как только мы определили целевой сегмент, необходимо уточнить его важные характеристики. В этом нам может помочь такой инструмент как портрет целевой аудитории.

Каким должен быть сегмент?

Разумеется, этот сегмент должен быть достижимым для нас как для компании. Нам всем хочется работать с миллиардерами, которые могут позволить себе любой продукт, но, наверное, этот сегмент является наиболее закрытым и сложно достижимым.

Важно также оценить размер сегмента и количество клиентов в нем. Если клиентов достаточно и у них высокий доход - на сегмент можно ориентироваться.

Еще стоит изучить перспективы динамики сегмента: растущий сегмент более интересен для компании. Если же сегмент сокращается, число клиентов снижается, то не исключено, что через некоторое время они исчезнут с рынка полностью.

И всегда помните о конкурентах. Если вы считаете, что у вас их нет, то либо вы плохо изучили, либо конкурентов нет из-за отсутствия самого рынка как такового.

Ценностное предложение

Это, по сути, та база, на которой строится создание нового продукта: оно показывает, что ценное и нужное вы привносите в этот мир, зачем вы нужны

потребителю и за что клиент будет готов платить вам деньги (если, конечно, вообще будет готов). Ценностное предложение – смысловая составляющая вашего бизнеса: что потребитель получает от вашего продукта или сервиса, почему вы достойны его внимания и денег, чем вы отличаетесь от конкурентов.

Чтобы сформулировать ценностное предложение, необходимо как можно лучше узнать потребителя. Интересы разных целевых аудиторий отличаются, поэтому каждой из них нужно адресовать отдельное ценностное предложение.

Есть три основных направления, помогающие понять основные потребности клиентов.

- Во-первых, это задачи: то, что клиенты делают каждый день.
- Во-вторых, выгоды: то, что представляет для клиентов ценность.
- В-третьих – боли клиентов: то, что доставляет им неудобства или беспокойство.

Эта информация поможет вам сформулировать ценностное предложение вашего продукта.

Помогайте клиенту выполнять его работу. Опишите функции, на которых строится ваше ценностное предложение, решаются главные задачи потребителя.

Устраняйте боли клиента. Опишите, как ваш продукт решает проблемы потребителя, как они избавляют его от негативных эмоций, снижают риски, помогают избегать нежелательных ситуаций.

Создавайте выгоды для клиента. Сформулируйте, каким образом продукт предоставит потребителю ожидаемые выгоды и что для этого необходимо сделать.

Важно! Ценностное предложение для каждого сегмента должно быть сформулировано на языке понятном вашей аудитории.

Поиск клиентов (Customer Development)

Есть несколько способов проверить, насколько ваш продукт нужен рынку.

Первый: вы выпускаете продукт на рынок и смотрите, как он там себя чувствует. Он хорош своей простотой и наглядностью, а плох лишь одним: выпуская продукт, мы тратим ресурсы и не всегда получаем адекватный ответ от рынка.

Второй способ. Можно провести интервью с потенциальными клиентами: этот вариант тоже нельзя назвать идеальным, но для старта бизнеса хорош многим: он прост, быстр, недорог и понятен для всех.

Интервью – это непосредственный контакт с потенциальными клиентами. Пообщавшись с ними, вы получите реальные факты с рынка, которые будут значительно полезнее ваших догадок. Клиенты сами расскажут о своих проблемах и сформулируют «боли», которые у них есть. Кроме того, по итогам интервью вы проверите точность выбора тех клиентских сегментов, на которые вы нацелились.

Есть два основных типа интервью.

Первый - проблемное интервью: вы пытаетесь определить проблему, которая есть у клиента, и цену ее решения.

Второй - решенческое интервью: вы выясняете, готов ли клиент купить продукт с предлагаемой функциональностью, и узнаете, насколько продукт оказался клиенту полезен.

Главная цель проблемного интервью - понять, как думает клиент, что у него в голове и как рынок, на котором нас еще нет, решает его проблемы. Действительно ли у клиентов есть проблема, которую мы собираемся решить? Как они решают эту проблему сейчас и во что им это обходится? Ответы на эти вопросы помогут определить, насколько привлекателен для бизнеса выбранный клиентский сегмент.

Решенческое интервью помогает оценить, насколько ваш продукт решает проблему клиента: мы определяем проблему, предлагаем ее решение и выясняем, как клиент оценивает это решение, насколько оно для него ценно и какую сумму он готов выложить за продукт.

Для любого интервью необходимо подготовиться и понять 2 момента: 1) какие наши предположения (гипотезы) относительно наших потенциальных клиентов мы хотим проверить; 2) где мы возьмем респондентов для интервью.

Казалось бы, все просто: мы подготовили вопросы, нашли респондентов, осталось пойти и спросить, насколько наш продукт им интересен. Однако в жизни все врут. Причем врут не из-за того, что плохие, а потому, что они чего-то не знают или же просто хотят выглядеть в глазах собеседника чуть лучше.

Очень важно уметь задавать правильные вопросы, чтобы людям было сложнее вам соврать. Здесь важно придерживаться правила - старайтесь использовать открытые, а не закрытые или альтернативные вопросы. Открытый вопрос - такой, на который нельзя ответить «да» или «нет».

Второе правило, которого стоит придерживаться - спрашивайте про прошлое, а не про будущее. Прошлое – это уже свершившиеся факты, про которые сложно что-то нафантазировать, да и незачем.

Оценка рынка

То, на каком рынке вы находитесь, позволяет вам понять, сколько у вас человек будет в компании - два или две тысячи два. Вы можете снимать большой просторный офис или вам придется работать на квартире, потому что вам некуда расти и клиенты, которые есть на этом рынке, вам платят, но их недостаточно, чтобы построить большой бизнес.

Рынок, в отличие от большинства случаев, это тот случай, когда размер имеет значение. Чем больше рынок, тем лучше для вашей компании.

Какие существуют подходы к расчету рынка?

Номер один - это снизу вверх: умножая количество клиентов на среднюю сумму покупки, вы получаете снизу вверх оценку рынка, на котором вы находитесь.

Другой вариант - когда вы считаете свою долю внутри какого-то другого рынка.

Здесь, во втором подходе, возможны более серьезные ошибки, чем в первом.

Если посмотреть на классику того, как вообще считаются рынки, то есть разные рынки. Есть так называемый SOM (достижимый объем рынка), есть SAM (доступный объемный рынка) и есть TAM (общий объем рынка). Это совершенно три разных размера.

SOM – это тот рынок, который доступен вам как компании. Если вы взяли свою долю рынка, то SOM - это оборот вашей компании.

Если мы поговорим про SAM, то это совокупный объем продаж - ваш и конкурентов, которые на этом рынке представлены.

И есть рынок TAM, в который вы можете прийти, если что-то изменится. Есть ваши покупатели, но они по какой-то причине не покупают.

Таким образом, есть три типа рынков: SOM, SAM, TAM. Первый - это ваш оборот, второй - это оборот ваш и ваших конкурентов, и третье - то, куда вы можете вырасти с течением времени при изменении доступности ваших клиентов.

Анализ конкурентов

Молодые предприниматели часто недооценивают конкуренцию. И на просьбу перечислить своих конкурентов или рассказать о своих конкурентах они говорят “у нас конкурентов нет”. И в этом заключается одно из заблуждений молодых предпринимателей.

Когда вы анализируете конкурентов, вы можете понять, где вы находитесь относительно рынка, в чем вы лучше, в чем вы хуже. И, может быть, адаптировать свою стратегию относительно того, где вы хотите быть и каким образом туда прийти.

Анализ конкурентной среды дает вам понимание того, есть ли у вас вообще конкурентное преимущество.

Дело в том, что не у каждого проекта есть конкурентное преимущество. И очень многие молодые предприниматели немного путают, говоря, что конкурентное преимущество - это их отличительные характеристики. Будьте осторожны, потому что не все, что вас отличает, является вашим конкурентным преимуществом.

Конкурентное преимущество, в свою очередь, является своего рода гарантией. Гарантией того, что на текущий момент ваш проект - лучший. Гарантией того, что у вашего проекта есть время на какие-то эксперименты, на завоевание клиентов.

Говоря о конкурентном преимуществе, нужно понимать несколько вещей.

В первую очередь, есть ли оно у вас. В чем оно. И достаточно ли оно устойчиво.

Конкурентные преимущества могут быть рыночными, могут быть нерыночными.

Конкурентное преимущество в идеале должно быть устойчивым. Оно может быть устойчиво во времени. Оно может быть устойчиво в пространстве.

Устойчивость во времени означает, что вашим конкурентам потребуется какое-то время для того чтобы лишить вас конкурентного преимущества.

Очень важная вещь, когда мы говорим о конкурентном преимуществе - это то, насколько легко его повторить, насколько легко скопировать вашу уникальность. Скопировать можно почти всегда. Вопрос сводится лишь к тому, дорого это или долго.

Не все, что вы делаете по-другому относительно ваших конкурентов, является вашим конкурентным преимуществом. Не все, что отличает ваше продукт, является вашим конкурентным преимуществом.

В идеале конкурентное преимущество должно позволять вам продавать.

В результате ваше конкурентное преимущество должно нести ценность конечному потребителю.

Для того чтобы определить, есть ли у нас конкурентное преимущество и в чем именно, нам нужно оглядеться и попытаться оценить и наше конкурентное окружение, и себя относительно других конкурентов.

Конкуренты могут быть прямыми, могут быть косвенными.

Для того чтобы понять, кто ваши прямые конкуренты, оглядитесь и попытайтесь понять: кто прямо сейчас обслуживает ваших покупателей? Кто прямо сейчас продает им? Кто прямо сейчас решает для них проблему, которую можете решить и вы?

Для того чтобы понять, кто ваши косвенные конкуренты, вам нужно оглядеться и попытаться ответить себе на вопрос: "Как мои будущие клиенты сейчас решают проблему, которую я собираюсь решить?". Какие способы они используют, какие инструменты у них есть.

И еще очень важная вещь. Ваши конкуренты могут быть разными в зависимости от клиентского сегмента.

Для анализа конкурентов вы можете использовать таблицу. Вы можете выделить несколько факторов, которые важны для вашего рынка, и попытаться оценить их наличие и степень совершенства каждого из факторов у ваших конкурентов, у вас.

Попытаться проанализировать, что важно для конечного пользователя, что нет. Оценить свои силы и свою позицию на рынке сегодня относительно ваших конкурентов.

Выстроив такую карту, вы должны получить ответ, в чем слабость вашего конкурента, понять, в чем вы лучше, и, возможно, использовать эти слабости для того, чтобы выстраивать от них свое конкурентное преимущество.

Карта позиционирования - это инструмент визуального представления позиционирования конкурентов, области высокой конкуренции и свободные рыночные ниши. Выбирается два параметра из тех, что важны для потребителя. Они представляются в виде осей, и в получившейся системе координат размещаются конкуренты в соответствии с их положением относительно друг друга.

Стоит обратить внимание, что не всегда свободная ниша - это хорошая идея для позиционирования. Вполне возможно, что она свободна потому, что потребителю такое сочетание характеристик и параметров неинтересно и не представляет для него ценности.

Можно построить несколько таких матриц с различными параметрами. Это поможет вам рассмотреть различные альтернативы.

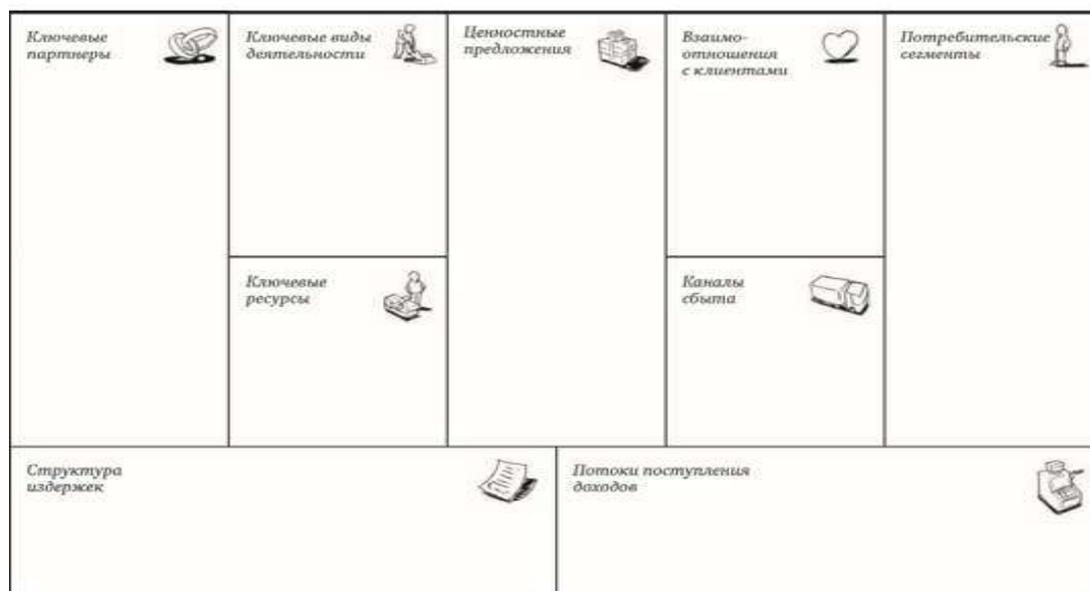
Бизнес-модель

Бизнес-модель - это строительные блоки бизнеса. Это то, как компания создает, доносит ценность клиентам и получает от этого прибыль в условиях конкуренции.

Один из простых способов изложить бизнес-модель на 1 страницу - это воспользоваться бизнес-моделью Остервальдера-Пинье.

Из каких строительных блоков состоит бизнес-модель? Это проблемы, которые существуют на рынке и которые пытаются решить клиенты. Это имеющиеся альтернативные решения этих проблем. Это каналы, через которые можно добраться до клиентов. Это ценностное предложение, которое нужно донести до клиента. Это то, как предприниматель будет создавать свой продукт, сколько потребуется для этого ресурсов и как он будет зарабатывать на его продаже.

В отличие от бизнес-плана, который зачастую занимает несколько десятков страниц, бизнес-модель можно изложить на одной. Для этого хорошо подойдет так называемая канва бизнес-модели. Один из простых способов изложить бизнес-модель на 1 страницу - это воспользоваться бизнес-моделью Остервальдера-Пинье, которая состоит из 9 блоков.



Справа мы видим так называемые рыночные гипотезы - все, что относится к нашим клиентам и их проблемам, а также каналам, по которым мы до этих клиентов сможем добраться, и самому рынку, на котором эти клиенты существуют. Слева - так называемые продуктовые гипотезы. Это то, что относится к нашему решению, ключевым показателям и ценностному предложению, которое мы будем предлагать нашему клиенту.

Самым главным строительным блоком любой бизнес-модели стартапа следует считать клиента или клиентский сегмент. В этом сегменте мы описываем основные характеристики клиентов, их портреты и архетипы. Сегмент должен быть описан максимально подробно, чтобы понимать, куда вы пойдете завтра, послезавтра или на следующей неделе, проверяя основные гипотезы о вашем клиенте.

Следующий строительный блок - ценностное предложение. За счет чего будет создаваться ценность, какие крючки или мотиваторы для клиента планируется использовать, как ваше решение следует упаковать, чтобы получился готовый продукт или сервис.

Далее следует перейти к анализу рынка, на котором мы собираемся работать. Оцените его, выявите конкурентов и альтернативные решения. Определите тип рынка - это новый рынок, или сегментированный, или устаревший? Каковы его размер и возможности?

Теперь нужно описать каналы, через которые мы будем привлекать наших клиентов. Откуда они появятся? Какие каналы наиболее эффективны и какова их емкость? Во сколько обойдется привлечение пользователей в этих каналах?

Подходим к самому интересному - к деньгам. В пункте «Структура дохода» мы описываем, как именно собираемся зарабатывать. Это будет подписка на наш сервис, транзакционная модель или что-то другое? В «Структуре расходов» указываем как постоянные расходы (общие расходы, расходы на персонал, расходы на инфраструктуру и т.д.), так и переменные (маркетинг, продажи, себестоимость проданных товаров и услуг).

Для того, чтобы наш бизнес был устойчивым важно, чтобы продуктовые гипотезы соответствовали рынку (product market fit).

Финансы

Любой предприниматель должен уметь делать расчеты базовых финансовых показателей для того, чтобы понимать, работает он с прибылью или в убыток, а также понимать эффективность своей предпринимательской деятельности. Основными показателями для расчета прибыли являются доходы и расходы от предпринимательской деятельности.

Для расчета доходов необходимо знать количество ваших клиентов, как часто каждый клиент совершает покупки, каков средний чек одного клиента. При этом доход рассчитывается как произведение этих трех показателей.

Расходы в свою очередь делятся на инвестиционные и операционные (текущие). Инвестиционные расходы – это расходы, которые должен понести бизнес для запуска. Операционные расходы – это расходы, которые несет бизнес когда осуществляет деятельность. Операционные расходы бывают постоянные и переменные. Постоянные расходы – это та часть операционных расходов, которая не зависит от количества произведенных продуктов (аренда, зарплата). Переменные расходы – это та часть операционных расходов, которая зависит от количества произведенных продуктов (стоимость комплектующих).

Прибыль от предпринимательской деятельности рассчитывается как разница между доходами за соответствующий период и операционными расходами за этот же период.

Для расчета показателей эффективности деятельности рассчитывают базовые показатели эффективности: рентабельность продаж (показывает с какой доходностью предприниматель реализует свою деятельность), срок окупаемости (как быстро могут окупить вложенные инвестиционные расходы, через сколько месяцев/лет) и точка безубыточности (показывает сколько предпринимателю необходимо продавать за отчетный период, чтобы прибыль была равна 0).

Расчет данных показателей делается следующим образом:

- Рентабельность продаж = Прибыль / Выручка
- Простой срок окупаемости = Сумма инвестиционных затрат / Чистая прибыль за год
- Точка безубыточности = Постоянные издержки / (Цена - Переменные издержки на ед.)

Основная и дополнительная литература:

- Стив Бланк, Стартап: настольная книга основателя // М.: Альпина Паблишер, 2015 г.
- Эрик Рис, Бизнес с нуля // М.: Альпина Паблишер, 2015 г.
- Ноам Вассерман, Главная книга основателя бизнеса // М.: Альпина Паблишер, 2014 г.
- Клейтон Кристенсен, Дилемма инноватора // М.: Альпина Паблишер, 2015 г.

- Лоуренс Лич, *Вовремя и в рамках бюджета* // М.: Альпина Паблишер, 2015 г.
- Билл Гейтс, *Расскажите обо мне: испытанные приемы привлечения новых клиентов* // М.: Альпина Паблишер, 2011 г.
- Александр Остервальдер, Ив Пинье, *Построение бизнес-моделей* // М.: Альпина Паблишер, 2015 г.
- Сет Годин, *Пробуй – получится* // М.: Альпина Паблишер, 2011 г.
- Стив Бланк, *Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов*, // М.: Альпина Паблишер, 2014 г.



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Монетизация таланта и развитие
предпринимательских навыков
Занятие 1



ЗАНЯТИЕ 1

Данное занятие посвящено следующим темам:

- Генерация идей
- Целевая аудитория
- Ценностное предложение
- Поиск клиентов



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Монетизируй свой талант

Генерация идей

КАК ПРИДУМАТЬ НОВУЮ ИДЕЮ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Проанализируйте, почему что-то не работает ...
- Найдите решения для проблем, с которыми сталкиваются потребители ...
- Думайте по-новому ...
- Соедините объекты, которые не имеют очевидной взаимосвязи ...
- Найдите новое применение старым вещам ...
- Определите свою нишу на рынке ...
- Проанализируйте изменения потребительских вкусов ...
- Анализируйте неудачи других ...
- Применяйте новые технологии по-новому ...
- Попробуйте что-то новое ...
- Посмотрите ТВ-шоу, которое вы обычно не смотрите ...

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. АНАЛИЗ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Ваши собственные “головные боли”: перечислите проблемы, с которыми вы сталкиваетесь, и предложите возможности для их решения.

Скопируйте пример с другого рынка и усовершенствуйте его.

Проанализируйте цепочку создания ценности и возможности в ней.

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПРОБЛЕМЫ РЫНКА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Выявите проблемы рынка, проведя интервью с потенциальными и существующими потребителями. Оцените, насколько эти проблемы повсеместны.
- Проанализируйте различные технологии и рассмотрите, как они могут быть использованы для выявленных проблем на рынке.

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПОТРЕБИТЕЛИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Потребитель как источник идей и партнер при проектировании:

ЧТО ГОВОРЯТ ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Что нравится/ не нравится
- Предпочтения/ отношение
- Убеждения, желания
- Критерии выбора

ЧТО ДЕЛАЮТ ПОТРЕБИТЕЛИ?

- При использовании товара
- Привычки, связанные с шоппингом
- Принципы оценки
- Правила совершения покупки

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПОТРЕБИТЕЛИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Потребитель как источник идей и партнер при проектировании:

КТО ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Ролевые обязанности
- Личность
- Демография

КАК ИЗМЕНЯЮТСЯ ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Тенденции изменения запросов
- Количество работающих в семье
- Динамика возрастной структуры



Есть много идей, еще множество придумаете вы, выберите из них одну – **лучшую и сконцентрируйтесь на ее реализации.**



Возможно, вы считаете,
что проверка идеи – это долго и отвлекает
от главной цели: сделать бизнес.
**Но переделывать готовый бизнес
еще дольше
и затратнее, чем проверить идею
заранее.**

КАК ВЫБРАТЬ ИДЕЮ: КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Время



Технико-экономические параметры



Пригодность идеи к
обстоятельствам предпринимателя

КАК ВЫБРАТЬ ЖИЗНЕСПОСОБНУЮ ИДЕЮ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Ответьте на следующие вопросы:

- Почему это хорошая идея?
- Каковы предположения?
- Какой тип клиента будет покупать его?
- Почему?
- Перечислите четыре причины, почему идея не будет работать.
- Перечислите четыре причины, почему это будет работать.
- Каковы различия?

КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ВАШУ БИЗНЕС-ИДЕЮ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Я делаю проект _____,
(название проекта)

который создает _____,
(определение предложения клиентам)

помогающий _____,
(описание аудитории)

Решать _____,
(проблема)

при помощи _____.
(технология)

КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ВАШУ БИЗНЕС-ИДЕЮ (ПРИМЕР)

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Я делаю проект “Домашняя выпечка”,
с помощью которого можно купить домашнюю
выпечку из натуральных ингредиентов,
который помогает школьникам,
решить проблему голода и быстрого перекуса,
с помощью доставки выпечки к школьным
переменам.



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Монетизируй свой талант

Целевая аудитория

СЕГМЕНТ И ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



СЕГМЕНТ

группа потребителей, имеющих схожие потребности и удовлетворяющие их схожим образом



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

тот сегмент (один или несколько), с которые выбирает для себя работать бизнес

ДОСТАТОЧНО ЛИ ОДНИХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК?

	 Представитель А	 Представитель Б
Пол	Мужской	Мужской
Возраст	40-45	40-45
Страна	Россия	Россия
Профессия	Музыкант	Музыкант
Доход	Значительный	Значительный

Одна и та же целевая группа?

ДОСТАТОЧНО ЛИ ОДНИХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК?

Представитель А



Они читают одни и те же журналы?

Они едят в одном и том же ресторане?

Представитель Б



Они водят автомобиль одной и той же марки?

Они посещают одни и те же ресурсы Интернет?

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



потребители объединяются в сегмент
на основе **общей потребности**

ПОЧЕМУ ВАЖНО ОПРЕДЕЛИТЬ ЦА?

1

Эффективное использование ограниченных ресурсов

2

Эффективные коммуникации с потребителями

3

Большая эффективность при создании бизнеса

КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ СЕГМЕНТ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Достижимым
- Существенным (размеры и деньги)

О ЧЕМ ЕЩЕ СТОИТ ПОДУМАТЬ?

- Динамика роста
- Конкуренция
- Доходность

ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Имя?	Укажите имя потребителя
Кто он?	Пол, возраст, занятие, семья, хобби, интересы, где он живет, что он читает, к чьему мнению он прислушивается? Что его мотивирует?
Что он делает?	Каков его типичный день? Каков его идеальный день?
Как взаимодействует с продуктом?	В каких ситуациях он потребляет ваш продукт? Как он удовлетворяет потребность, пока он не знает о вашем продукте?



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Монетизируй свой талант

Ценностное предложение

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Чтобы сформулировать ценностное предложение (**почему клиенты выберут именно вас**), необходимо ответить на следующие вопросы:

- Кто ваш потребитель?
- Какую проблему вы решаете?
- Что вы предлагаете?
- Какие выгоды вы предоставляете, в отличии от конкурентов?
- Как вы обосновываете то, что заявляете?

КАК СОЗДАТЬ ЦЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Что является головной болью клиента?
- Как клиент решает эту проблему на данный момент?
- Насколько он недоволен решением?
- Решаема ли эта “боль” альтернативными способами?
- Хочет ли клиент решить эту проблему другими способами?

РАЗНЫЕ СЕГМЕНТЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- **Разные сегменты** – разное ценностное предложение
- **Разный ответ** – почему клиент должен купить ваш продукт



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Монетизируй свой талант

Поиск клиентов

РАЗНЫЕ СЕГМЕНТЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



“Большинство бизнесов проваливаются не потому, что у них плохой продукт, а потому, что **этот продукт был никому не нужен**”

Эрик Рис

ОПРЕДЕЛИТЕ, ЧТО ПРОВЕРЯЕМ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Составьте **портрет целевой аудитории**
- Сформулируйте перечень **гипотез***
- Проранжируйте их
- Выберите, **с какой начинаем** проверять
- Точно так же можно проверять **ценностное предложение**

* Ваших предположений относительно ваших клиентов

ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ - ИНТЕРВЬЮ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- **Проблемное интервью:** выявляете, есть ли проблема и определяете цену ее решения для клиента
- **Решенческое интервью:** определяете, готов ли клиент купить продукт с предлагаемой функциональностью

ПРОБЛЕМНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



1. Есть ли **проблема**?

2. Как **клиент оценивает** проблему?

3. Как он **решает эту проблему** сейчас?

4. Насколько **клиентский сегмент** привлекателен для бизнеса?

РЕШЕНЧЕСКОЕ ИНТЕРВЬЮ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



1. Обозначение проблемы
2. Обозначение решения
3. Как клиент оценивает решение
4. Насколько решение ценно для клиента и готов ли он за него платить?

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ШАГОВ

①

Разрабатываем сценарии

②

Решаем, «где брать» нашу ЦА

③

Фиксируем результаты (диктофон)

④

Анализируем полученные результаты

в команде

ЧТО НУЖНО ПОЛУЧИТЬ В РЕЗУЛЬТАТЕ

①

Подтвердить или опровергнуть гипотезу

②

Найти общие шаблоны поведения

③

Найти инсайды!

④

Улучшить свое понимание того,

«как работает» ваш рынок

ВАЖНО!!!

**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей



Спрашивайте о **прошлом**, а **не о будущем**

ПЛОХИЕ/ХОРОШИЕ ВОПРОСЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- ▶ Что вы думаете о нашей идее?
- ▶ Расскажите подробно о том, как вы сталкивались с этой проблемой и как ее решили
- ▶ Вы бы купили продукт, который решает эту проблему?
- ▶ Сколько денег вы теряете из-за этой проблемы, есть ли у вас бюджет на это направление?
- ▶ Сколько вы готовы заплатить за наше решение?
- ▶ С кем бы вы порекомендовали мне пообщаться?

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Больше слушаем, чем говорим
- Просим рассказать историю
- Спрашиваем про прошлое
- Ищем схожие проблемы
- Выясняем как рынок функционирует без нас

СКОЛЬКО ИНТЕРВЬЮ ДОСТАТОЧНО?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



20 интервью

достаточно, чтобы вам стало понятнее, кто
ваша целевая аудитория, какие проблемы
испытывает

ЗАЧЕМ ТАК МНОГО?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



**Пока вы не общаетесь с
потенциальными клиентами,**
вы “галлюцинируете” о их потребностях и
наличии этих потребителей.



Финансовая грамотность

для приёмных родителей

[Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде](#)

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».





Монетизация таланта и развитие
предпринимательских навыков
Занятие 2



ЗАНЯТИЕ 2

Данное занятие посвящено следующим темам:

- Бизнес-модель
- Финансы
- Оценка рынка
- Конкуренты



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Монетизируй свой талант

Бизнес-модель

ЗАЧЕМ НУЖНА БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Бизнес-модель -
самый простой способ изложить **бизнес гипотезы** на одной странице и протестировать соответствие **продукта и рынка**

БЛОКИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей

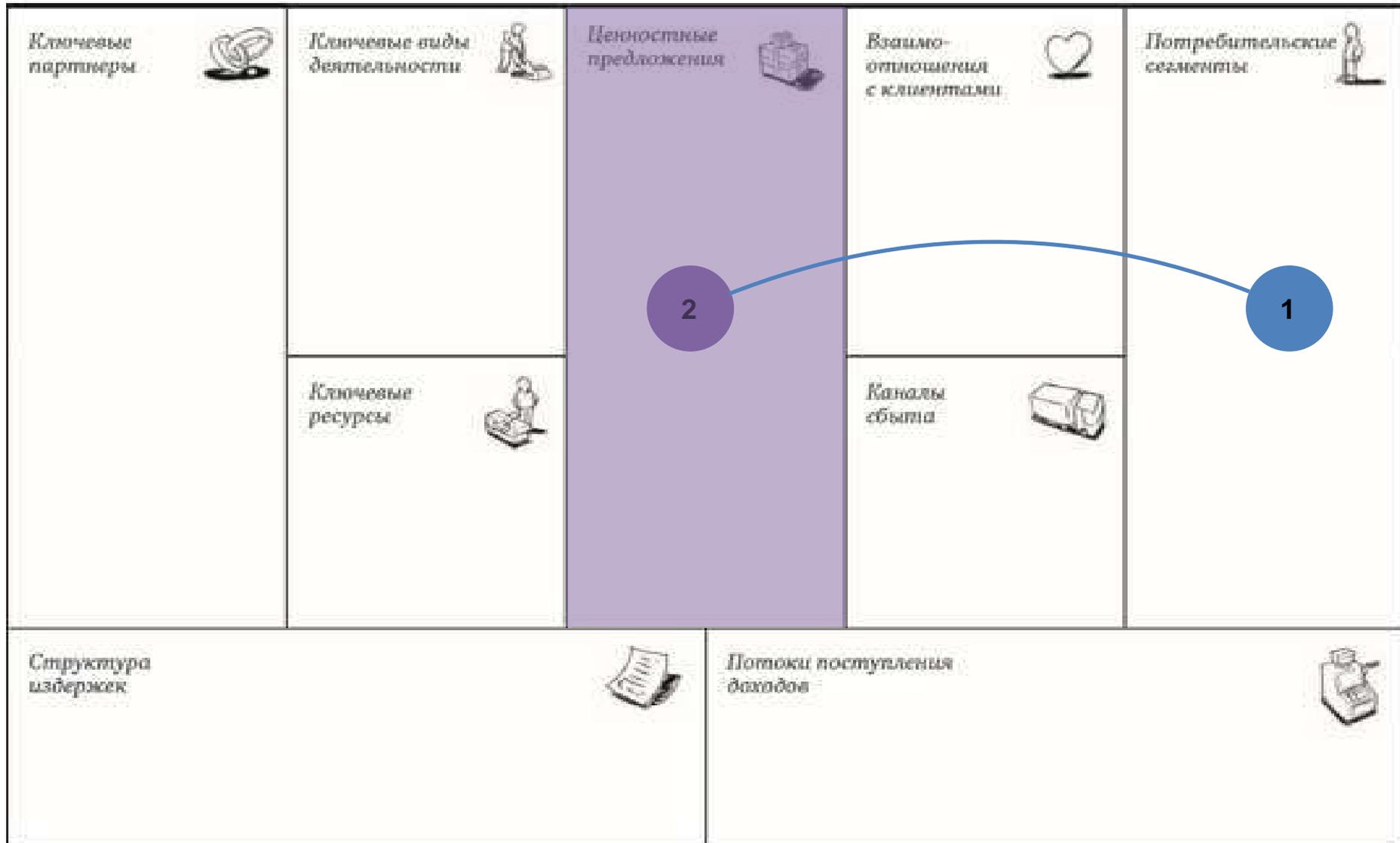


- ▶ Потребительские сегменты
- ▶ Ценностное предложение
- ▶ Каналы сбыта
- ▶ Взаимоотношения с клиентами
- ▶ Потоки поступления доходов
- ▶ Ключевые ресурсы
- ▶ Ключевые виды деятельности
- ▶ Ключевые партнеры
- ▶ Структура издержек

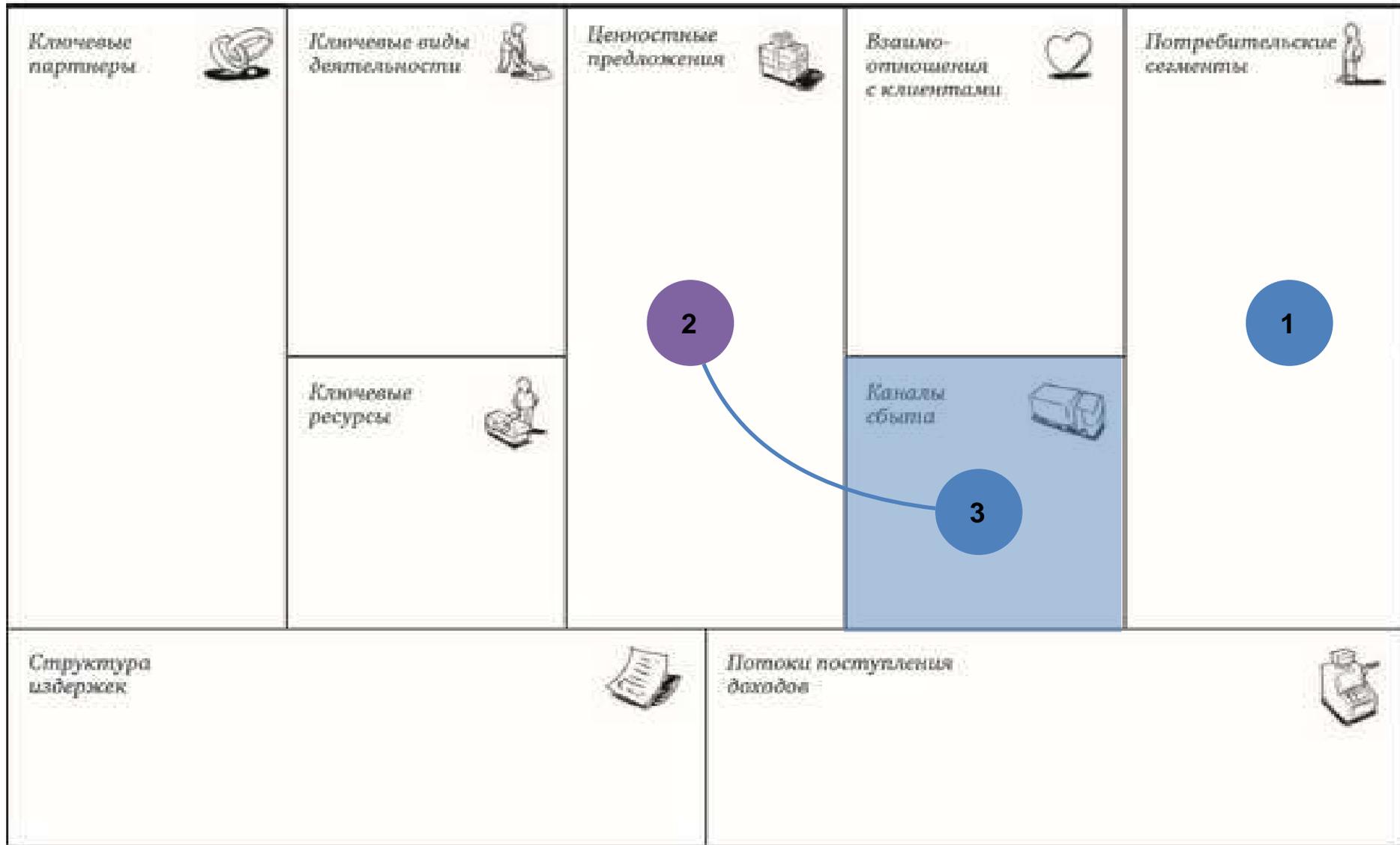


Этот инструмент позволяет **работать с гипотезами** и **выстраивать очередность заполнения блоков бизнес-модели**

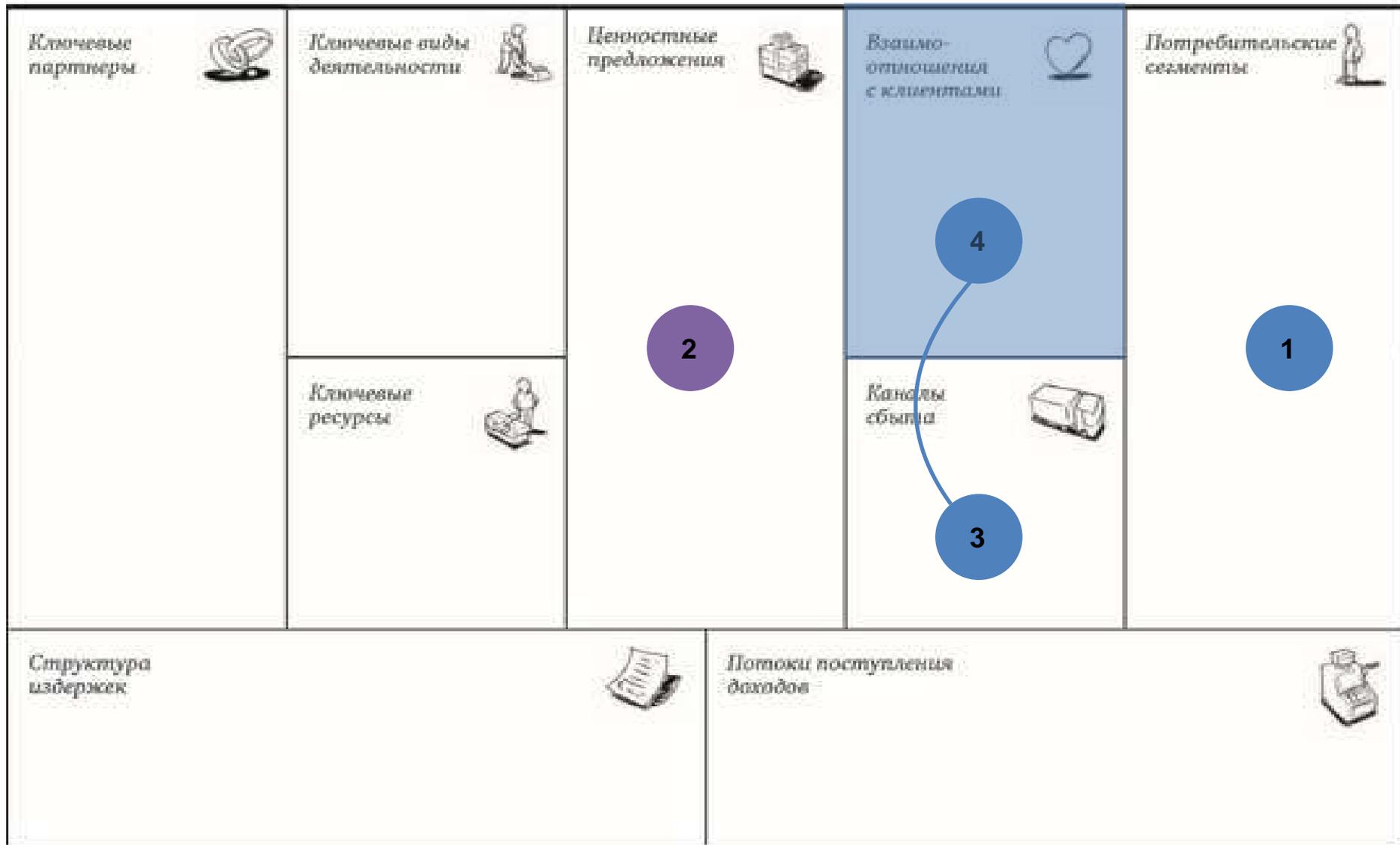
ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



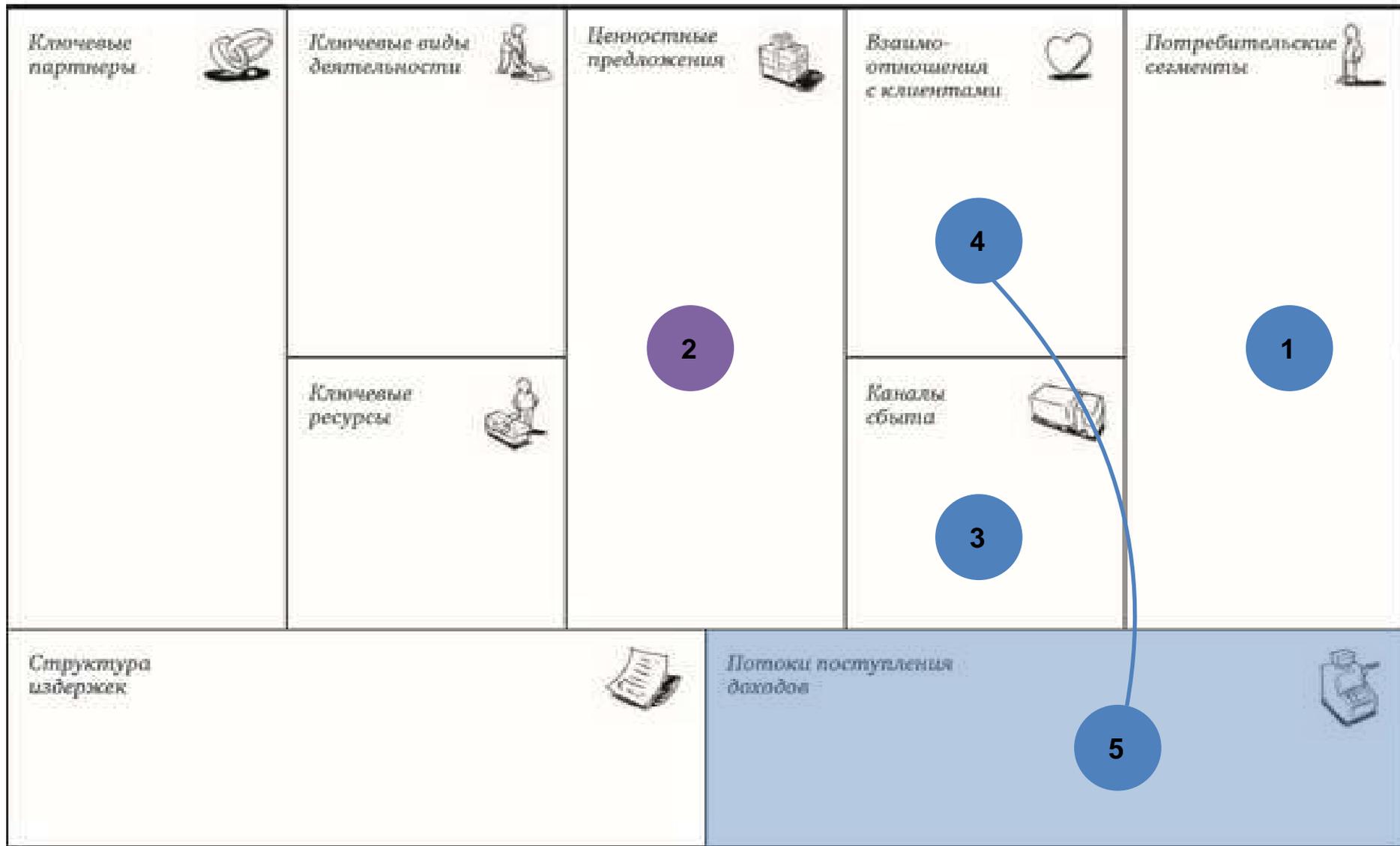
КАНАЛЫ СБЫТА



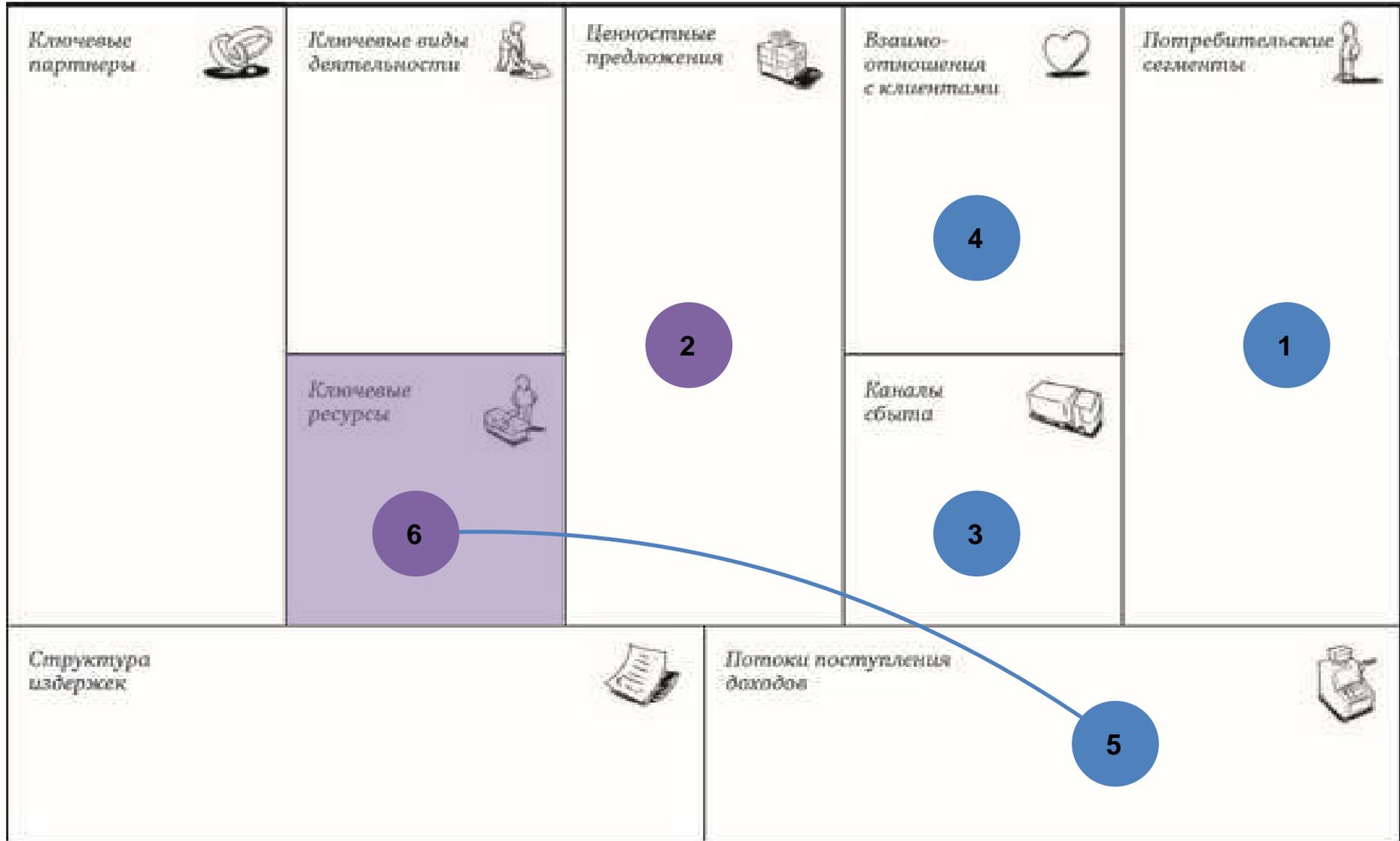
ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ



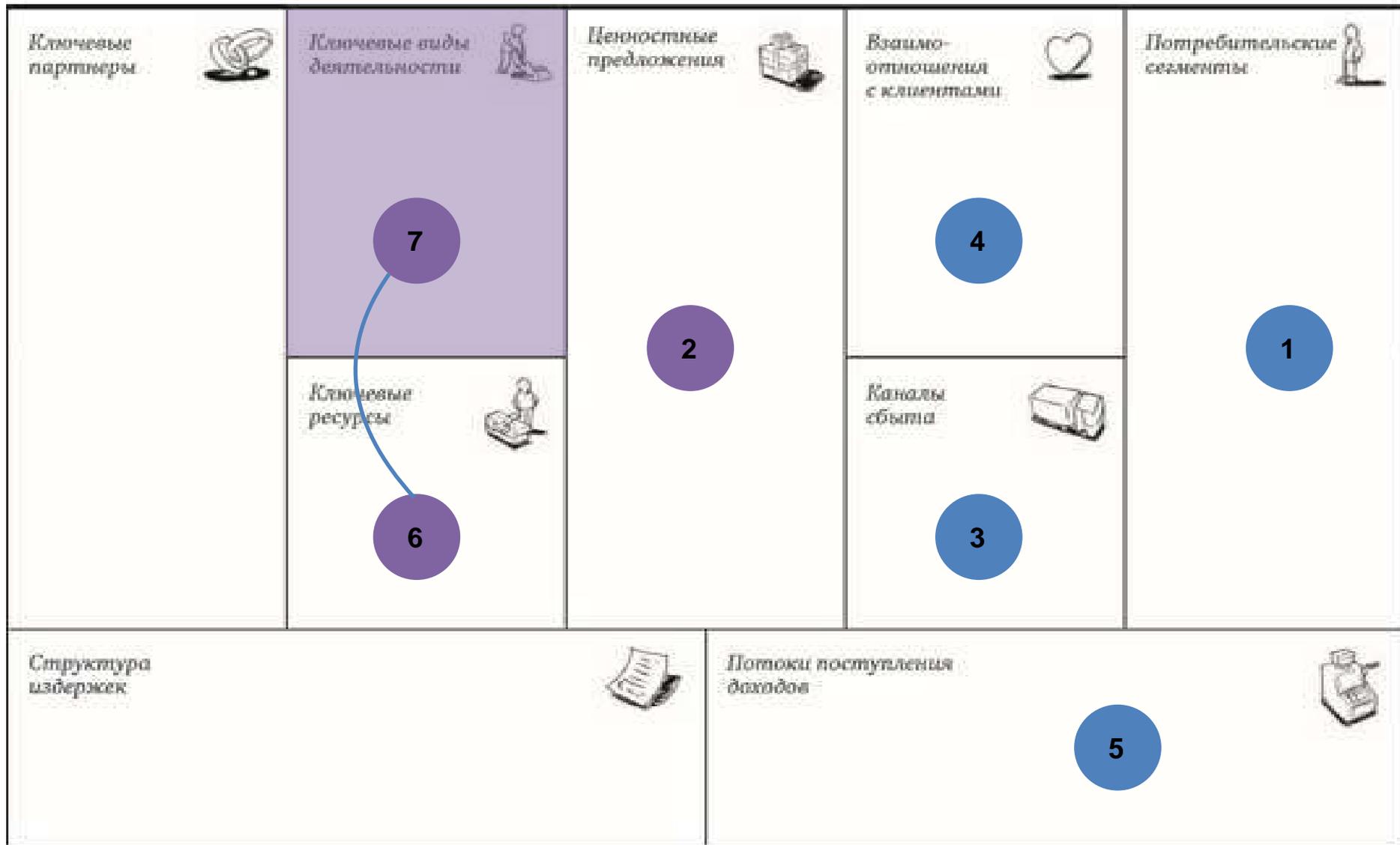
ПОТОКИ ПОСТУПЛЕНИЯ ДОХОДОВ



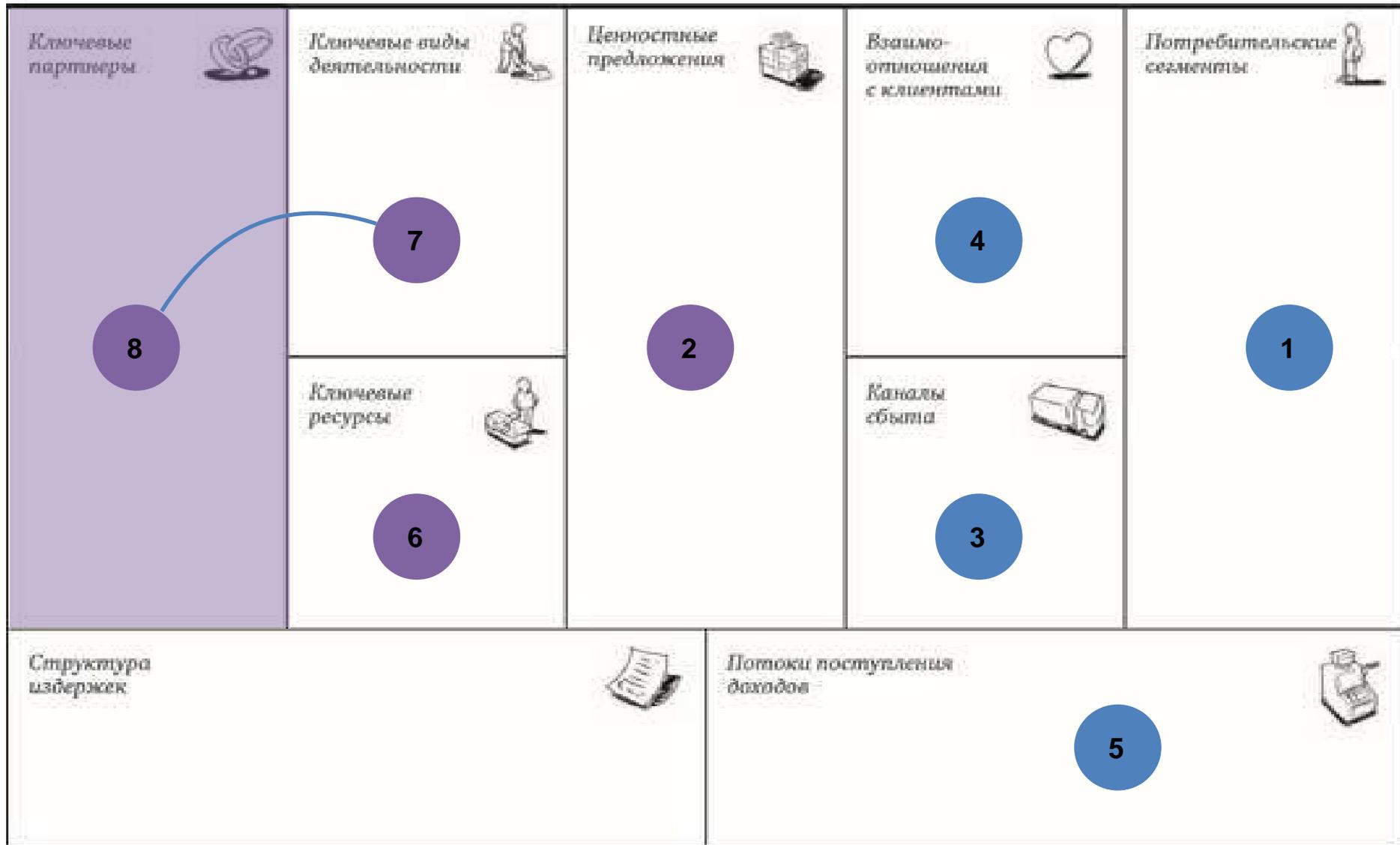
КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ



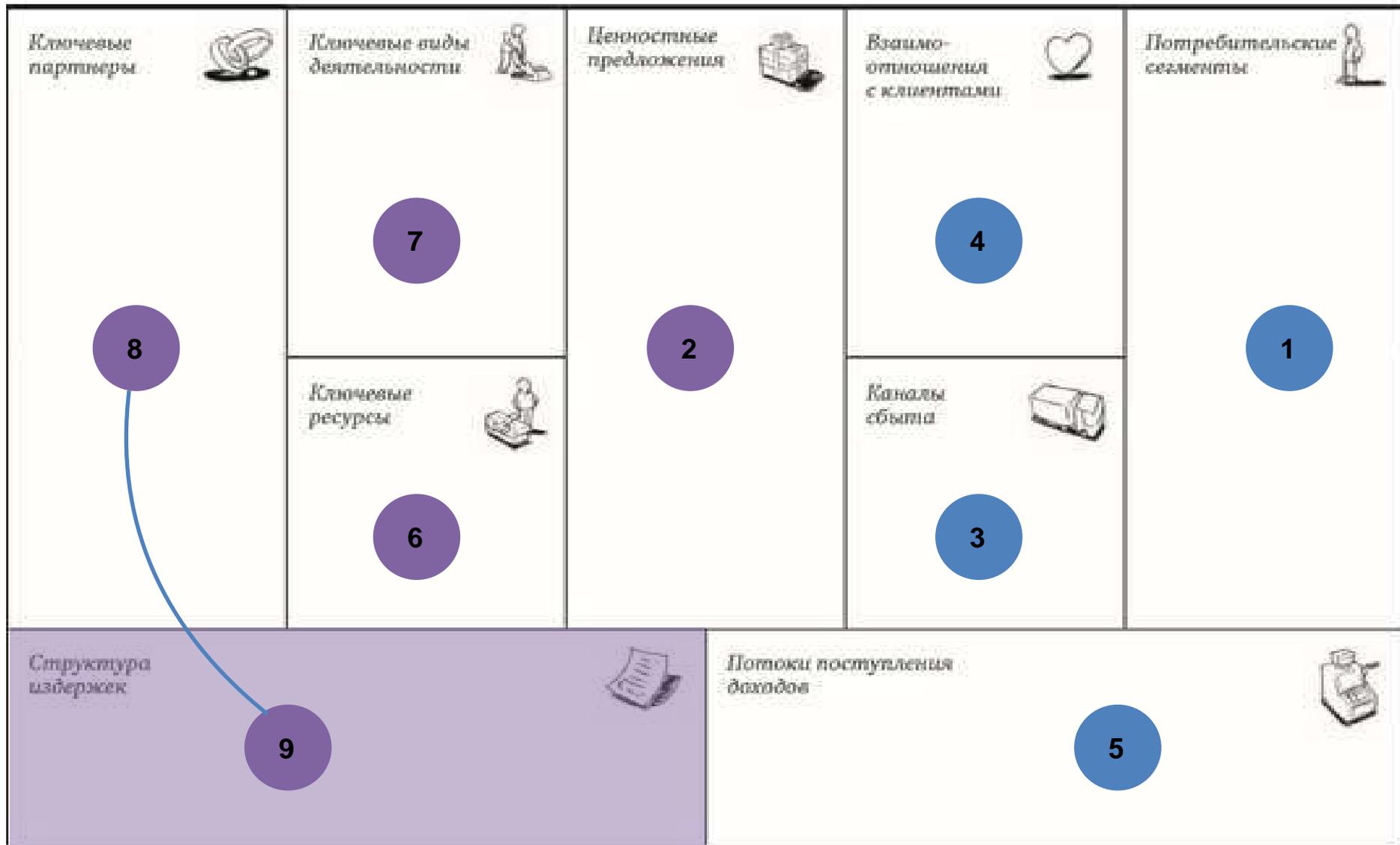
КЛЮЧЕВЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



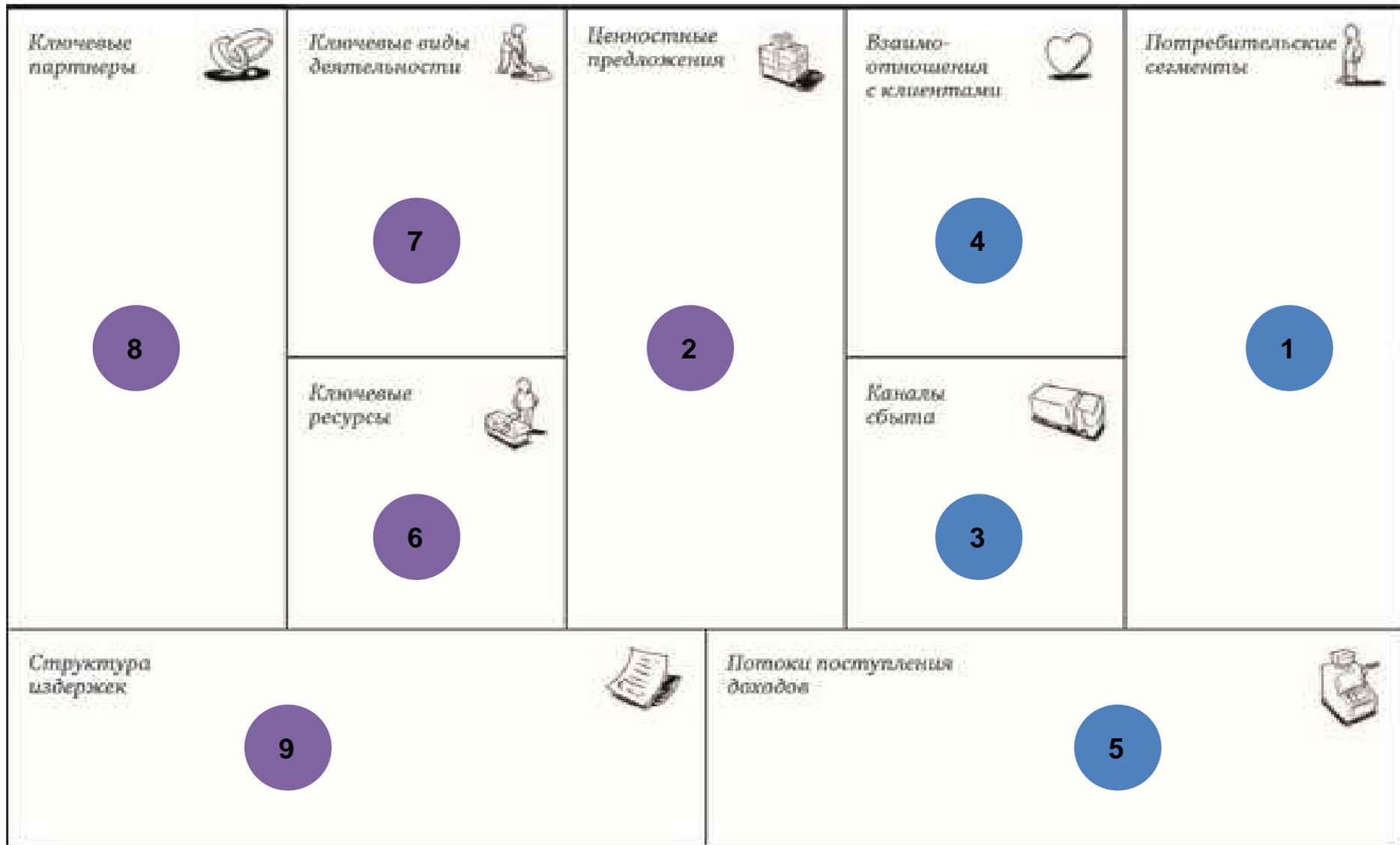
КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ



СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК



КАНВА БИЗНЕС-МОДЕЛИ



ПРОДУКТ



РЫНОК

ТЕСТИРОВАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ



ПРОДУКТ



РЫНОК

ТЕСТИРОВАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



После заполнения канвы бизнес-модели
гипотезами - необходимо
их протестировать

ТЕСТИРОВАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Проверяем гипотезы пока не
почувствовали, что нашли **соответствие**
продукта и рынка



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Монетизируй свой талант

Финансы

КАК РАССЧИТАТЬ ДОХОДЫ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Знать количество ваших клиентов
- Как часто каждый клиент совершает покупки
- Каков средний чек одного клиента

КАК РАССЧИТАТЬ РАСХОДЫ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



РАСХОДЫ		
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ	ОПЕРАЦИОННЫЕ	
	ПОСТОЯННЫЕ	ПЕРЕМЕННЫЕ
За период запуска бизнеса	В месяц	На ед. продукции

КАК РАССЧИТАТЬ РАСХОДЫ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Расходы делятся на **инвестиционные и операционные** (текущие)
- Операционные расходы бывают **постоянные и переменные**
- **Инвестиционные** расходы – это расходы, которые должен понести бизнес для запуска
- **Операционные** расходы – это расходы, которые несет бизнес когда осуществляет деятельность
- **Постоянные** расходы – это та часть операционных расходов, которая не зависит от количества произведенных продуктов (аренда, зарплата)
- **Переменные** расходы – это та часть операционных расходов, которая зависит от количества произведенных продуктов (стоимость комплектующих)

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Рентабельность продаж = Прибыль / Выручка
- Простой срок окупаемости = Сумма инвестиционных затрат / Чистая прибыль за год
- Точка безубыточности = Постоянные издержки / (Цена - Переменные издержки на ед.)



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Монетизируй свой талант

Оценка рынка

РАЗМЕР РЫНКА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Размер рынка определяет, какой доход (в год) вы будете получать, если **ВСЕ потенциальные покупатели станут вам платить**

ПОДСЧЕТ РЫНКА: ПОДХОДЫ



ПОДСЧЕТ РЫНКА: СВЕРХУ

Пример 1:

приложение для прослушивания музыки под iOS

Пример 2:

рынок доставки еды из ресторанов



КАК ПЛОХО ПОСЧИТАТЬ РЫНОК?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Взять отчет и статистику из интернета...
- Сказать: «Я заработаю 1% от рынка...»

ПОДСЧЕТ РЫНКА: СНИЗУ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Рассчитайте кол-во пользователей
- Оцените их средний счет
- Перемножьте количество и средний счет
- Сложите сегменты

ПРИМЕР: ПОДСЧЕТ РЫНКА СВЕРХУ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Бизнес: открываем кафе с домашними сладостями
- Поселок – 20 тыс. чел.
- Наши клиенты: школьники, семьи с детьми
- кол-во потенциальных клиентов – 40% от населения
- У вас в городе есть еще 2 конкурента (доля каждого 20%, вы сможете занять не более 10% рынка)
- Средний чек – 100 руб.
- Количество посещений 1 клиента – 4 раза в месяц

ПРИМЕР: ПОДСЧЕТ РЫНКА СВЕРХУ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- $20\ 000 * 40\% = 8\ 000$ (Всего потенциальных клиентов)
- $8\ 000 * 20\% = 1\ 600$ (обслуживаются у каждого конкурента)
- $8\ 000 * 10\% = 800$ (ваша доля)
- 400 руб – чек от 1 клиента в месяц и $400 * 12 = 4800$ (в год)
- $TAM = 8\ 000 * 4\ 800 = 38,4$ млн. руб. (весь рынок)
- $SAM = (1600 + 1600 + 800) * 4800 = 19,2$ млн. руб.
- $SOM = 800 * 4800 = 3,84$ млн. руб (ваша достижимая доля рынка)

ПРИМЕР: ПОДСЧЕТ РЫНКА СНИЗУ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Поселок – 20 тыс. чел.
- кол-во потенциальных клиентов – 40% от населения
- Максимальное количество посетителей в день – 20 чел.
- Средний чек – 100 руб
- $20 * 365 = 7\,300$ чел.
- Средний чек – 100 руб
- $7\,300 * 100 = 730$ тыс. руб.

ЗАЧЕМ СЧИТАТЬ ДВУМЯ СПОСОБАМИ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Чтобы понять насколько ваши производственные мощности позволяют обслуживать всю долю рынка (метод расчета снизу)
- В нашем примере чтобы достичь рынка SOM (подсчитанного методом сверху) необходимо обслуживать:
 - $800 * 4 * 12 = 38\,400$ чел. (в год)
 - $38\,400 / 365 = 105$ чел (в день)
- Насколько это возможно? Есть ли на это мощности?



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Монетизируй свой талант

Конкуренты

ЗАЧЕМ ЗНАТЬ КОНКУРЕНТОВ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Для понимания или выявления своего **конкурентного преимущества**
- Не путайте конкурентное преимущество и характеристики продукта: не все, чем вы отличаетесь, является конкурентным преимуществом

ПОЧЕМУ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ВАЖНО?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Наличие конкурентного преимущества определяет наши шансы выжить и преуспеть на выбранном рынке
- Нет преимуществ? Ваш продукт ничем не лучше?
Вас сметут другие игроки

КРИТЕРИИ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Предоставляют выгоды для потребителей
- Уникальны, конкуренты не могут их быстро воспроизвести
- Устойчивы во времени

Какими могут быть?

- Нерыночными: компетенции, опыт, связи, инсайт, доступ к ресурсам, законодательные преимущества, льготы
- Технологическими: уникальная технология, алгоритм, экспертиза
- Рыночными: бренд, лояльность потребителей и т.д.

КАКИЕ МОГУТ БЫТЬ КОНКУРЕНТЫ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- В разных сегментах они **могут быть разными**
- Первый круг конкурентов - **прямые конкуренты**
- Второй круг конкурентов - **продукты-заменители**. Они есть всегда!!!

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Конкурент	Преимущества		Недостатки		Наш ответ
	Преимущество	Важность для потребителя	Недостаток	Важность для потребителя	
К1					
К2					

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРОДУКТА

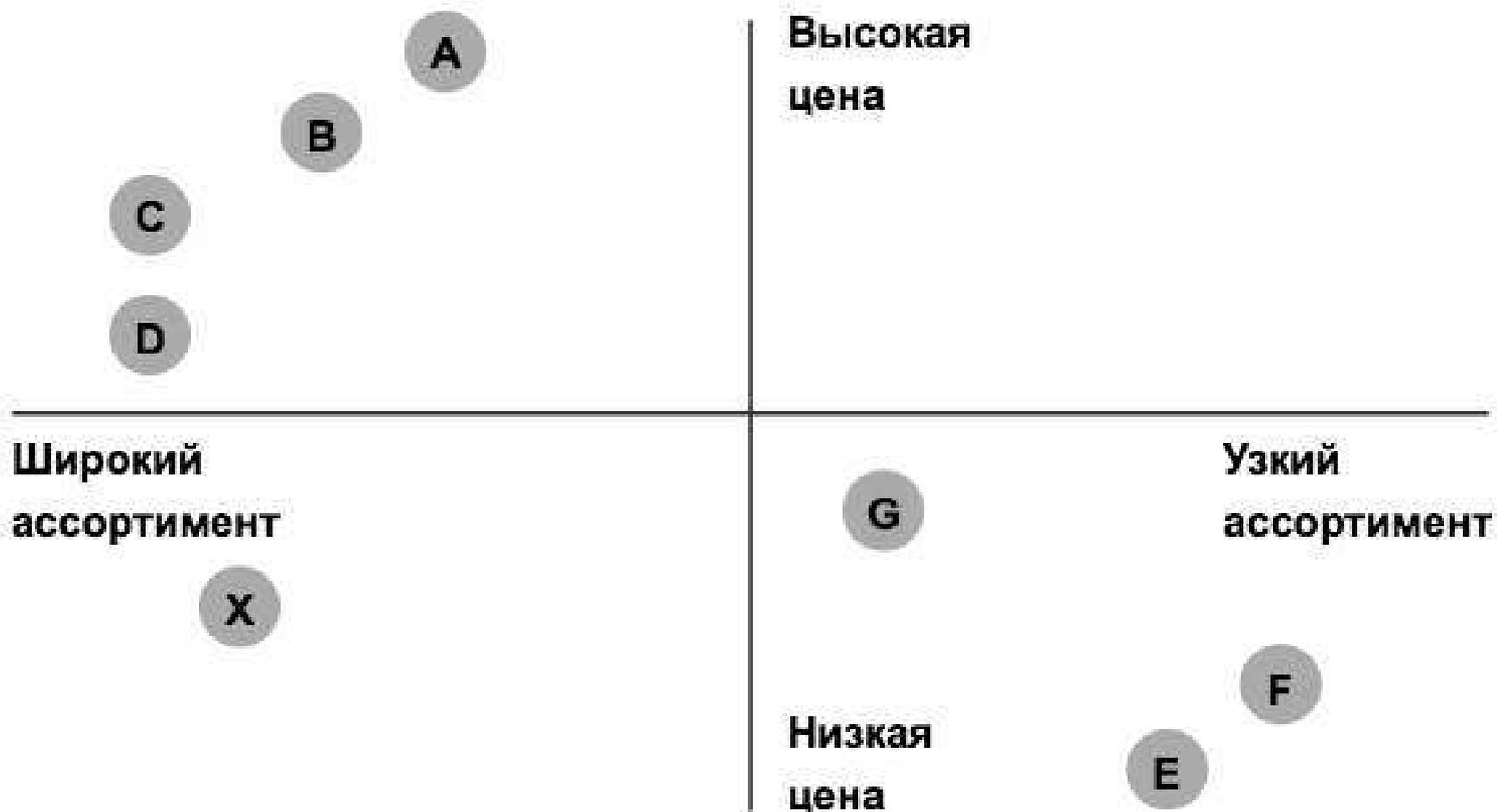
Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Ответы на вопросы:

- Вид продукта?
- На кого он рассчитан?
- В чем наиболее важная выгода (benefit) этого продукта?
- Кто является самым главным конкурентом?
- Чем наш продукт отличается от этого конкурента?
- В чем выгода потребителя от этого отличия?

КАРТА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ





Финансовая грамотность

для приёмных родителей

[Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде](#)

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».



Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Упражнение №1. Определение сегментов потребителей и ценностных предложений

Ситуация: Вы живете в небольшом поселке (примерно 20 тыс. человек). Данный поселок находится вдоль большой федеральной трассы. Представьте, что вы планируете открыть бизнес “Домашние сладости”. Вы будете печь домашнюю выпечку: пирожки, печенье, сладости к чаю.

Вопросы:

- Назовите 3 сегмента потребителей, которым вы можете продавать вашу продукцию?
- Для каждого из сегментов опишите «боль/выгода/работа» клиента, с которой он сталкивается при потреблении сладостей в своей ежедневной жизни? Насколько эта «боль» серьезная для данного сегмента?
- Сформулируйте ценностное предложение для каждого из сегментов?

Решение

Сегмент - группа потребителей, имеющих схожие потребности и удовлетворяющие их схожим образом

Целевая аудитория - тот сегмент (один или несколько), с которые выбирает для себя работать бизнес

3 сегмента

Сегмент	Боль/выгода/работа
Школьники ¹	Боль - быстро перекусить между уроками/учебой Работа - найти около своего места учебы недорогой перекус Выгода – хочется, чтобы перекус был еще вкусный и сытный
Семьи	Боль - надоели магазинные сладости Работа - найти в магазине что-то вкусное и новое к чаю

¹ Школьники” - боль серьезная (если быстро не перекусят, будут голодными)

	Выгода - хочется вкусную натуральную выпечку
Кафе около трассы ²	<p>Боль - большой поток проезжающих клиентов, хотят домашней пищи</p> <p>Работа - каждый день готовят по меню, но не хватает времени на приготовление «вкусняшек»</p> <p>Выгода - хочется к своему стандартному меню добавить “домашнюю выпечку”</p>

Ценностное предложение

- это короткое описание/предложение на вопрос «почему клиенты должны выбрать именно вас», сформулированное на языке целевой аудитории
- это ценность, которую вы несете своим клиентам

Как создать ценностное предложение



Ценностное предложение

Сегмент	Ценностное предложение
Школьники	Съешь пирожок - не ходи голодным!

² Кафе” - боль серьезная (не будет домашней выпечки - не будет клиентов)

Семьи	Вкусные сладости только из натуральных ингредиентов!
Кафе около трассы	Домашняя выпечка как в гостях у бабушки!

Имеет смысл начать продажу домашней выпечки:

- сегмент “Школьники” (серьезная “боль” остаться голодными)
- сегмент “Кафе” (серьезная “боль” - потеря клиентов)



Упражнение №2. Бизнес-модель и финансы

Ситуация:

Вы живете в небольшом поселке (примерно 10 тыс. человек). В данном поселке жители проживают преимущественно в частных домах (всего – 1 000 домов).

Представьте, что вы планируете открыть сезонный бизнес «Чистка снега» (с ноября по март). Вы будете чистить дворы частных домов от снега. Средняя семья готова потратить 200 руб. за уборку снега во дворе. Кол-во требуемых чисток - 3 раза в неделю.

Вы можете работать 4 часа в день, 3 дня в неделю. В первый сезон вы используете для работы лопату (стоимость – 3 000 руб.), во второй сезон решили купить снегоуборочную машину (стоимость – 50 000 руб.). Время чистки 1 двора лопатой - 2 часа, снегоуборочной машиной - 30 минут.

Ваши затраты на мелкий ремонт лопаты - 200 руб. в месяц. Лопаты хватит, чтобы использовать в течение 3х месяцев, затем нужно покупать новую. Ваши затраты на обслуживание снегоуборочной машины: бензин+масло - 250 руб (хватает, чтобы убрать 10 дворов площадью 1 сотке).

Ваши затраты на регистрацию ИП составят 3 000 руб., а ежемесячные налоговые платежи рассчитываются по ставке УСН 6% (с доходов).

Вопросы:

- Заполните бизнес-модель (используя шаблон «Бизнес-модель по Остервальдеру»)
- Рассчитайте финансовые показатели вашего бизнеса, при осуществлении чистки лопатой и при покупке снегоуборочной машины:
 - Расходы (инвестиционные/операционные)
 - Средний чек;
 - Доход в день/неделю/месяц/сезон;
 - Показатели эффективности

Решение:

Бизнес-модель¹

<p>Ключевые партнеры </p> <p>Магазины по продаже технического инвентаря Мастерские по ремонту техники</p>	<p>Ключевые виды деятельности </p> <p>Услуги по чистке снега (с ноября по март)</p>	<p>Ценностные предложения </p> <p>Чистый двор без труда! (сегмент "Пожилые") Берегите здоровье - мы поможем почистить ваш двор! (сегмент "Проблемы со спиной") Нет времени - передайте нам заботы по чистке снега! (сегмент "Занятые")</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами </p> <p>Индивидуальный сервис Работы под заказ</p>	<p>Потребительские сегменты </p> <p>Домохозяйства, проживающие в частных домах; Тот кто не может сам чистить двор от снега: - пожилые, - проблемы со спиной, - нет времени</p>
<p>Структура затрат </p> <p>Инвестиционные затраты: Регистрация ИП - 3 000 руб. Покупка лопаты - 3 000 руб. (на 3 месяца), ремонт лопаты - 200 руб/мес, 6% УСН с дохода Покупка снегоуборочной машины - 50 000 руб. Топливо - 25 руб на 1 чистку, 6% УСН с дохода</p>		<p>Потоки поступления доходов </p> <p>Доход в месяц (уборка лопатой) - 8 000 руб. Доход в месяц (уборка машиной) - 16 000 руб.</p>		

Как рассчитать доходы?

ДОХОДЫ (200 руб. 1 чистка снега)					
	Максимальная мощность (в день)	Доход в день (4 часа)	Доход в неделю (5 дней)	Доход в месяц (4 недели)	Доход в сезон (5 мес)
1 сезон	2 двора	400 руб.	2 000 руб.	8 000 руб.	40 000 руб.
2 сезон	4 двора	800 руб.	4 000 руб.	16 000 руб.	80 000 руб.

- Расходы делятся на инвестиционные и операционные (текущие)
- Операционные расходы бывают постоянные и переменные

¹ Шаблон бизнес-модели представлен на отдельной странице

- Инвестиционные расходы – это расходы, которые должен понести бизнес для запуска
- Операционные расходы – это расходы, которые несет бизнес когда осуществляет деятельность
- Постоянные расходы – это та часть операционных расходов, которая не зависит от количества произведенных продуктов (аренда, зарплата)
- Переменные расходы – это та часть операционных расходов, которая зависит от количества произведенных продуктов (стоимость комплектующих)

РАСХОДЫ		
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ	ОПЕРАЦИОННЫЕ	
	ПОСТОЯННЫЕ	ПЕРЕМЕННЫЕ
За период запуска бизнеса	В месяц	На ед. продукции

РАСХОДЫ		
	Операционные	
	Постоянные (в месяц)	Переменные (на ед. продукции)
1 сезон (Лопата)	200 (ремонт лопаты)	6% УСН с дохода
2 сезон (Снегоуборочная машина)	0	250/10=25 руб (с очистки 1 двора) 6% УСН с дохода

	РАСХОДЫ (Сезон - 5 месяцев)		
	Инвестиционные	Операционные	
		Постоянные	Переменные (на ед. продукции)
1 сезон (Доход в сезон 40 000 руб.)	9 000 (регистрация ИП+2 лопаты)	1 000 (ремонт лопаты)	2 400 (УСН 6%)

2 сезон (Доход в сезон 80 000 руб.)	50 000 (покупка снегоуборочной машины)	0	10 000 (топливо) 2 400 (УСН 6%)
--	--	---	------------------------------------

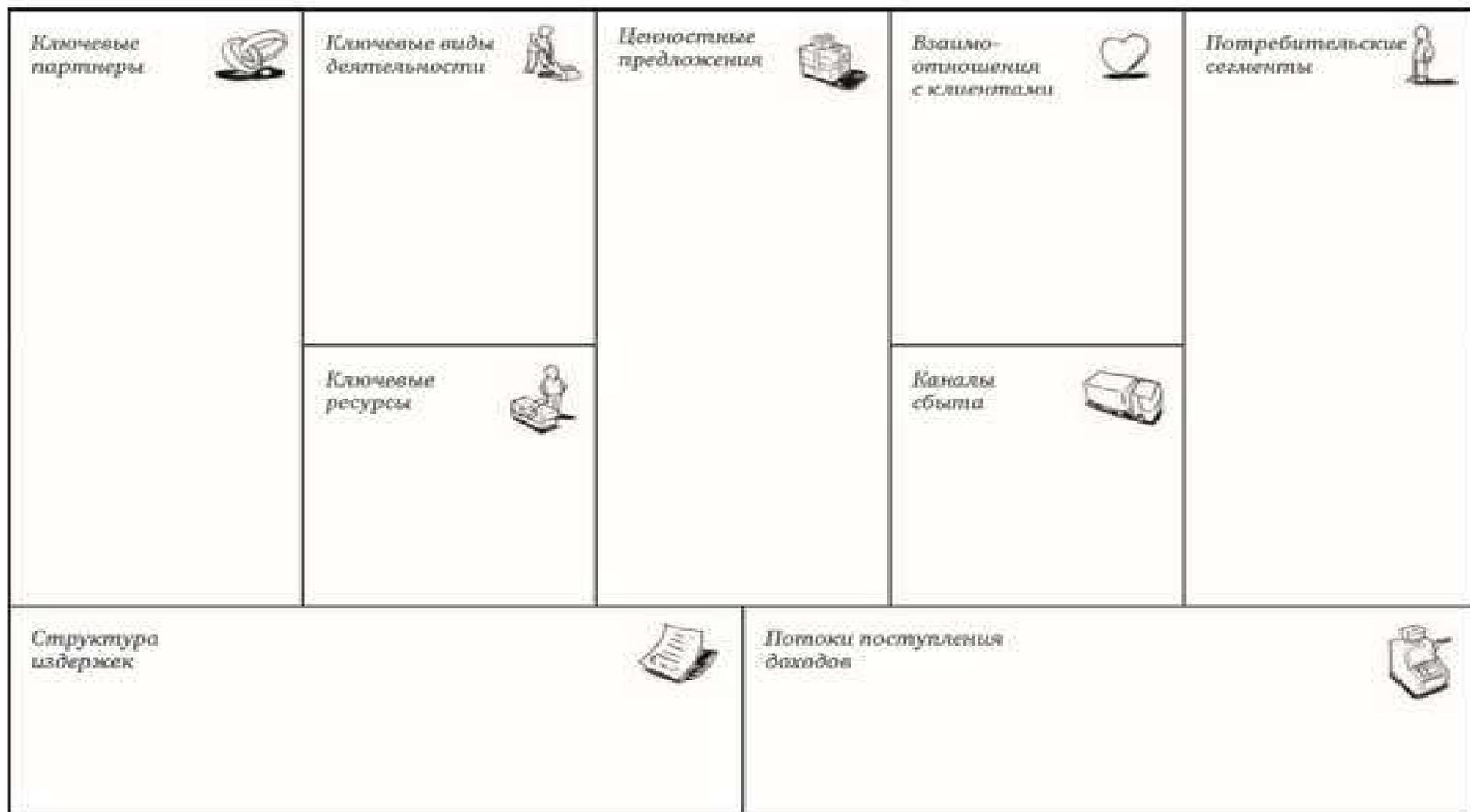
Показатели эффективности

- Рентабельность продаж = Прибыль / Выручка
- Простой срок окупаемости = Сумма инвестиционных затрат / Чистая прибыль за год
- Точка безубыточности = Постоянные издержки / (Цена - Переменные издержки на ед.)

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ (Сезон - 5 месяцев)				
	Доход	Расход	Прибыль	Рентабельность
1 сезон	40 000	3 400	36 600	0,915 (91,5%)
2 сезон	80 000	12 400	67 600	0,845 (84,5%)

СРОК ОКУПАЕМОСТИ (Сезон - 5 месяцев)			
	Инвест затраты	Прибыль	Срок окупаемости
1 сезон	9 000	36 600	0,25 (2 мес)
2 сезон	50 000	67 600	0,74 (4,5 мес)

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ				
	Постоянные издержки	Цена	Переменные издержки	Точка безубыточности
1 сезон	200	200	25	1,14 (нужно оказать 2 услуги, чтобы покрыть операционные издержки)
2 сезон	0	200	25	0



**Монетизация своего таланта и развитие
предпринимательских навыков
Учебный кейс № 1. Маленькое, но своё**



Описание ситуации:

Школьница из деревни, расположенной вблизи от регионального центра, учится в бизнес-классе, развивает предпринимательские навыки и уже открыла свое небольшое дело - она делает поделки из бумаги и ткани и продает их через группу во "ВКонтакте". Девочка написала бизнес-план, ее затея требовала минимальных инвестиций, с этим ей помогли родители. Со своим предпринимательским проектом девочка участвует и побеждает в конкурсах.

Вопросы для обсуждения:

- 1) Знакомы ли вам ситуации, когда воспитанники приемных семей или дети вообще начинали заниматься предпринимательством? Придумывали бизнес-планы? Монетизировали свои таланты? Оказывали услуги? Или хотя бы просто устраивались на работу до совершеннолетия?
- 2) Героиня этой истории учится в специализированном классе. А что делать учащимся обычных школ, особенно - воспитывающимся в приемных семьях? Где им узнавать о предпринимательстве, как развивать нужные качества?
- 3) Как могут зарабатывать дети из приемных семей или дети-сироты? У кого при этом больше преимуществ: у жителей больших городов или у жителей малых городов, поселков, деревень?
- 4) Какие есть риски, в т.ч. законодательные, у детей или совершеннолетних «выпускников» приемных семей, которые начинают заниматься предпринимательской деятельностью?

Рекомендуемые ответы:

- 1) Вопрос на обсуждение: правильных или рекомендуемых ответов здесь нет. Участники обучения должны вспомнить как можно больше примеров детского или юношеского предпринимательства. Если они не могут вспомнить такие примеры, стоит обсудить, в чем заключаются барьеры или дефициты знаний для ведения такого бизнеса.
- 2) Если у ребенка нет возможности учиться в специализированном классе или приехать на очное обучение (например, по причине удаленности населенного пункта), можно порекомендовать прослушать онлайн-курсы. Например, курсы по предпринимательству можно найти на платформе Coursera (<https://www.coursera.org>), в том числе по

Интернет-предпринимательству, если бизнес школьника связан с IT-технологиями. Вторая хорошая площадка, которая предлагает онлайн-курсы – это «Открытое образование» (<https://openedu.ru>), где можно найти курсы российских ВУЗов как по основам предпринимательства, так и по отдельным направлениям. Кроме того, Сбербанк и Google запустили бесплатную программу «Бизнес-класс» (<https://www.business-class.pro>), но зарегистрироваться на этой платформе можно только, если ребенку уже есть 16 лет.

3) Вопрос на обсуждение: ответы могут совпадать с ответами на первый вопрос, но не обязательно приводить реальные примеры - участники обучения могут смоделировать ситуации. В разговоре о преимуществах стоит обратить внимание на то, что в больших городах лучше развит рынок услуг, легче пройти бизнес-обучение, легче найти бизнес-наставника или ментора, но конкуренция существенно выше. В малых городах или деревнях лучше развиты горизонтальные связи и проще найти клиентов среди родственников, друзей и соседей, учитывая, что это первый опыт предпринимательства для ребенка или молодого человека, и важно развитие навыков, а не размер прибыли. Кроме того, в малых городах и деревнях есть сферы деятельности, в которых можно заниматься предпринимательством: фермерство, ведение подсобного хозяйства - которых почти нет в крупных городах. Но при этом покупательская способность населения там ниже, чем в крупных городах.

4) До 14 лет ребенок не может сам зарегистрировать ИП или открыть компанию (например, в форме ООО) – придется договариваться с родителями или опекунами, чтобы бизнес был зарегистрирован на них. Если ребенку уже исполнилось 14 лет, то при наличии нотариально заверенного согласия опекуна, он может зарегистрировать ИП. С 16 лет органы опеки могут признать ребенка полностью дееспособным, он может начать вести бизнес автономно от родителей. Соответственно, с 18 лет никаких ограничений для ведения бизнеса уже нет.

Риски при ведении предпринимательской деятельности, например, связаны с ведением бизнеса без регистрации, с нанесением ущерба другой стороне. Последствия здесь могут быть даже уголовного характера. Также у компании или ИП есть ответственность за сдачу отчетности в налоговые органы. Не вовремя сданная отчетность приведет к административной ответственности. Дополнительная ответственность связана с наймом сотрудников: нужно не только сдавать отчетность по сотрудникам в налоговые органы, но и делать отчисления в Фонд социального страхования, Пенсионный фонд, Фонд

обязательного медицинского страхования. Отсутствие таких отчислений или их несвоевременная подача также приводит к штрафам.

Чтобы минимизировать риски, можно обратиться в Корпорацию малого и среднего предпринимательства или в Центр поддержки предпринимательства за бесплатной консультацией.

Монетизация таланта и развитие предпринимательских навыков

Учебный кейс №2. «Игра «Открытки своими руками»



Финансовая грамотность
для приёмных родителей

Описание ситуации:

Для построения успешного бизнеса необходимо знать свой рынок, клиента и его проблемы. Они только кажутся очевидными. На деле, большинство предпринимателей сосредоточены на своем бизнесе и не слишком стараются понять своего клиента.

Смысл игры

Данную игру придумала команда LeanStartupMachine, перевели на русский язык «Фонд развития интернет инициатив», а это ее адаптация к обучению детских и смешанных групп до 100 человек. Игра выглядит очень просто: команды создают открытки своими руками, используя бумагу и фломастеры и продают их заранее «назначенным» покупателям. Выигрывает команда, которая заработала больше денег по результатам пяти раундов.

Подвох в том, что все покупатели разные и по-разному оценивают красоту открытки и соответственно и по-разному назначают цену за нее. Тот, кто быстрее и лучше других поймет своих клиентов и сможет предоставить тот продукт, за который они готовы платить дорого - победит. Звучит просто, но как обычно все дело в деталях.

Правила и организационные моменты

Игру можно проводить на аудиторию от 15 до 120 человек. Участники должны быть поделены на команды по 4-8 человек. Каждая команда и будет компанией, производящей и продающей открытки.

У хорошо сыгранных команд будет преимущество перед теми, кто только познакомился друг с другом. Поэтому хорошей идеей будет разбить участников на команды случайным образом.

Кроме команд, для игры понадобятся клиенты - люди, которые будут покупать открытки. На каждые 3-4 команды должен быть 1 клиент. Их необходимо заранее проинструктировать следующим образом:

1. Определить для себя какие-то качества открытки, которые будут определяющими при выборе (например - необычные, много надписей или сделанные специально для клиента с его именем и т.д.)
2. Они должны вести себя так же как и в жизни - не покупать то, что им не нравится, не поддаваться агрессивным продажам
3. Покупать (даже за 1 рубль) только открытки, соответствующие «ГОСТу» (не рваные, без описок и аккуратные)
4. Покупать открытки от 1 до 5 рублей, в основном дешево (за 1-2 рубля)

5. Дорого (от 3 до 5 рублей) покупать только те открытки, которые нравятся самому и подходят под критерии качества из п.1
6. Если открытка некачественная – например, порванная или грязная, рвать и выкидывать
7. Команды путем наблюдения должны иметь возможность понять, какие открытки клиентам больше нравятся. Клиенты должны раскладывать купленные открытки на столе перед собой в порядке их «важности».
8. Не скрывать своих предпочтений (отвечать, если команда спрашивает, какие открытки нравятся), но и не говорить напрямую до вопросов от самих команд.
9. Не увеличивать цену за открытку, если им пытаются продать дополнительные открытки, которые не соответствуют качеству
10. Не покупать оптом

Для игры нужен ведущий - он будет поставщиком материалов и будет делать подсчеты после каждого раунда, смотреть за соблюдением правил.

Материалы и предварительная подготовка

Помещение и мебель

1. Помещение - зал с минимумом препятствий. Команды лучше рассадить равномерно по залу, а клиентов рассаживаем на равном удалении от команд. Клиентам, как и командам, понадобятся столы, чтобы складывать открытки.
2. Столы (один стол на команду-компанию + один стол на каждого клиента) и стулья (по количеству участников)
3. Флип-чарт или доска для записи результатов работы команд

Реквизит

1. Пачка обычной белой бумаги А4
2. Ножницы – в 2 раза больше, чем команд
3. Фломастеры разных цветов - из расчета по 2 фломастера на команду и дополнительные цвета (в 2 раза больше, чем команд)
4. Распечатанные на принтере «деньги», все одинакового номинала – «1 рубль». Количество денег зависит от количества команд. Распечатайте с запасом из расчета по 40-50 руб. на каждую команду.
5. Презентация-инструкция для всех участников.
6. Часы-таймер (3 минуты на раунд).

Пошаговая инструкция

Начало игры

1. Положите на каждый стол 1 ножницы, 2 фломастера, 5 листов А4 и 3 руб.
2. Присвойте каждому столу номер, это упростит подсчет результатов
3. Расставьте покупателей по их местам и представьте их участникам
4. Раздайте покупателям по пачке денег
5. Расскажите правила игры

6. Важно очень доходчиво рассказать правила игры и ответить на все возникшие вопросы.
7. Объявите начало первого раунда и запустите таймер.
8. Во время игры вы должны быть в помещении и продавать желающим участникам команд ножницы (1 рубль), фломастер (1 рубль) и листы А4 (1 рубль). Ограничений нет, но нельзя продавать в кредит - только за «живые деньги».

После каждого раунда (как только истекут 3 минуты) ведущему нужно остановить команды и убедиться, что никто не продает больше клиентам, не покупает материалы и никто не изготавливает открытки (нельзя ни делать заготовки из бумаги, ни писать/рисовать). Начиная со второго раунда имеет смысл штрафовать особенно злостных нарушителей.

	1 раунд	2 раунд	3 раунд	4 раунд	5 раунд ИТОГ
Команда 1					
Команда 2					
Команда 3					
Команда 4					
Команда 5					
...					

Когда участники заняли свое место, необходимо опросить команды и зафиксировать на флип-чарте заработанные деньги (накопленным итогом).

После того, как результаты зафиксированы, наступает время рефлексии. Вам нужно с помощью вопросов подталкивать команды к пониманию механики игры. Рефлексия происходит после каждого раунда, поэтому не нужно задавать все вопросы сразу. Примеры вопросов:

1. Все ли клиенты одинаковы? *(Нет, у каждого свое чувство прекрасного, они ценят одно, другие - другое)*
2. Нужно ли было изготавливать открытки, чтобы сделать первую продажу? *(Правильный ответ - нет! Можно посмотреть, что уже купили разные клиенты и что они говорили другим командам)*
3. А как узнать, что ему нравится? Как продать открытку максимально дорого? *(Например, спросить или подсмотреть, что продают конкуренты)*
4. Сколько клиентам вы продаете? *(Команды могут и не соглашаться на цену клиента и попробовать продать ту же открытку другим клиентам дороже)*
5. При каких условиях ваша команда зарабатывает?
6. Как можно увеличить стоимость открытки? *(Уточнить у клиента, что не так, дорабатывать и принести клиенту еще раз, продать другому клиенту).*
7. Как члены команды, которые изготавливают открытки, узнают, что нужно клиентам? *(Насколько эффективно передавать информацию о предпочтениях)*

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

клиента словами? Возможно, эффективней, чтобы все члены команды хотя бы один раз прошлись по клиентам и попробовали им продать?)

8. Как устроена передача информации о проданных открытках в вашей команде? Рассказываете ли вы о том, за сколько была куплена открытка? Передают ли «продажники» команде комментарии и отзывы клиентов? (Участники должны задать себе вопрос о том, насколько эффективна их командная работа)

Очень хороший подход - спросить у команд, которые смогли кратно увеличить заработанные деньги (в 2-3 раза) как им это удалось.

Окончание

После того, как закончится последний раунд и вы подведете итоги, можно сразу объявить победителя. Но, если позволяет время, можно добавить еще одну активность.

Попросите команды по очереди описать предпочтения каждого из покупателей. Спрашивайте команды по очереди, чтобы про каждого покупателя высказались 3-4 команды. Тот, кто, по мнению покупателя, угадает точнее - получает дополнительно 5 руб.

Рекомендуемые выводы:

Самое важное - это сделать выводы из игры. Хорошо, если их назовете не вы сами, а команды. Многие в зале, скорее всего, поднимут руки, если вы спросите у них «А вам было сложно зарабатывать деньги?». И тут надо объяснить участникам, что эта игра была практически идеальным миром для предпринимателя и спросить у них почему? Ответы участников нужно фиксировать на доске или на флип-чарте, среди ответов должны прозвучать следующие «положительные» стороны модели:

1. у всех был рынок - были платежеспособные клиенты
2. у клиентов есть потребность в продукте (открытках)
3. цены на ресурсы были фиксированные (ножницы, фломастеры и бумага)
4. ресурсы были доступны без ограничений
5. есть команда и она замотивированная
6. конкуренты рядом и видно, что они и как делают
7. можно устно поговорить с клиентом
8. видно все, что до этого купил клиент
9. легко узнать предпочтения клиентов
10. понятна ценовая вилка продукта

Командам надо дать понять, что в жизни и с их бизнесом все будет немного сложнее. По опыту проведения игры, многие команды после игры гораздо лучше понимают, зачем нужно идти к клиенту и общаться с ним живьем на начальном этапе создания бизнеса.

Какие еще выводы могут сделать команды?

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

- Выяснением предпочтений потребителей должна принимать участие вся команда. Продавцы не всегда доносят до производителей точную информацию
- Необходимо внимательно изучать поведение потребителей, а не только то, что они говорят
- Жесткие дедлайны приводят к тому, что мы забываем смотреть на общую картину
- Чтобы выяснить требования потребителей, нет необходимости делать много открыток
- Иногда эффективнее не пытаться решить задачу в лоб (дожать именно этого клиента), можно пойти к другим
- Время клиентов ограничено, поэтому надо как можно эффективнее его использовать.

**Контрольно-измерительный материал по теме
«Монетизация таланта и развитие
предпринимательских навыков»**



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

Прочитайте внимательно вопрос и выберите один или несколько предложенных вариантов ответа.

- 1) Нужно ли проверять идею для бизнеса прежде, чем начинать ее реализацию?
 - a. Да, нужно проанализировать множество источников, включая собственные проблемы, проблемы рынка, проблемы клиентов
 - b. Да, достаточно проанализировать «свой» и «чужие» рынки
 - c. Да, нужно опираться на предпочтения клиента
 - d. Нет, это отвлекает от главной цели – сделать бизнес

- 2) Что нужно для того, чтобы сформулировать бизнес-идею? (возможно несколько вариантов ответа)
 - a. описание аудитории
 - b. технология
 - c. название проекта
 - d. определение предложения клиентам
 - e. проблема

- 3) Чем отличаются понятия «сегмент» и «целевая аудитория»?
 - a. это синонимы
 - b. сегмент – часть целевой аудитории
 - c. целевая аудитория – часть сегмента
 - d. одно из этих понятий не применяется в предпринимательстве

- 4) Какой вопрос **НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО** задавать при формулировании ценностного предложения?
 - a. какую проблему вы решаете?
 - b. кто ваш потребитель?
 - c. какие выгоды вы предоставляете в отличие от конкурентов?
 - d. какова история компании-конкурента?

- 5) В канву бизнес-модели входит девять блоков. Выберите группу блоков, которая **НЕ** входит в бизнес-канву:
- ключевые ресурсы, каналы сбыта, ключевые партнеры
 - ценностные предложения, структура издержек, потребительские сегменты
 - организация рекламной кампании, налоговые отчисления, история развития рынка
 - ключевые виды деятельности, потоки поступления доходов, взаимоотношения с клиентами
- 6) Какие существуют виды операционных расходов?
- инвестиционные и постоянные
 - постоянные и переменные
 - постоянные и незапланированные
 - переменные и необязательные
- 7) Как рассчитать точку безубыточности?
- сумма инвестиционных затрат / чистая прибыль за год
 - постоянные издержки / (цена – переменные издержки на ед.)
 - прибыль / выручка
 - выручка – (сумма инвестиционных затрат + сумма операционных расходов)
- 8) Укажите правильное соотношение объемов рынка: SOM – объем реалистично достижимой доли рынка, SAM – объем реалистично достижимого сегмента, TAM – объем целевого рынка:
- $SOM < SAM < TAM$
 - $SOM > SAM > TAM$
 - $SOM > TAM > SAM$
 - $SOM = SAM < TAM$
- 9) Понятия «конкурентное преимущество» и «характеристики продукта» тождественны?
- да, это синонимы
 - нет, не любая характеристика продукта – конкурентное преимущество
 - эти понятия вообще не связаны

- 10) Нужно ли начинающему предпринимателю анализировать конкурентов?
- a. да, это обязательно
 - b. да, если он выходит на рынок в новом регионе
 - c. да, если он не получил специального образования
 - d. нет, первое дело можно начать без анализа конкурентов

Правильные ответы:

- 1) a
- 2) a, b, c, d, e
- 3) c
- 4) d
- 5) c
- 6) b
- 7) b
- 8) a
- 9) b
- 10) a

Подсчет результатов:

- 80-100% правильных ответов – тема хорошо усвоена
- 60 – 80% правильных ответов – тема в целом усвоена, но стоит обратить внимание на неправильные ответы, обсудить темы, вызвавшие затруднения, еще раз
- менее 60% правильных ответов – стоит провести дополнительную консультацию по теме в целом (возможно, с участием финансового консультанта), порекомендовать дополнительную литературу, провести дополнительное занятие

Обратите внимание, что вопросы 1-4 относятся к материалу из Презентации №1, вопросы 5-10 – к материалу из презентации №2.



**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

ЗАЧЕМ НАМ БЮДЖЕТ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- ❖ Помощник в учете всех доходов и расходов
- ❖ Помощник в оптимизации расходов
- ❖ Контролер расходов
- ❖ Помощник в планировании доходов и расходов
- ❖ Помощник в достижении финансовых целей

ДОХОДЫ



Виды доходов:

- Зарплата, премии
- Пенсия и стипендия
- Социальные пособия
- Проценты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам
- Доходы от сдачи имущества в аренду
- Доходы от различных подработок
- Cash back и программы лояльности
- Налоговый вычет
- Подарки
- Выигрыши

Доходы (по частоте получения):

- ❖ Ежемесячные (например: зарплата, , социальные выплаты)
- ❖ Ежегодные (возмещение налогов, годовые премии, бонусы, дивиденды)
- ❖ Непредвиденные (подарки, выигрыш в лотерею)

РАСХОДЫ



Виды расходов:

- Еда
- Коммунальные расходы
- Транспорт
- Интернет и оплата за телефон
- Одежда и обувь
- Гигиена и бытовые расходы
- Развлечения и отдых
- Оплата по кредитам
- Налоги и страхование
- Расходы на детей (оплата обучения, кружки и т.д.)
- Подарки

Расходы (по частоте совершения):

- ❖ Текущие (например: еда, коммунальные расходы)
- ❖ Ежегодные (налоги, страхование, отпуск)
- ❖ Непредвиденные (поломка холодильника, оплата операции)
- ❖ Капитальные (приобретение квартиры, машины, оплата обучения ребенка в вузе, приобретение холодильника, телевизора)

БЮДЖЕТ

обычный план доходов и расходов семьи на определенный промежуток времени

Финансовая грамотность
для приёмных родителей



Дефицит бюджета: $D < P$

Профицит бюджета: $D > P$



Как решить проблему дефицита:

- Сократить расходы
- Увеличить доходы
- Отложить часть покупок на более благоприятный период
- **Занять деньги (друзья, родственники, банки)**

Что делать с профицитом:

- Формировать сбережения для совершения капитальных покупок за счет своих средств, а не кредитных,
- формирование резервного капитала
- Формирование резервного капитала для обеспечения финансовой независимости в будущем

РАСХОДЫ – КАК ТРАТИТЬ МЕНЬШЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



ПО ВАЖНОСТИ

первоочередные

второстепенные



ЛУЧШИЕ СПОСОБЫ ЭКОНОМИИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Затраты на продукты питания :

- **совместные покупки**
- **список покупок**

Покупки не в магазинах и на рынках, а на **мелко-оптовых базах, заказ по Интернету**

- **здоровое питание**
- **закупки на неделю**

Помните, что не бывает незначительной экономии. Каждый сэкономленный рубль повышает финансовые возможности человека и улучшает уровень его жизни.

ЛУЧШИЕ СПОСОБЫ ЭКОНОМИИ

Финансовая грамотность
для приёмных родителей



- **Коммунальные услуги:** субсидии;
- **Транспорт.** Покупка проездных. Оптимизация маршрутов. Получение скидок на бензин. Оплата транспортных расходов работодателем. Поиск альтернативных видов транспорта: велосипед или мопед вместо автомобиля, комбинирование автомобиля и общественного транспорта, совместное использование автомобиля с друзьями/соседями (хотя бы в случаях дальних поездок)
- **Интернет, мобильная связь.** Поиск дешевых тарифов. Использование мессенджеров вместо телефонной связи
- **Одежда, обувь.** Покупка в конце сезона со скидками
- **Налоги.** Получение льгот
- **Отдых, развлечения.** Поездки в «не сезон». Поиск бесплатных развлечений
- **Книги, журналы.** Использование библиотек и Интернета.
- **Кредиты и займы.** Рефинансирование под меньшую ставку.

УМЕНЬШИТЬ РАСХОДЫ НА ЖИЛЬЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- за счет услуг водоснабжения, водоотведения и электроснабжения, написав заявления в соответствующие ресурсоснабжающие организации.
- установка приборов учета в многоквартирных домах
- Общедомовые услуги, текущий и капитальный ремонт и отопление собственник оплачивает независимо от того, проживает он в квартире или нет.
- В практике бывают случаи, когда подопечные вынуждены оплачивать долги по жилищно-коммунальным услугам, которые были накоплены другими собственниками.
- Для того чтобы избежать этого, необходимо разделить счета за коммунальные услуги, обратившись в управляющую компанию или товарищество собственников жилья.



Финансовая грамотность для приёмных родителей

Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей»





**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

ЗАЧЕМ НАМ БЮДЖЕТ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- ❖ Помощник в учете всех доходов и расходов
- ❖ Помощник в оптимизации расходов
- ❖ Контролер расходов
- ❖ Помощник в планировании доходов и расходов
- ❖ Помощник в достижении финансовых целей

ДОХОДЫ



Виды доходов:

- Зарплата, премии
- Пенсия и стипендия
- Социальные пособия
- Проценты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам
- Доходы от сдачи имущества в аренду
- Доходы от различных подработок
- Cash back и программы лояльности
- Налоговый вычет
- Подарки
- Выигрыши

Доходы (по частоте получения):

- ❖ Ежемесячные (например: зарплата, , социальные выплаты)
- ❖ Ежегодные (возмещение налогов, годовые премии, бонусы, дивиденды)
- ❖ Непредвиденные (подарки, выигрыш в лотерею)

РАСХОДЫ



Виды расходов:

- Еда
- Коммунальные расходы
- Транспорт
- Интернет и оплата за телефон
- Одежда и обувь
- Гигиена и бытовые расходы
- Развлечения и отдых
- Оплата по кредитам
- Налоги и страхование
- Расходы на детей (оплата обучения, кружки и т.д.)
- Подарки

Расходы (по частоте совершения):

- ❖ Текущие (например: еда, коммунальные расходы)
- ❖ Ежегодные (налоги, страхование, отпуск)
- ❖ Непредвиденные (поломка холодильника, оплата операции)
- ❖ Капитальные (приобретение квартиры, машины, оплата обучения ребенка в вузе, приобретение холодильника, телевизора)

БЮДЖЕТ

обычный план доходов и расходов семьи на определенный промежуток времени

Финансовая грамотность
для приёмных родителей



Дефицит бюджета: $D < P$

Профицит бюджета: $D > P$



Как решить проблему дефицита:

- Сократить расходы
- Увеличить доходы
- Отложить часть покупок на более благоприятный период
- **Занять деньги (друзья, родственники, банки)**

Что делать с профицитом:

- Формировать сбережения для совершения капитальных покупок за счет своих средств, а не кредитных,
- формирование резервного капитала
- Формирование резервного капитала для обеспечения финансовой независимости в будущем

КАК ПРИДУМАТЬ НОВУЮ ИДЕЮ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Проанализируйте, почему что-то не работает ...
- Найдите решения для проблем, с которыми сталкиваются потребители ...
- Думайте по-новому ...
- Соедините объекты, которые не имеют очевидной взаимосвязи ...
- Найдите новое применение старым вещам ...
- Определите свою нишу на рынке ...
- Проанализируйте изменения потребительских вкусов ...
- Анализируйте неудачи других ...
- Применяйте новые технологии по-новому ...
- Попробуйте что-то новое ...
- Посмотрите ТВ-шоу, которое вы обычно не смотрите ...

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. АНАЛИЗ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Ваши собственные “головные боли”: перечислите проблемы, с которыми вы сталкиваетесь, и предложите возможности для их решения.

Скопируйте пример с другого рынка и усовершенствуйте его.

Проанализируйте цепочку создания ценности и возможности в ней.

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПРОБЛЕМЫ РЫНКА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Выявите проблемы рынка, проведя интервью с потенциальными и существующими потребителями. Оцените, насколько эти проблемы повсеместны.
- Проанализируйте различные технологии и рассмотрите, как они могут быть использованы для выявленных проблем на рынке.

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПОТРЕБИТЕЛИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Потребитель как источник идей и партнер при проектировании:

ЧТО ГОВОРЯТ ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Что нравится/ не нравится
- Предпочтения/ отношение
- Убеждения, желания
- Критерии выбора

ЧТО ДЕЛАЮТ ПОТРЕБИТЕЛИ?

- При использовании товара
- Привычки, связанные с шоппингом
- Принципы оценки
- Правила совершения покупки

ИСТОЧНИКИ ИДЕЙ. ПОТРЕБИТЕЛИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Потребитель как источник идей и партнер при проектировании:

КТО ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Ролевые обязанности
- Личность
- Демография

КАК ИЗМЕНЯЮТСЯ ПОТРЕБИТЕЛИ?

- Тенденции изменения запросов
- Количество работающих в семье
- Динамика возрастной структуры

КАК ВЫБРАТЬ ИДЕЮ: КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Время



Технико-экономические параметры



Пригодность идеи к
обстоятельствам предпринимателя

КАК ВЫБРАТЬ ЖИЗНЕСПОСОБНУЮ ИДЕЮ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Ответьте на следующие вопросы:

- Почему это хорошая идея?
- Каковы предположения?
- Какой тип клиента будет покупать его?
- Почему?
- Перечислите четыре причины, почему идея не будет работать.
- Перечислите четыре причины, почему это будет работать.
- Каковы различия?

КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ВАШУ БИЗНЕС-ИДЕЮ?

Финансовая
грамотность
для приемных родителей



Я делаю _____,
проект _____,
(название
проекта)

который _____,
создает _____,
(определение предложения клиентам)

помогающий _____,
(описание аудитории)

Решать _____,
(проблема)

при помощи _____.
(технология)

КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ВАШУ БИЗНЕС-ИДЕЮ (ПРИМЕР)

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Я делаю проект “Домашняя выпечка”,
с помощью которого можно купить домашнюю
выпечку из натуральных ингредиентов,
который помогает школьникам,
решить проблему голода и быстрого перекуса,
с помощью доставки выпечки к школьным
переменам.

СЕГМЕНТ И ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



СЕГМЕНТ

группа потребителей, имеющих схожие потребности и удовлетворяющие их схожим образом



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

тот сегмент (один или несколько), с которые выбирает для себя работать бизнес

ДОСТАТОЧНО ЛИ ОДНИХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК?

	 Представитель А	 Представитель Б
Пол	Мужской	Мужской
Возраст	40-45	40-45
Страна	Россия	Россия
Профессия	Музыкант	Музыкант
Доход	Значительный	Значительный

Одна и та же целевая группа?

ДОСТАТОЧНО ЛИ ОДНИХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК?

Представитель А



Они читают одни и те же журналы?

Они едят в одном и том же ресторане?

Представитель Б



Они водят автомобиль одной и той же марки?

Они посещают одни и те же ресурсы Интернет?

ПОРТРЕТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Имя?	Укажите имя потребителя
Кто он?	Пол, возраст, занятие, семья, хобби, интересы, где он живет, что он читает, к чьему мнению он прислушивается? Что его мотивирует?
Что он делает?	Каков его типичный день? Каков его идеальный день?
Как взаимодействует с продуктом?	В каких ситуациях он потребляет ваш продукт? Как он удовлетворяет потребность, пока он не знает о вашем продукте?

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Чтобы сформулировать ценностное предложение (**почему клиенты выберут именно вас**), необходимо ответить на следующие вопросы:

- Кто ваш потребитель?
- Какую проблему вы решаете?
- Что вы предлагаете?
- Какие выгоды вы предоставляете, в отличии от конкурентов?
- Как вы обосновываете то, что заявляете?

КАК СОЗДАТЬ ЦЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Что является головной болью клиента?
- Как клиент решает эту проблему на данный момент?
- Насколько он недоволен решением?
- Решима ли эта “боль” альтернативными способами?
- Хочет ли клиент решить эту проблему другими способами?



Финансовая грамотность

для приёмных родителей

Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».





**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

ЗАЧЕМ НАМ БЮДЖЕТ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- ❖ Помощник в учете всех доходов и расходов
- ❖ Помощник в оптимизации расходов
- ❖ Контролер расходов
- ❖ Помощник в планировании доходов и расходов
- ❖ Помощник в достижении финансовых целей

ДОХОДЫ



Виды доходов:

- Зарплата, премии
- Пенсия и стипендия
- Социальные пособия
- Проценты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам
- Доходы от сдачи имущества в аренду
- Доходы от различных подработок
- Cash back и программы лояльности
- Налоговый вычет
- Подарки
- Выигрыши

Доходы (по частоте получения):

- ❖ Ежемесячные (например: зарплата, , социальные выплаты)
- ❖ Ежегодные (возмещение налогов, годовые премии, бонусы, дивиденды)
- ❖ Непредвиденные (подарки, выигрыш в лотерею)

РАСХОДЫ



Виды расходов:

- Еда
- Коммунальные расходы
- Транспорт
- Интернет и оплата за телефон
- Одежда и обувь
- Гигиена и бытовые расходы
- Развлечения и отдых
- Оплата по кредитам
- Налоги и страхование
- Расходы на детей (оплата обучения, кружки и т.д.)
- Подарки

Расходы (по частоте совершения):

- ❖ Текущие (например: еда, коммунальные расходы)
- ❖ Ежегодные (налоги, страхование, отпуск)
- ❖ Непредвиденные (поломка холодильника, оплата операции)
- ❖ Капитальные (приобретение квартиры, машины, оплата обучения ребенка в вузе, приобретение холодильника, телевизора)

БЮДЖЕТ

обычный план доходов и расходов семьи на определенный промежуток времени

Финансовая грамотность
для приемных родителей



Дефицит бюджета: $D < P$

Профицит бюджета: $D > P$



Как решить проблему дефицита:

- Сократить расходы
- Увеличить доходы
- Отложить часть покупок на более благоприятный период
- **Занять деньги (друзья, родственники, банки)**

Что делать с профицитом:

- Формировать сбережения для совершения капитальных покупок за счет своих средств, а не кредитных,
- формирование резервного капитала
- Формирование резервного капитала для обеспечения финансовой независимости в будущем

Управлять и контролировать заёмные средства

	Доступная сумма	Срок кредитования	Необходимые документы	Скорость получения	Средняя ставка по ссуде, проценты годовых
МФО	От тысячи рублей	От семи дней	Паспорт	Моментально	(1% в день)
Потребительский кредит	Более десяти тысяч рублей	От трех месяцев	Паспорт и справка с работы	От двух дней	От 12% годовых

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ КРЕДИТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Оцените свои возможности!

Кредит — это долг, который нужно вернуть

ежемесячные денежные выплаты не должны превышать

30% дохода

Правильно выбрать кредитное предложение

- ✓ Надёжный банк (www.banki.ru/banks/ratings)
- ✓ Наличие лицензии можно проверить на сайте Банка России www.cbr.ru
- ✓ Положительные отзывы клиентов (www.banki.ru/services/responses)
- ✓ Процентная ставка
- ✓ Дополнительные платежи (страхование по необходимости)

ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ КРЕДИТА:

- сумма основного долга
- проценты
- иные платежи в пользу банка, предусмотренные договором (например, комиссии)
- платежи в пользу третьих лиц, если они предусмотрены договором
- платежи по страхованию (если от них зависят процентная ставка или другие платежи по кредиту или если выгодоприобретатель — не заемщик и не родственник заемщика).

ИЗУЧИТЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ДО ПОДПИСАНИЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



По закону договор должен содержать:

- общие условия — устанавливаются банком в одностороннем порядке;
- индивидуальные условия — согласовываются с каждым заемщиком индивидуально и имеют приоритетное значение.

5 дней

На изучение индивидуальных условий договора.

Кредитор не вправе изменять в одностороннем порядке предложенные заемщику условия договора в течении периода ознакомления.

Заёмщик вправе отказаться от страхования кредита, но этом в случае ставка по кредиту может возрасти. Даже если страховка оформлена при получении кредита, от неё можно отказаться в течение 14 дней.

Заемщик вправе самостоятельно выбирать страховую компанию.

ЗАЕМЩИК ИМЕЕТ ПРАВО

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Вернуть кредит

- без предварительного уведомления кредитора:
 - в течение **14 календарных дней** с даты получения потребительского кредита;
 - в течение **30 календарных дней** с даты получения потребительского кредита, предоставленного с условием использования заемщиком полученных средств на определенные цели.
- с уведомлением кредитора не менее чем за 30 календарных дней (если более короткий срок не установлен договором) **вернуть досрочно** всю сумму кредита или ее часть.
 - не менее чем за 10 дней для микрозайма

БАНК НЕ ИМЕЕТ ПРАВА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- С 1 июля до 31 декабря 2019 года начислять проценты, неустойки (штрафа, пени), иные меры ответственности платежей за услуги по договору потребительского кредита (займа) до 1 года, после того сумма достигнет двукратного размера суммы предоставленного потребительского кредита (займа). С 1 января 2020 – больше полуторакратного размера.
- Устанавливать ежедневную процентную ставку более 1% в день.
- Устанавливать размер неустойки (штрафа, пени) более:
 - 20% в случае если по условиям договора потребительского кредита (займа) на сумму потребительского кредита (займа) проценты за соответствующий период нарушения обязательств начисляются;
 - 0,1% от просроченной суммы в день, если по условиям договора потребительского кредита (займа) проценты на сумму потребительского кредита (займа) за соответствующий период нарушения обязательств не начисляются.



Особенности кредита (займа) на срок до 15 дней, на сумму не более 10 000 рублей

- кредитор не сможет начислять проценты и меры ответственности по договору потребительского кредита (займа), за исключением неустойки (штрафа, пени) в размере 0,1% от суммы просроченной задолженности за каждый день просрочки, после того, как сумма платежей достигнет 30% от суммы потребительского займа.
- За кредит на сумму не более 10 000 рублей на срок не более 15 дней заемщик будет обязан заплатить не более 3000 рублей.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫПЛАЧИВАТЬ КРЕДИТ ИЛИ ЗАЕМ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- обратиться в банк (МФО) для того, чтобы реструктурировать долг - то есть изменить условия выдачи кредита: изменить график платежей, поменять валюту кредита, увеличить срок выплаты, уменьшив ежемесячный платеж, назначить кредитные каникулы, когда будут выплачиваться только проценты по кредиту, уменьшить процентную ставку при вносе единоразово крупной суммы
- рефинансировать свои долговые обязательства. Эта процедура подразумевает передачу кредита другой банковской организации под меньший процент.
 - В случае необоснованного отказа банка или нарушения им договора заемщик вправе обращаться в Банк России, к финансовому омбудсмену, подавать в суд.
- в случае невозможности оплачивать платежи по ипотеке - обратиться в банк за ипотечными каникулами
- В самом крайнем случае начать процедуру банкротства (то есть официально признать себя банкротом).

Риски

- Бытует мнение, что от кредита можно скрыться – выбросить телефон, уехать в другой город. Но это не так. Существует вероятность, что, если не выплатить долг сегодня, он «проявится», когда человека захочет обратиться за пособием или уехать за границу.

ВАЖНО ПОМНИТЬ!

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- Кредит – это перенос потребления из будущего в настоящее.
- Мы становимся «богаче» сейчас не за счёт банка, а за счёт своего будущего.
- Получение кредитов может быть финансово грамотным решением, но только в том случае, если он взят не на спонтанные покупки, а действительно важные большие цели и на выгодных условиях.
- Самый распространённый товар, которые берут молодые люди в кредит – новые версии телефонов. Он же является самой неразумной покупкой в долг, так как чаще всего обесценивается еще до того, как кредит будет выплачен



Финансовая грамотность

для приёмных родителей

Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».





**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

ЗАЧЕМ НАМ БЮДЖЕТ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- ❖ Помощник в учете всех доходов и расходов
- ❖ Помощник в оптимизации расходов
- ❖ Контролер расходов
- ❖ Помощник в планировании доходов и расходов
- ❖ Помощник в достижении финансовых целей

ДОХОДЫ



Виды доходов:

- Зарплата, премии
- Пенсия и стипендия
- Социальные пособия
- Проценты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам
- Доходы от сдачи имущества в аренду
- Доходы от различных подработок
- Cash back и программы лояльности
- Налоговый вычет
- Подарки
- Выигрыши

Доходы (по частоте получения):

- ❖ Ежемесячные (например: зарплата, социальные выплаты)
- ❖ Ежегодные (возмещение налогов, годовые премии, бонусы, дивиденды)
- ❖ Непредвиденные (подарки, выигрыш в лотерею)

РАСХОДЫ



Виды расходов:

- Еда
- Коммунальные расходы
- Транспорт
- Интернет и оплата за телефон
- Одежда и обувь
- Гигиена и бытовые расходы
- Развлечения и отдых
- Оплата по кредитам
- Налоги и страхование
- Расходы на детей (оплата обучения, кружки и т.д.)
- Подарки

Расходы (по частоте совершения):

- ❖ Текущие (например: еда, коммунальные расходы)
- ❖ Ежегодные (налоги, страхование, отпуск)
- ❖ Непредвиденные (поломка холодильника, оплата операции)
- ❖ Капитальные (приобретение квартиры, машины, оплата обучения ребенка в вузе, приобретение холодильника, телевизора)

БЮДЖЕТ

обычный план доходов и расходов семьи на определенный промежуток времени

Финансовая грамотность
для приемных родителей



Дефицит бюджета: $Д < Р$

Профицит бюджета: $Д > Р$



Как решить проблему дефицита:

- Сократить расходы
- Увеличить доходы
- Отложить часть покупок на более благоприятный период
- **Занять деньги (друзья, родственники, банки)**

Что делать с профицитом:

- Формировать сбережения для совершения капитальных покупок за счет своих средств, а не кредитных,
- формирование резервного капитала
- Формирование резервного капитала для обеспечения финансовой независимости в будущем

СБЕРЕЖЕНИЯ = ДОХОДЫ-РАСХОДЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Что можно сделать:

Потратить



Сберечь:

финансирование
безопасного
будущего
(формирование
резервного и
инвестиционного
капитала)





ТЕКУЩИЙ БЮДЖЕТ – ЗАРАБАТЫВАТЬ ТРАТЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Дебетовые карты с Cash Back



«+»

- ✓ **Cash back до 30%**
- ✓ **процент до 6%**
- ✓ **Бонусы у партнеров**
- ✓ **плата за выпуск 0 руб.**
- ✓ **годовое обслуживание до 4000р.**

Дебетовые карты с процентом на остаток



«-»

- ✓ **Процент за снятие наличных**
- ✓ **Ограничения по снятию наличных в день и месяц**
- ✓ **Дифференцированная плата за годовое обслуживание (min– за первый год, в полном объеме - в последующие).**



ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- банковские вклады,
- инвестиции в фондовый рынок - покупка ценных бумаг компаний и органов власти, которые выставляют их на фондовом рынке.
- вложения в негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

СРОЧНЫЙ ВКЛАД

- вложение денег на установленный договором срок

ВКЛАД ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ

- вложение денег на неопределенный срок с возможностью забрать их в любой момент

АКЦИИ - дают владельцу право на получение части прибыли акционерного общества и участие в его управлении.

ОБЛИГАЦИИ - долговая ценная бумага, дающая владельцу право на возврат в определенный срок номинальной стоимости облигации и на получение дохода.

Индивидуальный инвестиционный счёт

доход = прибыль за счет инвестирования + 13 %
налоговый вычет

- ✓ должны быть доходы, облагаемые по ставке 13%: например, заработная плата.
- ✓ нельзя выводить средства в течении 3 лет.

ВИДЫ КАПИТАЛОВ И СВЯЗЬ С БАНКОВСКИМИ ВКЛАДАМИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



капитал	Банковские инструменты	На что обратить внимание при выборе вклада
Текущий капитал	1. Вклады до востребования , 2. Дебетовые карты	Оплата за годовое обслуживание, Плата за снятие наличных, кэш-бэк, Проценты на остаток по вкладу
Резервный капитал	Вклад	Процентная ставка, порядок начисления процентов, Неснижаемый остаток пополнение и частичное снятие со вклада
Инвестиционный капитал	Вклад	Процентная ставка, порядок начисления процентов, Неснижаемый остаток Пополнение вклада

ПРИУМНОЖАТЬ ДОХОД

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Выбрать банк

- ✓ является участником государственной системы страхования вкладов (на сайте Банка России или Агентства по страхованию вкладов)
- ✓ Наличие лицензии на осуществление банковских операций (сайт Банка России www.cbr.ru)
- ✓ Высокий рейтинг банка (Рейтинги международных агентств на сайте www.banki.ru/banks/ratings)
- ✓ Положительные отзывы клиентов

Выбрать вклад

- ✓ Размер процентной ставки и срок вклада
- ✓ Периодичность выплаты процентов
- ✓ Капитализация процентов (начисление процентов на проценты)
- ✓ Условия досрочного закрытия вклада (полного или частичного)
- ✓ Пополнение вклада в течение срока действия договора
- ✓ Размер сборов за дополнительные услуги (комиссионных и пр.)

СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



1 400 000 рублей

страховое возмещение гарантируемое
государством

14 дней

срок получения возмещения по вкладу

**Агентство по страхованию вкладов
(АСВ)**

*Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке,
возмещение выплачивается по каждому из вкладов
пропорционально их размерам, но не более 1 400 000 рублей
в совокупности*

ДРУГИЕ ИНСТРУМЕНТЫ НАКОПЛЕНИЯ

Финансовая
грамотность
для приемных родителей



**Покупка
недвижимости**

**Покупка
ценных
бумаг**



**Накопительное
и
инвестиционное
страхование**

**Покупка
иностранной
валюты**



	Инвестиции в недвижимость	Инвестиции в ценные бумаги	Инвестиции в иностранную валюту	Инвестиции в страховые инструменты
Доход	средний	высокий	средний	низкий
Риск	низкий	высокий	средний	низкий
Чувствительность к инфляции	отсутствует	отсутствует	отсутствует	Частично, можно выбрать продукты с доходностью выше, чем инфляция
Дополнительная информация	Необходим контроль за физическим состоянием актива	Предпочтительнее инструменты с постоянной доходностью и высокой надежностью (дивидендные акции компаний с госучастием, вложения в государственные облигации)	На вклады в иностранной валюте распространяется система страхования вкладов	Дополнительное страхование рисков здоровья



Финансовая грамотность

для приёмных родителей

Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».





**Финансовая
грамотность**
для приёмных родителей

ЗАЧЕМ НАМ БЮДЖЕТ?

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- ❖ Помощник в учете всех доходов и расходов
- ❖ Помощник в оптимизации расходов
- ❖ Контролер расходов
- ❖ Помощник в планировании доходов и расходов
- ❖ Помощник в достижении финансовых целей

ДОХОДЫ



Виды доходов:

- Зарплата, премии
- Пенсия и стипендия
- Социальные пособия
- Проценты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам
- Доходы от сдачи имущества в аренду
- Доходы от различных подработок
- Cash back и программы лояльности
- Налоговый вычет
- Подарки
- Выигрыши

Доходы (по частоте получения):

- ❖ Ежемесячные (например: зарплата, , социальные выплаты)
- ❖ Ежегодные (возмещение налогов, годовые премии, бонусы, дивиденды)
- ❖ Непредвиденные (подарки, выигрыш в лотерею)

РАСХОДЫ



Виды расходов:

- Еда
- Коммунальные расходы
- Транспорт
- Интернет и оплата за телефон
- Одежда и обувь
- Гигиена и бытовые расходы
- Развлечения и отдых
- Оплата по кредитам
- Налоги и страхование
- Расходы на детей (оплата обучения, кружки и т.д.)
- Подарки

Расходы (по частоте совершения):

- ❖ Текущие (например: еда, коммунальные расходы)
- ❖ Ежегодные (налоги, страхование, отпуск)
- ❖ Непредвиденные (поломка холодильника, оплата операции)
- ❖ Капитальные (приобретение квартиры, машины, оплата обучения ребенка в вузе, приобретение холодильника, телевизора)

БЮДЖЕТ

обычный план доходов и расходов семьи на определенный промежуток времени

Финансовая грамотность
для приёмных родителей



Дефицит бюджета: $Д < Р$

Профицит бюджета: $Д > Р$



Как решить проблему дефицита:

- Сократить расходы
- Увеличить доходы
- Отложить часть покупок на более благоприятный период
- **Занять деньги (друзья, родственники, банки)**

Что делать с профицитом:

- Формировать сбережения для совершения капитальных покупок за счет своих средств, а не кредитных,
- формирование резервного капитала
- Формирование резервного капитала для обеспечения финансовой независимости в будущем

СБЕРЕЖЕНИЯ = ДОХОДЫ-РАСХОДЫ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Что можно сделать:

Потратить



Сберечь:

финансирование
безопасного
будущего
(формирование
резервного и
инвестиционного
капитала)





РЕЗЕРВНЫЙ КАПИТАЛ - ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН СЕМЬЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



В КАКИХ СИТУАЦИЯХ ПОНАДОБИТСЯ

- Потеря работы
- Срочное лечение
- Поломка бытовой техники
- Шок-ситуация
(пожар,
наводнение)

КАК ЕГО
СФОРМИРОВАТЬ?

РЕЗЕРВНЫЙ КАПИТАЛ - ЗАЧЕМ ОН НУЖЕН СЕМЬЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



В КАКИХ СИТУАЦИЯХ ПОНАДОБИТСЯ

- Потеря работы
- Срочное лечение
- Поломка бытовой техники
- Шок-ситуация (пожар, наводнение)

КАК ЕГО СФОРМИРОВАТЬ?

- Сделать накопление его обязательным (ежемесячные отчисления, например 10% от дохода)
 - За два года – накопить 2,5 месячных дохода
 - За 7 лет – годовой доход
 - За 40 лет – накопить примерно 8 годовых доходов.
- Отправлять в накопления сумму непредвиденных доходов
- Рационализировать траты
- Планировать бюджет на долгий срок

ТЕКУЩИЙ/РЕЗЕРВНЫЙ БЮДЖЕТ – ПАССИВНЫЙ ДОХОД ОТ ИМУЩЕСТВА

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



Правильно составить договор

- письменная форма.
- заключает от имени подопечного его приёмный родитель.
- не менее 2-х экземпляров. Копия договора передается в орган опеки и попечительства.

В договоре должны быть указаны:

- ✓ дата документа и место заключения договора;
- ✓ срок найма;
- ✓ данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче арендатору;
- ✓ стоимость найма и способы оплаты;
- ✓ недочеты передаваемого в найм имущества;
- ✓ перечень имущества, находящегося в квартире и передаваемого в найм;
- ✓ право арендодателя осматривать квартиру не менее 1 раза в месяц;
- ✓ право арендодателя требовать возмещения причиненных убытков;
- ✓ запрет на курение в квартире.

При передаче имущества стороны должны подписать документ, удостоверяющий факт перехода имущества от арендодателя к арендатору – акт приема-передачи.

РЕЗЕРВНЫЙ КАПИТАЛ - РИСКОВОЕ СТРАХОВАНИЕ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



События, связанные с жизнью и здоровьем человека

Страхование жизни и здоровья: страхование от несчастных случаев и болезней, страхование путешественников и др.

События, связанные с имуществом и активами

Страхования имущества от воздействия огня, противоправных действия третьих лиц и др.

События, связанные с действиями, которые могут причинить ущерб другим людям

Профессиональное страхование ответственности, страхование владельцев транспортных средств, страхование индивидуальной гражданской ответственности

ДУМАТЬ О БЕЗОПАСНОСТИ!

КАК ВЫБРАТЬ СТРАХОВУЮ КОМПАНИЮ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



- ✓ Проверьте лицензию на сайте банка России
- ✓ Узнайте рейтинг надёжности
- ✓ Изучите отзывы клиентов
- ✓ Узнайте порядок выплаты по страховому случаю (сроки)
- ✓ 14 дней - период охлаждения в течение которого можно отказаться от договора страхования и вернуть уплаченную страховую премию в полном объеме.

ВИДЫ КАПИТАЛОВ И СВЯЗЬ С БАНКОВСКИМИ ВКЛАДАМИ

Финансовая
грамотность
для приёмных родителей



капитал	Банковские инструменты	На что обратить внимание при выборе вклада
Текущий капитал	1. Вклады до востребования , 2. Дебетовые карты	Оплата за годовое обслуживание, Плата за снятие наличных, кэш-бэк, Проценты на остаток по вкладу
Резервный капитал	Вклад	Процентная ставка, порядок начисления процентов, Неснижаемый остаток пополнение и частичное снятие со вклада
Инвестиционный капитал	Вклад	Процентная ставка, порядок начисления процентов, Неснижаемый остаток Пополнение вклада



Финансовая грамотность

для приёмных родителей

Полный пакет материалов по ссылке в QR-коде

Разработано Фондом «Центр гражданского анализа и независимых исследований ГРАНИ» в 2019 году. Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей».

